

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 3 '2014 г. (434)

Періодичність 1 раз на місяць
Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

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

ВИДАВЕЦЬ:
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
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.
Гізатулін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф.
Гонда В. (Братислава, Словачія)
д-р екон. наук, проф.
Жуковський М. (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф.
Заруба В. Я. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф.
Орлов П. А. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф.
Христиановський В. В. (Донецьк)
д-р філософії (економіка)
Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

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

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

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

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

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

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

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

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М. Можливості та загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі м'ясо-молочною продукцією з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС.....	8
Столярчук А. В., Войтко С. В. Визначення достатності рівня золотовалютних резервів України та країн Європейського Союзу.....	22
Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції.....	26
Меленцова О. В. Методологічні основи компаративного аналізу змін зовнішньоекономічних інститутів.....	33

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Августин Р. Р. Ідентифікація методології непрямого оцінювання тінізації економіки.....	37
Азізов Г. С., Посна О. А. Про закон нерівномірного розвитку економіки регіонів України і соціальне вирівнювання доходів населення.....	41
Гречана С. І., Грінчук К. С. Ринок злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики.....	47
Колесніченко І. М. Розвиток електронного урядування в Україні: інституціональний аспект.....	52
Медвідь В. Ю. Економічне регулювання регіонального розвитку: цільова спрямованість та функціональна змістовність (концептуальний підхід).....	57
Колесніченко А. С. Інституційні основи державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку.....	61

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Карапейчик І. М. Економічна теорія потенціалів: об'єкт, предмет і понятійний апарат.....	71
---	----

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Резнікова О. С., Семененко В. С. Аналіз та оцінка основних економічних показників діяльності агропромислових підприємств АР Крим.....	77
---	----

Притиченко Т. І., Прохорова Т. П., Рожко В. І. Формування бренда території на прикладі Харківської області..... 83

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Швец І. Б., Скрильник А. С. Оптимізація інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу..... 94

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Гарафонова О. І. Основні напрямки оцінки інноваційного розвитку та управління інноваціями на підприємствах..... 100

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Буркіна Н. В., Наумова М. А. Застосування непараметричних методів дослідження для визначення ступеню надійності українських банків..... 104

Єфімова Г. В. Оптимізаційне моделювання ефективності реструктуризації суднобудівного підприємства..... 109

Олісевич М. О. Особливості економетричних моделей споживання в Україні в умовах нестабільності та структурних зрушень..... 113

Шерстенников Ю. В. Моделювання динаміки основних економічних показників підприємства..... 122

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Краснова І. В. Форми інформаційної ефективності фінансового ринку..... 130

Матвеева Ю. М. Інформаційна технологія дослідження державної зовнішньої заборгованості в країнах, що розвиваються..... 136

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВСТІ

Ємельянов О. Ю., Мусійовська О. Б. Теоретичні засади економічного оцінювання поточного рівня інноваційної прийнятливості машинобудівних підприємств..... 142

Ковальчук В. Г. Державна політика стимулювання конкурентоздатності промисловості в умовах економічної інтеграції..... 150

Яцентюк С. В. Застосування особливостей продукції промислового призначення при формуванні та розвитку брендів промислових підприємств..... 155

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Залуїна О. М. Роль цільових показників у визначенні прогностичних оцінок для будівельної галузі..... 160

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Яцкевич І. В. Особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації..... 165

Сидоренко К. В. Концептуальний підхід до формування конкурентоспроможності провідних міжнародних аеропортів в умовах світоцивілізаційної траєкторії розвитку авіатранспортного ринку..... 171

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Одінцов О. М. Методичні основи виявлення полюсів розвитку і точок зростання як передумов формування агропромислових кластерів..... 177

Білинська У. В. Особливості діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах хлібопекарської галузі (витратний підхід)..... 183

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Фролова Л. В., Роженко О. В. Аналіз тенденцій розвитку торгівлі в Україні..... 189

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 БИЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 8 від 31.03.2014 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 3 від 06.03.2014 р.

Здано до набору 21.02.2014 р.
Підписано до друку 31.03.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 52,8. Обл.-вид. арк. 68,7.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 718. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



Алдошина М. В., Брусильцева Г. М. Крос-культурні комунікації в галузі туризму в умовах глобалізації.....	197
Буднік М. М., Двалішвілі А. В. Управління поведінкою споживачів підприємств роздрібною торгівлі.....	202
Логунова Н. А. Формування стратегії ефективного розвитку круїзного туризму.....	207
Столярчук Г. В., Друзь О. О. Управління трансакційними витратами торговельних підприємств на основі процесного підходу.....	212
Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальна постановка завдання виділення поняття туристичного продукту.....	216
Руденко О. І., Мезенцева О. О., Терех О. М. Ефективність впровадження інноваційного енергозберігаючого обладнання на підприємствах ЖКГ України.....	220

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Бікулова Д. У. Методичні підходи до оцінювання якості життя людини: зарубіжний та вітчизняний досвід.....	225
Єрмоленко О. А. Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні.....	231
Стаматін О. В. Методичний підхід до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості на прикладі машинобудівних підприємств.....	236

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Зборовська О. М., Галан О. Є. Аналіз факторів впливу ринкового середовища на формування трудового потенціалу підприємства.....	245
Берест М. М. Теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством.....	250
Бойко В. В., Будинська О. Ю. Економічне обґрунтування мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства.....	255
Корогодова О. О. Управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу в умовах інформатизації та глобалізації економіки.....	260
Вербіцька Т. В. Побудова комплексної системи показників на основі оцінки впливу соціально-економічних факторів розвитку підприємства.....	266
Гур'єва І. В. Обґрунтування порядку вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства.....	271
Жуков А. В. Методичний підхід щодо діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.....	276

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Макаренко М. І., Дмитрієв Є. Є. Міжнародний підхід до структуризації ліквідності банківських систем.....	282
Мельниченко О. В. Методика аналізу електронних грошей в банках.....	286
Данілов О. Д., Денисенко Д. Є. Тенденції оподаткування капіталу в Україні і світі.....	295
Лактіонова О. А. Фінансова гнучкість як феномен прояву гнучкості фінансової системи на мікрорівні.....	301
Рогов Г. К. Фактори вибору виду розміщення акцій.....	311
Рудик В. К. Залежність збереження пенсійних накопичень другого рівня від розвитку національного фондового ринку.....	316
Тофан І. М. Перспективи платників єдиного податку.....	321
Сенищ П. М. Правові інструменти регулювання розвитку банківської діяльності в Україні.....	325
Стеценко Т. В. Безпечність здійснення місцевих запозичень в Україні.....	329

Чеберяко О. В., Лобода А. Б. Економічна сутність та призначення фінансових посередників в Україні.....	334
Адаменко І. П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни.....	341
Киркач С. М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку.....	345
Козлов В. І. Домінантні індикатори банківських криз: порівняльний аналіз для країн з різним рівнем розвитку економіки.....	351
Чернявський І. Б. Сучасний стан і перспективи розвитку філіальної мережі банків в Україні.....	359

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Доронін А. В., Серіков Д. О. Спіральна динаміка свідомості. Можливості використання керівником колективу.....	364
Отенко І. П., Преображенська О. С. Аналіз особливостей міжнародних стандартів кадрової безпеки підприємства.....	371
Чорний Г. М., Міщенко І. А., Файчук О. М. Альтернативний аналіз класифікації загальних управлінських функцій.....	376
Дерев'яно О. Г. Система репутаційного менеджменту підприємства.....	381
Зюкова А. О., Зюкова І. О. Маркетингове дослідження використання можливостей Internet як передумови інноваційного розвитку.....	386
Коюда В. О., Мазко Т. І. Результати діагностики як основа розвитку системи маркетингу машинобудівного підприємства.....	391
Шатохін А. Л., Ігнашкіна Т. Б. Сутність та складові елементи механізму управління економічною безпекою підприємства.....	396
Ярим-Агаєв О. М., Дебела Г. О. Формування маркетингової роботи з організації та підтримки корпоративного сайту компанії, що працюють на споживацькому ринку.....	402
Голоднюк О. С. Формування інноваційної складової маркетингових технологій підприємств – виробників мінеральних вод.....	407

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

Проноза П. В. Динаміка та особливості розвитку економіки України в 2003 – 2012 роках.....	413
---	-----

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Кизим Н. А., Ярошенко И. В., Матюшенко И. Ю., Семигулина И. Б., Маханева Ю. Н. Возможности и угрозы от членства в ВТО для Украины во внешней торговле мясо-молочной продукцией со странами ЕС и Таможенного союза ЕврАзЭС.....	8
Столярчук А. В., Войтко С. В. Определение достаточности уровня золотовалютных резервов Украины и стран Европейского Союза.....	22
Беренда С. В. Экономическая интеграция Украины в условиях реализации биполярной концепции	26
Меленцова О. В. Методологические основы компаративного анализа изменений внешнеэкономических институтов	33

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Августин Р. Р. Идентификация методологии косвенного оценивания тензизации экономики.....	37
Азизов Г. С., Посная Е. А. О законе неравномерного развития экономики регионов Украины и социальном выравнивании доходов населения.....	41
Гречаная С. И., Гринчук Е. С. Рынок слияний и поглощений: от мирового опыта к национальной практике.....	47
Колесниченко И. М. Развитие электронного правительства в Украине: институциональный аспект	52
Медведь В. Ю. Экономическое регулирование регионального развития: целевая направленность, функциональная содержательность (концептуальный подход).....	57
Колесниченко А. С. Институциональные основы государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка	61

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Карапейчик И. Н. Экономическая теория потенциалов: объект, предмет и понятийный аппарат	71
---	----

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Резникова О. С., Семененко В. С. Анализ и оценка основных экономических показателей деятельности агропромышленных предприятий АР Крым.....	77
Притыченко Т. И., Прохорова Т. П., Рожко В. И. Формирование бренда территории на примере Харьковской области.....	83

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Швец И. Б., Скрыльник А. С. Оптимизация инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса.....	94
---	----

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Гарафонова О. И. Основные направления оценки инновационного развития и управления инновациями на предприятиях.....	100
--	-----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Буркина Н. В., Наумова М. А. Применение непараметрических методов исследования для определения степени надежности украинских банков ...	104
---	-----

Ефимова А. В. Оптимизационное моделирование эффективности реструктуризации предприятия.....	109
Олискевич М. А. Особенности эконометрических моделей потребления в Украине в условиях нестабильности и структурных изменений.....	113
Шерстенников Ю. В. Моделирование динамики основных экономических показателей предприятия.....	122

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Краснова И. В. Формы информационной эффективности финансового рынка	130
Матвеева Ю. Н. Информационная технология исследования государственной внешней задолженности в развивающихся странах.....	136

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Емельянов А. Ю., Мусийовская О. Б. Теоретические основы экономической оценки текущего уровня инновационной восприимчивости машиностроительных предприятий	142
Ковальчук В. Г. Государственная политика стимулирования конкурентоспособности промышленности в условиях экономической интеграции....	150
Яцентык С. В. Применение особенностей продукции промышленного назначения при формировании и развитии брендов промышленных предприятий.....	155

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли.....	160
--	-----

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Яцкевич И. В. Особенности управления альянсом в сфере связи и информатизации	165
Сидоренко Е. В. Концептуальный подход к формированию конкурентоспособности ведущих международных аэропортов в условиях мировой траектории развития авиатранспортного рынка.....	171

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Одинцов О. М. Методические основы выявления полюсов развития и точек роста как предпосылок формирования агропромышленных кластеров.....	177
Билинская У. В. Особенности диагностики эффективности управления инновационными рисками на предприятиях хлебопекарной отрасли (затратный подход).....	183

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Фролова А. В., Роженко А. В. Анализ тенденций развития торговли в Украине.....	189
Алдошина М. В., Брусильцева А. Н. Кросс-культурные коммуникации в сфере туризма в условиях глобализации ...	197
Будник М. Н., Двалишвили Л. В. Управление поведением потребителей предприятий розничной торговли	202
Логунова Н. А. Формирование стратегии эффективного развития круизного туризма.....	207
Столярчук А. В., Друзь А. А. Управление транзакционными расходами торговых предприятий на основе процессного подхода.....	212
Таньков К. Н., Чепурда А. Н. Концептуальная постановка задания выделения понятия туристического продукта.....	216

Руденко А. И., Мезенцева О. А., Терех А. М. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины	220
--	-----

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Биколова Д. У. Методические подходы к оценке качества жизни человека: зарубежный и отечественный опыт	225
Ермоленко А. А. Противоречия и их последствия на рынке труда в Украине	231
Стамагин А. В. Методический подход к оценке качества трудовой жизни работников промышленности на примере машиностроительных предприятий.....	236

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Зборовская О. М., Галан Е. Е. Анализ факторов влияния рыночной среды на формирование трудового потенциала предприятия	245
Берест М. Н. Теоретические основы антикризисного финансового управления предприятием.....	250
Бойко В. В., Будинская О. Ю. Экономическое обоснование минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы машиностроительного предприятия.....	255
Корогодова Е. А. Управление эффективностью предприятий рекреационного комплекса в условиях информатизации и глобализации экономики.....	260
Вербицкая Т. В. Построение комплексной системы показателей на основе оценки влияния социально-экономических факторов развития предприятия.....	266
Гурьева И. В. Обоснование порядка выбора источников финансирования инвестиций в техническое перевооружение предприятия	271
Жуков А. В. Методический подход к диагностике эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	276

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Макаренко М. И., Дмитриев Е. Е. Международный подход к структуризации ликвидности банковских систем.....	282
Мельниченко А. В. Методика анализа электронных денег в банках.....	286
Данилов А. Д., Денисенко Д. Е. Тенденции налогообложения капитала в Украине и мире.....	295
Лактионова А. А. Финансовая гибкость как феномен проявления гибкости финансовой системы на микроуровне	301
Рогов Г. К. Факторы выбора вида размещения акций.....	311
Рудык В. К. Зависимость сохранения пенсионных накоплений второго уровня от развития национального фондового рынка.....	316
Тофан И. Н. Перспективы плательщиков единого налога	321
Сениц П. Н. Правовые инструменты регулирования развития банковской деятельности в Украине.....	325
Стеценко Т. В. Безопасность осуществления муниципальных заимствований в Украине	329
Чеберяко О. В., Лобода А. Б. Экономическая сущность и назначение финансовых посредников в Украине	334
Адаменко И. П. Финансовая политика как инструмент социально-экономического развития страны	341
Киркач С. Н. Обеспечение процесса реализации финансового планирования деятельности банка	345
Козлов В. И. Доминантные индикаторы банковских кризисов: сравнительный анализ для государств с разным уровнем развития экономики.....	351
Чернявский И. Б. Современное состояние и перспективы развития филиальной сети банков в Украине.....	359

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Доронин А. В., Сериков Д. А. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива	364
Отенко И. П., Преображенская Е. С. Анализ особенностей международных стандартов кадровой безопасности предприятия.....	371
Чёрный Г. М., Мищенко И. А., Файчук А. М. Альтернативный анализ классификаций всеобщих управленческих функций.....	376
Деревянко Е. Г. Система репутационного менеджмента предприятия	381
Зюкова А. О., Зюкова И. А. Маркетинговое исследование использования возможностей Internet как предпосылки инновационного развития	386
Кюода В. А., Мазко Т. И. Результаты диагностики как основа развития системы маркетинга машиностроительного предприятия.....	391
Шатохин А. А., Игнашкина Т. Б. Сущность и составные элементы механизма управления экономической безопасностью предприятия.....	396
Ярым-Агаев А. Н., Дебелая А. А. Формирование маркетинговой работы по организации и поддержке корпоративного сайта компаний, работающих на потребительском рынке	402
Голоднюк Е. С. Формирование инновационной составляющей маркетинговых технологий предприятий – производителей минеральных вод.....	407

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА

Проноза П. В. Динамика и особенности развития экономики Украины в 2003 – 2012 годах.....	413
--	-----

CONTENT

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kyzym M. O., Yaroshenko I. V., Matyushenko I. Y., Semyhulina I. B., Makhanyova Y. M. Opportunities and Threats from Ukrainian Membership in WTO in Foreign Trade for Meat and Milk Products with EU Countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia.....	8
Stolyarchuk A. V., Voytko S. Identification of Sufficiency of Gold and Currency Reserves of Ukraine and EU Countries.....	22
Berenda S. V. Economic Integration of Ukraine in the Context of Bipolar Concept Realisation.....	26
Melentsova O. V. Methodological Grounds of Comparative Analysis of Changes of Foreign Economic Institutes.....	33

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Avhustyn Ruslan R. Identification of Methodology of Indirect Assessment of Economy Shadowing.....	37
Azizov H. S., Posna O. A. On the Law of Uneven Development of Ukrainian Regional Economy and Social Levelling of Income of the Population.....	41
Hrechana S. I., Hrinchuk K. S. Merger and Acquisition Market: from World Experience to National Practice.....	47
Kolesnichenko I. M. Development of E-government in Ukraine: Institutional Aspect.....	52
Medvid V. Y. Economic Regulation of Regional Development: Target Orientation and Functional Content (Conceptual Approach).....	57
Kolyesnichenko A. S. Institutional Grounds of State Regulation of Interrelation of Subjects of the Electric Energy Market.....	61

ECONOMIC THEORY

Karapeychyk I. M. Economic Potential Theory: Object, Subject and Conceptual Framework.....	71
---	----

REGIONAL ECONOMY

Reznikova O. S., Semenenko V. S. Analysis and Assessment of Main Economic Indicators of Activity of Agro-industrial Enterprises of the Autonomous Republic of Crimea.....	77
Prytychenko T. I., Prokhorova T. P., Rozhko V. I. Formation of a Territorial Brand Using Example of the Kharkiv Oblast ...	83

INVESTMENT PROCESSES

Shvets I. B., Skrylnyk A. S. Optimisation of Investment Resources at Small Enterprises.....	94
--	----

INNOVATIVE PROCESSES

Harafonova O. I. Main Directions of Assessment of Innovation Development and Management of Innovations at Enterprises.....	100
---	-----

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Burkina N. V., Naumova M. A. Application of Distribution-free Methods of Study for Identifying the Degree of Reliability of Ukrainian Banks.....	104
---	-----

Yefimova H. V. Optimisation Modelling of Efficiency of Enterprise Restructuring.....	109
Oliskevych M. O. Specific Features of Econometric Consumption Models in Ukraine under Conditions of Instability and Structural Changes.....	113
Sherstennykov Y. V. Modelling Dynamics of Main Economic Indicators of an Enterprise.....	122

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Krasnova I. V. Forms of Information Efficiency of the Financial Market.....	130
Matvieieva I. M. Information Technology of Study of the State Foreign Debt in Developing Countries.....	136

INDUSTRIAL ECONOMICS

Yemelyanov O. Y., Musiyovska O. B. Theoretical Grounds of Economic Assessment of the Current Level of Innovation Receptivity of Engineering Enterprises.....	142
Kovalchuk V. H. State Policy of Stimulation of Industrial Competitiveness under Conditions of Economic Integration.....	150
Yatsentyuk S. V. Application of Specific Features of Industrial Products when Forming and Developing Brands of Industrial Enterprises.....	155

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

Zalunina O. M. Role of Target Indicators in Determination of Prognostic Estimates for the Construction Industry.....	160
---	-----

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Yatskevych I. V. Specific Features of Alliance Management in the Sphere of Communication and Informatisation.....	165
Sydorenko K. V. Conceptual Approach to Formation of Competitiveness of the Leading International Airports under Conditions of the World Trajectory of the Airline Market Development.....	171

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Odintsov O. M. Methodical Grounds of Detection of Poles of Development and Points of Increase as Prerequisites of Formation of Agro-industrial Clusters.....	177
Bilynska J. V. Specific Features of Diagnostics of Efficiency of Management of Innovation Risks at Enterprises of the Baking Industry (Cost-is-no-object Approach).....	183

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Frolova L. V., Rozhenko O. V. Analysis of Tendencies of Development of Trade in Ukraine.....	189
Aldoshyna M. V., Brusilseva A. N. Cross-culture Communications in Tourism under Conditions of Globalisation.....	197
Budnik M. M., Dvalishvili L. V. Managing Behaviour of Retail Trade Consumers.....	202
Lohunova N. A. Formation of Strategy of Efficient Development of Cruise Tourism.....	207
Stolyarchuk H. V., Druz O. O. Managing Transaction Costs of Trade Enterprises with the use of the Process Approach....	212

Tankov K. M., Chepurda H. M. Conceptual Task Setting for Defining the Tourist Product Notion	216
Rudenko O. I., Mezentseva O. O., Terekh O. M. Efficiency of Introduction of Innovation Energy Saving Equipment at Ukrainian Housing and Public Utilities	220

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Bikulova D. U. Methodical Approaches to Assessment of Life Quality of People: Foreign and Domestic Experience.....	225
Yermolenko O. A. Contradictions and Their Consequences in the Labour Market in Ukraine.....	231
Stamatin O. V. Methodical Approach to Assessment of Quality of Labour Life of Industrial Employees Using Example of Engineering Enterprises	236

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Zborovska O. M., Halan O. Y. Analysis of Factors of Influence of the Market Environment upon Formation of the Enterprise Labour Potential	245
Berest M. M. Theoretical Grounds of Enterprise Anti-crisis Financial Management	250
Boyko V. V., Budynska O. Y. Economic Justification of Minimisation of Immobilisation Funds Invested Into Engineering Enterprise Materials	255
Korogodova O. O. Managing Recreation Enterprises Efficiency under Conditions of Informatisation and Globalisation of Economy.....	260
Verbitska T. V. Building a Complex Scorecard on the Basis of Assessment of Influence of Socio-economic Factors of Enterprise Development	266
Hurieva I. V. Justification of the Order of Selection of Sources of Financing Investments into Technical Re-equipment of an Enterprise.....	271
Zhukov A. V. Methodical Approach to Diagnostics of Efficiency of Production Economic Activity of an Enterprise	276

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Makarenko M. I., Dmytriev E. E. International Approach to Structuring Liquidity of Banking Systems.....	282
Melnychenko O. V. Methods of Analysis of Electronic Money in Banks.....	286
Danilov O. D., Denysenko D. Y. Capital Taxation Tendencies in Ukraine and in the World.....	295
Laktionova O. A. Financial Flexibility as a Phenomenon of Manifestation of Flexibility of the Financial System at the Micro-level	301
Rohov H. K. Factors of Selection of the Stock Allocation Method.....	311
Rudyk V. K. Dependence of Preservation of Pension Savings of the Second Level on Development of the National Stock Market.....	316
Tofan I. M. Prospects of Single Tax Payers.....	321
Senyshch P. M. Legal Instruments of Regulation of Development of Banking Activity in Ukraine.....	325
Stetsenko T. V. Safety of Municipal Loan in Ukraine.....	329
Cheberyako O. V., Loboda H. B. Economic Essence and Function of Financial Intermediaries in Ukraine.....	334
Adamenko I. P. Financial Policy as an Instrument of Socio-economic Development of a Country	341
Kirkach S. M. Ensuring the Process of Realisation of Financial Planning of Banking Activity.....	345

Kozlov V. I. Dominant Indicators of Bank Crises: Comparative Analysis for States with Different Levels of Economic Development.....	351
Chernyavskiy I. B. Modern State and Prospects of Development of the Network of Banks Branches in Ukraine	359

MANAGEMENT AND MARKETING

Doronin A. V., Syerikov D. O. Spiral Dynamics of Consciousness. Possibilities of Use by Collective Managers.....	364
Otenko I. P., Preobrazhenska O. S. Analysis of Specific Features of International Standards of Personnel Security of an Enterprise	371
Chorniy H. M., Mishchenko I. A., Faychuk O. M. Alternative Analysis of Classifications of Universal Managerial Functions	376
Derevianko O. H. System of Enterprise Reputation Management	381
Ziukova A. O., Zyukova I. O. Marketing Study of the Use of Internet Opportunities as a Pre-requisite of Innovation Development.....	386
Koioda V. O., Mazko T. I. Results of Diagnostics as the Basis of Development of the System of Engineering Enterprise Marketing	391
Shatokhin A. L., Ihnashkina T. B. Essence and Component Elements of the Mechanism of Management of the Enterprise Economic Security.....	396
Yarym-Agayev O. M., Debela G. O. Formation of Marketing Activity on Organisation and Support of a Corporate Site of Companies That Operate in the Consumer Market....	402
Golodniuk O. S. Formation of the Innovation Component of Marketing Technologies of Enterprises That Produce Mineral Waters.....	407

ECONOMIC STATISTICS

Pronoza P. V. Dynamics and Specific Features of Economic Development of Ukraine in 2003 – 2012	413
---	-----

МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ВІД ЧЛЕНСТВА В СОТ ДЛЯ УКРАЇНИ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ М'ЯСО-МОЛОЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ З КРАЇНАМИ ЄС І МИТНОГО СОЮЗУ ЄВРАЗЕС

© 2014 КИЗИМ М. О., ЯРОШЕНКО І. В., МАТЮШЕНКО І. Ю., СЕМИГУЛІНА І. Б., МАХАНЬОВА Ю. М.

УДК 339.92

Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М. Можливості та загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі м'ясо-молочною продукцією з країнами ЄС і Митного союзу ЄвразЕС

У статті розглядається проблема наслідків для України від її членства в СОТ у зовнішній торгівлі м'ясо-молочною продукцією з країнами ЄС і митного союзу (МС) ЄВРАЗЕС. Доведено, що м'ясо-молочна продукція є одним з основних потенційних експортних сільськогосподарських товарів країни. Проаналізовано структуру експорту агропромислової продукції з України. Досліджено ситуацію та зрушення, що відбулися на ринку м'яса та продуктів його переробки України після її вступу до СОТ. Доведено, що український експорт м'ясної продукції в основному складається з продукції з низькою доданою вартістю, натомість в Україну імпортується продукція з високою доданою вартістю. Визначено, що за рахунок лібералізації митних режимів і системи квотування торгівлі на світовому ринку м'яса та м'ясних продуктів внутрішній ринок України став незахищеним від імпортової продукції, що призвело до значного збільшення більш дешевого імпорту в Україну та неконкурентоздатності вітчизняних виробників м'ясної продукції. Досліджено ситуацію та зрушення, що відбулися на ринку молока та молочних продуктів внаслідок вступу України до СОТ. Доведено, що ринок країн МС залишається на середньострокову перспективу найбільш потужним для вітчизняних виробників молочних продуктів. Визначено, що стандарти якості молока, які застосовують країни ЄС, є більш високими, ніж існують в Україні та МС, отже, конкурувати з високотехнологічним виробництвом ЄС неможливо. Зроблено висновок, що підвищення якості молока до стандартів ЄС потребує додаткових інвестицій у переоснащення технології виробництва.

Ключові слова: м'ясо-молочна продукція, торгівля, СОТ, ЄС, Митний союз.

Рис.: 5. **Табл.:** 18. **Бібл.:** 22.

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

E-mail: x_river@mail.ru

Ярошенко Ігор Васильович – науковий співробітник, відділ проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

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

Маханьова Юлія Миколаївна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

УДК 339.92

Кизим Н. А., Ярошенко И. В., Матюшенко И. Ю., Семигулина И. Б., Маханева Ю. Н.

Возможности и угрозы от членства в СОТ для Украины во внешней торговле мясо-молочной продукцией со странами ЕС и Таможенного союза ЕвразЕС

В статье рассматривается проблема последствий для Украины от ее членства в ВТО во внешней торговле мясо-молочной продукцией со странами ЕС и Таможенного союза (ТС) ЕвразЕС. Доказано, что мясо-молочная продукция является одним из основных потенциальных экспортных сельскохозяйственных товаров страны. Проанализирована структура экспорта агропромышленной продукции из Украины. Исследованы ситуация и сдвиги, которые произошли на рынке мяса и продуктов его переработки Украины после ее вступления в ВТО. Доказано, что украинский экспорт мясной продукции в основном состоит из продукции с низкой добавленной стоимостью, притом в Украину импортируется продукция с высокой добавленной стоимостью. Определено, что за счет либерализации таможенных режимов и системы квотирования торговли на мировом рынке мяса и мясных продуктов внутренний рынок Украины стал незащищенным от импортной продукции, что привело к значительному увеличению более дешевого импорта в Украину и неконкурентоспособности отечественных производителей мясной продукции. Исследованы ситуация и сдвиги, которые произошли на рынке молока и молочных продуктов в результате вступления Украины в ВТО. Доказано, что рынок стран ТС остается на среднесрочную перспективу наиболее мощным для отечественных производителей молочных продуктов. Определено, что стандарты качества молока, которые применяют страны ЕС, являются более высокими, чем существуют в Украине и ТС, следовательно, конкурировать с высокотехнологичным производством ЕС невозможно. Сделан вывод, что повышение качества молока в соответствии стандартам ЕС требует дополнительных инвестиций в переоснащение технологии производства.

Ключевые слова: мясо-молочная продукция, торговля, ВТО, ЕС, Таможенный союз.

Рис.: 5. **Табл.:** 18. **Библ.:** 22.

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

E-mail: x_river@mail.ru

Ярошенко Игорь Васильевич – научный сотрудник, отдел проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, доцент, профессор кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

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

Маханева Юлия Николаевна – аспирантка, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

UDC 339.92

Kyzym M. O., Yaroshenko I. V., Matyushenko I. Yu., Semyhulina I. B., Makhanyova Yu. M. Opportunities and threats from Ukrainian membership in WTO in foreign trade for meat and milk products with EU countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia

The article considers the problem of consequences of Ukrainian membership in World Trade Organisation (WTO) in foreign trade of meat and milk products with EU countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (CU). The article shows that meat and milk products are one of the main export agricultural commodities of the country. It analyses the structure of export of agro-industrial products from Ukraine. It studies situation and changes that took place in the market of meat and meat processing products in Ukraine after its membership in WTO. It shows that Ukrainian export of meat products mainly consists of products with low added value, while products with high added value are imported to Ukraine. It also shows that due to liberalisation of customs rules and the system of trade allocation in the world market of meat and meat products the internal market of Ukraine became unprotected from imported products, which resulted in significant increase of cheaper import into Ukraine and uncompetitiveness of domestic producers of meat products. The article studies situations and shifts that took place in the market of milk and milk products in the result of Ukrainian WTO membership. It proves that the CU market stays, in the middle-term prospect, the most powerful for domestic producers of milk products. It shows that standards of milk quality, applied in EU countries, are higher than in Ukraine and CU, which means it is impossible to compete with EU high technology production. It holds that milk quality increase pursuant to EU standards requires additional investments into re-equipment of the production technology.

Key words: meat and milk products, trade, WTO, EU, Customs Union.

Pic.: 5. **Tabl.:** 18. **Bibl.:** 22.

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

E-mail: x_river@mail.ru

Yaroshenko Ihor V. – Research Associate, Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Matyushenko Ihor Yu. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

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

Makhanyova Yuliya M. – Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Членство України у Світовій організації торгівлі (СОТ) з травня 2008 р. дає підставу сьогодні, на початку 2014 р., оцінити вплив зовнішньоторговельних умов для такої базової експортної галузі, як виробництво агропродовольчих товарів. Проблемою зміни структури зовнішньої торгівлі України сільськогосподарською продукцією і відповідного впливу на її виробництво займалися відомі українські вчені і фахівці, зокрема: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, О. Федірко, І. Ус, Т. О. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, О. Бородіна, І. Покопа, Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко, І. Дашковська, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Ничай та багато інших [1 – 18]. Водночас, у зв'язку із загостренням проблеми пошуку оптимального шляху з поглиблення співпраці з країнами Європейського союзу (ЄС) і Митного союзу Євр-АзЕС (МС) вкрай актуальним стає питання продовольчої безпеки країни і, зокрема, перспектив розвитку ринку м'ясо-молочної продукції як однієї з основних потенціальних експортних сільськогосподарських товарів країни.

На рис. 1 і рис. 2 представлено порівняння товарної структури експорту та імпорту агропромислової продукції з України в 2007 р. і 2012 р. відповідно. Як видно з рис. 1, у 2012 р. порівняно з 2007 р. експорт за товарною групою «Живі тварини та продукти тваринного походження» значно скоротився (з 12% у 2007 р. до 5% у 2012 р.).

Як видно з рис. 2, у 2012 р. порівняно з 2007 р. імпорт за товарною групою «Живі тварини та продукти тваринного походження» зріс (з 19% у 2012 р. до 23% у 2012 р.).

Слід підкреслити, що Україна, вступивши в СОТ, взяла на себе цілком конкретні зобов'язання, пов'язані із забезпеченням безпеки харчових продуктів скрізь, де їх виробля-

ють. Адаже в умовах глобалізації вони можуть із внутрішнього ринку дрейфувати на зовнішній, несучи загрозу не тільки країні-виробникові, а й її партнерам по торгівлі. Тому, незалежно від того, де виробляється готовий харчовий продукт або сировина для переробки – на великих сільгоспідприємствах чи в селянських дворах, продукція повинна відповідати цілком визначеним стандартам і вимогам.

У СОТ, як і в країнах ЄС, вимоги до товарної тваринницької продукції досить жорсткі й передбачають зокрема, що [20]:

- ✦ з метою санітарної безпеки молочних продуктів корів мають доїти механічним способом;
- ✦ молоко необхідно піддавати обробці й охолодженню на приймальних пунктах;
- ✦ тварин, м'ясо яких призначено для продажу, необхідно забивати в спеціально обладнаних м'ясних цехах.

Такі вимоги виявилися складними для виконання для українських селянських господарств, хоча переважна частина їх, крім самозабезпечення, виробляє товарну продукцію. У сьогоднішніх умовах селяни утримують на власний страх і ризик у хлівах одну-дві корови, кілька свиней, десяток-другий свійської птиці. Приватні сільські господарства не користуються послугами допоміжних структур з тієї причини, що їх часто просто немає, і тому не в змозі ні замінити застарілі технології більш сучасними, ні розширити або спеціалізувати виробництво. Для модернізації важливого сектора сільської економіки потрібні великі кошти, допомога держави. Але вона надходить із запізненням, та й не в тому обсязі, який потрібен [10].

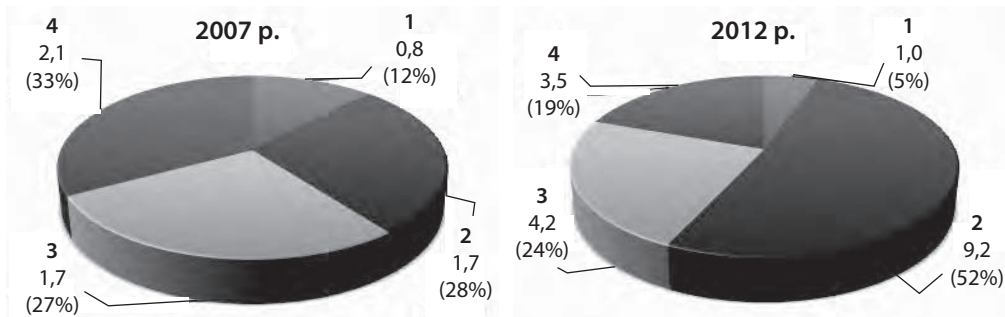


Рис. 1. Товарна структура експорту агропромислової продукції з України у 2007 р. і 2012 р., млрд дол.:

1 – Живі тварини та продукти тваринного походження; 2 – Продукти рослинного походження; 3 – Жири та олії тваринного або рослинного походження; 4 – Готові харчові продукти.
Складено за [21].

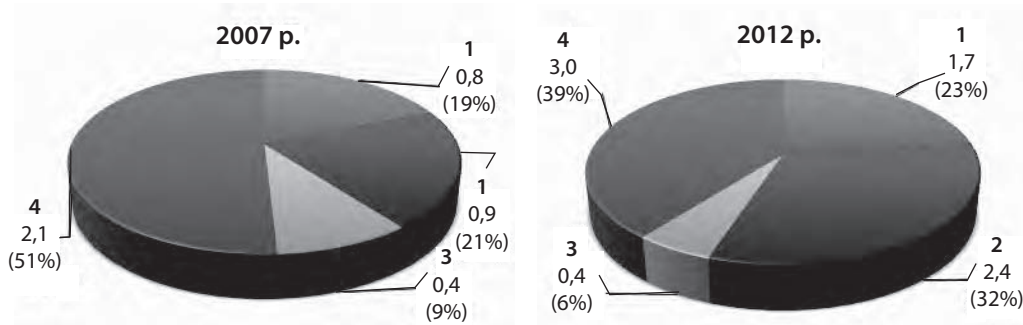


Рис. 2. Товарна структура імпорту агропромислової продукції до України у 2007 р. і 2012 р., млрд дол.:

1 – Живі тварини та продукти тваринного походження; 2 – Продукти рослинного походження; 3 – Жири та олії тваринного або рослинного походження; 4 – Готові харчові продукти.
Складено за [21].

Для виконання взятих країною зобов'язань при вступі в СОТ Верховна Рада України у 2009 р. ухвалює закон «Про безпеку і якість харчових продуктів». У січні 2010 р. закон набирає чинності, але низку його положень і норм, дотримання яких без переоблаштування та модернізації всієї структури дрібнотоварного виробництва неможливо, було відстрочено до січня 2015 р. Передбачалося, що цього часу вистачить для виконання узятим країною зобов'язання підтягти дрібнотоварний сектор до необхідного рівня санітарної безпеки. Уряду було доручено розробити й реалізувати програму створення інфраструктури, яка забезпечувала б дрібні господарства послугами, сприяла б їхньому розвитку, перетворенню кращих з них на сімейні ферми. Як перші кроки пропонувалося створити й налагодити роботу пунктів приймання молока та спеціалізованих м'ясних цехів. За підрахунками експертів, на все це було потрібно близько 2 млрд грн. Але таких грошей у держбюджеті ні на 2011 р., ні на 2012 р. не знайшлося. Немає їх і зараз. Турботи про створення необхідної для селянських господарств інфраструктури уряд і профільне міністерство, власне кажучи, перекинуло на місцеву владу й мізерні обласні та районні бюджети. Кабмін і профільне міністерство обмежилися проведенням інформаційно-пропагандистських заходів. Зокрема, було проведено всеукраїнські громадські слухання, матеріали яких використовувалися при розробці концепції розвитку й підтримки дрібних сільгоспвиробників. Але самої концепції, яка визначає напрям майбутньої роботи, так і не було затверджено [10].

Таким чином, для більш чіткого розуміння того, що відбувається сьогодні в Україні у виробництві м'ясо-молочної продукції з урахуванням чинників СОТ, проведемо дослідження основних значущих факторів впливу.

У табл. 1 наведено дані щодо виробництва м'яса та його переробка в Україні за період 2007 – 2012 рр.

Для ринку м'яса та продуктів його переробки після вступу України до СОТ за 2007 – 2012 рр. обсяги виробництва м'яса збільшилися в 1,2 раза, з 1,9 млн тонн до 2,2 млн тонн. Виробництво м'ясної продукції займає значну питому вагу в загальному обсязі продукції сільського господарства, з 15,4% у 2007 р. до 15,0% у 2012 р.

На рис. 3 представлено порівняння структури виробництва м'яса в Україні в 2007 р і 2012 р.

У структурі виробництва м'ясної продукції найбільшу питому вагу мають м'ясо птиці, свинина, яловичина і телятина, які формують 97 – 98% всієї виробленої продукції. Протягом 2007 – 2012 рр. суттєво змінилась структура виробництва м'яса птиці з 36,0% до 48,6%, свинини з 33,2% до 31,7%, яловичини і телятини з 28,6% до 17,6% у загальному обсязі продукції, що свідчить про тенденції зменшення вирощування на м'ясо крупної рогатої худоби і свинини на користь птиці. При цьому продукція харчової промисловості становить значну частину загального обсягу промислового виробництва в Україні. Протягом 2007 – 2012 рр. питома вага харчової промисловості зросла з 15,3% до 18,3%.

Ємність і ступінь відкритості державних ринків м'яса і м'ясної продукції за період 2007 – 2012 рр. представлена в табл. 2.

Після вступу до СОТ обсяги експорту м'яса в середньому за 2007 – 2012 рр. від загальнодержавного виробництва м'яса зросли від 2,1% у 2007 р. до 5,4% у 2012 р. На ринку м'ясних виробів показники були у декілька разів меншими і коливалися від 0,5% до 1,0%. Питома вага об-

Таблиця 1

Виробництво м'яса та його переробка в Україні

Показник	Од. виміру	Рік		Темп зростання, %
		2007	2012	
1	2	3	4	5
Виробництво м'яса				
Худоба та птиця (у пост. цінах 2010 р.)	млн грн	26 553,4	33 390,3	125,7
	тис. т	1 912	2 210	115,6
<i>з них по основних видах продукції:</i>				
яловичина і телятина	тис. т	546	389	71,2
свинина	тис. т	635	701	110,4
баранина і козлятина	тис. т	15	20	131,3
м'ясо птиці	тис. т	689	1 075	156,0
м'ясо кролів	тис. т	13	14	109,2
конина	тис. т	14	12	83,6
<i>Довідково: частка домашніх господарств у виробництві м'яса</i>	тис.т	993	938	94,5
	%	51,9	42,5	81,8
<i>Питома вага м'ясної продукції у продукції сільського господарства</i>	%	15,4	15,0	96,9
Харчова промисловість				
Обсяг продукції харчової промисловості	млн.грн.	109 959,9	254 459,9	234,2
<i>Довідково</i>				
Питома вага харчової промисловості у продукції промисловості	%	15,3	18,2	119,6

Складено за [21, 22].

сягів експорту м'яса у 2012 р. становлять 0,5% загального обсягу експорту та 3,3% експорту продуктів рослинного походження. Частка імпорту м'яса у внутрішньому використанні (ємність ринку) за 2007 – 2012 рр. збільшилась з 10,0% до 16,2%. Питома вага імпорту виробів з м'яса у внутрішньому використанні коливалася від 3,5% до 2,8%.

На рис. 4 і рис. 5 представлено обсяг експорту й імпорту м'яса і м'ясної продукції в Україні в 2007 – 2012 рр. відповідно.

Динаміка експорту м'яса свідчить про зростання його обсягів у 3 рази в порівнянні з 2007 р. (з 40,1 тис. т у 2007 р. до 118,8 тис. т у 2012 р.). Обсяги експорту української м'ясної продукції за період, що аналізується, зросла

1,4 рази і досягли в 2012 р. 1,0% обсягів загальнодержавного виробництва (див. табл. 2, рис. 4).

Ємність внутрішнього ринку м'яса у 2012 р. склала 2 494 тис. тонн, збільшилась порівняно з 2007 р. на 19,9% за рахунок зростання обсягів виробництва на 15,6% та одночасного зростання експорту в 3 рази. Ємність ринку м'ясної продукції у 2012 р. становить 432,8 тис. т, зменшилась порівняно з 2007 р. на 20,6% за рахунок зростання виробництва продукції на 19,7%. Ступінь відкритості ринку (СВР) м'яса у звітному періоді склала 16,2%, збільшилась на 6,2%; ринку продукції з м'яса склала 2,8%, зменшившись на 0,78%, за рахунок збільшення експорту.

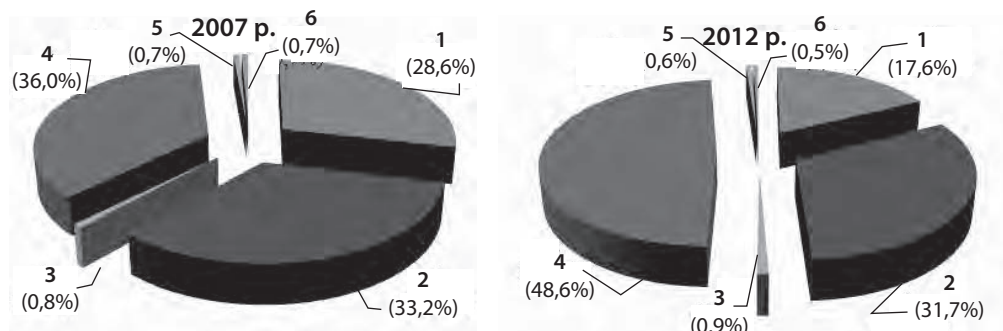


Рис. 3. Структура виробництва м'яса в Україні в 2007 р і 2012 р.:

1 – яловичина і телятина; 2 – свинина; 3 – баранина і козлятина; 4 – м'ясо птиці; 5 – м'ясо кролів; 6 – конина.
Складено за [21].

Таблиця 2

Ємність і ступінь відкритості державних ринків м'яса і м'ясної продукції за період 2007 – 2012 рр.

Показник	Рік						2012 р. до 2007 р., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
М'ясо, тис. т							
1. Виробництво	1 912	1 906	1 917	2 059	2 144	2 210	115,6
2. Імпорт	207,9	512,2	429,7	348,8	212,4	403,2	193,9
3. Експорт	40,1	25,5	37,9	46,5	75,9	118,8	296,3
у % до виробництва	2,1	1,3	2,0	2,3	3,5	5,4	X
4. Ємність ринку (1 + 2 – 3)	2 080	2 393	2 309	2 361	2 281	2 494	119,9
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	10,0	21,4	18,6	14,8	9,3	16,2	X
Вироби з м'яса (ковбасні, напівфабрикати, консерви), тис. т							
1. Виробництво	528,7	449,4	356,3	386,6	407,0	424,6	80,3
2. Імпорт	18,9	22,2	5,1	6,8	10,7	12,3	65,0
3. Експорт	2,9	1,2	0,7	0,9	1,8	4,1	141,1
у % до виробництва	0,5	0,3	0,2	0,2	0,4	1,0	X
4. Ємність ринку (1 + 2 – 3)	544,7	470,5	360,7	392,5	415,9	432,8	79,4
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	3,5	4,7	1,4	1,7	2,6	2,8	X
Жири, тис. т							
1. Виробництво							
2. Імпорт	4,1	6,1	5,4	5,2	5,1	4,0	95,9
3. Експорт	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	X
у % до виробництва							X
4. Ємність ринку (1 + 2 – 3)							
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)							X

Складено за [21].

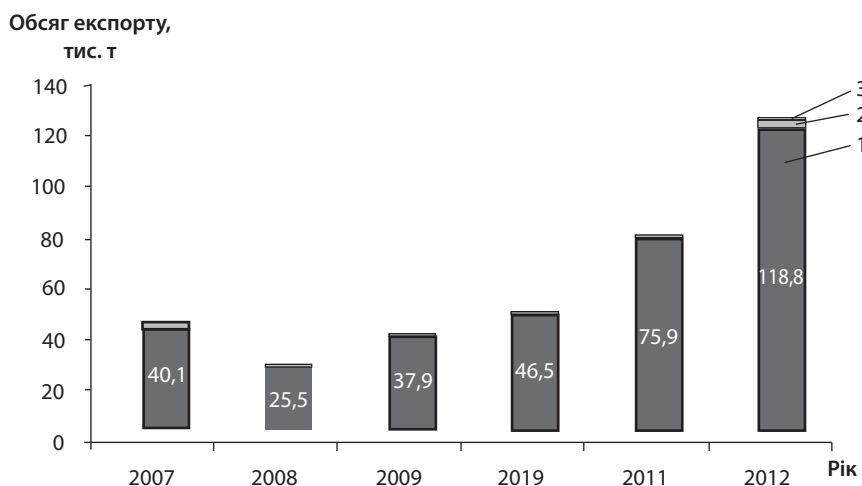


Рис. 4. Обсяг експорту м'яса і м'ясної продукції в Україні в 2007 – 2012 рр.:

1 – м'яса; 2 – вироби з м'яса (ковбасні, напівфабрикати, консерви); 3 – жири.
Складено за [21].

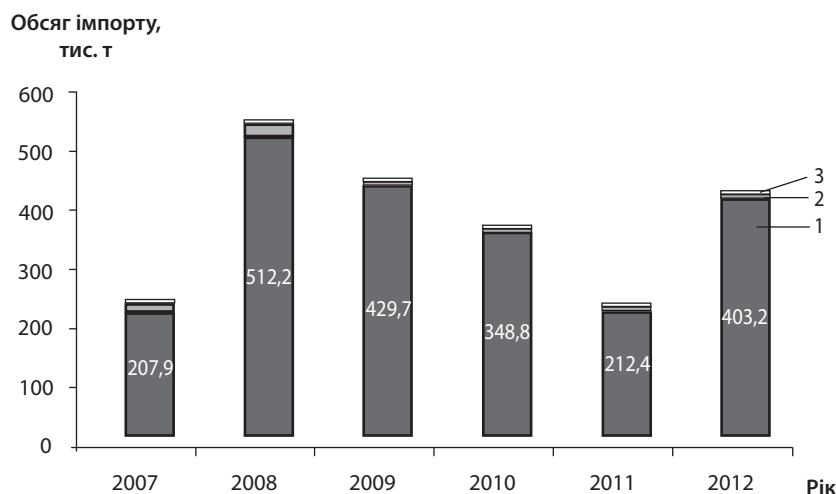


Рис. 5. Обсяг імпорту м'яса і м'ясної продукції в Україні в 2007 – 2012 рр.:

1 – м'яса; 2 – вироби з м'яса (ковбасні, напівфабрикати, консерви); 3 – жири.
Складено за [21].

Обсяги імпорту м'яса є значними й істотно впливають на ємність державного ринку і на ступінь його відкритості відносно міжнародної торгівлі. СВР збільшилася з 10,0% у 2007 р. до 16,2% у 2012 р. за рахунок зростання імпортих товаропотоків м'яса на 93,9% та ємності ринку на 19,9% (див. рис. 5).

У 2012 р. порівняно з 2007 р. обсяги експорту м'яса у вартісному виразі зросли в 4,8 рази, обсяги імпорту м'яса зросли в 7,0 разів. Водночас обсяги експорту м'ясної продукції збільшилися у 2,2 рази, але складають всього 3,4% експорту відповідної товарної групи, або 0,03% загального експорту України. Товарна структура експорту-імпорту м'яса, м'ясної продукції і виробів з м'яса, співвідношення цін експорту і цін імпорту у 2012 р. представлена в *табл. 3*.

Після вступу України до СОТ у товарній структурі: *експорту* м'яса та харчових нутрошків домінує м'ясо та істивні субпродукти птиці (67,88%), свинина (17,01%) та яловичина морожена (6,46%); *імпорту* м'яса та харчових нутрошків на свинину припадає 51,52%, на м'ясо та істивні субпродукти птиці – 28,42% і на сало, свинячий жир і жир птиці – 10,56%.

Обсяг імпорту перевищує обсяг експорту по м'ясу та харчових нутрошах – в 3,39 рази, у тому числі по свинині – в 10,08 рази; салу, свинячому жиру і жиру птиці – у 697,84 рази; субпродуктах харчових великої рогатої худоби, свиней, овець, коней, віслюків, мулів або лошаків – в 30,89 разів.

У 2012 р. коефіцієнт дискримінаційності цін (відношення цін імпорту до цін експорту) для всієї групи товарів по м'ясу та харчових нутрошах склав 0,67, у т. ч. для яловичини свіжої або охолодженої – 2,30; субпродуктів харчових великої рогатої худоби, свиней, овець, коней, віслюків, мулів або лошаків – 1,43; сала, свинячого жиру і жиру птиці – 1,38.

По групі товарів «Жири та олії, готові харчові жири, воски» обсяг імпорту перевищує обсяг експорту в 24,09 рази, коефіцієнт дискримінаційності цін становить 1,81.

По групі товарів «Готові харчові продукти з м'яса» обсяг імпорту перевищує обсяг експорту в 3,0 рази, в тому числі по інших готових чи консервованих м'ясопродуктах – в 4,29 рази. Коефіцієнт дискримінаційності цін становить 0,64, у т.ч. для ковбаси та аналогічних виробів з м'яса – 1,10.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що *український експорт м'ясної продукції в основному складається з продукції з низькою доданою вартістю, на-*

томість в Україну імпортується продукція з високою доданою вартістю. Крім цього, українські виробники зазнають дефіцит сировини власного виробництва для виготовлення готових харчових продуктів з м'яса, унаслідок чого імпортується значна кількість м'ясних субпродуктів.

Дані щодо експорту м'ясної продукції у світі, а також експорту м'ясної продукції в Україні у 2007 р. та 2012 р. наведено в табл. 4 і табл. 5.

У табл. 6 і табл. 7 наведено дані щодо імпорту м'ясної продукції у світі і в Україні відповідно.

Аналіз експортно-імпортних операцій України за період 2007 – 2012 рр. засвідчив таке:

- ✦ до країн ЄС експорт продукції майже відсутній, що свідчить про закритість цього ринку збуту для вітчизняних виробників, при цьому імпорт продукції зріс в 29,7 раза і складає 55,9% загальної суми імпорту;
- ✦ до країн МС експорт продукції збільшився в 2,4 раза і становить 87,8% загальної суми експорту, імпорт відсутній;
- ✦ до третіх країн, крім ЄС та МС, експорт продукції збільшився в 10,4 раза і становить 12,1% загальної суми експорту, імпорт продукції зріс в 2,1 раза і складає 44,1% загальної суми імпорту.

Таблиця 3

Товарна структура експорту-імпорту м'яса, м'ясної продукції і виробів з м'яса, також співвідношення цін експорту та цін імпорту у 2012 р.

Види продукції за УКТ ЗЕД	Експорт			Імпорт			Обсяг імпорту до обсягу експорту, пункти	Ціна імпорту до ціни експорту, пункти
	т	%	Ціна експорту, тис. дол./т	т	%	Ціна імпорту, тис. дол./т		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
201. Яловичина, свіжа або охолоджена	8996	7,57	4,69	96	0,02	10,80	0,01	2,30
202. Яловичина, морожена	7 674	6,46	4,46	3 714	0,92	3,33	0,48	0,75
203. Свинина	20 208	17,01	4,58	207 722	51,52	2,15	10,28	0,47
204. Баранина, козлятина	1	0,001	16,00	19	0,005	18,79	19,00	1,17
206. Субпродукти харчові великої рогатої худоби, свиней, овець, коней, віслуків, мулів або лошаків, свіжі, охолоджені або морожені	1 115	0,94	0,89	34 441	8,54	1,27	30,89	1,43
207. М'ясо та їстівні субпродукти птиці	80 653	67,88	1,80	114 604	28,42	1,37	1,42	0,76
208. Інші м'ясо та їстівні субпродукти	0	0,00	0,00	4	0,001	5,75		
209. Сало, свинячий жир і жир птиці	61	0,05	1,03	42 568	10,56	1,43	697,84	1,38
210. М'ясо та субпродукти	110	0,09	4,59	20	0,005	11,80	0,18	2,57
Усього м'ясо та харчові нутрощі (субпродукти)	118 818	100,00	2,66	403 188	100,00	1,79	3,39	0,67
1501. Жир свинячий і свійської птиці, крім 0209,1503	0	0,00	0,00	55	1,39	1,62		
1502. Жир великої рогатої худоби, овечий, козячий, крім 1503 00	164	100,00	0,68	3 895	98,61	1,24	23,75	1,82
Усього жири та олії, готові харчові жири, воски	164	100,00	0,69	3 950	100,00	1,25	24,09	1,81
1601. Ковбаси та аналогічні вироби з м'яса	1 565	38,21	3,86	1 434	11,66	4,27	0,92	1,10
1602. Інші готові чи консервовані м'ясопродукти	2 531	61,79	4,58	10 868	88,34	2,54	4,29	0,56
Усього готові харчові продукти з м'яса	4 096	100,00	4,31	12 302	100,00	2,74	3,00	0,64

Складено за [21].

Експорт м'ясної продукції у світі у 2007 та 2012 рр.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2010
Експорт			
Світ – всього	тис. тонн	18492,51	22146,08
Україна	тис. тонн	39,58	40,02
питома вага у світі	%	0,2	0,2
Європейський союз	тис. тонн	7708,95	9344,79
питома вага у світі	%	41,7	42,2
Митний союз	тис. тонн	82,31	198,68
питома вага у світі	%	0,5	0,9
Інші країни (крім перелічених)	тис. тонн	10701,24	12602,62
питома вага у світі	%	57,8	56,9
Найбільші з інших країни			
США	тис. тонн	4271,36	4891,60
питома вага у світі	%	23,1	22,1
Бразилія	тис. тонн	3235,22	3617,85
питома вага у світі	%	17,5	16,3
Китай	тис. тонн	603,18	1057,78
питома вага у світі	%	3,3	4,8
Індія	тис. тонн	493,8	672,98
питома вага у світі	%	2,7	3,0
Австралія	тис. тонн	478,07	416,71
питома вага у світі	%	2,6	1,9
Аргентина	тис. тонн	198,37	288,25
питома вага у світі	%	1,1	1,3

Складено за [21, 22].

Таблиця 5

Експорт м'ясної продукції в Україні у 2007 та 2012 рр.

Показники	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Експорт, усього	млн дол.	105,2	315,9
	тис. тонн	40,1	118,8
Європейський союз	млн.дол.	0,041	0,2
питома вага	%	0,04	0,1
Митний союз	млн.дол.	101,4	277,4
питома вага	%	96,4	87,8
Інші країни	млн дол.	3,7	38,4
питома вага	%	3,5	12,1

Складено за [21].

Для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів України необхідно розвивати інші інтеграційні напрямки зовнішньої торгівлі з країнами, що не входять до ЄС.

Негативним результатом вступу України до СОТ для галузі виробництва та переробки м'ясної продукції є наявність значної частки імпортової, більш дешевої сировини, що хоча і дозволило завантажити вітчизняні виробничі

потужності підприємств і збільшити виробництво готової продукції, але при цьому посилила, з одного боку, внутрішню конкуренцію між виробниками м'яса, з іншого боку, засвідчила неконкурентоздатність окремих виробників.

У табл. 8 представлено порівняння діючого тарифного і нетарифного захисту м'яса та м'ясних продуктів в ЄС, МС і Україні

Після вступу до СОТ ринок м'яса та м'ясних продуктів України є досить відкритим для зовнішніх ринків. На ринку країн ЄС для української продукції діють жорсткі захисні тарифи та квоти. Більш привабливі умови для зовнішньої торгівлі України на ринках країн МС і третіх країн.

За рахунок лібералізації митних режимів і системи квотування торгівлі на світовому ринку м'яса та м'ясних продуктів, внутрішній ринок України став незахищеним від імпортової продукції, що призвело до значного збільшення більш дешевого імпорту в Україну (у 4,4 раза) та неконкурентоздатності вітчизняних виробників м'ясної продукції.

На ринку молока та молочних продуктів внаслідок вступу України до СОТ відбулися наступні зрушення. У табл. 9 приведено порівняння значень масштабності та значущості виробництва молока та молочних продуктів для економіки України у 2007 р. та 2012 р.

Продукція виробництва молока та молочних одна з провідних галузей економіки України, яка займала у 2012 р. 13,0% в обсягах виробництва продукції сільського господарства.

Імпорт м'ясної продукції у світі

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2010
Імпорт			
Світ – усього	тис. тонн	16669,99	18821,52
Україна	тис. тонн	168,14	166,52
питома вага у світі	%	1,0	0,9
Європейський союз	тис. тонн	5932,43	6680,64
питома вага у світі	%	35,6	35,5
Митний союз	тис. тонн	2599,57	1290,21
питома вага у світі	%	14,4	6,9
Інші країни (крім перелічених)	тис. тонн	8337,99	10850,68
питома вага у світі	%	50,0	57,6
Найбільші з інших країн			
Китай	тис. тонн	1835,43	2245,42
питома вага у світі	%	11,0	11,9
Мексика	тис. тонн	842,75	1080,07
питома вага у світі	%	5,1	5,7
Саудівська Аравія	тис. тонн	552,65	756,25
питома вага у світі	%	3,3	4,0
США	тис. тонн	523,91	517,71
питома вага у світі	%	3,1	2,8
Японія	тис. тонн	393,92	453,07
питома вага у світі	%	2,4	2,4
ЮАР	тис. тонн	302,45	282,76
питома вага у світі	%	1,8	1,5

Складено за [21, 22].

Таблиця 7

Імпорт м'ясної продукції в Україні

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Імпорт, усього	млн дол.	163,9	722,0
	тис. тонн	207,9	403,2
Європейський союз	млн дол.	13,6	403,6
питома вага	%	8,3	55,9
Митний союз	млн дол.	0,1	0,0
питома вага	%	0,1	0,0
Інші країни	млн дол.	150,3	318,4
питома вага	%	91,7	44,1

Складено за [21].

При цьому в експорті товарів з країни молочна продукція має дуже незначну питому вагу – 0,7%. У порівнянні з 2007р. у 2012 р. усі показники, які характеризують масштабність і значущість галузі молочної продукції для економіки України, суттєво знизились.

У табл. 10 представлено порівняння конкурентоспроможності та спрямованості збуту молочної продукції України у 2007 р. і 2012 р.

Після вступу до СОТ у 2012 р. у порівнянні з 2007 р. спостерігалось збільшення імпоротної залежності галузі та експортної її спрямованості при зростаючій ємності внутрішнього ринку.

Молочна продукція не є експортоорієнтованою галуззю економіки країни. Через низьку конкурентоспроможність підприємства галузі втрачають як зовнішні, так і внутрішні ринки збуту молочної продукції.

У табл. 11 представлено порівняння виробництва молока та його переробки у 2007 р. і 2012 р.

Виробництво молока є одним з провідних видів діяльності сільського господарства. У 2012 р. питома вага молочної продукції у загальних обсягах сільгосппродукції склала 13,0%. У продукції тваринництва питома вага молочної продукції склала у 2012 р. – 39,1%. За період з 2007 р. до 2012 р. виробництво молока скоротилось 7,2% або на 884,5 тис. тонн. Протягом 2007 – 2012 рр. зменшилась питома вага молочної продукції у тваринництві з 45,9% до 39,1%, або на 6,9%.

У табл. 12 наведено порівняння показників економічної безпеки молочної продукції України в 2007 р. і 2012 р.

У галузі не спостерігається порушення порогових значень економічної безпеки за такими напрямками:

- ✦ профіциту зовнішнього торгового балансу молочної продукції;
- ✦ імпоротної залежності внутрішнього ринку молочної продукції;

Таблиця 8

Тарифний і нетарифний захист м'яса та м'ясних продуктів в ЄС, МС і Україні

Агропромислова продукція	ЄС			МС		Україна	
	Тариф	Діюча квота	Квота при умові підписання угоди Асоціації з ЄС	Тариф	Діюча квота	Тариф	Квота
М'ясо та м'ясні продукти	12,8% + 176,8 євро / 100 кг 53,6 євро / 100 кг 26,2 євро / 100 кг	49,5 тис. тонн от 13,1 до 26,8 євро / 100 кг	89,5 тис.тонн за рік зі збільшенням до 90,25тис.тонн через 5 років	від 0% до 25%	1932,1 тис. тонн	від 12% до 15%	відсутня

Складено за [4 – 8].

Таблиця 9

Порівняння масштабності та значущості виробництва молока та молочних продуктів для економіки України у 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Питома вага продукції сільського господарства у ВВП	%	6,6	7,9
Питома вага продукції виробництва молока та молочних продуктів у продукції сільського господарства	%	17,7	13,0
Частка експорту продукції виробництва молока та молочних продуктів в експорті товарів з країни	%	1,2	0,7
Частка імпорту продукції виробництва молока та молочних продуктів в імпорті товарів у країну	%	0,1	0,2
Питома вага працюючих у сільському господарстві у чисельності працюючих в економіці	%	16,6	16,7

Складено за [21].

Таблиця 10

Порівняння конкурентоспроможності та спрямованості збуту молочної продукції України у 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Експорт молочної продукції	млн грн	593,7	496,7
Імпорт молочної продукції	млн грн	88,6	178,4
Обсяг молочної продукції	млн грн	30 393,4	28 909,5
Відношення експорту молочної продукції до обсягу виробництва	%	9,9	13,7
Відношення імпорту до ємності внутрішнього ринку виробництва молочної продукції	%	1,6	5,4
Ємність внутрішнього ринку молочної продукції	млн грн	27 842,7	26 365,8
Курс долара до грн	грн	5,05	7,99

Складено за [21].

Таблиця 11

Виробництво молока та його переробка в Україні

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
1	2	3	4
Продукція молока та молочних продуктів	млн грн	30 393,4	28 909,5
Виробництво молока та молочних продуктів – усього	тис. т	12 262,1	11 377,6
з них по основних видах продукції:			
молоко оброблене рідке	тис. т	863	909,2
масло вершкове	тис. т	100	88,1
спреди та суміші жирів	тис. т	83,8	53,3

1	2	3	4
сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	тис.т	92,6	78,8
сири жирні	тис. т	246	165,9
продукти кисломолочні	тис. т	532	486,3
<i>Довідково: частка домашніх господарств у виробництві молока та молочних продуктів</i>	тис. т	10 084	8 842
	%	82,2	77,7
Питома вага молока та молочних продуктів у продукції сільського господарства	%	17,7	13,0
Тваринництво			
Обсяг продукції тваринництва	млн.грн.	66 150,2	74021,4
Питома вага молочної продукції у тваринництві	%	45,9	39,1

Складено за [21].

Таблиця 12

Показники економічної безпеки молочної продукції України в 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Порогове значення	Рік	
			2007	2012
Відношення дефіциту (профіциту) торгового балансу молочної продукції до загального обсягу зовнішньої торгівлі (сальдо до суми експорту та імпорту)	%	< 5	0,46	0,21
Частка імпорту молочної продукції у внутрішньому споживанні (ємності ринку)	%	< 30	1,6	5,4
Відношення експорту молочної продукції до обсягу виробництва молочної продукції	%	< 50	9,9	13,7

Розраховано на підставі [21].

- ✦ експортної залежності від кон'юнктури ринків молочної продукції.

У табл. 13 і табл. 14 представлено порівняння експорту молочних продуктів у світі, а також експорту молочних продуктів в Україні у 2007 р. і 2012 р. відповідно.

У табл. 15 і табл. 16 представлено порівняння імпорту молочних продуктів у світі, а також імпорту молочних продуктів в Україні у 2007 р. і 2012 р. відповідно.

Експортно-імпортні операції за період 2007–2012 рр. характеризуються таким чином:

- ✦ до країн ЄС експорт продукції майже відсутній, що свідчить про закритість цього ринку збуту для вітчизняних виробників, при цьому імпорту продукції зріс в 4,4 раза і складає 50,3% загальної суми імпорту;

Таблиця 13

Експорт молочних продуктів у світі в 2007 р і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2010
1	2	3	4
Експорт			
Світ – усього	тис. тонн	17163,37	19020,31
Україна	тис. тонн	173,46	108,69
питома вага у світі	%	1,0	0,6
Європейський союз	тис. тонн	11252,83	12399,31
питома вага у світі	%	65,6	65,2
Митний союз	тис. тонн	440,03	496,03
питома вага у світі	%	2,6	2,6
Інші країни (крім перелічених)	тис. тонн	5297,05	6016,28
питома вага у світі	%	30,9	31,6
Найбільші з інших країни			
Нова Зеландія	тис. тонн	1685,62	2061,37
питома вага у світі	%	9,8	10,8

1	2	3	4
США	тис. тонн	869,21	1161,13
питома вага у світі	%	5,1	6,1
Австралія	тис. тонн	639,70	547,53
питома вага у світі	%	3,7	2,9
Саудівська Аравія	тис. тонн	362,44	573,49
питома вага у світі	%	2,1	3,0
Аргентина	тис. тонн	202,22	247,90
питома вага у світі	%	1,2	1,3
Сингапур	тис.тон	136,52	95,43
питома вага у світі	%	0,8	0,5

Складено за [21, 22].

Таблиця 14

Експорт молочних продуктів в Україні в 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Експорт всього	млн дол.	593,7	496,7
	тис. тонн	178,0	146,9
Європейський союз	млн дол.	4,98	0,44
питома вага	%	0,8	0,1
Митний союз	млн дол.	307,11	394,63
питома вага	%	51,7	79,4
Інші країни	млн дол.	281,63	101,66
питома вага	%	47,4	20,5

Складено за [21].

✦ до країн МС експорт продукції збільшився в 1,3 раза і становить 79,4% загальної суми експорту, імпорт зменшився на 11,5% і становить 33,6% загальної суми імпорту;

✦ до третіх країн, крім ЄС і МС, експорт продукції зменшився в 2,7 рази і становить 20,5% загальної суми експорту, імпорт продукції зріс в 57,6 рази і складає 16,1% загальної суми імпорту.

Ринок країн, які не входять до ЄС та МС, питома вага яких у світовому імпорті складає близько 38%, є досить привабливим для вітчизняних виробників молочних продуктів на найближчу та довгострокову перспективу.

Високий рівень конкуренції на ринку молока та молочних продуктів країн ЄС, який майже закритий для вітчизняних виробників молочної продукції. Митний тариф ЄС, окрім базової ставки, передбачає, при потребі, додаткове використання імпорتنних зборів, сільськогосподарських

Таблиця 15

Імпорт молочних продуктів у світі в 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2010
1	2	3	4
Імпорт			
Світ – усього	тис. тонн	16906,31	18044,20
Україна	тис. тонн	39,55	21,71
питома вага у світі	%	0,1	0,2
Європейський союз	тис. тонн	9532,40	10202,35
питома вага у світі	%	56,4	56,5
Митний союз	тис. тонн	515,04	613,32
питома вага у світі	%	3,1	3,4
Інші країни (крім перелічених)	тис. тонн	6819,32	7206,83
питома вага у світі	%	39,7	37,9
Найбільші з інших країни			
Китай	тис. тонн	534,92	962,22
питома вага у світі	%	3,2	5,3
Мексика	тис. тонн	457,90	398,49
питома вага у світі	%	2,7	2,2
Саудівська Аравія	тис. тонн	340,46	335,13

1	2	3	4
питома вага у світі	%	2,0	1,9
Індонезія	тис. тонн	283,24	293,12
питома вага у світі	%	1,7	1,6
Алжир	тис. тонн	282,56	286,45
питома вага у світі	%	1,7	1,6
Японія	тис. тонн	322,20	277,88
питома вага у світі	%	1,9	1,5
Філіпіни	тис. тонн	246,34	262,10
питома вага у світі	%	1,5	1,5
Арабські Емірати	тис. тонн	253,49	230,36
питома вага у світі	%	1,5	1,3
США	тис. тонн	284,19	199,88
питома вага у світі	%	1,7	1,1

Складено за [21, 22].

зборів, компенсаційних зборів тощо, які суттєво підвищують ціну товару. Крім того існує складна система подання документів для здійснення експортних поставок.

Ринок країн МС залишається на середньострокову перспективу найбільш потужним для вітчизняних виробників молочних продуктів.

У табл. 17 і табл. 18 представлено порівняння стандартів якості молока в Україні та у світі, а також вплив різних технологій виробництва на якість молока відповідно.

Стандарти якості молока, які застосовують країни ЄС, є більш високими, ніж існують в Україні та МС, а враховуючи те, що близько 80% молока виробляється домашніми господарствами, конкурувати з високотехнологічним виробництвом ЄС не можливо. Підвищення якості молока до стандартів ЄС потребує додаткових інвестицій у переоснащення технології виробництва. Крім цього, створення високотехнологічних комплексів значно вплине на зайнятість сільського населення в Україні, що може призвести до соціальної напруги на селі.

Треба відмітити, що незважаючи на вже п'ятирічний період роботи України в СОТ, у селянських господарствах мало що змінюється:

- ✦ тварин, як і раніше, утримують у примітивних умовах;
- ✦ корів доять вручну, забивають та розбирають туші на м'ясо прямо у дворах;
- ✦ підготовлена в такий спосіб продукція надходить на переробні підприємства, на ринки – і не тільки на внутрішні.

Оскільки в умовах СОТ вимоги до якості й безпеки харчових продуктів зростають, то переоблаштування і модернізація селянських господарств стають не просто бажаними, а вкрай необхідними. Тобто сектору, який виробляє лівову частку тваринницької продукції, потрібна модернізація, створення сучасної інфраструктури, м'ясних цехів, молочних пунктів.

Більшість експертів, які відслідковують хід експериментів з модернізації дрібних господарств і шляхів створення для них необхідної інфраструктури, думають, що головними діючими особами в цій справі мають стати не комерсанти, а кооператори. В економіці, особливо сільській, є напрями, які, крім власне економічного, мають соціальну складову. І тому не є суто комерційними. До таких, крім оптових ринків, належать й сільські обслуговуючі кооперативи (СОКи), і все, що з ними пов'язано [10].

Країни, які гармонійно розвивають ринкову економіку, беруть на себе значну частину витрат зі створення інфраструктури, надання послуг селянським господарствам, сприяючи становленню сучасних сімейних ферм і великих кооперативних підприємств та об'єднань. Експерти вважають, що основними діючими особами в переоблаштуванні селянських господарств мають стати СОКи, а облаштування забійно-санітарних цехів для дрібних приватників є їхньою функцією. Саме СОКи, які завоювали довіру селян, домігшись доступу до кредитування, за відповідної підтримки держави можуть істотно розширити діапазон послуг, узятися за облаштування тих-таки м'ясних цехів. Експерти переконані, що без СОКів проблем, пов'язаних із становленням дрібнотоварного виробництва, яке може забезпечити виконання усіх вимог міжнародних стандартів до м'ясо-молочної продукції, не розв'язати. ■

Таблиця 16

Імпорт молочних продуктів в Україні в 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік	
		2007	2012
Імпорт, усього	млн дол.	88,6	178,4
	тис. тонн	50,9	47,9
Європейський союз	млн дол.	20,4	89,7
питома вага	%	23,0	50,3
Митний союз	млн дол.	67,7	59,9
питома вага	%	76,4	33,6
Інші країни	млн дол.	0,5	28,8
питома вага	%	0,6	16,1

Складено за [21].

Порівняння стандартів якості молока в Україні та у світі

Кількість соматичних клітин, тис/мг	Бактеріальне обсіменіння, тис. клітин/мг	ЄС	Росія	Україна
< 100	< 30	Відмінне		
100-200	30-50	Добре		
200-350	50-100	Середнє		
< 300	< 100		Вищий сорт	
301-500	101-300		I сорт	
< 400	< 300			Вищий сорт
350-500	300-500	Задовільне		
> 500	> 500	Непридатне		
500-1000	501-4000	Непридатне	II сорт	
< 600	< 500	Непридатне		
< 800	< 3000	Непридатне		I сорт
				II сорт

Складено за [4 – 8].

Таблиця 18

Вплив різних технологій виробництва на якість молока

Показник	Система утримання		
	Прив'язне утримання	Безприв'язне утримання	Безприв'язне утримання
Соматичні клітини, тис./мг	4 000 000	До 300000	До 150000
Бактеріальне обсіменіння, тис клітин/мг	500 000 – 1 000 000	До 100000	До 50000
Системи доїння та охолодження	Відро/центральний холодильник	Доїльний зал з охолодженням у танку	Доїльний зал з охолодженням у потоці
Час від доїння до охолодження до 4 °С	3 години	1 година	3 – 5 хвилин
Сорт молока по міжнародних стандартах	2	1	Найвищий
Надої на 1 корову, л	3 500	5 000	9 000
Кількість дійних корів			2000
Сумарні інвестиції, млн дол.			22

Складено за [4–8].

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : монографія. У 3 т. [Текст] / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.

2. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави : національна доповідь [Текст] / За заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

3. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / В. М. Геєць ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 864 с.

4. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура та інтеграція [Текст] / За ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 552 с.

5. Сиденко В. Р. Глобалізація и экономическое развитие. Т. 1 [Текст] / В. Р. Сиденко. – К. : Фенікс, 2008. – 376 с.

6. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія [Текст] / Т. О. Остащенко, Л. Ю. Волощенко-Холда ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 224 с.

7. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / І. В. Кобута. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31 – 38.

8. Бородіна О. Яка модель агросектора потрібна Україні? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа. – Дзеркало тижня. – 18.05.2012. – № 18. – С. 8.

9. Бородіна О. На яку модель аграрного сектора має орієнтуватися Україна у стратегічній перспективі? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа. – Дзеркало тижня. – 06.07.2013. – № 25. – С. 8.

10. Гоцуєнко Є. Продовольча безпека... з відстрочкою [Текст] / Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко. – Дзеркало тижня. – 19.10.2013. – №38. – С. 9.

11. Дашковська І. Розчарування високим урожаєм [Текст] / І. Дашковська. – Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 9.

12. Три роки членства в СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь [Текст] / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.

13. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства : очікування і реалії [Текст] / Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.

14. Членство України у СОТ : нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій [Текст] / За заг. ред. Д. В. Ляпіна ; Д. В. Ляпін, В. М. Мовчан ; Ін-т власн. та своб. – К. : Ін-т власн. та своб. ; LAT&K, 2010. – 104 с.

15. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «Ми – частина міжнародного торговельного простору і відсікати себе від нього не збираємося» [Текст] / Ю. Сколотняний. – Дзеркало тижня. – 29.09.2012. – № 34. – С. 7.

16. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «СОТ загине, якщо буде накладене вето на зміни» [Текст] / Ю. Сколотняний. – Дзеркало тижня. – 07.03.2013. – № 9. – С. 7.

17. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) [Текст] / А. Гончарук. – Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 6.

18. Ничай Н. СОТ по-українськи: чи скористається Україна можливостями захисту торговельних інтересів через механізми Світової організації торгівлі? [Текст] / Н. Ничай. – Дзеркало тижня. – 23.11.2013. – № 43 – 44. – С. 6.

19. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. [Текст] / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 364 – 395.

20. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08-0399). – С. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

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

22. WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles 2013.

REFERENCES

Analiz sotsialno-ekonomichnykh naslidkiv chlenstva Ukrainy v SOT pislia tryokh rokiv chlenstva : ochikuvannia i realii [Analysis of the socio-economic impact of WTO membership for Ukraine after three years of membership : Expectations and realities]. Kyiv: IEDPK, 2011.

Borodina, O., and Pokopa, I. "Yaka model ahrosetora potribna Ukraini?" [What model agricultural sector needs Ukraine?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 18 (2012): 8-.

Borodina, O., and Pokopa, I. "Na iaku model ahrosetora sektoru maie oriientuvatysia Ukraina u stratehichnii perspektyvi?" [Which model should be oriented agricultural sector in Ukraine strategic perspective?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 25 (2013): 8-.

Chlenstvo Ukrainy u SOT: novi mozhlyvosti ta vyklyky dlia biznes-asotsiatsii [Ukraine's membership in the WTO: opportunities and challenges for business associations]. Kyiv: Ін-т власн. та своб. ; LAT&K, 2010.

Dashkovska, I. "Rozcharuvannia vysokym urozhaiem" [Disappointment high yield]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26 (2013): 9-.

Hotsuienko, Ye., and Hotsuienko, N. "Prodovolcha bezpeka... z vidstrochkoiu" [Food security... with stitching]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 38 (2013): 9-.

Honcharuk, A. "Pravo na zakhyst (ale bez shkody dlia ekonomiky)" [The right to defense (but without prejudice to the economy)]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26 (2013): 6-.

Internet-sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Kobuta, I. V. "Ahrarni aspekty stvorennia zony vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta IES" [Agricultural aspects of a free trade area between Ukraine and the EU]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2010): 31-38.

Matiushenko, I. Yu. *Investuvannia (v konteksti mizhnarodnoi intehtatsii Ukrainy)* [Investment (in the context of international integration of Ukraine)]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2013.

Nychai, N. "SOT po-ukrainsky: chy skorystaietsia Ukraina mozhlyvostiamy zakhystu torhovelnykh interesiv cherez mekhanizmy Svitovoi orhanizatsii torhivli?" [WTO in Ukrainian: Ukraine will take advantage of opportunities or protect trade interests through the mechanisms of the WTO?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 43-44 (2013): 6.

Ostaschenko, T. O., and Voloshchenko-Kholda, L. Yu. *Nadzvychni zakhody SOT dlia zakhystu ryнкiv ahroprodovolchyykh tovariv* [Extraordinary Measures of the WTO to protect agro-food commodities markets]. Kyiv, 2011.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalno-mu seredovyschchi SOT : kon'unktura ta intehtatsii [Markets to the real economy in Ukraine 's institutional WTO situation and integration]. Kyiv, 2012.

Stratehichni vyklyky KhKhI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic Challenges of the XXI century society and economy in Ukraine]. Kyiv: Fenyks, 2007.

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «My – chastyna mizhnarodnoho torhovelnoho prostoru i vidsikaty sebe vid nyoho ne zbyraiemosia»" [Valery Pyatnitskii: "We - the international trade of the space and cut off themselves from him going"]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 34 (2012): 7-.

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «SOT zahyne, iakshcho bude nakladene veto na zminy»" [Valery Pyatnitskii: "The WTO will die if it is vetoed the changes"]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 9 (2013): 7-.

Suspilstvo, derzhava, ekonomika : fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, government, economy: phenomenology interaction and development]. Kyiv, 2009.

Sidenko, V. R. *Globalizatsiia i ekonomicheskoe razvitie* [Globalization and economic development]. Kyiv: Feniks, 2008.

Sotsialno-ekonomichnyi stan Ukrainy : naslidky dlia narodu ta derzhavy [The socio-economic situation in Ukraine : Implications for the Nation and the State]. Kyiv: NVTs NBUV, 2009.

Klymenko, I. V., Fedirko, O. A., and Us, I. V. *Try roky chlenstva v SOT: tendentsii zovnishnyoi torhivli Ukrainy u postkryzovyi period* [Three years of WTO membership, in Ukraine's foreign trade trends in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2011.

WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles, 2013.

"Zvit Robochoi hrupy z pytan vstupu Ukrainy do Svitovoi orhanizatsii torhivli" [Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization]. <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ РІВНЯ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

© 2014 **СТОЛЯРЧУК А. В., ВОЙТКО С. В.**

УДК 303.447.23:339.722

Столярчук А. В., Войтко С. В. Визначення достатності рівня золотовалютних резервів України та країн Європейського Союзу

Здійснено аналіз взаємозалежності розміру зовнішнього боргу та розміру золотовалютних запасів України та країн ЄС. Проаналізовано основну складову національного багатства країни – розмір золотовалютних запасів. Розглянуто структуру золотовалютного запасу та валового державного боргу України. Визначено найбільш вагому частку в загальній структурі золотовалютного запасу. Обґрунтовано регулювання золотовалютних запасів на сучасному етапі розвитку країн. Здійснено порівняння обсягів золотовалютних резервів країни з іншими країнами. Визначено рівень достатності золотовалютних резервів. Досліджено динаміку зміни золотовалютних резервів і консолідованих боргів України, Болгарії, Латвії, Литви і Румунії протягом 2010 – 2012 років. Встановлено взаємозв'язок між золотовалютними резервами та консолідованими боргами країн ЄС та України відповідно до змодельованих лінійних рівнянь залежності та визначено їх коефіцієнти кореляції. Оцінено адекватність золотовалютних резервів України за критерієм покриття імпорту.

Ключові слова: золотовалютні резерви, консолідований борг, валовий державний зовнішній борг.**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

Столярчук Анастасія Володимирівна – студент, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: nastia_stoliarchuk@ukr.net

Войтко Сергій Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: s.voytko@kpi.ua

УДК 303.447.23:339.722

UDC 303.447.23:339.722

Столярчук А. В., Войтко С. В. Определение достаточности уровня золотовалютных резервов Украины и стран Европейского Союза

Осуществлен анализ взаимозависимости размера внешнего долга, размера золотовалютных запасов Украины и стран ЕС. Проанализирована основная составляющая национального богатства страны – размер золотовалютных запасов. Рассмотрена структура золотовалютного запаса и валового государственного долга Украины. Определена наиболее весомая доля в общей структуре золотовалютного запаса. Обосновано регулирование золотовалютных запасов на современном этапе развития страны. Проведено сравнение объемов золотовалютных резервов страны с другими странами. Определен уровень достаточности золотовалютных резервов. Исследована динамика изменения золотовалютных резервов и консолидированных долгов Украины, Болгарии, Латвии, Литвы и Румынии на протяжении 2010 – 2012 годов. Установлена взаимосвязь между золотовалютными резервами и консолидированными долгами стран ЕС и Украины в соответствии со смоделированными линейными уравнениями зависимости и определены их коэффициенты корреляции. Оценена адекватность золотовалютных резервов Украины по критерию покрытия импорта.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, консолидированный долг, валовой государственный внешний долг.**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

Столярчук Анастасия Владимировна – студент, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: nastia_stoliarchuk@ukr.net

Войтко Сергей Васильевич – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: s.voytko@kpi.ua

Stolyarchuk A. V., Voytko S. V. Identification of Sufficiency of Gold and Currency Reserves of Ukraine and EU Countries

The article analyses interdependencies of the size of foreign debt and size of gold and currency reserves of Ukraine and EU countries. It analyses the main component of the national wealth of the country – size of gold and currency reserves. It considers the structure of the gold and currency reserve and gross state debt of Ukraine. It identifies the most significant share in the general structure of the gold and currency reserve. It describes regulation of gold and currency reserves at the modern stage of the country development. It compares volumes of gold and currency reserves of the country with other countries. It identifies the level of sufficiency of gold and currency reserves. It studies dynamics of fluctuation of gold and currency reserves and consolidated debts of Ukraine, Bulgaria, Latvia, Lithuania and Romania during 2010 – 2012. It establishes the link between gold and currency reserves and consolidated debts of EU countries and Ukraine in accordance with the modelled linear equations of dependencies and identifies their correlation ratios. It assesses adequacy of gold and currency reserves of Ukraine by the import coverage criterion.

Key words: gold and currency reserves, consolidated debt, gross state foreign debt.**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Stolyarchuk Anastasiya V. – Student, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: nastia_stoliarchuk@ukr.net

Voytko Serhiy V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: s.voytko@kpi.ua

Економічний стан країни характеризується низкою показників, одним серед яких є обсяг офіційних міжнародних (золотовалютних) резервів. Відповідно, якщо держава має у своєму розпорядженні значні обсяги міжнародних валютних резервів, то вона може регулювати

дію будь-яких факторів, що спричиняють порушення рівноваги на фінансовому ринку. Зважаючи на макроекономічну ситуацію в країні, орієнтири у розвитку, доцільним є аналіз золотовалютних запасів України та оцінка їх розмірів порівняно із країнами Європейського Союзу (ЄС).

Питання щодо вивчення та визначення розмірів золотовалютних резервів досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці Д. Аксьонов [1], М. Артус [2], В. Андрианов [3], Б. Івасів [4], П. Мельник [5] та інші. Кожен з дослідників висвітлює по-своєму різні аспекти формування та використання обсягів золотовалютних резервів, які необхідно розглянути при дослідженні даної теми. Проте, зважаючи на те, що в сучасних умовах недостатньо вивченими є питання достатності розміру золотовалютних запасів, доцільним є їх аналіз та визначення взаємозалежності факторів, що прямо впливають на розмір золотовалютних резервів в Україні та країн ЄС.

Золотовалютні резерви – це іноземна валюта, яка знаходиться у розпорядженні центрального банку, номіновані в іноземній валюті активи та запаси золота [1].

Світові тенденції свідчать про нарощування обсягів золотовалютних резервів країни, незважаючи навіть на умови стагнації економіки. При цьому зростання валютних резервів у країнах, що розвиваються, відбувається переважно за рахунок Азії. У 2012 р. Китайська Народна Республіка зайняла перше місце у рейтингу за розміром офіційних золотовалютних резервів – 3236 млрд дол. США, 2 місце у даному рейтингу посіла Японія – 1259 млрд дол., 3 місце – Саудівська Аравія – 541,1 млрд дол. Лідерами за обсягами золотовалютних резервів країн Європейського Союзу у 2012 році є, зокрема, Німеччина – 248,9 млрд дол., Франція – 184,5 млрд дол., Італія – 181,7 млрд дол., Польща – 108,9 млрд дол. і Великобританія – 105,2 млрд дол. В основі зростання валютних резервів лежать не тільки структурні чинники зростання світових цін на ринках первинних ресурсів, а і монетарні, які спричиняють темпи світової інфляції.

Золотовалютні резерви є важливим інструментом Національного банку України для забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності грошової одиниці України. До їх складу включають стабілізаційні фонди, призначенням яких є згладжування коливань доходів і витрат у періоди несприятливої кон'юнктури. Таким чином, до основних функцій золотовалютних резервів належить:

- ✦ проведення валютної політики: регулювання обмінного курсу національної валюти;
- ✦ формування заощаджень держави;
- ✦ обслуговування валютних зобов'язань;

- ✦ фінансування від'ємного сальдо балансу поточних операцій країни.

В економічній літературі існує значна кількість критеріїв визначення необхідного розміру золотовалютних резервів держави, а саме: критерії Я. Редді (Індія), П. Гвідотті (Аргентина), А. Грінспена (США). Сутність критерію Редді полягає в тому, що при визначенні рівня достатності міжнародних валютних резервів до уваги береться сума платежів за імпортом і витрати на обслуговування зовнішнього боргу (термін – один рік). Правило Гвідотті можна сформулювати коротко: обсяг резервів достатній, якщо він надає можливість країні обходитися без зовнішніх запозичень протягом одного року. Фахівці вважають, що це правило ідеалізує ситуацію в економіці і роблять певні застереження. Дослідження американських економістів М. Бюссерата, М. Мюльдера, які застосували правило Гвідотті для реальних даних, свідчать про його ефективність. Встановлено, що розрахований показник є однією з небагатьох ключових змінних, які здатні передбачити фінансову кризу: «висока ліквідність (представлена як рівень резервів до короткотермінового боргу) може компенсувати слабкі фундаментальні макроекономічні чинники (такі як дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та зміцнення реального валютного курсу) і обмежити вразливість країни в період розгортання кризи» [2, с. 137].

Ще одним з критеріїв визначення оптимального обсягу міжнародних резервів держави є критерій покриття імпорту – резерви вважаються оптимальними, якщо вони покривають три місяці імпорту.

Ключовим фактором критерію покриття імпорту є те, що золотовалютних резервів завжди має бути достатньо для покриття майбутнього імпорту протягом певного часового лагу. Так, відповідно до даних *табл. 1*, відношення золотовалютних резервів до обсягу тримісячного імпорту протягом 2006 – 2012 рр. задовольняють умови даного критерію.

Згідно з критерієм Грінспена, золотовалютні резерви повинні перевищувати суму офіційного та офіційно гарантованого урядом короткотермінового зовнішнього боргу [3, с. 3 – 5].

Аналізуючи зміну золотовалютних резервів Болгарії, Латвії, Литви, Румунії та України (*табл. 2*), варто відмітити, що розмір золотовалютних резервів країн збільшувався протягом 2000 – 2012 рр., незважаючи навіть на кризовий

Таблиця 1

Оцінка адекватності золотовалютних резервів України за критерієм покриття імпорту, I квартал 2006 – I квартал 2013 рр.

Рік	Імпорт товарів і послуг		Офіційні резервні активи на кінець періоду, млн дол.	Відношення ЗВР до обсягу тримісячного імпорту
	млн дол.	у % до ВВП		
2006	11 533	54,8	22 358	1,94
2007	15 054	54,5	32 479	2,16
2008	21 941	57,9	31 543	1,44
2009	12 064	49,1	26 505	2,20
2010	14 340	52,2	34 576	2,41
2011	22 039	66,9	31 795	1,44
2012	23 285	63,4	24 546	1,05
2013	22 872	60,6	23 245*	1,02

Джерело: [6]. * – дані взято на перше півріччя.

період 2007 – 2009 рр. Винятком слугує лише Україна у 2009 р., де розмір золотовалютних запасів зменшився на 15,98 % порівняно з 2008 роком. Щодо 2012 р., то у країнах: Болгарії, Латвії та Литви спостерігається зростання золотовалютних резервів на 19,11 %, 17,87 % та 1,04 % відповідно. Скорочення резервів на 2,77 % у Румунії та на 22,77 % в Україні.

венції – значного разового цілеспрямованого впливу центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс, що здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком великих обсягів іноземної валюти [4, с. 92 – 93]. Оскільки обсяги біржового сегмента внутрішнього валютного ринку в Україні, на якому формувався офіційний курс гривні та

Таблиця 2

Динаміка золотовалютних резервів країн протягом 2000 – 2012 рр., млрд дол.

Країна	Болгарія	Латвія	Литва	Румунія	Україна
2000	3,51	0,92	1,36	3,40	1,48
2001	3,65	1,22	1,67	4,86	3,09
2002	4,85	1,33	2,41	7,29	4,46
2003	6,83	1,54	3,45	9,45	6,95
2004	9,34	2,02	3,59	16,10	9,72
2005	8,70	2,36	3,82	21,60	19,39
2006	11,76	4,51	5,77	30,21	22,36
2007	17,54	5,76	7,71	39,97	32,48
2008	17,93	5,24	6,44	39,77	31,54
2009	18,52	6,90	6,62	44,38	26,50
2010	17,22	7,61	6,60	48,05	34,57
2011	17,22	6,38	8,20	48,04	31,79
2012	20,51	7,52	8,53	46,71	24,55

Джерело: [7].

Із вищенаведених даних табл. 2, використовуючи формулу (1), отримали коефіцієнти кореляції Пірсона. Коефіцієнти кореляції становлять, для країн, що аналізуються, більше 0,9 (знаходиться у межах $0 < R < 1$), що вказує на позитивну лінійну залежність.

$$R = \frac{\sigma^2_{xy}}{\sigma_x \sigma_y}, \quad (1)$$

$$\sigma_x = \frac{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2}}{n}, \quad \sigma_y = \frac{\sqrt{\sum (y_i - \bar{y})^2}}{n}$$

$$\text{та } \sigma^2_{xy} = \frac{1}{n} \cdot \sum (x_i - \bar{x})^x (y_i - \bar{y}).$$

Таким чином, встановлено, що існує суттєвий зв'язок між розміром офіційних золотовалютних резервів країн і консолідованим боргом країн, тобто таким державним боргом, що утворюється у результаті випуску довгострокових позик, продовження строку середньострокових і короткострокових кредитів, об'єднання раніше випущених позик [8].

На основі вищенаведених розрахунків установлені рівняння залежності (виду $\bar{y} = b + a(\bar{x})$ лінійного рівняння однофакторної регресії) між розмірами золотовалютних резервів і консолідованих боргів Болгарії, Латвії, Литви, Румунії та України (табл. 3). Тобто, зі збільшенням ЗВР на 1 млн дол. збільшується консолідований борг Болгарії – на 3,72 млн дол., у Латвії – на 1,38 млн дол., у Литві – на 2,31 млн дол., у Румунії – на 3,31 млн дол. та в Україні на 2,56 млн дол.

Варто зазначити, що обсяги золотовалютних резервів можуть суттєво відрізнятися і змінюватися з часом під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Так, в Україні до кризи 1998 р. основною функцією офіційних резервів вважалася підтримка стабільності обмінного курсу гривні, тобто наявність резервів для здійснення валютної інтер-

здійснювалася його підтримка, на той час були невеликими, то величина валютних резервів на кінець 1997 р. складала всього 2341,1 млн дол. Після дефолту за зовнішніми та внутрішніми зобов'язаннями основною функцією золотовалютних резервів стало забезпечення обслуговування державного зовнішнього боргу.

Таблиця 3

Залежність офіційних золотовалютних резервів країн та їх консолідованих боргів

Країна	Коефіцієнт кореляції	Рівняння залежності
Болгарія	0,938	$\bar{y} = -1,616 \cdot 10^{10} + 3,72 \cdot \bar{x}$
Латвія	0,965	$\bar{y} = 1,946 \cdot 10^{10} + 1,38 \cdot \bar{x}$
Литва	0,948	$\bar{y} = 7,821 \cdot 10^9 + 2,31 \cdot \bar{x}$
Румунія	0,977	$\bar{y} = -2,617 \cdot 10^{10} + 3,31 \cdot \bar{x}$
Україна	0,908	$\bar{y} = 1,385 \cdot 10^{10} + 2,56 \cdot \bar{x}$

Розглянемо загальну структуру валового державного зовнішнього боргу України станом на 01 січня 2013 р. (рис. 1). Варто відмітити, що валовий державний борг становив 135,1 млрд дол., тобто 76,6 % від ВВП України.

Найбільшу частку в структурі загального валового державного боргу складають інші сектори (53,63 %) – короткострокові (21,4 %), довгострокові (32,23 %), серед яких найбільший відсоток складають кредити; 20,24 % складає сектор загального державного управління, потім – органи грошово-кредитного регулювання (3,59 %), банки (15,96 %) та прями інвестиції: міжфірмовий борг (6,58 %). У структурі золотовалютних резервів країн переважають частки резервів у іноземній валюті та золоті, або інші компоненти (коштовне каміння). Зберігатися валютні резерви можуть

або на території країни (наприклад, монетарне золото), або на депозитах в іноземних банках. Можлива також купівля високонадійних, в основному, державних облігацій, номінованих в іноземній валюті. Оскільки основною валютою у здійсненні міжнародних експортно-імпорتنих операцій є долар США, то, відповідно, доларова складова золотовалютних резервів країн із профіцитом торгового балансу зберігається в американських доларах [5].

Проте кожна країна на власний розсуд вирішує структуру своїх золотовалютних резервів. За показником частки золота у валютних резервах США – 8,1 тис. т (75,4%) посідають перше місце у світі, серед країн ЄС це: Німеччина – 3,4 тис. т (72,4%), Італія – 2,45 тис. т (72,0%), Франція – 2,44 тис. т (71,6%), Швейцарія – 1,04 тис. т (11,5%), Нідерланди – 0,61 тис. т (59,8%). У Болгарії резерви в іноземній валюті складають 86,58%, а золото становить 8,52%.

Згідно з інформацією НБУ в структурі офіційних золотовалютних резервів України станом на 1 січня 2013 р. (рис. 2) найбільшу частку займали резерви в іноземній валюті – 92,23%, золото – 7,73%, СПЗ (резервний та платіжний засіб, що емітується МВФ, існує лише в безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках [9]) – 0,04% та резервна позиція в МВФ – 0,0001%. Загальна сума офіційних золотовалютних резервів України становили 24652 млн дол.

ВИСНОВКИ

Таким чином, досліджуючи золотовалютні резерви України і країн ЄС – Болгарії, Латвії, Литви та Румунії, встановлено таке:

- ✦ золотовалютні резерви у країні відіграють ключову роль, оскільки їх розмір забезпечує стабіль-

ність функціонування взаємопов'язаних механізмів функціонування країни;

- ✦ при використанні критерію покриття імпорту відзначається те, що протягом 2006 – 2013 рр. коефіцієнт покриття варіювався в діапазоні 1,02 – 2,41, що вказує на достатність золотовалютних резервів України;
- ✦ запаси золотовалютних резервів країн протягом 2000 – 2012 рр. мали тенденцію до зростання, крім України та Румунії, розмір яких суттєво зменшився у минулому році;
- ✦ при використанні кореляційно-регресійного аналізу щодо взаємозалежності золотовалютних резервів і консолідованого боргу визнано досить високий коефіцієнт кореляції для Болгарії – 0,9377, Латвії – 0,9648, Литви – 0,9479, Румунії – 0,9766 та України – 0,9084 і розроблено рівняння залежності для кожної з країн;
- ✦ найбільшу частку в структурі загального валового державного боргу складають короткострокові та довгострокові кредити, частка яких становить 53,63%;
- ✦ у структурі золотовалютних резервів України та Болгарії найбільшу частку займають резерви в іноземній валюті, у Німеччині, Італії та Франції більше 70% займає золото.

Науковою новизною даного дослідження є методичний підхід до визначення рівня достатності золотовалютних резервів, що включає в себе як порівняння розмірів золотовалютних резервів країни з іншими країнами, так і взаємозалежність їх із консолідованим боргом країни.

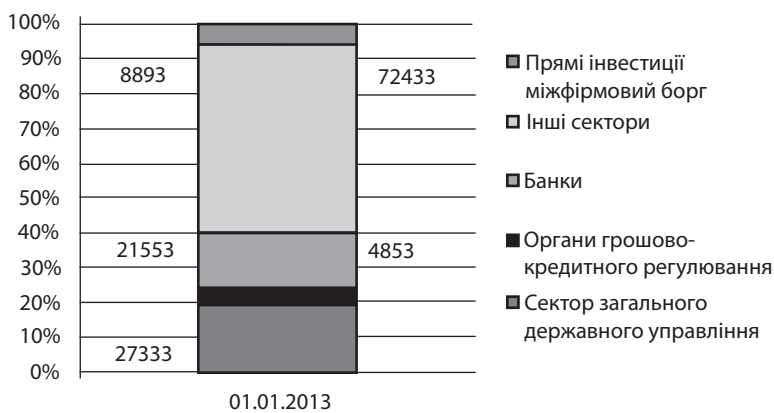


Рис. 1. Структура валового зовнішнього боргу України, млн дол., 2013 р.

Джерело: [6].



Рис. 2. Структура золотовалютних резервів України, млн дол., 2013 р.

Джерело: [6].

Використання отриманих результатів доводить можливість використання золотовалютних резервів не тільки для покриття імпорту, а і для обслуговування валового боргу країни. Подальших досліджень потребує використання запропонованого методичного підходу до аналізу достатності розмірів золотовалютних резервів та їх регулювання у глобальному масштабі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аксьонов Д. Управління золотовалютними резервами в зарубіжних країнах / Д. Аксьонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.htm
2. Артус М. М. Еволюція кредитних грошей. Різновиди сучасних кредитних грошей [Текст] : навч. посібник / М. М. Артус. – К. : Європейський університет, 2004. – 161 с.
3. Андрианов В. Д. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования [Текст] : монография / В. Д. Андрианов. – М., 2008. – 42 с.
4. Івасів Б. С. Гроші та кредит [Текст] : підр. / Б. С. Івасів. – Тернопіль, Картбланш, 2000. – 510 с.
5. Мельник П. В. Міжнародні резерви України: обсяги і структура [Текст] : монографія / П. В. Мельник. – К. : Світ, 2007. – 116 с.
6. Статистичні дані / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Світового банку. Data & Research. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org/>

8. Економічна енциклопедія. Консолідований борг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovedia.org.ua/38/53402/380831.html>
9. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>

REFERENCES

- Aksyonov, D. "Upravlinnia zolotovaliutnykh rezervamy v zarubizhnykh krainakh" [Management of foreign exchange reserves in foreign countries]. http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.htm
- Artus, M. M. *Evolutsiia kredytnykh hroshei. Riznovydy suchasnykh kredytnykh hroshei* [The evolution of credit money. Variety of modern credit money]. Kyiv: Yevropeyskyi universytet, 2004.
- Andrianov, V. D. *Zolotovaliutnye rezervy: printsipy formirovaniia, struktura i effektivnost ispolzovaniia* [Gold reserves: principles of structure and efficiency]. Moscow, 2008.
- "Ekonomichna entsyklopediia. Konsolidovanyi borh" [Economic Encyclopedia. Consolidated debt]. <http://slovedia.org.ua/38/53402/380831.html>
- Ivasiv, B. S. *Hroshti ta kredyt* [Money and Credit]. Ternopil: Kartblansh, 2000.
- International Monetary Fund. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>
- Melnyk, P. V. *Mizhnarodni rezervy Ukrainy: obsyahi i struktura* [International reserves of Ukraine: the volume and structure]. Kyiv: Svit, 2007.
- Ofitsiinyi sait Svitovoho banku. Data & Research. <http://econ.worldbank.org/>
- "Statystychni dani" [Statistical data]. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua/>

УДК 339.923

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ БІПОЛЯРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ

© 2014 БЕРЕНДА С. В.

УДК 339.923

Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції

У статті розглядається можливість та необхідність реалізації біполярної концепції формування торговельно-економічного режиму України на рівні зон вільної торгівлі, як з ЄС так і з країнами ЄвразЭС/СНД. Концепція одночасного функціонування Розширеної зони вільної торгівлі (Угода про Асоціацію України з ЄС) та угоди про вільну торгівлю з країнами ЄвразЭС/СНД може реалізуватися на основі принципу *a la carte* на основі базових угод СОТ і міжнародних практик. Мета статті полягає в розгляді інституційних особливостей біполярної концепції економічної інтеграції України з ЄС та ЄвразЭС/СНД, спираючись на сучасні наукові погляди про розвиток економічної інтеграції в умовах так званої «європаузи». Зроблено висновок, що «негативна» інтеграція має високий потенціал реалізації для України та Росії. Доводиться хибність думки про антагоністичність одночасного співіснування Зони вільної торгівлі України з ЄС та ЄвразЭС/СНД з інституційних позицій.

Ключові слова: економічна інтеграція, біполярна концепція економічної інтеграції, *Europe a la carte*, митний союз, зона вільної торгівлі, «негативна» інтеграція, «позитивна» інтеграція.

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Беренда Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: Emc2@ukr.net

УДК 339.923

UDC 339.923

Беренда С. В. Экономическая интеграция Украины в условиях реализации биполярной концепции

Berenda S. V. Economic integration of Ukraine in the context of bipolar concept realisation

В статье рассматривается возможность и необходимость реализации биполярной концепции формирования торгово-экономического режима Украины на уровне зон свободной торговли, как с ЕС, так и со странами ЕвразЭС / СНГ. Концепция одновременного функционирования Расширенной зоны свободной торговли (Соглашение об Ассоциации Украины с ЕС) и соглашения о свободной торговле со странами ЕвразЭС/СНГ может реализовываться на основе принципа *a la carte* на основе базовых соглашений ВТО и международных практик. Цель статьи состоит в рассмотрении институциональных особенностей биполярной концепции экономической интеграции Украины с ЕС и ЕвразЭС/СНГ, опираясь на современные научные взгляды о развитии экономической интеграции в условиях так называемой «европаузы». Сделанный вывод о «негативной» интеграции имеет высокий потенциал реализации для Украины и России. Доказывается ошибочность мнения об антагонистичности одновременного сосуществования Зоны свободной торговли Украины с ЕС и ЕвразЭС / СНГ с институциональных позиций.

The article considers a possibility and necessity of realisation of the bipolar concept of formation of the trade and economic mode of Ukraine at the level of free trade zones both with EU and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (CU) / CIS. The concept of simultaneous functioning of the extended zone of free trade (Association Agreement of Ukraine with EU) and free trade agreement with CU / CIS countries could be realised on the *a la carte* principle based on fundamental agreements of WTO and international practices. The goal of the article lies in consideration of institutional specific features of the bipolar concept of economic integration of Ukraine with EU and CU / CIS, relying on modern scientific views on development of economic integration under conditions of the so-called Euro-pause. The article draws a conclusion that negative integration has a high potential of realisation for Ukraine and Russia. It proves falseness of the opinion about dissension of simultaneous existence of the free trade zone of Ukraine with EU and CU / CIS from institutional positions.

Ключевые слова: экономическая интеграция, биполярная концепция экономической интеграции, *Europe a la carte*, Таможенный союз, зона свободной торговли, «отрицательная» интеграция, «положительная» интеграция.

Key words: economic integration, bipolar concept of economic integration, *Europe a la carte*, Customs Union, free trade zone, negative integration, positive integration.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Беренда Сергей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: Emc2@ukr.net

Berenda Sergiy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: Emc2@ukr.net

Використання отриманих результатів доводить можливість використання золотовалютних резервів не тільки для покриття імпорту, а і для обслуговування валового боргу країни. Подальших досліджень потребує використання запропонованого методичного підходу до аналізу достатності розмірів золотовалютних резервів та їх регулювання у глобальному масштабі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аксьонов Д. Управління золотовалютними резервами в зарубіжних країнах / Д. Аксьонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.htm
2. Артус М. М. Еволюція кредитних грошей. Різновиди сучасних кредитних грошей [Текст] : навч. посібник / М. М. Артус. – К. : Європейський університет, 2004. – 161 с.
3. Андрианов В. Д. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования [Текст] : монография / В. Д. Андрианов. – М., 2008. – 42 с.
4. Івасів Б. С. Гроші та кредит [Текст] : підр. / Б. С. Івасів. – Тернопіль, Kartblansh, 2000. – 510 с.
5. Мельник П. В. Міжнародні резерви України: обсяги і структура [Текст] : монографія / П. В. Мельник. – К. : Світ, 2007. – 116 с.
6. Статистичні дані / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Світового банку. Data & Research. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org/>

8. Економічна енциклопедія. Консолідований борг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovedia.org.ua/38/53402/380831.html>
9. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>

REFERENCES

- Aksyonov, D. "Upravlinnia zolotovaliutnykh rezervamy v zarubizhnykh krainakh" [Management of foreign exchange reserves in foreign countries]. http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.htm
- Artus, M. M. *Evolutsiia kredytnykh hroshei. Riznovydy suchasnykh kredytnykh hroshei* [The evolution of credit money. Variety of modern credit money]. Kyiv: Yevropeyskyi universytet, 2004.
- Andrianov, V. D. *Zolotovaliutnye rezervy: printsipy formirovaniia, struktura i effektivnost ispolzovaniia* [Gold reserves: principles of structure and efficiency]. Moscow, 2008.
- "Ekonomichna entsyklopediia. Konsolidovanyi borh" [Economic Encyclopedia. Consolidated debt]. <http://slovedia.org.ua/38/53402/380831.html>
- Ivasiv, B. S. *Hroshti ta kredyt* [Money and Credit]. Ternopil: Kartblansh, 2000.
- International Monetary Fund. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sdr.htm>
- Melnyk, P. V. *Mizhnarodni rezervy Ukrainy: obsyahi i struktura* [International reserves of Ukraine: the volume and structure]. Kyiv: Svit, 2007.
- Ofitsiinyi sait Svitovoho banku. Data & Research. <http://econ.worldbank.org/>
- "Statystychni dani" [Statistical data]. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua/>

УДК 339.923

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ БІПОЛЯРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ

© 2014 БЕРЕНДА С. В.

УДК 339.923

Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції

У статті розглядається можливість та необхідність реалізації біполярної концепції формування торговельно-економічного режиму України на рівні зон вільної торгівлі, як з ЄС так і з країнами ЄврАзЭС/СНД. Концепція одночасного функціонування Розширеної зони вільної торгівлі (Угода про Асоціацію України з ЄС) та угоди про вільну торгівлю з країнами ЄврАзЭС/СНД може реалізуватися на основі принципу *a la carte* на основі базових угод СОТ і міжнародних практик. Мета статті полягає в розгляді інституційних особливостей біполярної концепції економічної інтеграції України з ЄС та ЄврАзЭС/СНД, спираючись на сучасні наукові погляди про розвиток економічної інтеграції в умовах так званої «європаузи». Зроблено висновок, що «негативна» інтеграція має високий потенціал реалізації для України та Росії. Доводиться хибність думки про антагоністичність одночасного співіснування Зони вільної торгівлі України з ЄС та ЄврАзЭС/СНД з інституційних позицій.

Ключові слова: економічна інтеграція, біполярна концепція економічної інтеграції, *Europe a la carte*, митний союз, зона вільної торгівлі, «негативна» інтеграція, «позитивна» інтеграція.

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Беренда Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: Emc2@ukr.net

УДК 339.923

UDC 339.923

Беренда С. В. Экономическая интеграция Украины в условиях реализации биполярной концепции

Berenda S. V. Economic integration of Ukraine in the context of bipolar concept realisation

В статье рассматривается возможность и необходимость реализации биполярной концепции формирования торгово-экономического режима Украины на уровне зон свободной торговли, как с ЕС, так и со странами ЕврАзЭС / СНГ. Концепция одновременного функционирования Расширенной зоны свободной торговли (Соглашение об Ассоциации Украины с ЕС) и соглашения о свободной торговле со странами ЕврАзЭС/СНГ может реализовываться на основе принципа *a la carte* на основе базовых соглашений ВТО и международных практик. Цель статьи состоит в рассмотрении институциональных особенностей биполярной концепции экономической интеграции Украины с ЕС и ЕврАзЭС/СНГ, опираясь на современные научные взгляды о развитии экономической интеграции в условиях так называемой «европаузы». Сделанный вывод о «негативной» интеграции имеет высокий потенциал реализации для Украины и России. Доказывается ошибочность мнения об антагонистичности одновременного сосуществования Зоны свободной торговли Украины с ЕС и ЕврАзЭС / СНГ с институциональных позиций.

The article considers a possibility and necessity of realisation of the bipolar concept of formation of the trade and economic mode of Ukraine at the level of free trade zones both with EU and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (CU) / CIS. The concept of simultaneous functioning of the extended zone of free trade (Association Agreement of Ukraine with EU) and free trade agreement with CU / CIS countries could be realised on the *a la carte* principle based on fundamental agreements of WTO and international practices. The goal of the article lies in consideration of institutional specific features of the bipolar concept of economic integration of Ukraine with EU and CU / CIS, relying on modern scientific views on development of economic integration under conditions of the so-called Euro-pause. The article draws a conclusion that negative integration has a high potential of realisation for Ukraine and Russia. It proves falseness of the opinion about dissension of simultaneous existence of the free trade zone of Ukraine with EU and CU / CIS from institutional positions.

Ключевые слова: экономическая интеграция, биполярная концепция экономической интеграции, *Europe a la carte*, Таможенный союз, зона свободной торговли, «отрицательная» интеграция, «положительная» интеграция.

Key words: economic integration, bipolar concept of economic integration, *Europe a la carte*, Customs Union, free trade zone, negative integration, positive integration.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Беренда Сергей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: Emc2@ukr.net

Berenda Sergiy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: Emc2@ukr.net

Проблема інтеграційної взаємодії сьогодні є вкрай актуальною. Економічні інтереси України ставлять на порядок денний питання отримання економічних переваг або втрат, а також можливостей та загроз в участі в тому чи іншому інтеграційному угрупованні, що фактично можна назвати конкуренцією інтеграції в дії. Процеси економічної інтеграції не відмінюють внутрішньої конкуренції, а навпаки, вимагають збільшення гнучкості в управлінні та впровадження найкращих бізнес практик. Проблематика цих досліджень знаходиться у фокусі інтеграційної взаємодії України з ЄС і країнами Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЕС)/СНД. Більшість досліджень з інтеграційної проблематики концентрують свою увагу на макроекономічних наслідках, наприклад [7, 8] або впливу на окремі сектори економіки. Досить широко розглядається проблематика економічної інтеграції у площині протиставлення західного та східного вектора цивілізаційного розвитку України. Водночас, проблематика біполярної інституційної інтеграції України досліджена поверхнево та недостатньо аргументована. Зустрічаються відверто ненаукові підходи до дослідження сучасних процесів інтеграції, неправдиві факти, плутанина понять, тощо.

На нашу думку, основною рушійною силою інтеграційної взаємодії для України є реалізація антропоцентричного принципу, адже кінцевою метою економічної інтеграції є підвищення добробуту громадян. В Україні ця теза знайшла своє підтвердження у багатьох відповідних положеннях державних програм економічних реформ.

Невдала спроба підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС лише підтверджує актуальність пошуку оптимальної конструкції інтеграційної взаємодії.

Усе це вказує на необхідність розглянути проблему біполярної інституційної економічної інтеграції України під критичним кутом зору із урахуванням сучасних тенденцій та різних зацікавлених точок зору.

Серед сучасних дослідників і практиків з проблематики економічної інтеграції України та країн СНД слід відмітити таких: Ю. С. Глазьев, А. Е. Лихачев, В. П. Онищенко, І. Бураковський, В. Т. Пятницький, В. Мовчан, Н. М. Грушинська, А. С. Філіпенко та багато інших.

Мета статті – розглянути можливість встановлення оптимального міжнародного торгово-економічного режиму для України на основі біполярної концепції інтеграційних процесів.

Сучасні публікації науковців відрізняються чіткою ідеологічною основою та логікою відстоювання національних інтересів країн, які вони представляють. Водночас спостерігається пікірування, протиставлення і відсутність намагання формувати консенсусну модель розвитку загальної інтеграції і економічної зокрема.

З цієї тематики існує велика кількість досліджень як теоретико-методологічного, так і емпіричного характеру. Аналіз досліджень, які присвячені розрахунку цих ефектів, показав їх певну упередженість, яка проявляється у різних підходах до побудови відповідних економічних моделей та прогнозів. Так, наприклад, результати дослідження у [3, с. 24] містять такі висновки: «Моделювання двох основних сценаріїв регіональної інтеграції України показує чистий приріст добробуту для України у разі ЗВТ між Україною та ЄС, причому вигоди зростають у випадку підписання глибокої та всеосяжної ЗВТ (Зона вільної торгівлі – *авт.*). Водночас, приєднання до РБК МС (Митний Союз ЄврАзЕС далі МС ЄврАзЕС – *авт.*) і запровадження

його торговельних бар'єрів призводить до чистої втрати добробуту. Зокрема, у випадку створення простої ЗВТ з ЄС сукупний добробут Україні зростає на 1,3% у середньостроковій перспективі і на 4,6% в довгостроковій перспективі за інших рівних умов, а у випадку глибокої та всеосяжної ЗВТ зростання добробуту складо 6,4,3% і 11,8% відповідно. У разі приєднання до РБК МС Україна втрапить 0,5% в сукупному добробуту в середньостроковій перспективі і 3,7% у довгостроковій перспективі».

А вже у наступному дослідженні [8 с. 167] бачимо таке: «Вступление Украины с ЗСТ с ЕС означает ухудшение условий торговли на постсоветском пространстве. При этом страны ЕЭП (единый экономический простір країн ЄврАзЕС – *авт.*) имеют возможность смягчить для себя негативные последствия через повышение среднего уровня таможенного тарифа. В результате снижения экспорта в страны ЕЭП и увеличения объемов импорта из стран ЕС (что будет компенсироваться некоторым увеличением объемов экспорта в ЕС лишь частично) Украина в рамках данного сценария может потерять до 1.5% базового уровня объема ВВП... Суммарный накопленный эффект от создания ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины за период 2011 – 2030 годов может достигнуть для четырех стран \$1.1 трлн (в ценах 2010 года). В страновом разрезе эффект составит около 14% ВВП Беларуси, 6% ВВП Украины, 3.5% ВВП Казахстана и 2% ВВП России».

Відбувається поляризація поглядів. Так, Глазьев Ю. С. намагається спростити дискурс про економічну інтеграцію: «Не масштаб и не уровень экономического развития государств определяет степень их интеграции, а исторически сложившаяся специализация и кооперация производства в рамках общих воспроизводственных контуров. Государства ЕвразЭС, объединяющиеся в Таможенный союз, связаны веками сложившимися кооперационными узлами. Их экономики дополняют друг друга и фактически объединены множеством единых воспроизводственных контуров» [5]. Звісно, з твердженням про доміную роль історичного фактора в економічній інтеграції країн можна не погодитись, також є дискусійним питання щодо впливу масштабів економік і рівня економічної розвитку на організацію та плин інтеграції загалом. Сучасні погляди на економічну інтеграцію взагалі відходять від фактора територіальної близькості як ключової умови інтеграції і наводять приклади утворення ЗВТ, наприклад, між Мексикою та ЄС, Південною Кореєю та ЄС і т. д. На додаток саме це твердження поміж інших не можна підтвердити емпірично, стосовно торгівлі між Україною та РФ. Так, кількісно, експорт РФ до України складає приблизно 5%, а імпорт приблизно 6% від загального обсягу [2, с. 16]. Більше того, усередині МС ЄврАзЕС існують великі диспропорції у торгівлі, наприклад, торгівля між Білоруссю та Казахстаном становить лише 1% від загального товарообігу всередині всього об'єднання, а решта 99% – це російсько-білоруська та російсько-казахська торгівля [9, с. 12]. І на противагу, наприклад, взаємна торгівля в країнах ЄС складає більше 60%, у країнах ПАЗВТ (Північноамериканська зона вільної торгівлі) приблизно 40%. Якісно торгівля також відрізняється в країнах МС ЄврАзЕС – вона має здебільшого міжгалузевий характер, в якій переважає первинний сектор, що саме по собі створює конфлікт інтересів між учасниками взаємодії (економіки певною мірою не доповнюють одна одну, а скоріш є конкурентами).

Доповнюється проблема подальшого поглиблення міжгалузевого розподілу праці – активна політика, у першу чергу РФ, у сфері імпортозаміщення вказує на посилення процесів автономізації, ніж кооперації та спеціалізації в рамках МС ЄврАзЕС. Усі ці фактори свідчать про необхідність реалізації біполярної концепції розвитку інтеграційної взаємодії України як з ЄС, так і з ЄврАзЕС/СНД.

Теорія економічної інтеграції виокремлює два методологічні підходи до дослідження та реалізації самого процесу інтеграції. Сутність їх полягає в такому: перший підхід отримав назву «позитивної інтеграції» та представляє собою створення додаткових умов для інтенсифікації процесу інтеграції у вигляді різноманітних загальних угод, які сприяють йому. Другий підхід – «негативна інтеграція», суть якого полягає у скасуванні перепон у інтеграційному процесі – перегляді умов, наприклад, торгівлі, і скасування вилучень та обмежень, спрощенні митних та адміністративних процедур або взаємне визнання національних особливостей.

Ці два підходи закладають фундаментальну основу розвитку будь-яких інтеграційних процесів. Звісно, що в рафінованому вигляді кожен із них окремо не може розглядатись та існувати, однак вони дають важливий поштовх до розгляду вичерпності інтеграційного потенціалу кожного з рівнів економічної інтеграції від преференційної зони торгівлі до банківського або політичного союзу та закладають основи оцінки якості та послідовності цього процесу.

Інституційну основу та подальшу траєкторію процесів інтеграції багато в чому визначає Світова Організація Торгівлі (СОТ). Принципи, які закладені в Результатах Уругвайського раунду переговорів в рамках СОТ, визначають фундаментальні правила в міжнародній торгівлі, що визначають можливість створення ЗВТ, Митних Союзів (МС) та інших інтеграційних об'єднань. Рішення Балійської міністерської конференції СОТ наприкінці 2013 р. з приводу затвердження положень Дохійського раунду перемовин тільки підтверджують намагання спростити митні та інші бюрократичні процедури у міжнародній торгівлі. У свою чергу, будь-яка країна – член СОТ в односторонньому порядку не може трактувати ці правила у власний спосіб. Кожна країна – член СОТ приєдналась до цієї організації на своїх умовах, наприклад, умови приєднання України відрізняються від умов приєднання РФ. Тут важливо підкреслити, що мова йде не про правила СОТ, а про умови, у першу чергу це стосується тарифної складової зовнішньої торгівлі рівня тарифного захисту внутрішнього ринку. Нетарифна компонента умов має складний характер, що пов'язано як з великою кількістю нетарифних заходів, більш як 100, так і складною процедурою їх реалізації та відмінністю у трактуваннях. Саме нетарифна компонента створює найбільшу непередбачуваність та складність економічного аналізу ефектів економічної інтеграції. Усе це окреслює необхідність сучасного аналізу одночасної інтеграційної взаємодії України з ЄС та ЄврАзЕС.

Нав'язуваний засобами масової інформації вибір інтеграції України з МС ЄврАзЕС чи Угода про Асоціацію з ЄС одразу спонукає до розгляду питання рівня та форми інтеграції. Розглянемо ключові теоретичні та організаційно-правові аспекти процесу економічної інтеграції в розрізі біполярної концепції.

Перше: інтеграція України в площині МС ЄврАзЕС і ЗВТ ЄС – порівнюються дві різні форми економічної інтеграції, що детально видно на *рис. 1*. Одночасна інтеграція

України з МС ЄврАзЕС та ЗВТ ЄС неможлива через взаємне виключення організаційно-правових основ, принаймні за сьогоденних умов. Це свідчить про необхідність пошуку консенсусної парадигми інтеграційної стратегії України. Проте режим одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС/СНД та ЄС можливий і напруму не протирічить міжнародними домовленостям. Така парадигма відносин також закріплює неприєднання та непередачу частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС.

Розглянемо роль наднаціональних органів управління в рамках біполярної концепції інтеграції України з ЄС та ЄврАзЕС.

Із самого початку утворення ЄврАзЕС була закріплена домінуюча роль РФ та скасовано принцип «одна країна – один голос». РФ отримала в Спільноті 40 голосів із 100 у Міждержавній Раді – вищий орган керування ЄврАзЕС [9]. З 2012 р. утворена Євразійська Економічна Комісія – наднаціональний орган, рішення, які приймаються на колегіальній основі, обов'язкові для виконання усіма членами МС ЄврАзЕС [10]. Загалом ЄврАзЕС за формою нагадує ЄС, має схожі інститути, за змістом заявляє про пріоритетність економічного розвитку в умовах кризових явищ і глобальної нестабільності та знаходиться на етапі формування.

У рамках ЗВТ України з ЄС, підкреслимо, не передбачається утворення наднаціонального органу, лише утворюється спільна комісія без надання наднаціональних повноважень. Однак слід зауважити, що прийняття та імплементація Угоди про Асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях: від технічних регламентів до екологічних стандартів, які існують в ЄС і відомі як *acquis communautaire*. Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Такий стан речей свідчить про переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на противагу інституційного підходу з боку ЄврАзЕС. Схожу думку знаходимо у Філіпенко А. С.: «... у двох регіональних економічних об'єднаннях – ЄС та СЕП (Спільний Економічний Простір СНД – *авт.*) ... можна стверджувати, що в останньому переважає інституціональний метод. В ЄС інтеграційна політика здійснюється на основі поєднання обох методів – інституціонального та функціонального» [12, с. 15].

Питання передачі частини суверенітету для країни, яка отримала незалежність трохи більше, як 20 років, є критично важливим. Більше того, політична влада країн, здається, не здатна погодитись на передачу повноважень будь-якому наднаціональному органу чи в ЄС, чи ЄврАзЕС. Звісно, політичний та геополітичний фактори відіграють суттєве значення у розбудові міжкраїнових стосунків та утворюють певну модель відносин у світі: поважають тільки сильних економічних партнерів і формують набір важелів впливу – від політичних, військових до економічних. Звісно, сьогодні мати повний суверенітет можуть дозволити собі тільки великі країни, і поділ суверенітету вважається світовою тенденцією в боротьбі країн за добробут. Відомо, що Угода про Асоціацію України з ЄС спиралась на т. зв. ініціативу Східного партнерства, і ставлення до цієї ініціативи з боку Росії характеризується такою думкою: «Ініціатива «Восточное партнерство» (2009), обращенная к шести государствам постсоветского пространства (не включая Россию) была воспринята Россией как вызов со стороны ЕС в

регионе, который она считает зоной своих интересов. Претензии российской стороны сводятся к следующему: данная инициатива фактически вынуждает вовлеченные государства делать стратегический выбор между Евросоюзом и Россией... Декларативно ратуя за отмену разделительных линий в Европе, ЕС в реальности, по мнению России, способствует их созданию и укреплению с целью стратегической изоляции нашей страны» [11, с. 57]. Усе це говорить на користь того, що відносини ЄС та РФ будуть визначатись в площині їх взаємодії в пострадянських країнах у контексті успіхів у формуванні ЗВТ між США та ЄС у вигляді TAFTA (*TransAtlantic Free Trade Area*), а не в рамках концепції ЗВТ від Лісабону до Владивостока, хоча концепція Великої Європи все ж таки остаточно не вийшла з порядку денного. Виходячи з такого твердження про геоекономічний розподіл на XXI сторіччя, цілком закономірно, що РФ намагається розглядати Україну виключно у сфері своїх інтересів, що і є доказом існування конфлікту інтересів між Україною та РФ. І сьогодні ми бачимо конкретну реакцію з боку РФ – «Из Соглашения (Угода про Асоціацію – *авт.*) вытекает огромное количество угроз нашим торгово-экономическим отношениям. Согласно договору о ЗСТ СНГ Украина должна была провести консультации с нами не только перед подписанием, но даже перед парафированием Соглашения. Та-

ких консультаций не было, и сегодня нас ставят перед фактом. Поэтому мы сейчас просто вынуждены обдумывать меры по нейтрализации возникающих угроз» [4, с. 11]. Такий підхід широко відомий в теорії переговорів, який можна сформулювати в нашому випадку таким чином: за умови існування неврегульованості окремих питань задавати свій вектор розвитку.

Зважаючи на обов'язок консультацій, виникає закономірне питання про необхідність проведення консультацій РФ з Україною перед підписанням угоди про ЗВТ з Сербією, адже це також може вплинути на наш торговельний режим. Продовжуючи таку аргументацію, зважимо на існування угоди про ЗВТ між Україною та країнами ЄАВТ, однак ніяких порушень правил СОТ щодо визначення походження товарів не відбувається, таких фактів не виявлено. Отже, ці «загрози» явно перебільшені і, схоже, перехід від ЗВТ з країнами МС ЄврАзЕС до рівня РНС (Режими Найбільшого Сприяння), фактичний відкат в економічній інтеграції, про який йдеться, також схожий більше на теоретизування – що, якщо? Або тактичний хід у перемовинах.

Наведемо приклад існування успішної інтеграції на рівні ЗВТ за участі декількох треків інтеграції: Угода 2000 р. між Мексикою та ЄС. Ця угода передбачала, окрім створення зони вільної торгівлі, суттєву лібералізацію торгівлі

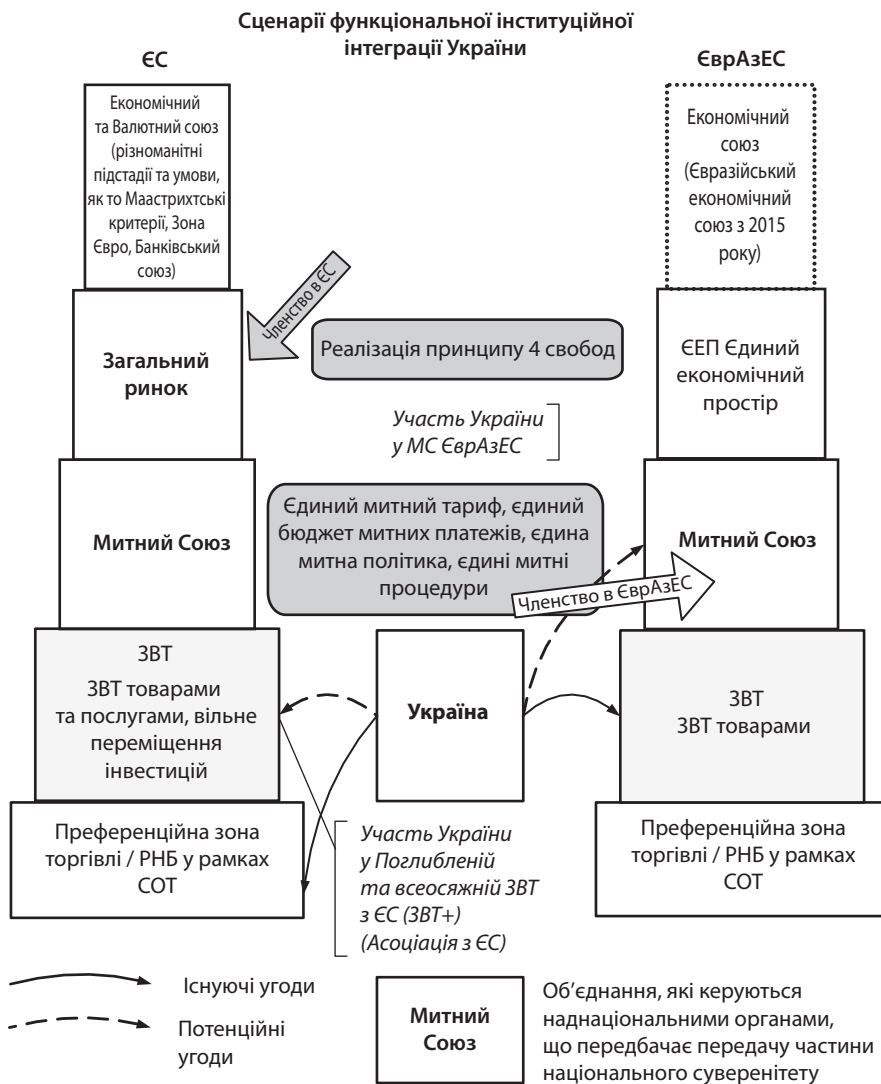


Рис. 1. Сценарії функціонально-інституційної інтеграції України

Джерело: складено автором.

послугами, сільськогосподарською продукцією, співпрацю у сферах правил походження товарів, технічних норм, державних закупівель тощо [1]. Як відомо, Мексика одночасно є членом ПАЗВТ, хоча там і переважає функціональний метод інтеграції.

Для України важливо опрацювати шляхи, що ведуть до поступового перетворення всього Євразійського геополітичного простору – від Атлантики до Тихого океану – в єдину спільноту суверенних держав без домінування якогось одного центру [6].

Друге: на нашу думку, потенціал ЗВТ з країнами МС ЄврАзЕС/СНД не вичерпаний і може бути успішно наповнений більшим змістом, наприклад долученням ЗВТ не тільки товарами, а і послугами в повному обсязі, спрощенням митних процедур – потенціал для цього є дуже великим, що демонструє *рис. 2* і багато інших спільних проєктів. Результати Дохійського раунду перемовин в рамках СОТ дають підстави стверджувати про збереження можливості формування модернізованої моделі у торговельних режимах, у першу чергу між Україною та РФ у рамках існуючої ЗВТ. Доказом існування таких можливостей є те, що зниження ставок імпорتنих мит у рамках СОТ і ЗВТ ЄврАзЕС/СНД – лише половина питання, другою, не менш важливою частиною, є комплекс завдань, пов'язаних із якісним складом регулювання міжнародної торгівлі, а саме – спрощеністю митних процедур. Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш як в 4 рази гірший, ніж у Німеччини, що саме по собі свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між нашими країнами.

Виходячи з логіки послідовної інтеграції, перехід на вищий рівень економічної інтеграції, без використання всього потенціалу попереднього рівня інтеграції, створює проблему асинхронності бізнес-циклів у країнах-учасницях та розупорядкованості економічної діяльності в цілому. Усе це вказує на широкі можливості вдосконалення митних процедур як основного рушійного чинника у реалізації концепції «негативної» інтеграції. І, що вбачається дуже важливим, закладає основи подальшого співробітництва та створює висхідну динаміку у двосторонніх відносинах.

Наразі вдається прийнятною випробувана Україною формула утворення ЗВТ з країнами ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі), яка успішно функціонує з 2012 р. Звісно, країни ЄАВТ не відіграють значної ролі у торговельно-економічному житті країни, однак важ-

ливий сам принцип, підхід. Тут слід коротко зупинитись на генезисі ЄАВТ, для того щоб стало зрозуміло, чому це об'єднання в Європі має особливий статус. Слід зазначити, що ЄАВТ є нащадком досить великого угруповання країн Європи, яке створила і довгий час очолювала Велика Британія, починаючи з 60-х років ХХ століття. Ідея створення цього об'єднання полягала у вирішенні двох завдань: по-перше, ізоляція Великої Британії та її недолучення до інтеграційних процесів, у першу чергу через Францію, яка таким чином намагалась штучно зберегти свою лідерську позицію. Усе це проявилось у намаганні Великої Британії створити противагу тодішньому ЄЕС (Європейському Економічному Співтовариству) у вигляді ЄАВТ, в яке входили в різні роки, крім Великої Британії, Швеція, Данія, Португалія, Австрія, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Швейцарія та Ліхтенштейн; по-друге, ЄАВТ ставила на меті виключно економічне співробітництво на рівні ЗВТ, із збереженням можливості самостійно проводити торговельну політику по відношенню до третіх країн, оминаючи питання більш тісної економічної інтеграції на рівні митного союзу, економічного союзу, або навіть утворення політичного союзу, як це декларувалось у ЄЕС. Згодом об'єднання трансформувалось, але його еволюція привела не до утворення ліній розділу в Європі, а до утворення широкої договірної бази, яка спрощувала торговельно-економічні відносини між ЄАВТ та ЄЕС. Фактично такий підхід знайшов своє віддзеркалення в теоретичних поглядах на європейську інтеграцію, які отримали назву *Europa a la carte*. У сьогодиньшому ЄС цей принцип критикується з позицій необхідності існування мінімальних спільних цілей для країн – учасниць інтеграційного процесу, але така селективна участь дає змогу в певних умовах приймати лише прийнятні зобов'язання і проводити гнучку зовнішньоекономічну політику.

Припустимо думку про можливість реалізації принципу *a la carte* (селективної інтеграції) для України у процесах економічної інтеграції з країнами ЄС та ЄврАзЕС. Отже, такий, можливо інкрементальний, підхід може сформувати бачення консенсусного співіснування зон вільної торгівлі з ЄС та ЄврАзЕС/СНД. І навіть більше – можна розглянути питання вступу України у ЄАВТ як певну альтернативу в «європаузі», яка виникла після саміта ЄС у Вільнюсі у листопаді 2013 р.

Непідписання Угоди про Асоціацію України з ЄС поставило на порядок денний питання про реальне дослідження впливів від імплементації її в національне законодавство.

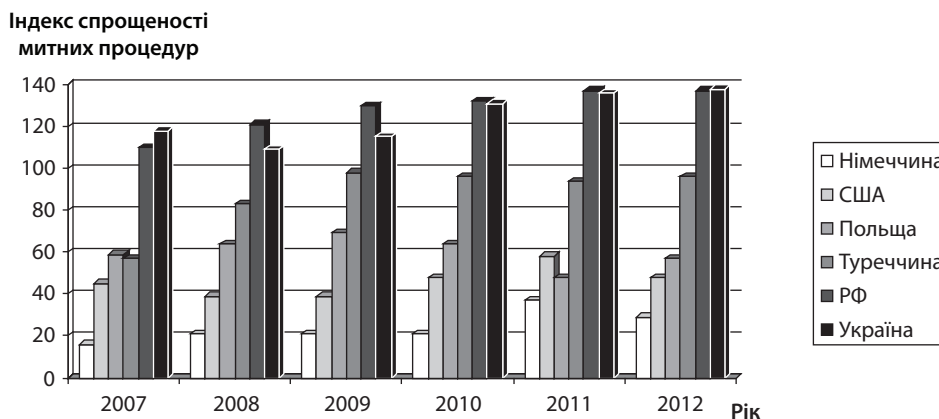


Рис. 2. Порівняння індексу спрощеності митних процедур

Джерело: складено автором на основі [13].

До цього часу не існувало і досі не існує дослідження, яке могло б діагностувати наслідки цієї угоди в усіх сферах соціально-економічного життя в Україні. Звісно, це питання є надскладним і, можливо, воно ніколи не буде зроблено. Але нам ще складно усвідомлювати усі глибинні проблеми, які підіймає на поверхню ця угода. І це спонукає до необхідності розуміння того, який кінцевий або принаймні проміжний результат отримає країна.

Через те, що ми намагаємось порахувати ефекти від економічної інтеграції і отримати якусь «цифру» і, зважаючи на неї, приймати рішення про формування інтеграційної політики, виникає спрощене розуміння процесів, які будуть відбуватись в країні. Ми стверджуємо, що «порахувати» наслідки економічної інтеграції, принаймні на рівні Зони вільної торгівлі чи Митного союзу, можливо тільки прямі, опосередковані порахувати неможливо, та і їх співвідношення є до кінця неясним. До прямих ми можемо віднести такі, як створення торгівлі, відхилення торгівлі, частково інвестиційні потоки та похідні від них показники, створення робочих місць, рівень зарплатні, торговельний баланс, створення нових товарів, зміни ВВП, регіональний розвиток у довгостроковій перспективі. Горизонт досліджень який перевищує 7 років, виходить за рамки коректного прогнозування і є лише сценарієм, планом, бажанням чи чимось на кшталт цього.

Як було зазначено вище, існують прямо протилежні результати розрахунків економічних ефектів від інтеграції, і є безсумнівним, що різні організаційно-правові основи економічної інтеграції для України мають амбівалентний характер. Отже, спираючись на твердження, що порахувати та інтерпретувати усі ефекти від економічної інтеграції неможливо, такий підхід не має твердої методологічної основи для підготовки прийняття рішення щодо інтеграції в те чи інше угруповання.

Спробуємо окреслити методологічну проблематику досліджень економічної інтеграції – вони повинні містити міждисциплінарний характер.

Наприклад, як можна підрахувати зміну способу життя сільського населення через зміну його конкурентоздатності та ринкової кон'юнктури, структурних змін в економіці внаслідок дії Угоди про Асоціацію України з ЄС? Так само, як складно порахувати довіру – довіру в країну, в її уряд, в її закони, можна дати лише тільки опосередковану оцінку через місце країни у світовому рейтингу інвестиційного клімату. Таких прикладів достатньо багато, та їх складно інтерпретувати з точки зору ефективності чи неефективності.

Згаданий на початку статті антропоцентричний принцип дає чітку відповідь – добробут громадян, якість життя є основною метою економічної інтеграції.

Однак рефлексія на антагоністичні погляди та незрозумілість політики формування та відстоювання національних інтересів між суб'єктами цього процесу в Україні: державою, громадянами, національними виробниками та імпортерами створює спотворене бачення вектора розвитку зовнішньоекономічної та внутрішньоекономічної політики. Такий стан речей сприяє та потребує відповіді на питання, які знаходяться глибше, а саме – яку країну ми намагаємось будувати, на яких принципах? Соціалістичних, ринково-капіталістичних, демократичних, авторитарних чи якихось інших.

Одне зрозуміло, поки в країні не сформується стійка структура суспільства, яка буде основана на вільному під-

приємництві – роль неефективної держави буди гальмом для суспільного прогресу і неминуче призведе до буржуазної революції в країні.

Вибір сценарію економічної інтеграції України насправді виявив реальні внутрішні проблеми, подолання яких і є тим самим домашнім завданням, яке дозволить стати сильним економічним партнером, яких, як відомо, поважають у міжнародній спільноті.

ВИСНОВКИ

Долучення України до інтеграційних процесів, які відбуваються як на Заході, так і на Сході, вимагає особливого статусу країни. Ця особливість, на нашу думку, повинна реалізовуватись за допомогою біполярної концепції інтеграції України.

Послідовність використання внутрішнього потенціалу інтеграційної взаємодії повинна базуватись на реалізації в повному обсязі принципу «негативної» інтеграції, зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може складати до 50%. Що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄврАзЕС.

Нами вбачається необхідність повернення до підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, принаймні в рамках так званої концепції інтеграції *Europa a la carte*, тобто реалізовувати (підписувати та імплементувати) не всі домовленості (статті) одразу, а окремо за розділами (блоками) – економічний, організаційний, правовий, соціально-гуманітарний, за умови готовності до виконання, з відповідною дорожньою картою та моніторингом.

Такий, можливо, інкрементальний підхід, на нашу думку, дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою біполярну модель економічної інтеграції України в усіх часових горизонтах. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бояр А. О.** Досвід економічної інтеграції третіх країн з ЄС / А. О. Бояр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Esg/2008_58/38.pdf – Назва з екрану.
- 2. Бураковський І.** Недоцільність участі України в митному союзі Білорусі, Казахстану та Росії: експертна аргументація / І. Бураковський, М. Гончар, В. Мовчан, Р. Хорольський. – Київ, 2011. – С. 21.
- 3.** Вибір торговельної політики України: плюси та мінуси різних опцій регіональної інтеграції / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (Аналітичний звіт). – Київ, 2011. – С. 28.
- 4. Глазьев С. Ю.** О важности участия Украины в евразийском интеграционном процессе / С. Ю. Глазьев // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2013. – № 14. – С. 7 – 12.
- 5. Глазьев Ю. С.** На верном пути интеграции / Ю. С. Глазьев // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2010. – № 8. – С. 33.
- 6. Грущинська Н. М.** Україно-російське співробітництво в контексті регіональних інтеграційних об'єднань / Н. М. Грущинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2010_4/Grushin.pdf – Назва з екрану.
- 7.** Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (аналитическое резюме). – Санкт-Петербург, 2012. – С. 44.

8. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (Итоговый научно-технический отчет) – Санкт-Петербург, 2012. – С. 168.

9. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития / А. Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 7.

10. О Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] : официальный веб-сайт – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/about.aspx> – Название с экрана.

11. Россия – Европейский союз: возможности партнерства / И. М. Бусыгина (рук.) и др.; [гл. ред. И. С. Иванов] ; Российский совет по междунар. делам. – М. : Спецкнига, 2013. – 96 с.

12. Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель / А. С. Філіпенко // Економіка України : Політико-економічний журнал. – 2005. – № 6. – С. 11 – 22.

13. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://knoema.com>. – Title from a screen.

REFERENCES

Boiar, A. O. "Dosvid ekonomichnoi intehratsii tretikh krain z IES" [The experience of economic integration with the EU from third countries]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Esg/2008_58/38.pdf

Burakovskiy, I., Honchar, M., and Movchan, V. *Nedotsilnist uchasti Ukrainy v mytnomu soiuzi Bilorusi, Kazakhstanu ta Rosii: ekspertna arhumentatsiia* [Unreasonableness of Ukraine's participation in the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia: Expert argument]. Kyiv, 2011.

Busygina, I. M. *Rossiiia – Evropeyskiy soiuz: vozmozhnosti partnerstva* [Russia - European Union: opportunities for partnership]. Moscow: Spetskniga, 2013.

Filipenko, A. S. "Intehratsiini perspektyvy Ukrainy: bihravitatsiina model" [Integration Perspectives Ukraine: bihravitatsiina model]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2005): 11-22.

Glazev, Yu. S. "Na vernom puti integratsii" [On the right path integration]. *EvrAziyskaia integratsiia: ekonomika, pravo, politika*, no. 8 (2010): 33-.

Glazev, S. Yu. "O vazhnosti uchastiia Ukrainy v evraziyskom integratsionnom protsesse" [The importance of the participation of Ukraine in the Eurasian integration process.]. *EvrAziyskaia integratsiia: ekonomika, pravo, politika*, no. 14 (2013): 7-12.

Hrushchynska, N. M. "Ukraino-rosiiske spivrobotnytstvo v konteksti rehionalnykh intehratsiinykh ob'iednan" [Ukraine-Russia cooperation in the context of regional integration associations]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2010_4/Grushin.pdf

Kompleksnaia otsenka makroekonomicheskogo efekta razlichnykh form glubokogo ekonomicheskogo sotrudnichestva Ukrainy so stranami Tamozhennogo soiuzia i Edinogo ekonomicheskogo prostranstva v ramkakh EvrAzES (Itogovyy nauchno-tekhnicheskiiy otchet) [Comprehensive assessment of macro-economic effects of different forms of deep economic cooperation between Ukraine and the countries of the Customs Union and the Common Economic Space within the EEC (Final Scientific and Technical Report)]. St. Petersburg, 2012.

Kompleksnaia otsenka makroekonomicheskogo efekta razlichnykh form glubokogo ekonomicheskogo sotrudnichestva Ukrainy so stranami Tamozhennogo soiuzia i Edinogo ekonomicheskogo prostranstva v ramkakh EvrAzES (Analiticheskoe reziume) [Comprehensive assessment of macro-economic effects of different forms of

deep economic cooperation between Ukraine and the countries of the Customs Union and the Common Economic Space within the EEC (Analytical summary)]. St. Petersburg, 2012.

Likhachev, A. E. "Tamozhennyi soiuz Rossii, Belorussii i Kazakhstana: istoriia, sovremennyy etap i perspektivy razvitiia" [Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan : history, present stage and prospects]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiiy vestnik*, no. 6 (2010): 7-.

"O Evraziyskoy ekonomicheskoy komissii" [About the Eurasian Economic Commission]. <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/about.aspx>

"The Global Competitiveness Report 2012 – 2013" <http://knoema.com>

Vybir torhovelnoi polityky Ukrainy: pliusy ta minusy riznykh optsii rehionalnoi intehratsii [Choice of Trade Policy in Ukraine: the pros and cons of different options of regional integration]. Kyiv, 2011.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ЗМІН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ

©2014 МЕЛЕНЦОВА О. В.

УДК 330.101.8:339.9012.23

Меленцова О. В. Методологічні основи компаративного аналізу змін зовнішньоекономічних інститутів

Інституційні зміни – одне з найбільш актуальних напрямів наукових досліджень розвитку господарських систем. Перетворення інститутів зовнішньоекономічних відносин усвідомлено на емпіричному рівні, але не концептуалізовано в теоретичну систему стратегічних дій. Ученими розроблено багато методів, завдяки яким можуть і повинні здійснюватися інституційні зміни, і це може бути застосоване до норм зовнішньоекономічної діяльності в контексті глобальних трансформацій. Компаративний аналіз моделей змін зовнішньоекономічних інститутів повинен містити порівняння витрат інституційних трансформацій при різних траєкторіях і темпах перетворень. Якщо в результаті інституційних перетворень нові інститути не будуть виконувати об'єктивно обумовлених функцій, то це збільшить витрати на реформування і призведе до суспільних втрат. Низькими ризиками трансформування зовнішньоекономічних інститутів характеризується траєкторія дискретних змін шляхом проектування інституційних змін. Методологічною основою є визначення траєкторій перетворення зовнішньоекономічних інститутів на основі виокремлення конкретно можливих моделей інститутів і вибору напрямів трансформування формально можливих у реально можливі. Потребують узагальнення економіко-теоретичні підходи до вибору моделей реформування зовнішньоекономічних інститутів стосовно їх національної складової.

Ключові слова: інституційні трансформації, компаративний аналіз, моделі перетворення зовнішньоекономічних інститутів.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Меленцова Ольга Володимирівна – старший викладач, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: melentsovaolga@inbox.ru

УДК 330.101.8:339.9012.23

Меленцова О. В. Методологические основы компаративного анализа измененной внешнеэкономических институтов

Институциональные изменения – одно из наиболее актуальных направлений научных исследований развития хозяйственных систем. Преобразование институтов внешнеэкономических отношений осознано на эмпирическом уровне, но не концептуализировано в теоретическую систему стратегических действий. Требуется обобщения экономико-теоретических подходов к выбору моделей реформирования внешнеэкономических институтов относительно их национальной составляющей. Учеными разработано много методов, благодаря которым могут и должны осуществляться институциональные изменения, и это может быть применено к нормам внешнеэкономической деятельности в контексте глобальных трансформаций. Компаративный анализ моделей измененной внешнеэкономических институтов должен содержать сравнение затрат институциональных трансформаций при различных траекториях и темпах преобразований. Если в результате институциональных преобразований новые институты не будут выполнять объективно обусловленных функций, то это увеличит расходы на реформирование и приведет к общественным потерям. Низкими рисками трансформации внешнеэкономических институтов характеризуется траектория дискретных изменений путем проектирования институциональных изменений. Методологической основой является определение траекторий преобразования внешнеэкономических институтов на основе выделения конкретно возможных моделей институтов и выбора направлений трансформации формально возможных в реально возможные.

Ключевые слова: институциональные трансформации, компаративный анализ, модели преобразования внешнеэкономических институтов.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Меленцова Ольга Владимировна – старший преподаватель, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: melentsovaolga@inbox.ru

UDC 330.101.8:339.9012.23

Melentsova O. V. Methodological Grounds of Comparative Analysis of Changes of Foreign Economic Institutes

Institutional change is one of the most topical directions of scientific studies of economic system development. Transformation of foreign economic institutes is perceived at the empirical level but is not conceptualised into a theoretical system of strategic actions. Generalisations of economic and theoretical approaches to selection of models of reformation of foreign economic institutes regarding their national component are required. Scientists developed many methods, due to which institutional changes can and should take place, and this could be applied to the rules of foreign economic activity in the context of global transformations. A comparative analysis of models of change of foreign economic institutes should contain comparison of costs of institutional transformations at various trajectories and rates of transformation. If new institutes, in the result of institutional transformations, would not perform objectively conditioned functions, this would increase expenditures on reformation and would result in public losses. The trajectory of discrete changes through designing institutional changes is characterised with low risks of transformation of foreign economic institutes. The methodological basis is identification of trajectories of transformation of foreign economic institutes on the basis of allocation of specifically possible models of institutes and selection of transformation of formally possible into really possible.

Key words: institutional transformations, comparative analysis, foreign economic institutions transformation models.

Рис.: 3. **Bibl.:** 9.

Melentsova Olha V. – Senior Lecturer, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: melentsovaolga@inbox.ru

Імперативом економічного розвитку національної економіки в сучасних умовах є трансформація національної складової інститутів зовнішньоекономічних відносин відповідно до посткризових реалій світового господарства, ефективність якої значною мірою обумовлена глибиною наукового обґрунтування. Оскільки інституційним змінам властива альтернативність траєкторій, невизначеність наслідків, а відповідно і різний рівень ризиків,

теорія інституційних трансформацій повинна бути доповнена методологією компаративного аналізу.

Компаративістика вимагає не обмежуватися описом різних видів зовнішньоекономічних інституційних моделей і порівнянням їх по деякому достатньо довільному набору параметрів, а проводити зіставлення типів зовнішньоекономічних інститутів (типологізацію). Компаративістика дозволяє досліджувати різні існуючі (як одночасно, так і

послідовно в часі) типи і види інститутів зовнішньоекономічних відносин, аналізувати схожість і відмінності між ними. Компаративістика операціоналізує розуміння інституційного механізму трансформації зовнішньоекономічної діяльності шляхом виокремлення конкретно можливих моделей інститутів і поступового просування на основі вибору від формально можливих до реально можливих.

Узагальнення уроків інституційних перетворень останнього часу, використовуючи дослідження Полтеровіча В. М. [6] і спряження їх з основами компаративістики, надають можливість сформулювати декілька принципів інституційного порівняльного аналізу зовнішньоекономічних інститутів.

1. Не існує універсальної моделі інститутів зовнішньоекономічних відносин «для всіх часів і народів». Інституційна модель повинна бути проаналізована в контексті змін сучасної господарської системи, яка набула глобального характеру, що і визначає поле конкретно можливих моделей трансформації зовнішньоекономічних інститутів. Це обумовлює зміну детермінант господарського розвитку. Трансформація національної складової зовнішньоекономічних відносин отримує похідний характер. «Глобальный мир – некая центрированная, иерархически построенная, пирамидальная всемирная целостность, в рамках которой все локальные образования вроде стран, государств, наций и народов и т. д. – не более чем включенные в эту целостность локальные части, зависящие от нее, ей служащие, в ее контексте воспроизводящиеся, – отмечает Ю. М. Осипов. – Не мир произведен от локалий, его составляющих, а локалии производны от мира, из которых он просто состоит» [8]. «В системе всемирного хозяйства происходит кардинальное изменение внутри- и внешнеэкономических зависимостей и закономерностей. Внутриэкономические процессы теряют присущую им в течение многих тысячелетий первичность по отношению к внешнеэкономическим» [1].

Можна виділити етапи в зміні моделей зовнішньоекономічних інститутів на основі об'єктивно-історичної логіки перетворень (рис. 1) і провести їх порівняльний аналіз. На початкових етапах інститути зовнішньоекономічної діяльності детермінувалися значною мірою лише національними інтересами і визначали зміст наддержавних, міждержавних утворень. На четвертому етапі пріоритетними детермінантами із розвитку стали глобальні інститути, які обумовлюють зміни національної складової зовнішньоекономічних інститутів.



Рис. 1. Етапи розвитку зовнішньоекономічних інститутів
Складено автором.

Зовнішньоекономічні інститути виконують функції відповідно до тріади базових національних інтересів:

1) досягнення матеріального благополуччя населення;

2) забезпечення стабільності господарської системи,
3) захист від загроз ззовні.

Під впливом домінування глобальних інститутів формується актуальна структура функцій і відповідно національна складова інститутів зовнішньоекономічної діяльності. Співвідношення між функціями та їх рейтинг визначається станом глобальних інститутів і перш за все – інститутом довіри. Порушення діяльності цього інституту під час кризи приводить до переміщення в актуальній структурі функцій національної складової зовнішньоекономічних інститутів на перший план функції фільтра загроз. Зміцнення інституту довіри в глобальному середовищі обумовлює переміщення на перший план інститутів конкурентостійкості національної економіки. Змістовно функції втілюються в інтегрованій системі правил і норм:

- ✦ інститутів-фільтрів зовнішньоекономічних загроз – комплексу норм протидії порушенням економічної, фінансової, інформаційної безпеки;
- ✦ інститутів-гарантів конкурентостійкості національної економіки – системи норм розширеного відтворення реальних доходів, якості життя, як основи розвитку внутрішнього попиту;
- ✦ інститутів-стимулів конкурентоспроможності національних господарюючих суб'єктів – сукупності норм формування актуального конкурентного потенціалу, розвитку на його основі національних конкурентних переваг і створення умов їх реалізації.

2. Для операціоналізації трансформацій із можливих моделей зовнішньоекономічних інститутів доцільно виокремити реально можливі моделі шляхом порівняння їх за критерієм найбільш повного виконання базових функцій.

Різні траєкторії змін національної складової інституційного середовища зовнішньоекономічної діяльності обумовлюють можливі масштаби і характер реалізації фундаментальних функцій зовнішньоекономічних інститутів.

Зміни зовнішньоекономічних відносин залежно від характеру здійснення можуть відбуватися:

- ✦ дискретно;
- ✦ інкрементно.

Під *дискретними змінами* розуміють радикальні зміни у формальних правилах. *Інкрементним змінам* властиве неуривне прирощення змін, перетікання змісту старих інститутів у нові. Важливою особливістю інституційних змін, підкреслює Д. Норт, є здебільшого їх інкрементний характер [4, с. 17, 21, 116].

Однак у сучасних умовах багато держав наражаються на необхідність активізувати дискретні зміни. Проф. В. Л. Тамбовцев у контексті реально здійснюваних інституційних змін пропонує розрізняти:

- ✦ спонтанні;
- ✦ цілеспрямовані;
- ✦ змішані інституційні зміни.

Спонтанні зміни виникають і поширюються без попереднього задуму чи плану. *Цілеспрямовані* інституційні зміни виникають і здійснюються відповідно до попередньо розробленого плану. *Змішані* – виникають незаплановано, а поширюються свідомо і цілеспрямовано [7, с. 284].

Аналітиками розроблено значну кількість методів, як повинні й можуть здійснюватись дискретні цілеспрямовані інституційні зміни, що може бути застосовано і до норм зовнішньоекономічної діяльності в контексті глобальних трансформацій, а саме:

- ✦ конструювання інститутів (Тамбовцев)
- ✦ трансплантація інститутів (Олійник, Полтерович)

Узагальнюючи вищевикладене, можна виокремити такі моделі інституційних змін зовнішньоекономічних відносин:

- ✦ консервація старих інститутів;
- ✦ часткові спонтанні зміни інститутів;
- ✦ імпорт інститутів;
- ✦ проектування інтегрованих інститутів.

Консервація старих інститутів в умовах змін зовнішнього середовища поступово призводить до повної втрати ними здатності виконувати базові функції.

Часткова спонтанна зміна інститутів зовнішньоекономічної діяльності має реактивний характер, щоб обмежити негативний вплив глобального господарського середовища. Вона може не суперечити виконанню інших функцій, а може і перешкоджати. Імпорт інститутів буде вимагати підлаштування під національну господарську систему і, можливо, тоді забезпечить виконання базових функцій. Проектування інститутів дозволяє повною мірою урахувати як особливості попереднього розвитку, балансу національних інтересів, так і адаптацію їх до імперативного впливу глобальної господарської системи (рис. 2).

Моделі \ Функції	Конкурентостійкості	Конкурентоздатності	Інформаційного і фінансового фільтру
Консервація старих інститутів	-	-	-
Часткові спонтанні зміни інститутів	~	~	+
Імпорту інститутів	обмежено	обмежено	обмежено
Проектування інститутів	+	+	+

- Не забезпечує виконання функції. + Забезпечує виконання функції.

Рис. 2. Спряження траєкторії перетворень інститутів і виконання інститутами базових функцій

Складено автором.

3. Компаративний аналіз моделей змін зовнішньоекономічних інститутів повинен містити порівняння витрат інституційних трансформацій при різних траєкторіях і темпах перетворень.

Класифікація витрат трансформацій зовнішньоекономічних інститутів передбачає виділення:

- ✦ витрат, пов'язаних з перетвореннями загалом;
- ✦ витрат, обумовлених вибором сценарію інституційних перетворень зовнішньоекономічних інститутів;
- ✦ витрат, що можуть виникнути в процесі перетворень зовнішньоекономічних інститутів.

Якщо в результаті інституційних перетворень нові інститути не будуть виконувати об'єктивно обумовлені функції, це як збільшить витрати на реформування, так і призведе до суспільних втрат. Втрат перетворення зовнішньоекономічних інститутів, причинами яких є відсутність попередньої оцінки відповідних трансформаційних ризиків і витрат, нестворення необхідного інституційного середовища, формування інституційних пасток, виникнення інституційних конфліктів.

Оскільки ми аналізуємо імовірнісний характер витрат, то мова буде йти про ризики витрат у різних моделях в процесі інституційних перетворень.

Використовуючи методику Дж. Дея (рис. 3), можна класифікувати чотири моделі за масштабами ризику і ступенем його контрольованості [9].

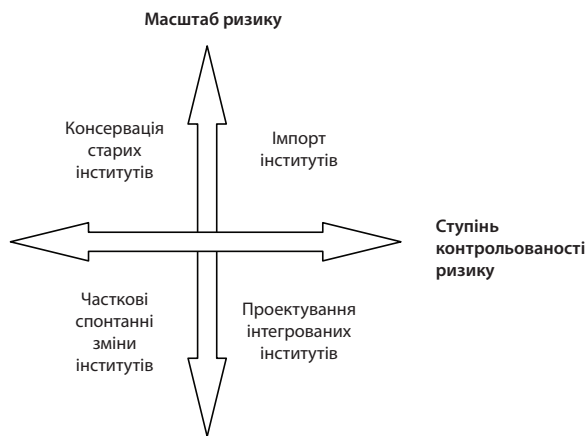


Рис. 3. Матриця компаративного аналізу моделей трансформування інститутів зовнішньоекономічної діяльності

Складено автором.

Найбільші ризики формування неадекватної сучасним глобальним змінам системи інститутів зовнішньоекономічної діяльності виникають при:

- ✦ консервації старих інститутів, тобто повільного дрейфу існуючих інститутів за попередньою логікою, оскільки фактично вони не змінюються і стають гальмом ефективної інтеграції країни до світового господарського простору, яке постійно і динамічно трансформується, тим більше, що ці процеси слабо контролюються;
- ✦ часткових змінах інститутів шляхом інкрементних змін інститутів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки ці перетворення здійснюються повільно, не скеровано при високих темпах змін глобальних інститутів і при домінуванні останніх в актуальній структурі факторів можуть входити в протиріччя з базовими національними інтересами;
- ✦ імпорту інститутів шляхом дискретних змін, оскільки змінюються формальні правила, які можуть мати низький ступень конгруентності інституційній матриці.

Низькими ризиками трансформування зовнішньоекономічних інститутів характеризується траєкторія дискретних змін шляхом проектування інституційних змін.

4. При зміні інститутів необхідно врахування інституційної матриці [2], траєкторії попереднього інституційного розвитку, що дозволить остаточно виокремити не тільки формально можливі, а й реально можливі моделі інституційних трансформацій зовнішньоекономічної діяльності. Це передбачає порівняльний аналіз правил узго-

дження інтересів суспільства і різних груп в процесі трансформації інститутів зовнішньоекономічної діяльності.

Методологічною основою логіки руху до балансу інтересів і адекватної трансформації зовнішньоекономічних інститутів може бути теорія Д. Норта – формування інституційної системи «відкритого доступу» через етап функціонування інститутів обмеженого доступу, які дозволяють поетапно погоджувати інтереси, знаходячи компромісне рішення, ціною якого є втрата ренти [4].

«Представлення країн, що розвиваються, як порядків обмеженого доступу з власної соціальною динамікою, а не як невдалих або недосконалих товариств відкритого доступу, дозволяє по-новому поглянути на перешкоди і інерційність їх розвитку. У рамках такої перспективи розрізняються два завдання розвитку, які зазвичай змішуються. Друга – перехід від товариств з обмеженим доступом до порядків відкритого доступу. Зазвичай саме цим завданням займаються фахівці з проблем розвитку: як трансформувати суспільства, що розвиваються в сучасні капіталістичні демократії. Однак перш, ніж суспільства будуть в змозі трансформуватися таким чином, вони стикаються з першим завданням: як поліпшити соціальну організацію, щоб забезпечити збільшення випуску, зниження рівня насильства, стабільну політичну систему та підвищення індивідуального благополуччя громадян, при цьому залишаючись у режимі обмеженого доступу?» [4]. Це повною мірою допомагає зрозуміти поетапний процес формування зовнішньоекономічних інститутів в країнах з емерджентною економікою, де розвиток господарської системи здійснюється як протистояння інтересів фінансово-промислових груп. У силу структури активів фінансово-промислових груп одні з них є експортоорієнтованими, а інші – імпортоорієнтованими. Чим більш чітко сформувався однобічна орієнтація, тим складніше узгодити інтереси фінансово-промислових груп. Формування односторонньої орієнтації диктується короткостроковими економічними інтересами. А досягнення довгострокової економічної ефективності шляхом диверсифікації активів наштотується на відсутність ринкових механізмів та інститутів-фондового ринку. Це може приводити до селективної дії функцій інститутів зовнішньоекономічної діяльності за окремими видами діяльності чи регіонами.

Згалом, інституційні моделі зовнішньоекономічної діяльності є формою прояву національних економічних інтересів, які мають нормативний характер і не тотожні сумі інтересів окремих господарюючих суб'єктів. Держава має реалізувати національний інтерес, але залежно від її політичної конфігурації, співвідношення у владі господарюючих еліт, державний інтерес може на окремих етапах як наближатися, так і відходити від національного інтересу. Втілення національного інтересу в процесі реформування зовнішньоекономічних інститутів у ринкових системах емерджентного типу повинно здійснюватися поетапно шляхом просування до інституційної системи «відкритого доступу» через етап функціонування інститутів обмеженого доступу, які спрямовані на узгодження інтересів правлячих еліт з метою забезпечення реалізації базових інтересів суспільства.

Таким чином, спряження теорії інституційних трансформацій і компаративного аналізу є методологічною основою визначення траєкторій перетворення зовнішньоекономічних інститутів на основі виокремлення конкретно можливих моделей інститутів і вибору напрямів трансформації формально можливих у реально можливі.

Концептуальне значення має виділення і зіставлення функцій зовнішньоекономічних інститутів, що обумовлює використання як основи класифікації та порівняльного аналізу моделей інституційних перетворень зовнішньоекономічних відносин чіткі соціально-економічні критерії – систему економічних інтересів. Саме це дозволяє глибше зрозуміти особливості трансформації національної складової зовнішньоекономічних інститутів в умовах глобалізації в ринкових системах емерджентного типу. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Елецкий Н.** Переход к глобально-информационному способу производства и модификация общей экономической теории / Н. Елецкий // *МеИМО*. – 2008. – № 2. – С. 22 – 29.
- 2. Кирдина С. Г.** Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) : монография / С. Г. Кирдина // *Постсоветский институционализм* / Подред. Р. М. Нуреева, В. Н. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 75 – 101.
- 3. Коломієць Г. М.** Категорія «ризиків» в дискурсі сучасної економічної теорії / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков // *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. – Економічна серія. – 2010. – № 921. – С. 29 – 34.
- 4. Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – С. 21, 115 – 116.
- 5. Олейник А.** Институциональная экономика. – М. : ИНФРА-М, 2000. С. 206 – 209.
- 6. Полтерович В. М.** Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
- 7. Тамбовцев В. Л.** Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 5. – С. 25 – 38.
- 8.** Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Том 4. – № 3. – Ю. М. Осипов (МГУ, г. Москва);
- 9. Day G. S.** (1986) Tough Questions for Developing Strategies, *The Journal of Business Strategy*, Vol. 6, № 3.

REFERENCES

- Day, G. S. "Tough Questions for Developing Strategies". *The Journal of Business Strategy*, vol. 6, no. 3 (1986).
- Eletskiy, N. "Perekhod k globalno-informatsionnomu sposobu proizvodstva i modifikatsiia obshchey ekonomicheskoy teorii" [The transition to a globally-information process for the production and modification of general economic theory]. *MeiMo*, no. 2 (2008): 22-29.
- Kolomiets, H. M., and Huznenkov, Yu. H. "Kategoriia «ryzykiv» v diskursi suchasnoi ekonomichnoi teorii" [Category "risk" in the discourse of modern economic theory]. *Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina. Ekonomichna serii*, no. 921 (2010): 29-34.
- Kirdina, S. G. "Teoriia institutsionalnykh matrity (primer rossyskogo institutsionalizma)" [The theory of institutional matrices (Example Russian institutionalism)]. In *Postsovetskiy institutsionalizm*, 75-101. Donetsk: Kashtan, 2005.
- Nort, D. *Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Nachala, 1997.
- Osipov, Yu. M. *Ekonomicheskii vestnik RGU*, vol. 4, no. 3 (2006).
- Oleynik, A. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Polterovich, V. M. *Elementy teorii reform* [Elements of the theory of reform]. Moscow: Ekonomika, 2007.
- Tambovtsev, V. L. "Institutsionalnyy rynek kak mekhanizm institutsionalnykh izmeneniy" [Institutional market as a mechanism for institutional change]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 5 (2001): 25-38.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ НЕПРЯМОГО ОЦІНЮВАННЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

© 2014 АВГУСТИН Р. Р.

УДК 343.37

Августин Р. Р. Ідентифікація методології непрямого оцінювання тінізації економіки

У статті обґрунтовано сутність тіньової економіки як об'єктивне явище соціально-економічних відносин та її вплив на безпеку національного господарства через інструменти ціноутворення, фіскальних обмежень, податкового контролю, банківського та страхового регулювання. Доведено необхідність використання непрямого методу оцінювання рівня тінізації економіки поряд з методами прямого контролю зростання тіньових економічних відносин, оскільки такий підхід дозволить раціонально підійти до визначення обсягів і рівня тіньової діяльності. У результаті дослідження виділено різновиди непрямого оцінювання тінізації економіки (методи документального, бухгалтерського та економічного аналізу), їх особливості, переваги і недоліки, результати практичного використання. Розкрито підходи та характеристики-індикатори економічного аналізу, що дозволяють ідентифікувати причини відхилень від нормальної економічної діяльності суб'єктів господарських відносин. Наведено приклади непрямого способу оцінювання розміру тіньової економіки, що стосуються аналізу попиту на гроші та зіставлення темпів зростання грошової маси із обсягом векселів на пред'явника з ВВП.

Ключові слова: метод, непряме оцінювання, тінізація, економіка, аналіз, продукція, процеси
Формула: 10. **Бібл.:** 10.

Августин Руслан Ростиславович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: economist_555@mail.ru

УДК 343.37

UDC 343.37

Августин Р. Р. Идентификация методологии косвенного оценивания тенезации экономики

В статье обоснована сущность теневой экономики как объективное явление социально-экономических отношений и ее влияние на безопасность национального хозяйства через инструменты ценообразования, фискальных ограничений, налогового контроля, банковского и страхового регулирования. Доказана необходимость использования косвенного метода оценки уровня тенезации экономики наряду с методами прямого контроля роста теневых экономических отношений, поскольку такой подход позволит рационально подойти к определению объемов и уровня теневой деятельности. В результате исследования выделены разновидности косвенного оценивания тенезации экономики (методы документального, бухгалтерского и экономического анализа), их особенности, преимущества и недостатки, результаты практического использования. Раскрыты подходы и характеристики-индикаторы экономического анализа, позволяющие идентифицировать причины отклонений от нормальной экономической деятельности субъектов хозяйственных отношений. Приведены примеры косвенного способа оценивания размера теневой экономики, касающиеся анализа спроса на деньги и сопоставление темпов роста денежной массы с объемом векселей на предъявителя с ВВП.

Ключевые слова: метод, косвенное оценивание, тенезация, экономика, анализ, продукция, процессы.
Формула: 10. **Библ.:** 10.

Августин Руслан Ростиславович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра государственного и муниципального управления, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: economist_555@mail.ru

Avhustyn R. R. Identification of Methodology of Indirect Assessment of Economy Shadowing

The article explains the essence of the shadow economy as an objective phenomenon of socio-economic relations and its influence upon national economy security through instruments of pricing, fiscal restrictions, tax control, and banking and insurance regulation. It proves the necessity of use of the indirect method of assessment of the level of economy shadowing along with methods of direct control over the growth of shadowed economic relations, since such an approach would allow rational approach to identification of volumes and level of shadow activity. In the result of the study the article marks out varieties of indirect assessment of economy shadowing (methods of document, accounting and economic analysis), their specific features, advantages and shortcomings and results of practical use. The article reveals approaches and indicators of economic analysis that allow identification of reasons of deviations from the normal economic activity of economic subjects. It provides examples of the indirect method of assessment of the volume of shadowed economy that deal with analysis of demand on money and comparison of rates of the growth of the money supply with the volume of sight drafts with GDP.

Key words: method, indirect assessment, shadowing, economy, analysis, products, processes.
Formulae: 10. **Bibli.:** 10.

Avhustyn Ruslan R. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department State and Municipal Management, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: economist_555@mail.ru

Тіньова економіка є явищем об'єктивно існуючим, негативним, але часто необхідним в умовах недостатньо ефективного державного регулювання соціально-економічних процесів і явищ. Створюючи загрози та негативно впливаючи на розвиток національного господарства, втім водночас виступаючи інструментом соціального захисту населення чи окремого прошарку економічних агентів, її абсолютний і відносний виміри становлять інтерес і формують запит на вивчення з боку державних служб, науково-дослідних організацій, приватних підприємницьких структур, домогосподарств. Відповідно, розробці дієвого та адекватного методологічного базису

оцінювання обсягів і рівня тінізації економіки завжди приділялася доволі пильна увага з боку науковців, дослідників, практичних працівників.

Попри те, незважаючи на наявність цілої низки методичних рекомендацій, які використовуються офіційною владою, а їх результати є інформаційно-аналітичною основою прийняття управлінських рішень, можна стверджувати, що на сьогодні не існує загальновизнаного, ідеального підходу чи методики оцінювання тіньової економіки, а наукові пошуки в цьому напрямі продовжуються. Підтверджують такий висновок чисельні публікації з проблем удосконалення теоретико-методологічних основ тінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням оцінювання обсягу та рівня тіньової економічної діяльності приділяється значна увага в дослідженнях Я. В. Белінської [5], Н. М. Бокун [1], З. С. Варналія [8], В. А. Дубініна [7], Я. А. Жаліла [5], І. М. Кулібаби [1], Ю. І. Кіржецького [9], С. В. Огреби [3], А. П. Павлюка [5], Д. С. Покришки [5], Т. А. Тишук [6], Е. Фейга [10], М. І. Флейчук [8], В. І. Франчук [9], Ю. М. Харізішвілі [6]. Кожен з них характеризується особливостями, перевагами і недоліками, а їх результати не є вичерпною інформаційно-аналітичною основою прийняття управлінських рішень. При цьому важливо не лише визначити числове значення рівня тінізації, але й встановити напрями та міру впливу на розвиток національного господарства, формування системи економічної безпеки держави і раціональних структурних співвідношень її соціально-економічного розвитку.

Метою статті є ідентифікація методології оцінювання тінізації економіки з використанням непрямих методів, що дозволить опосередковано підійти до визначення обсягів та рівня тіньової діяльності.

Аналізуючи вплив тіньової економіки на структурні зміни національного господарства, доходимо висновку, що поширеним інструментом тінізації в реальному секторі є штучне завищення вхідних цін з метою ухилення від сплати ПДВ і податку на прибуток із залученням до реалізації таких схем банків і страхових компаній. Іншими свідченнями розвитку процесів тінізації є динаміка обсягу депозитів відносно обсягу готівки поза банками; різниця між грошовими витратами населення та обсягами роздрібного товарообороту [5, с. 73 – 76]. Відповідно, досліджуючи тінізацію, фахівці оперують більшою мірою загальними макроекономічними характеристиками та їх неузгодженостями, аніж типовими усталеними методичними підходами.

Перевагою аналізу загальних макроекономічних характеристик є врахування не лише рівня тінізації, але й її негативного прояву щодо прискорення інфляційних процесів (унаслідок штучного завищення цін), зростання тіньових фінансових потоків та трансакційних витрат у банківському і страховому секторі, викривлення конкурентного середовища.

Так, науковці Національного інституту стратегічних досліджень фокусують аналіз на кількісних та питомих показниках щодо обсягу неформальної зайнятості, обсягу тіньового капіталу та фінансових потоків, приховуванні земельних відносин, диференціації доходів та витрат населення, готівки в обігу та обсягами виробництва, динаміці цін факторів виробництва, готової продукції та рентабельності виробництва [6, с. 6, 7, 19].

Позаяк, це практичний бік справи. При теоретико-прикладних дослідженнях проблем тіньової економічної діяльності зазвичай застосовують ширший перелік методичних підходів до оцінювання її рівня. Так, у працях С. Огреби пропонуються методи опитування, аналізу податкових перевірок, економіко-правового аналізу, розбіжностей, оцінювання неврахованої вартості, монетарні, економетричні, структурні та спеціальні методи [3, с. 267]; у дослідженнях М. Флейчук аналізуються здебільшого обліково-статистичний (економічний), формально-правовий (контрольно-ревізійний), кримінологічний (юридичний), комплексний методи [8, с. 213].

Відтак, обліково-статистичний, формально-правовий та кримінологічний методи характеризуються як підходи

до прямого оцінювання (ідентифікації шляхом виявлення злочинів, порушень чи приховувань) масштабів та рівня тінізації, що, по-перше, потребує високої ефективності діяльності контролюючих структур та, по-друге, дискусійно в плані динаміки і спадковості обсягів тіньової діяльності. Додамо, що прямий підхід до оцінювання рівня тінізації економіки в економічній теорії ще отримав назву мікрометоду (через застосування спеціальних обстежень, опитувань, перевірок та їх аналізу для виявлення розходжень між доходами і витратами окремих груп платників податку, а також для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності чи для її оцінювання за певною групою економічних показників) або методу відкритої перевірки спеціально створеними контролюючими органами (валютного, митного, банківського, податкового, антимонопольного, торговельного, пожежного, санітарного та ін. контролю).

Поряд із прямими для оцінювання рівня тінізації використовуються й непрямі методи, засновані переважно на інформації систем зведених макроекономічних показників офіційної статистики, даних фінансових і податкових органів. Непрямі методи широко застосовуються при неможливості безпосередньої прямої фіксації досліджуваних параметрів.

Застосування методів непрямих оцінювання дає змогу опосередковано підійти до визначення обсягів та рівня тіньової діяльності. Тут при формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення вже не використовуються результати оперативного-розшукових чи контролюючих заходів, прямих опитувань, а використовується порівняння та динаміка показників, гіпотетично пов'язаних між собою. Відомо, що до основних різновидів непрямих оцінювання тінізації економіки належать методи документального, бухгалтерського та економічного аналізу.

Метод документального аналізу є ретроспективним дослідженням у сфері зовнішнього оформлення чи у змісті облікових документів [9, с. 167]. Його застосування дозволяє виявити деструктивні фактори господарської діяльності, які проявляються у формі специфічних документальних невідповідностей, а саме – протиріч у змісті окремих документів, облікових документів, що відображають ту саму або взаємозалежні операції, облікових документів, що відображають однорідні операції.

Метод бухгалтерського аналізу є системним дослідженням контрольних функцій елементів бухгалтерського обліку (балансу, рахунків і подвійного запису, оцінки та калькуляції, інвентаризації і документування) для виявлення облікових невідповідностей і відхилень у нормальному перебігу економічної діяльності [4, с. 235]. Такі облікові невідповідності проявляються у порушеннях взаємозв'язків між елементами методу бухгалтерського обліку (баланс і рахунки, калькуляція і рахунки), відхиленнях від звичайного порядку відображення економічної діяльності в одному з елементів методу бухгалтерського обліку (наприклад, між аналітичним і синтетичним обліком, між первинними і зведеними документами), порушеннях технологічного процесу облікової роботи (виправлення облікових записів, порушення правил обліку, проведення інвентаризацій тощо).

Водночас, попри віднесення цього методу до групи опосередкованих, на думку автора, його застосування на макrorівні доволі умовне. Це пов'язане з високою трудомісткістю складання галузевих чи секторальних балансів, а надалі з доведенням, що суми відхилень власне і вказують на обсяги

тіньового сектора, оскільки, *по-перше*, первинні фінансово-статистичні дані, які подають суб'єкти господарювання, можуть бути не вірними чи неадекватними реальному стану справ. *По-друге*, економічний комплекс не є замкненою системою, а, відтак, на його балансові співвідношення впливають зовнішні чинники, як от – зовнішньоекономічна діяльність (у т. ч. тіньова). *По-третє*, за умов недосконалого державного контролю існує багато джерел введення та виведення тіньових капіталів, які можуть взаємокомпенсуватися або бути неспіврозмірними, що позначатиметься на офіційних балансових характеристиках, але не в загальних масштабах, а лише в обсягах їх різниці.

Продовженням балансного методу можна вважати структурний підхід, який базується на балансовій ув'язці обсягів тіньового сектора в базових видах економічної діяльності (формула (1)):

$$O_{заг.} = O_m + O_{пв} + O_x + O_{сз} + O_{д} + O_n, \quad (1)$$

де $O_{заг.}$ – сукупний обсяг тіньового сектора, грн; O_m – обсяг тіньового сектора в металургійній галузі, грн; $O_{пв}$ – у паливно-енергетичній галузі, грн; O_x – у хімічній галузі, грн; $O_{сз}$ – у сільському господарстві, грн; $O_{д}$ – у деревообробній, грн; O_n – в інших видах економічної діяльності, грн.

Метод економічного аналізу заснований на врахуванні взаємозв'язків і взаємозумовленостей різних економічних показників, що в умовах нормальної економічної діяльності перебувають у сполученому стані. Економічний аналіз дозволяє розкрити причини відхилень від нормальної економічної діяльності. Тут використовуються такі підходи:

1) *метод сполучених зіставлень*, який передбачає внутрішній порівняльний аналіз діяльності галузі чи сукупності підприємств, коли зіставляються порівнянні показники за низку періодів часу, перевіряються обсяги товарообороту на підставі розрахункових документів платників податків [2, с. 235];

2) *метод спеціальних розрахункових показників* (здебільшого це вартісні характеристики обсягів виробництва і збуту продукції, продажу товарів, наданих послуг, балансового і чистого прибутку), наприклад, зовнішній порівняльний аналіз діяльності однотипних підприємств (із аналогічними середньогалузевими даними), підприємств, аналогічних за величиною і обсягами діяльності;

3) *метод стереотипів*, в основі якого декілька напрямів роботи. По-перше, порівняння фактичних сум основного капіталу із задекларованими (підприємствам, його засновниками і власниками, спорідненими особами); по-друге, порівняння фактичних витрат підприємств (підхід застосовується здебільшого в секторі малого і середнього підприємництва) із обсягами обліковуваних грошових засобів у касі та на розрахунковому рахунку; по-третє, порівняння грошового обігу – загального, що розповсюджується на юридичних і фізичних осіб, і грошового обігу, при якому враховуються окремо грошові доходи юридичних і фізичних осіб. Так, рівень тінізації доходів фізичних та юридичних осіб (R) прийнято визначати за співвідношенням (формула (2)):

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{\sum_{i=1}^n D_i} \times 100, \quad (2)$$

де D – обсяги задекларованих доходів суб'єктів господарювання, грн; E – обсяги витрати суб'єктів господарювання,

грн; $i = 1, \dots, n$ – кількість обстежуваних суб'єктів. Поширення результатів на генеральну сукупність дозволяє визначити загальний рівень «тінізації» доходів.

У свою чергу, рівень тінізації обсягу виробництва і реалізації продукції визначає формула (3):

$$\bar{P} = \frac{\sum_{i=1}^n (100 - ((P_{di} \times 100) / P_{pi}))}{n}, \quad (3)$$

де \bar{P} – середній рівень тінізації обсягу випуску (реалізації) продукції, %; P_{di} – задекларований обсяг випуску (реалізації) продукції i -го виду економічної діяльності; P_{pi} – обсяг випуску (реалізації) згідно експертних оцінок; $i = 1, n$ – кількість аналізованих видів економічної діяльності;

4) метод коригувальних показників, що передбачає зіставлення економічних показників з факторами зовнішнього середовища, у якому функціонують суб'єкти господарювання (наприклад, зіставлення динаміки обсягів продажу товарів і зміною кон'юнктури ринку). З аналогічною метою може застосовуватися метод розходжень, який базується на припущенні про те, що витрати, пов'язані з неформальною діяльністю, відображені у статистичній звітності (формули (4), (5), (6)):

$$Q_{заг} = Q + Q_{прых} = (Z + П) + П_{прых}, \quad (4)$$

де Q і $П$ – обсяг легального виробництва та прибутку, грн; Z – загальна сума витрат на виробництво і реалізацію продукції, грн; $Q_{прых}$ – обсяг приховуваного виробництва, грн; $Q_{заг}$ – загальний обсяг випуску, грн; $П_{прых}$ – обсяг прихованого прибутку, грн;

$$П_{заг} = П + П_{прых}, \quad (5)$$

$$Q_{прых} = П_{прых} = Q_{заг} - Q. \quad (6)$$

Обсяг продукції за звітний період з урахуванням тінізації розраховується за формулою (7):

$$Q_{заг(звітний_період)} = Q_0 \times I_q \times I_p, \quad (7)$$

де Q_0 – обсяг продукції за базисний період, грн; I_q – індекс фізичного обсягу продукції; I_p – індекс цін на продукцію підприємства.

У такому випадку величина Q_0 повинна відображати реальний обсяг продукції за базисний період. Якщо ж уся вихідна інформація містить спотворені дані, то замість величини Q_0 у попередній формулі використовується скореговане значення обсягу продукції за базисний період $Q_{заг0}$. Розрахувати індекс фізичного обсягу можна, лише базуючись на даних офіційної статистичної звітності, тобто без урахування статистичних спотворень (формула (8)):

$$I_q = I_Q / I_p, \quad (8)$$

де I_q – індекс вартості виготовленої продукції, розрахованої за офіційними статистичними даними.

Адомамо, що при застосуванні методу економічного аналізу можуть використовуватися такі характеристики-індикатори, як: наявність значних фінансових вкладень у кризові галузі економіки; невідповідність величини оборотних коштів швидкому зростанню обсягу виробництва (реалізації) товарів, робіт, послуг або значного зниження фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування; наявність факту залежності економічних агентів у певний період від невеликої кількості замовників чи постачальників; зміни у практиці довірних відносин чи в обліковій політиці, що призводять

до значної зміни величини фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування; нетипові угоди економічних суб'єктів особливо у період закінчення року, що істотно впливають на величину фінансових показників; наявність платежів за послуги, які не відповідають реальній (ринковій) вартості послуг; наявність явних недоліків організаційно-управлінської структури; наявність відхилень від встановлених правил у веденні бухгалтерського обліку та звітності; наявність значного сальдо платіжного балансу, зокрема статті «помилки та пропущення» (при значному позитивному сальдо (більше 10%) відбувається відтік товарно-грошових цінностей з країни «тіньовим» шляхом, при негативному – навпаки приплив).

Доволі влучним прикладом непрямого способу оцінювання розміру тіньової економіки є підхід, що стосується аналізу попиту на гроші, охарактеризований у дослідженні «Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації» [7, с. 86 – 87]. Причому його застосування здійснюють у двох варіантах (формули (9) та (10)):

$$M = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7 + a_8x_8 \dots a_nx_n, \quad (9)$$

де M – частка готівки у сукупній грошовій масі, %; x_1 – сума сплачених податків у розрахунку на одну особу, грн; x_2 – грошові доходи на одну особу, грн; x_3 – процентні ставки за валютними кредитами, %; x_4 – процентні ставки за валютними депозитами, %; x_5 – процентні ставки за усіма видами кредитів, %; x_6 – процентні ставки за усіма видами депозитів, %; x_7 – процентні ставки за гривневими кредитами, %; x_8 – процентні ставки гривневими депозитами, %; x_n – інші фактори.

Прихована економічна діяльність розглядається як сукупність неврахованих факторів. Її частку в зміні частки готівкових коштів можна визначити за співвідношенням: $1 - R^2$, де R^2 – скоригований коефіцієнт детермінації. Окремі дослідники вважають подібний підхід дещо спірним, оскільки використовувані незалежні змінні залежать від багатьох інших процесів (наприклад, хоча б інфляції). Надійнішим вважається зіставлення темпів зростання грошової маси та обсягу векселів на пред'явника з ВВП:

$$\ln(C/M2)_t = a_0 + a_1 \ln(1+TW)t + a_2 \ln(WS/Y)t + a_3 \ln R_t + a_4 \ln(Y/N) + \mu_t, \quad (10)$$

де $C/M2$ – співвідношення готівкових коштів в обігу, у т. ч. валютних, до обсягу грошового агрегату $M2$; TW – середньозважена ставка оподаткування, коефіцієнт; WS/Y – частка заробітної плати за основним місцем роботи та за сумісництвом у національному доході, коефіцієнт; Rt – процентна ставка за депозитами, коефіцієнт; Y/N – ВВП на одну особу, грн; μ_t – фіктивна змінна.

За умови наявності тіньової економіки передбачуваний знак при коефіцієнтах незалежних змінних a_1, a_2, a_4 – «плюс», a_3 – «мінус». Для визначення обсягу тіньового сектора здійснюють оцінювання залежної змінної «обсяг готівкових коштів в обігу» з урахуванням відповідних змінних і повторюють аналогічну процедуру визначення цього показника за умови нульової ставки податків. Різниця дорівнюватиме обсягу тінізації, а різниця, помножена на швидкість обігу грошей, вказуватиме на обсяги номінального агрегованого показника тіньового сектору [1, с. 12]. У подальшому дослідження тіньової економіки через зміну обсягу готівкових ресурсів в обігу, зокрема банкнот високого номіналу, досліджували Б. Фрей та В. Поммерс, а через динаміку швидкості грошового обігу – Е. Фейг [10, с. 234].

ВИСНОВКИ

Напрацювання в процесі еволюції наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних дослідників на сутність, джерела формування і проблеми тінізації економіки існують у доволі великій кількості дієвих методичних підходів і методів оцінювання її рівня та обсягів. Втім, кожен з них характеризується власними особливостями відносно застосування, інформаційно-аналітичного забезпечення, організації дослідження і т. д., перевагами і недоліками. Тому для забезпечення системності та комплексності, кількісного та якісного аналізу тінізації економічних відносин залежно від поставлених перед дослідником цілей і завдань, а також поточної ринкової ситуації і можливостей доступу до інформації доцільно підбирати сукупність доступних і дієвих методів і формувати послідовність їх застосування. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бокун Н.** Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. – 1997. – № 7. – С. 11 – 19.
- 2. Дубінін В. А.** Забезпечення корпоративної безпеки підприємства в умовах глобалізації світової економіки / В. А. Дубінін // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – № 4 (43). – С. 109 – 112.
- 3. Огреба С. В.** Методичні аспекти статистичної оцінки масштабів тіньової економіки України / С. В. Огреба // Зб. наук. праць «Економічні науки». – Чернівці: ПВНЗ «Буковинський університет», 2011. – Вип. 7. – С. 256 – 265.
- 4. Огреба С. В.** Статистична оцінка масштабів тіньової економіки України як необхідний інструмент подолання перешкод на шляху вступу України в ЄС / С. В. Огреба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univerua.lv.ua>
- 5.** Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.
- 6.** Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: Аналіт. доп. / Т. А. Тишук, Ю. М. Харізішвілі; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.
- 7.** Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / [за ред. З. С. Варналія]. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
- 8. Флейчук М. І.** Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М. І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.
- 9. Франчук В. І.** Аналіз методів оцінювання та виявлення тіньової економіки / В. І. Франчук, Ю. І. Кіржецький // Науковий вісник ЛДУВП. «Серія економічна». – 2009. – № 1. – С. 164 – 171.
- 10. Feig E.** How big is the irregular economy? / E. Feig // Challenge? – № 6. – P. 214 – 235.

REFERENCES

- Bokun, N., and Kulibaba, I. "Problemy statisticheskoy otsenki tenevoy ekonomiki" [Problems of statistical estimation of the shadow economy]. *Voprosy statistiki*, no. 7 (1997): 11-19.
- Dubinin, V. A. "Zabezpechennia korporativnoi bezpeky pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii svitovoi ekonomiki" [Providing corporate enterprise security in a globalizing world economy]. *Visnyk ahrranoi nauky Prychornomor'ia*, no. 4 (43) (2007): 109-112.
- Fleischuk, M. I. *Lehalizatsiia ekonomiky ta protydiia koruptsii u systemi ekonomichnoi bezpeky: teoretychni osnovy ta stratehichni priorytety v umovakh hlobalizatsii* [Legalization of the economy and combating corruption in the system of economic security: Theoretical foundations and strategic priorities in the context of globalization]. Lviv: Akhill, 2008.

Franchuk, V. I., and Kirzhetskiy, Yu. I. "Analiz metodiv otsiniuvannya ta vyivlennia tynovoi ekonomiky" [Analysis of methods of assessment and detection of the shadow economy]. *Naukovyi visnyk LDUVP. Seriya ekonomichna*, no. 1 (2009): 164-171.

Feig, E. "How big is the irregular economy?". *Challenge*, no. 6: 214-235.

Ohreba, S. V. "Metodychni aspekty statystychnoi otsinky masshtabiv tynovoi ekonomiky Ukrainy" [Methodological aspects of the statistical evaluation of the shadow economy in Ukraine]. *Ekonomichni nauky*, no. 7 (2011): 256-265.

Ohreba, S. V. "Statystychna otsinka masshtabiv tynovoi ekonomiky Ukrainy iak neobkhidnyi instrument podolannia pereshkod na shliakhu vstupu Ukrainy v IES" [Statistical evaluation of the shadow

economy of Ukraine as an essential tool to overcome obstacles to Ukraine's accession to the EU]. <http://www.univeru.ru.ua>

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

Tynova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii [The shadow economy : the nature, characteristics and ways of legalization]. Kyiv: NISD, 2006.

Tyshchuk, T. A., and Kharizishvili, Yu. M. *Tynova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamy podolannia* [The shadow economy in Ukraine : the magnitude and direction of overcoming]. Kyiv: NISD, 2011.

УДК 332.146.2:330.564(477)

О ЗАКОНЕ НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И СОЦИАЛЬНОМ ВЫРАВНИВАНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

© 2014 АЗИЗОВ Г. С., ПОСНЯЯ Е. А.

УДК 332.146.2:330.564(477)

Азизов Г. С., Посная Е. А. О законе неравномерного развития экономики регионов Украины и социальном выравнивании доходов населения

В статье рассмотрены проблемы неравномерного развития экономик регионов и их взаимосвязь в обеспечении экономического роста национального хозяйства Украины. Обосновано, что выравнивание доходов населения по регионам страны путем бюджетного перераспределения и финансового обеспечения развития и экономического роста регионов должно быть осуществлено с учетом вклада каждого региона и перспектив его развития в общий экономический рост национального хозяйства. Система показателей выравнивания регионального развития также, как и оценки уровня их социально-экономического развития, должна учитывать количественные и качественные сущностные их характеристики.

Ключевые слова: законы неравномерного развития регионов, валовой региональный продукт, бюджетное выравнивание, интегральный индекс социально-экономического развития.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Азизов Гаджи Султанович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)

E-mail: ags_10@mail.ru

Посная Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)

E-mail: sntulena@mail.ru

УДК 332.146.2:330.564(477)

Азізов Г. С., Посна О. А. Про закон нерівномірного розвитку економіки регіонів України і соціальне вирівнювання доходів населення

У статті розглянуто проблеми нерівномірного розвитку економік регіонів та їх взаємозв'язок у забезпеченні економічного зростання національного господарства України. Обґрунтовано, що вирівнювання доходів населення по регіонах країни шляхом бюджетного перерозподілу та фінансового забезпечення розвитку та економічного зростання регіонів повинно бути здійснено з урахуванням внеску кожного регіону і перспектив його розвитку в загальне економічне зростання національного господарства. Система показників вирівнювання регіонального розвитку також, як і оцінки рівня їх соціально-економічного розвитку, повинна враховувати кількісні та якісні сутнісні їх характеристики.

Ключові слова: закони нерівномірного розвитку регіонів, валовий регіональний продукт, бюджетне вирівнювання, інтегральний індекс соціально-економічного розвитку.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Азізов Гаджи Султанович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: ags_10@mail.ru

Посна Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: sntulena@mail.ru

UDC 332.146.2:330.564 (477)

Azizov H. S., Posna O. A. On the law of uneven development of Ukrainian regional economy and social levelling of income of the population

The article considers problems of uneven development of regional economies and their interrelation in ensuring economic growth of the national economy of Ukraine. It shows that levelling income of the population by regions through budget re-distribution and financial support of development and economic growth of regions should be carried out with consideration of contribution of each region and prospects of its development into the common economic growth of the national economy. The system of levelling regional development indicators should take into account their quantitative and qualitative characteristics as well as assessments of the level of their socio-economic development.

Key words: laws of uneven development of regions, gross regional product, budget levelling, integral index of socio-economic development.

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

Azizov Hadzhy S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)

E-mail: ags_10@mail.ru

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

E-mail: sntulena@mail.ru

Franchuk, V. I., and Kirzhetskiy, Yu. I. "Analiz metodiv otsiniuvannya ta vyivlennia tynovoi ekonomiky" [Analysis of methods of assessment and detection of the shadow economy]. *Naukovyi visnyk LDUVP. Seriya ekonomichna*, no. 1 (2009): 164-171.

Feig, E. "How big is the irregular economy?". *Challenge*, no. 6: 214-235.

Ohreba, S. V. "Metodychni aspekty statystychnoi otsinky masshtabiv tynovoi ekonomiky Ukrainy" [Methodological aspects of the statistical evaluation of the shadow economy in Ukraine]. *Ekonomichni nauky*, no. 7 (2011): 256-265.

Ohreba, S. V. "Statystychna otsinka masshtabiv tynovoi ekonomiky Ukrainy iak neobkhidnyi instrument podolannia pereshkod na shliakhu vstupu Ukrainy v IES" [Statistical evaluation of the shadow

economy of Ukraine as an essential tool to overcome obstacles to Ukraine's accession to the EU]. <http://www.univeru.ru.ua>

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

Tynova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii [The shadow economy : the nature, characteristics and ways of legalization]. Kyiv: NISD, 2006.

Tyshchuk, T. A., and Kharizishvili, Yu. M. *Tynova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamy podolannia* [The shadow economy in Ukraine : the magnitude and direction of overcoming]. Kyiv: NISD, 2011.

УДК 332.146.2:330.564(477)

О ЗАКОНЕ НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И СОЦИАЛЬНОМ ВЫРАВНИВАНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

© 2014 АЗИЗОВ Г. С., ПОСНЯЯ Е. А.

УДК 332.146.2:330.564(477)

Азизов Г. С., Посная Е. А. О законе неравномерного развития экономики регионов Украины и социальном выравнивании доходов населения

В статье рассмотрены проблемы неравномерного развития экономик регионов и их взаимосвязь в обеспечении экономического роста национального хозяйства Украины. Обосновано, что выравнивание доходов населения по регионам страны путем бюджетного перераспределения и финансового обеспечения развития и экономического роста регионов должно быть осуществлено с учетом вклада каждого региона и перспектив его развития в общий экономический рост национального хозяйства. Система показателей выравнивания регионального развития также, как и оценки уровня их социально-экономического развития, должна учитывать количественные и качественные сущностные их характеристики.

Ключевые слова: законы неравномерного развития регионов, валовой региональный продукт, бюджетное выравнивание, интегральный индекс социально-экономического развития.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Азизов Гаджи Султанович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)

E-mail: ags_10@mail.ru

Посная Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Севастопольский национальный технический университет (ул. Университетская, 33, Севастополь, 99053, Украина)

E-mail: sntulena@mail.ru

УДК 332.146.2:330.564(477)

Азізов Г. С., Посна О. А. Про закон нерівномірного розвитку економіки регіонів України і соціальне вирівнювання доходів населення

У статті розглянуто проблеми нерівномірного розвитку економік регіонів та їх взаємозв'язок у забезпеченні економічного зростання національного господарства України. Обґрунтовано, що вирівнювання доходів населення по регіонах країни шляхом бюджетного перерозподілу та фінансового забезпечення розвитку та економічного зростання регіонів повинно бути здійснено з урахуванням внеску кожного регіону і перспектив його розвитку в загальне економічне зростання національного господарства. Система показників вирівнювання регіонального розвитку також, як і оцінки рівня їх соціально-економічного розвитку, повинна враховувати кількісні та якісні сутнісні їх характеристики.

Ключові слова: закони нерівномірного розвитку регіонів, валовий регіональний продукт, бюджетне вирівнювання, інтегральний індекс соціально-економічного розвитку.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Азізов Гаджи Султанович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: ags_10@mail.ru

Посна Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Севастопольський національний технічний університет (вул. Університетська, 33, Севастополь, 99053, Україна)

E-mail: sntulena@mail.ru

UDC 332.146.2:330.564 (477)

Azizov H. S., Posna O. A. On the law of uneven development of Ukrainian regional economy and social levelling of income of the population

The article considers problems of uneven development of regional economies and their interrelation in ensuring economic growth of the national economy of Ukraine. It shows that levelling income of the population by regions through budget re-distribution and financial support of development and economic growth of regions should be carried out with consideration of contribution of each region and prospects of its development into the common economic growth of the national economy. The system of levelling regional development indicators should take into account their quantitative and qualitative characteristics as well as assessments of the level of their socio-economic development.

Key words: laws of uneven development of regions, gross regional product, budget levelling, integral index of socio-economic development.

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

Azizov Hadzhy S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Sevastopol National Technical University (vul. Universytetska, 33, Sevastopol, 99053, Ukraine)

E-mail: ags_10@mail.ru

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

E-mail: sntulena@mail.ru

Как известно, первичными, простейшими формами неравномерного развития экономики является скачкообразность развития отдельных предприятий, отраслей, сфер экономики, регионов страны (ее областей). Эту неравномерность развития следует изучать и делать определенные выводы, способствующие ускорению развития экономики. Этому и посвящено данное исследование.

Содержание статьи соответствует плану НИР Севастопольского Национального технического университета по проблеме «Организация финансовой деятельности и риски банков в процессе стимулирования интенсивного экономического роста в Украине (шифр «Финансы-5»», Регистрационный № 0113U001018 «Финансы-5»).

В экономической литературе и учебных пособиях выделяется закон неравномерного развития производительных сил в стране, закон территориального разделения труда. Так, например, в учебнике [1] выделяются «закономерности размещения производительных сил», где раскрыта суть территориальных пропорций развития производительных сил Украины, показана их неравномерность размещения, специализация регионов и областей.

В учебнике [2] рассмотрены вопросы размещения и региональное развитие производительных сил и показана специфическая противоречивость в размещении производительных сил Украины. Приведены принципы балансирования территориального развития. Нет никакого сомнения в том, что развитие экономики регионов Украины происходит в соответствии с действием объективного закона неравномерного территориального развития экономики.

Возможно выделить три закона неравномерного развития экономики страны: закон неравномерного развития промышленности; закон неравномерного развития сельского хозяйства; закон неравномерного развития финансовой системы страны. Рассмотрим их последовательно.

В. Кубийович пишет [3, с. 344], что «промышленность западноукраинских земель, которые находились в составе Польши, Румынии, Чехословакии и Венгрии, в период 20 – 30-х годов прошлого века характеризовалась достаточно низким уровнем развития и слабой диверсифицированной структурой. Кроме пищевой, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, производства строительных материалов, значительную роль здесь продолжала играть добыча калийной соли (Калуш, Стебник, Голинь) и нефти (Борислав, Схидница, Битков). Однако объем ее добычи в то время значительно сократился. В 1938 г. он составлял 371 тыс. т, тогда как в 1909 г. этот показатель составлял 2 млн т (5% мировой добычи нефти). Слаборазвитым оставалось машиностроение и металлообработка. Наиболее заметным центром этой отрасли был Львов. Не получила надлежащего развития в западноукраинских землях и прогрессивно возрастающая отрасль того периода – электроэнергетика».

В. Кубийович отмечает [3, с. 345], что «в пределах Галичины и Волыни проживало около 25% населения Польши. В то же время выпуск промышленной продукции здесь не превышал 10%. Подобные диспропорции в развитии промышленности были характерными и для Закарпатья и Северной Буковины. Ситуация, кроме того, еще и осложнялась долговременным экономическим кризисом, который охватил тогда Европу».

Не состоялись эти изменения и после задекларированного перехода страны к рынку, получения ею независимости. В процессе трансформации социально-

экономических условий ведения (переход к рыночным отношениям, интеграция в мировую хозяйственную систему и т. п.) хозяйства, при замедлении реализации действенных реформ в экономической сфере, кризис еще больше усилился и приобрел разрушительный характер.

Промышленный потенциал страны, невзирая на его нынешнее кризисное состояние, является основной предпосылкой роста экономического могущества нашего государства, ведущим фактором который определяет развитие городов и регионов. Решение существующих проблем развития промышленности страны требует разработки четкой и адекватной стратегии. Выход из кризиса, модернизацию и рациональное развитие промышленности можно рассматривать как ключевой момент в осуществлении технологического прорыва в XXI веке, базовую предпосылку становления постиндустриального общества. Именно это должно обеспечить рост качества жизни населения, оздоровления естественной среды страны».

Г. Пидгрушний отмечает, что «в последние годы острота затяжного экономического кризиса в Украине несколько ослабилась. Свидетельством этого определены позитивные тенденции в динамике макроэкономических показателей».

Прежде всего, это касается заметного снижения уровня инфляции, стабилизации национальной валюты, повышения сбалансированности бюджета страны. Показательным фактом улучшения экономической ситуации в Украине является рост валового внутреннего продукта, рост внешнеторгового обращения.

Однако эти позитивные тенденции еще не имеют стойкого и системного характера и требуют разработки и реализации комплекса мероприятий по их закреплению. Среди этих мероприятий главное место принадлежит активизации инвестиционной деятельности и росту объемов промышленного производства, совершенствованию его структуры.

Как показывает мировой опыт, общественный прогресс стран во многом определяется именно этими видами хозяйственной деятельности, которые тесно взаимосвязаны между собой» [4, с.4].

Г. Пидгрушний продолжает: «Развитие промышленности и инвестиционной сферы происходит под воздействием многих, часто разнонаправленных факторов. Как и раньше, важную роль в развитии хозяйства, и, в частности, промышленности, играли традиционные факторы, хотя влияние некоторых из них заметно ослабилось. Среди них, в первую очередь, следует отметить экономико-географическое положение Украины и ее регионов, уровень развития транспортной инфраструктуры, наличие и качество рабочей силы, естественно-ресурсный потенциал, экологическую ситуацию в стране. Влияние большинства из них в последние годы имело позитивную направленность, в целом содействуя развитию экономики» [4, с. 4].

Важным условием развития промышленности и инвестиционной сферы является формирование рыночной инфраструктуры. В последнее десятилетие в Украине появились большое количество разнообразных рыночных учреждений (коммерческих банков, страховых компаний, лизинговых компаний, негосударственных пенсионных фондов, фондовых бирж и т. п.) и принципиально новых (центров бизнеса, консалтинговых и маркетинговых организаций, аудиторских фирм и др.). Степень насыщенности и уровень развития рыночной инфраструктуры существенно влияют на темпы экономического роста регионов.

Крайне важным фактором современного развития экономики Украины является ее подключение к мировой информационно-коммуникационной сети, в первую очередь, к Интернету и сотовой связи, и высокие темпы компьютеризации всех сфер жизнедеятельности общества.

В условиях информационной и технологической революции, которая имеет глобальный характер, исключительно важную роль приобретают научно-технические и интеллектуальные факторы.

Другой закономерностью неравномерного развития экономики страны является различный уровень сельскохозяйственного производства, определяемый существенным разнообразием в почвенно-климатических условиях отдельных областей.

В областях черноземной зоны, где выпадает более 600 мм осадков в год, произведено в 2012 г. более 12,3 тыс. грн валовой продукции на гектар (Винницкая, Киевская, Черкасская, Полтавская области), другая зона также расположена на черноземах (Днепропетровская, Харьковская, Хмельницкая), но имеет 550 мм осадков на гектар и получает более 9,6 тыс. грн валовой продукции. Но есть зоны с подзолистыми почвами и избыточным увлажнением (Волынская и Ровенские области) и зоны, где выпадает менее 400 мм осадков (АРК и Луганская область), где уровень производства составляет 4,2 – 6,9 тыс. грн валовой про-

дукции. Как видим, тенденция неравномерного развития определяется объективными природными условиями.

Таким образом, вторая особенность закономерности неравномерного развития экономики регионов обусловлена природными факторами.

Третья закономерность неравномерного развития экономики исходит из особенностей движения денежной массы по территории страны, а это приводит к концентрации капитала, прежде всего в столице, а затем по крупным промышленным центрам страны, то есть в наиболее экономически развитых регионах.

Проведенный анализ убеждает нас в том, что объективным законом экономики является неравномерное ее развитие в экономических регионах, которые отличаются различием в уровне фондовооруженности труда, различием в производительности труда, и все это влечет различие в получении валовой добавленной стоимости и реальных доходов населения.

Результатом воздействия рассмотренных трех закономерностей выступает итоговый показатель выхода валового регионального продукта на душу населения по регионам страны. Характеристика выхода валового регионального продукта дана в табл. 1.

Таблица 1

Валовой региональный продукт в расчете на одного человека (в фактических ценах, грн)

Область Украины и АРК	Год									Разы к Черновицкой обл., 2010 г.
	1996	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 г. к 1996 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Украина	1356	2788	9372	11630	15496	20495	19832	23600	17,4	2,15
АРК	986	1937	6460	8101	10574	13898	13933	16507	16,7	1,51
Области:										
Винницкая	1145	2104	5966	7328	9159	12061	12145	14332	12,5	1,31
Волынская	942	2077	6285	7397	9711	12340	11796	13916	14,8	1,27
Днепропетровская	1706	3562	11909	15239	20868	30918	27737	34709	20,3	3,17
Донецкая	1646	3509	12490	15725	20197	26028	23137	28986	17,6	2,65
Житомирская	1199	1987	5554	6636	8485	11545	11419	14616	12,2	1,34
Закарпатская	723	1677	5373	6576	8452	10626	10081	12278	16,9	1,12
Запорожская	1821	3795	10683	13369	18022	23232	20614	23657	13,0	2,16
Ивано-Франковская	1012	2142	6916	8157	10055	12940	12485	14814	14,6	1,35
Киевская	1597	3255	8673	10918	15033	20593	21769	26140	16,4	2,39
Кировоградская	1069	1860	6394	7723	9546	13515	13096	15533	14,5	1,42
Луганская	1253	2439	8131	10085	13628	18338	16562	19788	15,8	1,8
Львовская	1095	2159	6657	8351	10915	13902	14093	16353	14,9	1,49
Николаевская	1299	2563	7801	9769	12227	16175	17050	20276	15,6	1,85
Одесская	1371	2828	8619	10379	13827	19638	20341	22544	16,4	2,07
Полтавская	1718	3423	11574	14330	18500	22476	22337	29652	17,3	2,71
Ровненская	1171	2118	6269	7724	9695	12217	11699	13785	11,8	1,26
Сумская	1364	2631	6497	7848	10249	13622	13631	15711	11,5	1,44
Тернопольская	930	1605	4603	5819	7510	9688	10240	11713	12,6	1,07
Харьковская	1410	2799	9025	11353	15645	21294	21228	23639	16,8	2,16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Херсонская	1048	1925	5713	6744	8122	11944	12256	14346	13,7	1,31
Хмельницкая	1233	2028	5764	7023	9100	11932	11780	13602	11,0	1,24
Черкасская	1357	2203	6681	8209	10331	14581	14393	17325	12,8	1,58
Черновицкая	893	1411	4654	5650	7369	9383	9771	10939	12,3	1,0
Черниговская	1296	2407	6474	7714	10081	13213	13121	15406	11,9	1,4

Источник: разработка автора, Статистичний щорічник АРК за 2012 р. Головне управління статистики в АРК.

Из данных табл. 1 видно, что за исследуемые 14 лет происходили процессы дальнейшего размежевания областей Украины по уровню валового регионального продукта в расчете на одного жителя. Неравномерность развития выражалась в том, что одни регионы, например, Днепропетровская область, увеличила выход ВРП в 20,3 раза, в то время как такие области, как Черниговская, – только в 11,9 раза, Сумская – в 11,5 раза, Ровенская – в 11,8 раза, Хмельницкая – в 11,5 раза. Это значит, что ряд областей развивался более быстрыми темпами, чем другие. Если принять Черновицкую область по выходу ВРП за единицу в 2010 г., то разница в уровне валового регионального продукта по областям окажется такой: в Днепропетровской области выше в 3,17 раза, Полтавской – в 2,75 раза, Донецкой – в 2,65 раза, Запорожской – в 2,6 раза, Киевской – в 2,3 раза, Харьковской – в 2,16 раза, Одесской – в 2 раза.

В результате этого сложилась картина неравномерного уровня выхода валовой добавленной стоимости (ВДС) по регионам, что видно из табл. 2. В 1996 г. уже имелось серьезное различие по уровню производства между

областями Украины, но они еще больше дифференцировались. Вышли также из группы с высоким уровнем отдачи Сумская и Черкасская области, а в группу с очень низким уровнем отдачи ВДС, помимо западно-украинских областей, вошли также Херсонская и Хмельницкая области.

Но государство проводит политику социального выравнивания, изымая от наиболее производительных областей и передавая трансферты областям, которые не создали достаточного ВРП (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что доход на душу населения в 11 областях Украины был выше валового регионального продукта, приходящегося на одного жителя. Это значит, что созданная валовая стоимость в наиболее развитых областях Украины государством перераспределяется в пользу тех областей, которые не создали достаточной добавленной валовой стоимости.

Обделенными чувствуют себя те области, которые создали большой валовой региональный продукт, а получили сравнительно невысокий душевой доход, вследствие его изъятия и перераспределения. Например, Днепропе-

Таблица 2

Характеристика неравномерного уровня получения валового регионального продукта в расчете на одного человека по областям Украины, 1996 – 2010 гг.

Группировка областей по уровню ВДС на человека, 1996 г.	Название областей и сумма валового регионального продукта на человека, 1996 г., грн		Группировка областей по уровню ВДС на человека 2010 г.	Название областей и сумма валового регионального продукта на человека, 2010 г., грн	
	Очень высокий уровень	Запорожская		1821	Очень высокий уровень
Полтавская		1718	Полтавская	29653	
Днепропетровская		1706	Донецкая	28986	
Донецкая		1646	Киевская	26140	
Киевская		1597			
Высокий уровень	Харьковская	1410	Высокий уровень	Запорожская	23657
	Одесская	1371		Харьковская	23639
	Сумская	1364		Одесская	22544
	Черкасская	1357		Николаевская	20275
	Николаевская	1299		Луганская	19758
Низкий уровень	Автономная Республика Крым	986	Низкий уровень	Черновицкая	10930
	Волынская	942		Тернопольская	11713
	Тернопольская	930		Закарпатская	12278
	Черновицкая	893		Ровенская	13705
	Закарпатская	723		Волынская	13916
			Хмельницкая	13602	

Источник: разработка автора, Статистичний щорічник АРК за 2012 р. Головне управління статистики в АРК.

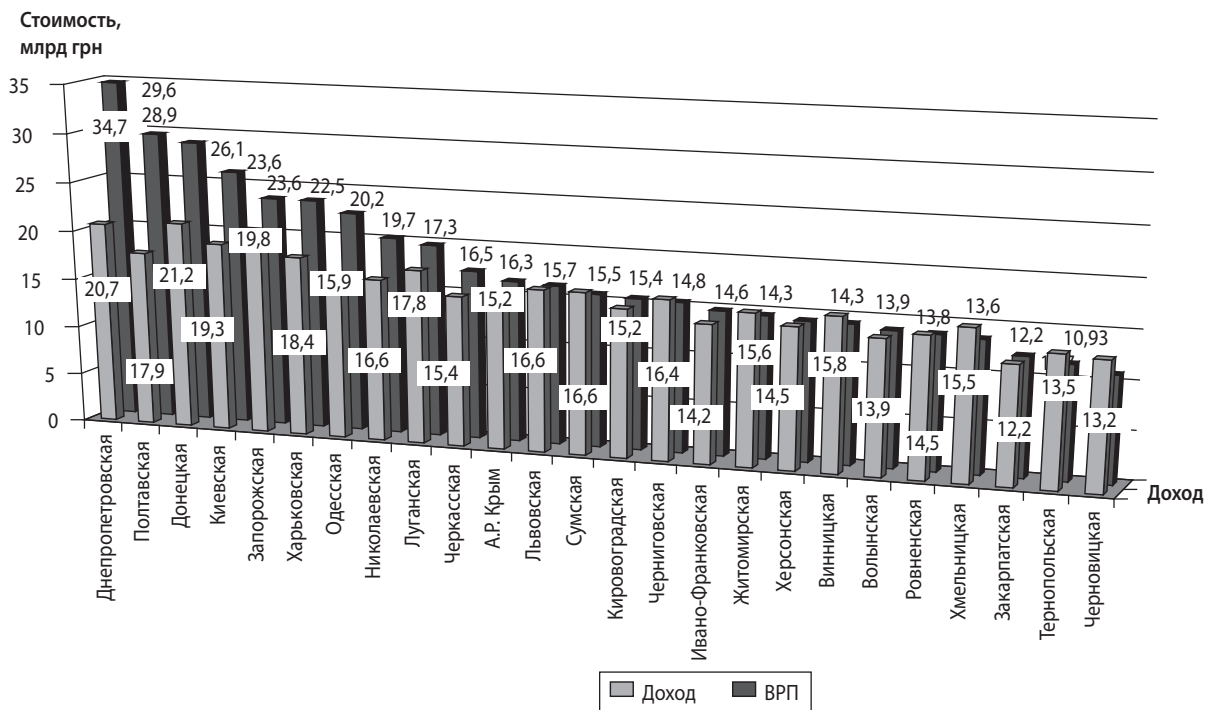


Рис. 1. Соотношение между валовым региональным продуктом и совокупным доходом в расчете на душу населения по областям Украины, 2010 г.

тровская область создала на одного жителя ВРП на сумму 34,1 тыс. грн, а получила доход 20,6 тыс. грн; Полтавская область создала на одного жителя ВРП на сумму 29,65 тыс. грн, а получила доход 17,38 тыс. грн; Донецкая область создала на одного жителя ВРП на сумму 28,98 тыс. грн, а получила доход 21,36 тыс. грн.

Если действует закон неравномерного развития регионов, то, следовательно, возникают требования к государственному бюджету, на который возложена миссия обеспечения пропорциональности социально-экономического развития и материального благополучия жителей экономики Украины.

Так, А. Е. Буряченко [5, с. 2] разрабатывает систему бюджетного выравнивания в процессе реализации региональной политики государства для удовлетворения стандартных потребностей жителей различных административно-территориальных единиц Украины.

Вся разработка автора преследует цель использования трансфертов для регулирования жизненного уровня населения и не поднимает вопрос об ускорении экономического развития Украины, автор считает, что «богатые регионы» должны отдавать «бедным регионам» часть своих доходов, то есть «поделиться» с бедными, ограничивая тем самым возможности развития собственной экономики.

Н.А. Соколов в работе [6, с. 6–9] «Совершенствование управления региональным социально-экономическим развитием в условиях транзитивной экономики» исследовал методы интегральной оценки социально-экономического развития региона и выдвинул показатель «индекс регионального человеческого развития». Автор доказал, что существующие методы регулирования трансфертной политики не отвечают современным экономическим отношениям. Применяемая Кабинетом Министров Украины «формула распределения межбюджетных трансфертов» не учитывает сложившиеся региональные диспропорции в развитии объектов социальной инфраструктуры, раз-

личия в уровне заболеваемости населения, экологическую обстановку и т. п. Автор обосновал принципы формирования местных бюджетов на основе социальных стандартов. Н. А. Соколов [6, с. 7] предложил «индекс регионального человеческого развития» и «интегральные индексы составных частей человеческого развития».

Мы считаем интересным предложенную систему коэффициентов: интегральный индекс демографического развития, интегральный индекс развития рынка труда, интегральный индекс доходов, интегральный индекс условий жизни, интегральный индекс охраны здоровья, интегральный индекс образования, интегральный индекс социальной среды, интегральный индекс финансового состояния, интегральный индекс экологической ситуации, индекс регионального человеческого развития, общий интегральный коэффициент. Но *почему среди такого большого количества индексов, которые созданы для справедливого распределения трансфертов, нет главного – индекса уровня развития экономики?* Именно от этого уровня и зависят значения всех остальных индексов. Такой подход, с нашей точки зрения, не способствует целям инновационного развития экономики Украины.

Несправедливость относительно перераспределения средств между регионами на современном этапе стала очевидной. Однако органы власти регионов-реципиентов не очень проникаются проблемами повышения эффективности собственного производства, если они знают, что получают финансовую помощь за счет регионов-доноров. Такая практика ведения хозяйства позволяет перекладывать ответственность за некомпетентность органов местной власти на правительство. Таким образом, применение интегрированного рейтингового показателя, который обуславливает уровень социально-экономического развития регионов, рядом с другими методиками для определения объемов государственных трансфертов в местные бюджеты

позволит предотвратить практику предоставления необоснованных дотаций из государственного бюджета определенному региону. Кроме того, разработка новых подходов к решению проблемы межбюджетных отношений и механизма формирования местных бюджетов создаст условия для привлечения потенциала регионов к обеспечению постоянного экономического роста и повышению жизненного уровня населения в государстве, а также реализации на практике принципов бюджетного федерализма.

Подведем некоторые итоги проведенным разработкам, опубликованным в литературе. Что авторы понимают под государственным регулированием экономики? Если создание при помощи бюджетного финансирования одного и того же уровня жизни по всей территории Украины, то как быть с теми районами, которые вырвались вперед в оплате труда? Выровнять? Но это социалистическая близорукость. Центр внимания должен быть направлен на ускоренный рост экономики на инновационной основе. Социальные последствия проявляются при быстром росте производства товаров и услуг.

Исходя из анализа и критического обзора литературы можно сделать следующие **выводы**.

К объективным и субъективным факторам, лежащим в основе неравномерного развития регионов, следует отнести: уровень развития производительных сил, природно-климатическое многообразие территорий, концентрацию капитала, управление региональным потенциалом и т. д.

На уровне территориальных формирований результатом совокупного воздействия факторов выступает выход валового регионального продукта на душу населения. Разрыв между полярными (низким и высоким) уровнями регионов за 15 лет не только не сократился, но и увеличился с 2,5 раз до 3,2 раз.

Важнейшим источником финансового обеспечения регионального развития (особенно для слаборазвитых регионов) является поступление финансовых ресурсов посредством механизма перераспределения ВВП и бюджетного выравнивания. Это направление финансового обеспечения устойчивого роста экономики имеет как позитивные стороны, так и негативы: положительно то, что оно способствует «подтягиванию» уровня материального обеспечения населения до принятых стандартов, нерационально то, что территориальные формирования с высоким уровнем экономического роста ограничиваются в саморазвитии и, в конечном счете, сказываются на благосостоянии их жителей: Полтавская область, создав на одного жителя ВРП на сумму 29,65 тыс. грн, получила доход на душу населения в размере 17,38 тыс. грн, Черниговская область – 10,93 тыс. грн и 13,2 тыс. грн, соответственно.

Метод интегральной оценки социально-экономического развития региона на основе показателя «индекса регионального человеческого развития» нуждается в дополнении показателем, отражающим уровень развития экономики региона. В качестве усиления самоуправления регионов рекомендуется использовать принципы критического объема финансовых ресурсов, эффективной структуры источников финансирования, гарантированного финансирования, эффективного государственного контроля над использованием бюджетных ресурсов в регионах.

Формирование самодостаточной бюджетной единицы путем укрупнения низовых административно-территориальных единиц хотя и позволит сделать самодостаточ-

ным укрупненный регион, но коренным образом не решит вопрос об ускорении экономического развития территориальных формирований.

В модели межбюджетного регулирования развития регионов, наряду с показателями влияния удельного веса расходной части консолидированного бюджета в валовом внутреннем продукте на прирост реального валового внутреннего продукта и влияния удельного веса расходной части бюджета региона в суммарных расходах местных бюджетов на удельный вес ВДС региона в общем объеме ВДС по Украине, Д. С. Остапчук [10] рекомендовал определять интегрированный показатель уровня социально-экономического развития регионов в расчете на душу населения, который будет определяться как сумма рейтинговых оценок каждого региона по разным параметрам, в частности, уровню бюджетного обеспечения, сумме привлеченных инвестиций, объему промышленной и сельскохозяйственной продукции, уровню безработицы и т. п. Однако нам кажется, что его надо дополнить индексом «человеческого развития».

Мы считаем, что интегральный индекс должен объединять как систему показателей «человеческого развития», так и систему показателей экономического развития региона. Этот интегральный показатель несколько снизит уровень выравнивания социальной жизни, но создаст предпосылки для ускорения экономического развития тех регионов, которые имеют возможности роста и таким образом стимулируют к дальнейшему интенсивному развитию. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Основи економічної теорії : Підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Клишко та ін. ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.
2. Економічна теорія: Політекономія : Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 631 с.
3. Кубійович В. Галичина / В. Кубійович // Енциклопедія українознавства. – Львів, 1993. – С. 342 – 351.
4. Підгрушний Г. П. Особливості, тенденції та перспективи напрямки розвитку промисловості України та її регіонів / Г. П. Підгрушний // Український географічний журнал. – 2000. – С. 20 – 25.
5. Буряченко А. Є. Світовий досвід надання бюджетних трансфертів місцевим органам влади / А. Є. Буряченко // Збірник наукових праць. – Ірпінь : Науковий вісник Академії ДПС України, 2001. – № 1(11). – С. 27 – 32.
6. Соколов Н. А. Прогнозирование показателей социально-экономического развития региона / Н. А. Соколов. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – 79 с.
7. Демків О. І. Активізація бюджетної політики у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів (на прикладі Львівської області) : автореферат / О. І. Демків. – Львів, 2006. – С. 24.
8. Дроздовська О. С. Бюджетний устрій держави та особливості його формування в Україні : автореферат / О. С. Дроздовська. – Київ ; Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України, 2005. – 24 с.
9. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.
10. Остапчук С. Формування місцевих бюджетів та врегулювання міжбюджетних відносин в Україні / С. Остапчук // Веб-портал «Депутат» 07.03.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : deputat.org.ua

REFERENCES

Buriachenko, A. Ie. "Svitovii dosvid nadannia biudzhetykh transfertiv mistsevym orhanam vlady" [World experience providing fiscal transfers to local governments]. *Naukovyi visnyk Akademii DPS Ukrainy*, no. 1 (11) (2001): 27-32.

Chukhno, A. A., Yeshchenko, P. S., and Klymko, H. N. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Basic economic theory]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2001.

Chuhunov, I. Ya. *Biudzhetniy mekhanizm rehulivannia ekonomichnoho rozvytku* [Fiscal adjustment mechanism of economic development]. Kyiv: NIOS, 2003.

Demkiv, O. I. "Aktyvizatsiia biudzhetnoi polityky u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv (na prykladi Lvivskoi oblasti)" [Activation of budget policy to ensure socio-economic development (for example, Lviv region)]. *Avtoreferat*, 2006.

Drozdovska, O. S. "Biudzhetniy ustroi derzhavy ta osoblyvosti ioho formuvannia v Ukraini" [Fiscal structure of the state and especially its formation in Ukraine]. *Avtoreferat*, 2005.

Ekonomichna teoriia: Politekonomiia [Economics : General]. Kyiv: Znannia, 2006.

Kubiiiovych, V. "Halychyna" [Galicia]. In *Entsyklopediia ukrainoznavstva*, 342-351. Lviv, 1993.

Ostapchuk, C. "Formuvannia mistsevyykh biudzhetyv ta vrehulivannia mizhbiudzhetykh vidnosyn v Ukraini" [The formation of local budgets and resolution of intergovernmental relations in Ukraine]. <http://deputat.org.ua>

Pidhrushnyi, H. P. "Osoblyvosti, tendentsii ta perspektyvy napriamky rozvytku promyslovosti Ukrainy ta ii rehioniv" [Features, Trends and Prospects of development of the industry of Ukraine and its regions]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal* (2000): 20-25.

Sokolov, N. A. *Prognozirovanie pokazatelya sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regiona* [Prediction of socio-economic development of the region]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2005.

УДК 658.168:339.13.024

РИНОК ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ: ВІД СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ

© 2014 ГРЕЧАНА С. І., ГРІНЧУК К. С.

УДК 658.168:339.13.024

Гречана С. І., Грінчук К. С. Ринок злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики

Мета статті полягає у визначенні тенденцій та перспектив розвитку ринку злиттів і поглинань України в аспекті впливу на цей процес світового досвіду проведення М&А угод в умовах глобалізації. У результаті дослідження було проаналізовано найбільш вагомі операції злиттів і поглинань, що відбулися у світовій економіці та в Україні останніми роками. Виявлено та здійснено поглиблену оцінку різноманітності мотивів і механізмів їх здійснення з позицій практики розвинутих країн і транснаціональних корпорацій, а також вітчизняних об'єднань підприємств. Визначено, що в Україні переважають угоди жорсткого або вимушеного характеру поглинань, специфічною ознакою яких є не тільки їх занижена вартість, а й пряма належність покупців до олігархічно-політичних структур. Обґрунтовано негативний вплив цих особливостей на обсяг і активність національного М&А ринку. Сформульовано та запропоновано систему заходів з боку держави і суб'єктів господарювання, термінове застосування якої дозволить створити сприятливі умови розвитку національного ринку злиттів і поглинань.

Ключові слова: М&А ринок, злиття та поглинання, синергетичний ефект, мотив, угода, рейдерство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

Гречана Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Донецька, 43, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

E-mail: svigrech@mail.ru

Грінчук Катерина Сергіївна – студентка, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

E-mail: katiassport@yandex.ru

УДК 658.168:339.13.024

Гречаная С. И., Гринчук Е. С. Рынок слияний и поглощений: от мирового опыта к национальной практике

Цель статьи заключается в определении тенденций и перспектив развития рынка слияний и поглощений Украины в аспекте влияния на этот процесс мирового опыта осуществления М&А сделок в условиях глобализации. В результате исследования были проанализированы наиболее значительные операции слияний и поглощений, произошедшие в мировой экономике и в Украине за последние годы. Выявлена и дана углубленная оценка разнообразию мотивов и механизмов их осуществления с позиции практики развитых стран и транснациональных корпораций, а также отечественных объединений предприятий. Определено, что в Украине преобладают сделки жесткого или вынужденного характера поглощений, специфическими признаками которых являются не только их заниженная стоимость, но и прямая принадлежность покупателей к олигархическо-политическим структурам. Обосновано негативное влияние этих особенностей на объем и активность национального М&А рынка. Сформулирована и предложена система мероприятий со стороны государства и субъектов хозяйствования, немедленное применение которой позволит создать благоприятные условия для развития национального рынка слияний и поглощений.

Ключевые слова: М&А рынок, слияния и поглощения, синергетический эффект, мотив, соглашение, рейдерство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

Гречаная Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий, Технологический институт Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

E-mail: svigrech@mail.ru

Гринчук Екатерина Сергеевна – студент, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

E-mail: katiassport@yandex.ru

UDC 658.168:339.13.024

Hrechana S. I., Hrinchuk K. S. Merger and acquisition market: from world experience to national practice

The goal of the article lies in identification of tendencies and prospects of development of the merger and acquisition market of Ukraine in the context of influence of the world M&A experience upon this process under conditions of globalisation. In the result of the study the article analyses the most significant merger and acquisition operations that took place in the world practice and in Ukraine in recent years. The article reveals and deeply assesses the variety of motives and mechanisms of their realisation from the position of practice of developed countries and trans-national corporations and also domestic associations of enterprises. It shows that transactions of tough or forced character of acquisition prevail in Ukraine, specific features of which are not only the reduced cost but also direct belonging of buyers to oligarchic-political structures. It explains negative influence of these specific features upon volume and activity of the national M&A market. It formulates and offers a system of state and economic subjects measures, immediate application of which would allow creation of favourable conditions for development of the national merger and acquisition market.

Key words: M&A market, mergers and acquisitions, synergy effect, motive, agreement, raiding.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

Hrechana Svitlana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics of Enterprises, Technological Institute of East Ukraine Volodymyr Dahl National University (vul. Donetska, 43, Severodonetsk, Luganska obl., 93400, Ukraine)

E-mail: svigrech@mail.ru

Hrinchuk Kateryna S. – Student, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyi, 20a, 91034, Ukraine)

E-mail: katiassport@yandex.ru

REFERENCES

Buriachenko, A. Ie. "Svitovii dosvid nadання biudzhetykh transfertiv mistsevym orhanam vlady" [World experience providing fiscal transfers to local governments]. *Naukovyi visnyk Akademii DPS Ukrainy*, no. 1 (11) (2001): 27-32.

Chukhno, A. A., Yeshchenko, P. S., and Klymko, H. N. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Basic economic theory]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2001.

Chuhunov, I. Ya. *Biudzhetni mekhanizm rehulivannia ekonomichnoho rozvytku* [Fiscal adjustment mechanism of economic development]. Kyiv: NIOS, 2003.

Demkiv, O. I. "Aktyvizatsiia biudzhetnoi polityky u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv (na prykladi Lvivskoi oblasti)" [Activation of budget policy to ensure socio-economic development (for example, Lviv region)]. *Avtoreferat*, 2006.

Drozdovska, O. S. "Biudzhetni ustroi derzhavy ta osoblyvosti ioho formuvannia v Ukraini" [Fiscal structure of the state and especially its formation in Ukraine]. *Avtoreferat*, 2005.

Ekonomichna teoriia: Politekonomiia [Economics : General]. Kyiv: Znannia, 2006.

Kubiiiovych, V. "Halychyna" [Galicia]. In *Entsyklopediia ukrainoznavstva*, 342-351. Lviv, 1993.

Ostapchuk, C. "Formuvannia mistsevyykh biudzhetyv ta vrehulivannia mizhbiudzhetykh vidnosyn v Ukraini" [The formation of local budgets and resolution of intergovernmental relations in Ukraine]. <http://deputat.org.ua>

Pidhrushnyi, H. P. "Osoblyvosti, tendentsii ta perspektyvy napriamky rozvytku promyslovosti Ukrainy ta ii rehioniv" [Features, Trends and Prospects of development of the industry of Ukraine and its regions]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal* (2000): 20-25.

Sokolov, N. A. *Prognozirovanie pokazatelya sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regiona* [Prediction of socio-economic development of the region]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2005.

УДК 658.168:339.13.024

РИНОК ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ: ВІД СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ

© 2014 ГРЕЧАНА С. І., ГРІНЧУК К. С.

УДК 658.168:339.13.024

Гречана С. І., Грінчук К. С. Ринок злиттів і поглинань: від світового досвіду до національної практики

Мета статті полягає у визначенні тенденцій та перспектив розвитку ринку злиттів і поглинань України в аспекті впливу на цей процес світового досвіду проведення М&А угод в умовах глобалізації. У результаті дослідження було проаналізовано найбільш вагомі операції злиттів і поглинань, що відбулися у світовій економіці та в Україні останніми роками. Виявлено та здійснено поглиблену оцінку різноманітності мотивів і механізмів їх здійснення з позицій практики розвинутих країн і транснаціональних корпорацій, а також вітчизняних об'єднань підприємств. Визначено, що в Україні переважають угоди жорсткого або вимушеного характеру поглинань, специфічною ознакою яких є не тільки їх занижена вартість, а й пряма належність покупців до олігархічно-політичних структур. Обґрунтовано негативний вплив цих особливостей на обсяг і активність національного М&А ринку. Сформульовано та запропоновано систему заходів з боку держави і суб'єктів господарювання, термінове застосування якої дозволить створити сприятливі умови розвитку національного ринку злиттів і поглинань.

Ключові слова: М&А ринок, злиття та поглинання, синергетичний ефект, мотив, угода, рейдерство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

Гречана Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств, Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Донецька, 43, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

E-mail: svigrech@mail.ru

Грінчук Катерина Сергіївна – студентка, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

E-mail: katiaport@yandex.ru

УДК 658.168:339.13.024

Гречаная С. И., Гринчук Е. С. Рынок слияний и поглощений: от мирового опыта к национальной практике

Цель статьи заключается в определении тенденций и перспектив развития рынка слияний и поглощений Украины в аспекте влияния на этот процесс мирового опыта осуществления М&А сделок в условиях глобализации. В результате исследования были проанализированы наиболее значительные операции слияний и поглощений, произошедшие в мировой экономике и в Украине за последние годы. Выявлена и дана углубленная оценка разнообразию мотивов и механизмов их осуществления с позиции практики развитых стран и транснациональных корпораций, а также отечественных объединений предприятий. Определено, что в Украине преобладают сделки жесткого или вынужденного характера поглощений, специфическими признаками которых являются не только их заниженная стоимость, но и прямая принадлежность покупателей к олигархическо-политическим структурам. Обосновано негативное влияние этих особенностей на объем и активность национального М&А рынка. Сформулирована и предложена система мероприятий со стороны государства и субъектов хозяйствования, немедленное применение которой позволит создать благоприятные условия для развития национального рынка слияний и поглощений.

Ключевые слова: М&А рынок, слияния и поглощения, синергетический эффект, мотив, соглашение, рейдерство.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

Гречаная Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий, Технологический институт Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

E-mail: svigrech@mail.ru

Грінчук Катерина Сергеевна – студент, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

E-mail: katiaport@yandex.ru

UDC 658.168:339.13.024

Hrechana S. I., Hrinchuk K. S. Merger and acquisition market: from world experience to national practice

The goal of the article lies in identification of tendencies and prospects of development of the merger and acquisition market of Ukraine in the context of influence of the world M&A experience upon this process under conditions of globalisation. In the result of the study the article analyses the most significant merger and acquisition operations that took place in the world practice and in Ukraine in recent years. The article reveals and deeply assesses the variety of motives and mechanisms of their realisation from the position of practice of developed countries and trans-national corporations and also domestic associations of enterprises. It shows that transactions of tough or forced character of acquisition prevail in Ukraine, specific features of which are not only the reduced cost but also direct belonging of buyers to oligarchic-political structures. It explains negative influence of these specific features upon volume and activity of the national M&A market. It formulates and offers a system of state and economic subjects measures, immediate application of which would allow creation of favourable conditions for development of the national merger and acquisition market.

Key words: M&A market, mergers and acquisitions, synergy effect, motive, agreement, raiding.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

Hrechana Svitlana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics of Enterprises, Technological Institute of East Ukraine Volodymyr Dahl National University (vul. Donetska, 43, Severodonetsk, Luganska obl., 93400, Ukraine)

E-mail: svigrech@mail.ru

Hrinchuk Kateryna S. – Student, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyi, 20a, 91034, Ukraine)

E-mail: katiaport@yandex.ru

Сучасні умови глобалізації, в яких інтеграція є основним принципом розвитку національних економік, зумовляють підвищену увагу до стану ринку злиттів і поглинань. Актуальність визначається, у першу чергу, кількісною динамікою сектора: світовий обсяг угод M&A у 2004 р. склав 1,7 трлн дол. США, у 2007 р. він досяг піку – 4,64 трлн дол. США (приріст в 25% відносно 2006 р.) [1]. У зв'язку з кризовими явищами подальший розвиток ринку злиттів і поглинань було відзначено спадом у 2008 р. на 48,28%, а в 2009 р. на 28,96% до рівня п'ятирічної давнини 1,71 трлн дол. США. Потім світовий обсяг угод M&A знову починає зростати, хоча і не такими темпами: на 22,1% у 2010 р., на 7,57% в 2011 р. і на 1,07% у 2012 р. За 1 півріччя 2013 р. ринок скоротився на 12,5%, порівняно з 1 півріччям 2012 р. [2].

Більш ніж столітній світовий досвід M&A угод сформував величезну кількість механізмів проведення подібних операцій, а також дозволив виробити певні стандарти культури і поведінки їх учасників. Проте з плином часу вони істотно видозмінюються, а багато в чому і ускладнюються, що з урахуванням національних особливостей розвитку України і бурхливого початку інтеграційних процесів у її корпоративному секторі актуалізує гостру потребу проведення аналізу особливостей і пошуку перспектив розвитку національного ринку злиттів і поглинань.

«Науковий аналіз міжнародних інтеграційних процесів в економіці проводиться зарубіжними економістами практично з моменту їх виникнення» [3, с. 46]. Серед них такі вчені, як Брейлі Р., Вестерфілд Р., Галпін Т., Гохан П., Демамфіліс Д., Майерс С., Росс С., Фостер Р. та ін. В Україні дослідження на цю тему стали предметом пильної уваги економістів досить недавно. Однак Ю. В. Гончаров [4], О. В. Плотніков [5], А. І. Рогач [6], А. В. Руденко [7], А. А. Семенов [8], Я. В. Шаблін [9] та ін. забезпечили значний внесок у розвиток вітчизняної теорії транснаціоналізації економіки, формування засад функціонування ринку злиттів і поглинань. Але багато питань методології та практики M&A угод їх державного регулювання в реаліях української економіки залишаються невивченими. Особливо це стосується використання можливостей найбільш ефективного застосування іноземного досвіду та напрацьованих схем здійснення M&A угод у вітчизняній практиці з огляду на її специфіку.

Метою даної роботи є визначення тенденцій та перспектив розвитку ринку злиттів і поглинань України в аспекті впливу на цей процес світового досвіду проведення M&A угод в умовах глобалізації.

У процесі своєї діяльності будь-який господарюючий суб'єкт, як то приватне підприємство, корпорація або інший вид об'єднання підприємств, піддається впливу зовнішнього середовища (негативного або позитивного), що часто призводить до необхідності реорганізації, різновидом яких є злиття та поглинання, які, зазвичай, розцінюються як добровільні дії. При поглинанні одне підприємство купує інше і надалі здійснює контроль над ним, а при злитті підприємства, що мають загальний інтерес, об'єднуються з метою створення нової компанії. Зростання кількості таких операцій та розширення їх ринку чинить позитивний стимулюючий вплив на економіку країни, сприяючи її оздоровленню. Для ідентифікації таких операцій все частіше використовується аббревіатура M&A (*Merger and Acquisition*).

На сьогоднішній день у світовій економіці злиття і поглинання є одним з найважливіших способів зростання суб'єктів господарювання. Їх використання дає можливість

швидше і менш ризиковано отримати доступ на ринки в порівнянні з самостійним виходом. Провідним мотивом проведення подібних угод є отримання синергетичного ефекту, коли ринкова вартість об'єднаної компанії з урахуванням витрат на M&A угоду буде перевищувати арифметичну суму ринкових вартостей поєднуваних підприємств. Він може проявлятися у зростанні продажів; економії на операційних або податкових витратах; зниженні витрат за рахунок вдосконалення організаційної структури; збільшенні прибутку за рахунок об'єднання сильних сторін діяльності та інше, залежно від цілей угоди і галузі економіки. Проілюструємо це на прикладах.

Найбільшою угодою 2010 р. експерти, опитані газетою «Комментарі», вважають покупку 23% акцій фармацевтичної компанії Alcon за 12,9 млрд дол. США. Як покупця виступила швейцарська компанія Novartis – другий за ринковою капіталізацією виробник ліків у Європі. Така покупка дозволила Novartis вийти на швидко зростаючий ринок офтальмологічних препаратів і технологій, який за динамікою зростання поступається лише ринку антиракових засобів. Тобто в даному випадку купити бізнес було істотно швидше, ніж вибудувати його самостійно [10].

Поглинання сингапурською фондовою біржею SGX головної фондової біржі Австралії ASX Ltd. за 8,3 млрд дол. США, друга за масштабністю угода 2010 р., дозволило об'єднаній структурі зайняти друге місце в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні за кількістю компаній, що торгують на ній своїми акціями (більше 2700). «Причина цієї угоди – отримання конкурентної переваги. Покупець купує компанію, в першу чергу, щоб зберегти свої позиції на ринку, не дати комусь іншому купити значущого учасника на ринку і похитнути власні позиції» [10].

Інші цілі ставилися на меті при купівлі американського виробника високоточних фільтрів і розробника біотехнологій Millipore Corp. німецькою компанією Merck KGaA за 7,2 млрд дол. США. У результаті угоди покупець отримав доступ до технологій тестування та виробництва біотехнологічних препаратів [10].

Світова практика свідчить і про такий чинник зростання угод M&A, як переділ світових ресурсів, досліджуючи який аналітики вказують на особливу активізацію Китаю. Його «довгострокова стратегія полягає в тому, щоб економічними методами створювати дружні геополітичні зони, одночасно займаючи своє більш, ніж мільярдне населення» [11]. Так, за час освоєння цією країною африканського континенту з 2006 р., сума лише державних і приватних інвестицій склала близько 10 млрд дол. США, що дозволило збільшити торговий оборот КНР з країнами Африки до 166 млрд дол. США в 2011 р., а африканський експорт до Китаю за останні десять років виріс з 5,6 до 93 млрд дол. США.

Злиття та поглинання компаній мають свої особливості в різних країнах і регіонах світу. За дослідженнями агентства Thomson Reuters, у 2012 р. активніше за інших поведилися компанії із США, де економіка не так сильно відчуває на собі наслідки європейської боргової кризи. Угоди за участю американських компаній склали 49% від усіх угод M&A, європейських компаній – 28%, серед яких значну роль зіграв і український бізнес.

Перед тим, як навести приклади угод зі злиттів і поглинань в Україні та дослідити їх основні мотиви і тенденції, необхідно зауважити, що іноземні експерти та вітчизняні аналітики відзначають їх значну своєрідність.

«Специфікою українських злиттів і поглинань є те, що вони практично не зачіпають організований фондовий ринок, і ринкова ціна акцій на вторинному ринку не має істотного значення. На відміну від традиційних форм злиттів і поглинань з досить високою часткою добровільних, дружніх злиттів, в Україні вони практично мають вимушений, жорсткий характер» [12, с. 124].

За даними провідного оператора національного M&A ринку компанії «МТ-Інвест» основними гравцями на українському ринку злиття та поглинання є вітчизняні промислово-фінансові групи, на відміну від іноземних компаній, які в більшості продавали свої українські активи. Крім того, у нашій країні саме за допомогою M&A угод, проведених за специфічною національною схемою приватизації чи захоплення олігархічно-політичними структурами, відбувається все більша реструктуризація економіки з організацією монопольних галузевих вертикально інтегрованих бізнесів.

Особливе місце на ринку злиттів і поглинань в 2010 р. зайняла покупка «Метінвестом» 75 акцій Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча. Головним кроком приєднання до найбільшої металургійної компанії було проведення додаткової емісії акцій, які були викуплені «Метінвестом». У результаті в листопаді 2010 р. холдинг Ахметова став контролюючим акціонером, сконцентрувавши 74,6455% акцій. «Тобто по суті була задіяна схема, яка на пострадянському просторі використовується для розмивання часток держави або зведення нанівець часткою міноритарних акціонерів, з тією лише різницею, що «Ілліч-Сталь» і організація орендарів ММК ім. Ілліча самі розмили власну долю» [13]. Відмінною особливістю даної угоди, як і багатьох інших на сучасному українському ринку M&A, явилася її занижена вартість. На думку аналітика BG Capital Є. Дубогриза: «Метінвест» фактично купив 94% капіталу ММК, а також 75% інших активів групи «Ілліч-Сталь» всього за 377 млн дол. США» [13], тоді як експертна ринкова вартість підприємства становила 1,3 – 2,5 млрд дол. США.

Найдорожчою M & A угодою 2011 р. у недержавному секторі України стало придбання холдингом «Метінвест» 50,0032% акцій комбінату «Запоріжсталь» у бізнес-групи «Індустріал». Мету даної операції озвучив гендиректор «Метінвесту» І. Сирий: «реалізація довгострокової стратегії розвитку, що передбачає створення на базі «Метінвесту» сучасної вертикально інтегрованої компанії світового класу з сильними позиціями в кожній з ланок виробничого ланцюжка. Один з ключових напрямків цієї стратегії – нарощування обсягів виробництва високоякісного металопрокату в Україні і збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю» [14]. Особливість угоди така ж, як і у попередньої, – вартість акцій, придбаних за допомогою опціону за 30 млн дол. США, за даними фінансової звітності, становить 416 млн дол. США, і за які роком раніше попередні власники заплатили близько 900 млн дол. США.

У 2012 р. ситуація на ринку злиттів і поглинань України дещо змінилася. За оцінками експертів, «більшість M&A угод проводилася для того, щоб за допомогою продажу деякої частки залучити в бізнес додаткові інвестиції» [15]. Це підтверджується падінням середньої вартості бізнесу: у 2011 р. вона становила 280 млн дол. США, а в 2012 р. – 83 млн дол. США. Крім того, зростання ризику девальвації в 2012 р., падіння попиту на сталь і посилення політичної

нестабільності призвело до відходу безлічі підприємців з бізнесу. Усе це відбилося і на стані ринку злиттів і поглинань України.

Традиційно найбільш яскравим покупцем у 2012 р. був Р. Ахметов, корпорація СКМ якого купила компанію «Лемтранс» – другого за величиною в Україні залізничного перевізника – за 480 млн дол. США, вірніше сказати, докупила 80% акцій, сконцентрувавши, таким чином, сто відсотковий пакет. Слід відзначити також продаж кількох компаній цілком, а саме: фармацевтичної групи «Здоров'я» за 80 млн дол. США, ПрАТ «Колос» (80 млн дол. США), агрохолдингу «Інтер-Агро» (70 млн дол. США), Краматорського феросплавного заводу (70 млн дол. США).

Але найбільше занепокоєння в тенденціях ринку злиттів і поглинань 2012 р. викликала «втеча» іноземного капіталу з України, яка найбільш яскраво проявилася в банківському секторі. Австрійська Erste Group, продавши Erste Банк Фідобанку А. Адарича за 83 млн дол. США, пояснила мету угоди необхідністю консолідації своїх європейських активів. Продаж 96% акцій банку «Форум» за 80 млн дол. США «Смарт-Холдингу» В. Новинського пояснювалася тим, що вкладення німців не принесли очікуваного результату: Commerzbank викупив 60%+1 акцію банку «Форум» у А. Юрушева, витративши на це 600 млн дол. США, далі збільшивши свій пакет до 96,06%, що вимагало додаткових витрат у 70 млн дол. США. Але за всіма угодами простежується причина скорочення українських активів іноземними компаніями – несприятливість ділового клімату та посилення тиску з боку національних фінансово-промислових груп.

Загальна динаміка показників українського ринку злиттів і поглинань протягом останніх років відображена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, національний ринок M&A характеризується поступовим падінням вартісних і кількісних значень, хоча 2012 р. зазначений деяким зростанням останніх. Це відбулося, в основному, за рахунок активізації приватизаційних процесів: від реалізації пакетів акцій електроенергетичних компаній держава отримала 4,88 млрд грн. Крім того, за оцінками експертів міжнародної юридичної компанії CMS Cameron McKenna [16], в Україні сформовані стратегічні сектори економіки, в які на державному рівні залучаються інвестиції: енергетика та природні ресурси, сільське господарство та інформаційні технології. Однак, за їхніми ж твердженнями: «іноземні прями інвестиції залишалися на відносно низькому рівні», а на протипагу ДТЕК і Group DF змогли скупити практично всі енергетичні активи, що продавалися протягом року. Тобто простежується все більша концентрація власності, головною особливістю якої є ґрунтування на політичному чиннику.

У зв'язку з цим досить складно робити прогнози розвитку національного ринку злиттів і поглинань, хоча деякі його тенденції та гравці дуже передбачувані. Як свідчать дані журналу FORBES (Україна), за першу половину 2013 р. в Україні оголошено публічних угод на суму вартістю більше 3,5 млрд дол. США, що більше, ніж за попередній рік на 55%, тоді як світові ринки скоротилися на 13%, а європейські – на 25%. Аналіз найбільших з них, представлений у табл. 1, показав незмінність основних учасників і продовження «втечі капіталу»: продавці – іноземні компанії, що прийшли на вітчизняний ринок шість-вісім років тому, не витримали умов ведення бізнесу в Україні.

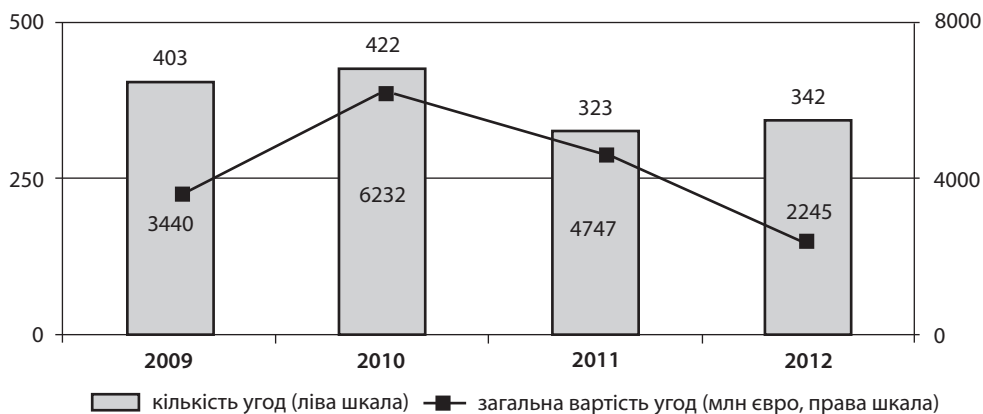


Рис. 1. Вартість та кількість угод М&А в Україні за 2009 – 2012 рр. [16]

Таблиця 1

10 найбільших М&А угод в Україні за перше півріччя 2013 р. [17]

№ з/п	Компанія	Продавець	Покупець	Сума угоди, млн. дол. США*
1	Inter Media Group	В. Хорошковський	Д. Фірташ	2500
2	«Укртелеком»	ЕРІС (Австрія)	СКМ	1240
3	«Нафтогазвидобування»	Н. Шуфрич, М. Рудьковський	СКМ	500
4	УМН	Б. Ложкін	ВЕТЕК	410**
5	Сведбанк	Swedbank (Швеція)	М. Лагун	175
6	Київобленерго + Рівнеенерго	AES (США)	VS Energy	131
7	Одеський НПЗ	«Лукойл» (Росія)	ГК ВЕТЕК	125
8	«Миколаївцемент»	Lafarge (Франція)	CRH (Ірландія)	125
9	Астра Банк	Alpha Bank (Греція)	М. Лагун	108
10	Дружба-Нова	Д. Сандлер	«Кернел»	85

* У перерахунку на 100% капіталу. ** Вартість компанії.

З цього приводу аналітики «Ernst&Young» стверджують: «Незважаючи на те, що у світі може спостерігатися незначне збільшення активності на ринку злиттів-поглинань, у 2013 р. Україна навряд чи стане популярною країною для іноземних інвесторів. Цей тренд обумовлений нестабільним політичним середовищем, низьким рівнем прозорості правової системи, а також загальним спадом економіки в країні» [18].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведений аналіз злиттів і поглинань за останні роки, необхідно відзначити різноспрямованість трендів розвитку національного та світового ринків М&А, що можна вважати доброю ознакою, вважаючи падіння останнього. Однак це майже єдиний аспект, що характеризує позитивно український ринок. З негативного боку його характеризують: одноманітність використовуваних інтеграційних механізмів, які і віддалено не нагадують напрацьовані світовим досвідом схеми здійснення М&А операцій; вузьке коле покупців, яких можна назвати постійними; концентрація власності серед фінансово-промислових груп, які мають чіткий та простежуваний зв'язок з правлячою політичною елітою; відсутність очевидних мотивів продажу бізнесу деякими учасниками М&А угод і зниженість вартісних меж таких операцій; «втеча» іноземного капіталу тощо. Усе це дає підстави для твердження, що значна

частина заявлених і здійснених в Україні угод щодо злиття та поглинання має всі ознаки недружніх поглинань – захоплення приватного бізнесу, які вважають новою формою рейдерства.

Вони ґрунтуються на механізмах класичних рейдерських атак (найбільш розповсюджені у 2004 – 2008 рр.), але проводяться за потурання, а іноді навіть з відомою, певних політичних сил, у масштабах країни. Особливий сплеск захоплення бізнесу був зафіксований в Україні в 2011 р., набувши у 2013 р. вже більш вишуканий, відшліфований характер. Початок такого захоплення може бути різним (від початкової активізації позачергових перевірок з боку контролюючих чи силових органів, після яких робота «потрібних» підприємств блокується, до порушення проти власників або керівників кримінальних справ), але має на меті налякати власників, після чого надходить пропозиція про продаж (а за суттю передачу) власності на потрібних умовах.

Потужна державна машина стала інструментом переділу сфер впливу в економіці країни. Судова система, будучи її частиною, ускладнила і без того мізерні можливості власників об'єктів атак відстояти свої права. Тому не дивно, що в Україні досі немає антирейдерських законів. Хоча, у середині 2013 р. Кабінет Міністрів почав активні дії з боротьби з рейдерством. Так, відновлено роботу регіональних міжвідомчих комісій з питань захисту прав інвесторів, протидії незаконному поглинанню та захопленню

підприємств у складі місцевих органів виконавчої влади, а також дано доручення щодо розробки державної антирейдерської програми.

Але, крім термінового прийняття законів, необхідно також забезпечити підвищення суб'єктами господарювання прозорості своєї діяльності, де-факто, а не тільки де-юре, забезпечити заборону ведення підприємницької діяльності особами, які займають посади в політичному секторі України, посилити антимонопольний контроль та обмежити можливості втручання влади в бізнес.

Усунувши негативну дію політичного чинника на ринку злиттів і поглинань України, можна очікувати не тільки зростання кількості угод і їх обсягів, а й повернення на нього іноземних гравців з привнесенням напрацьованого світового досвіду M&A угод. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Козьмольцев Ю. А.** Мировой опыт слияний и поглощений: общие закономерности и национальные особенности (на примере РФ) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Ю. А. Козьмольцев. – СПб., 2009. – 22 с.
- 2.** Мировой инвестиционный обзор сделок M&A (1 полугодие 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inventure.com.ua/analytics/investments/mirovoj-investitsionnyj-obzor-sdelok-m-a-1-polugode-2013>
- 3. Кириченко О. А.** Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О. А. Кириченко, Е. В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 45 – 55.
- 4. Гончаров Ю. В.** Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю. В. Гончаров, Ю. О. Петін, О. М. Сальник. – К. : Знання України, 2007. – 504 с.
- 5. Плотніков О. В.** Фінансовий менеджмент у транснаціональних корпораціях : навч. посіб. / О. В. Плотніков – К. : Кондор, 2004. – 252 с.
- 6. Семенов А. А.** Злиття і поглинання як спосіб корпоративного поділу економічних об'єктів / А. А. Семенов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 1. – С. 37 – 40.
- 7. Рогач О. І.** Транснаціональні корпорації в світовій економіці : монографія / О. І. Рогач. – К. : Київський університет, 2005. – 176 с.
- 8. Руденко Л. В.** ТНК у формуванні глобальних конкурентних переваг / Л. В. Руденко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : У 2 т. – Т. II / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 279 – 529.
- 9. Шабліна Я. В.** Злиття і поглинання в Україні / Я. В. Шабліна, Ю. В. Гончаров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 120 – 128.
- 10.** Top-5 крупнейших мировых сделок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crimea.comments.ua/country/2011/01/05/090001.html>
- 11.** Юань бьет доллар на африканском ринге [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravda.ru/world/restofworld/africa/30-07-2013/1167877-africa-0/>
- 12. Родь Ю. В.** Злиття та поглинання компаній як засіб корпоративної консолідації Українського бізнесу / Ю. В. Родь, А. І. Савушич // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 122 – 125.
- 13.** Объединение «Метинвест» и ММК им. Ильича должно принести пользу обоим участникам сделки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mashkrepz.com.ua/node/506>
- 14.** «Метинвест» вместе с группой инвесторов сконцентрировал 50,003% акций «Запорожстали» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://maanim.com/news/stock-market/68955>

metinvest-vmeste-s-gruppyo-investorov-skonsentriroval-50-003-akcii-zaporozhstali

15. ТОП-10 M&A-сделок в Украине за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : inventure.com.ua/news/ukraine/top-10-m-a-sdelok-v-ukraine-za-2012-god

16. 2012 год был сложным для рынка слияний и поглощений в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/2/7/83130.htm>

17. Иностранные инвесторы уносят ноги из Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1355814-inostrannye-investory-unosyat-nogiz-ukrainy>

18. Рынок M&A будет расти, хотя никто не планирует сделок: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/tend/tend542.html333>

REFERENCES

- Honcharov, Yu. V., Petin, Yu. O., and Salnyk, O. M. *Svit. levropa. Ukraina: Transformatsiia ekonomiky ta intehratsiia* [World. Europe. Ukraine: economic transformation and integration]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2007.
- "Inostrannye investory unosiat nogi iz Ukrainy" [Foreign investors lam from Ukraine]. <http://forbes.ua/magazine/forbes/1355814-inostrannye-investory-unosyat-nogiz-ukrainy>
- Kyrychenko, O. A., and Vahanova, E. V. "Deiaki aspekty zlyttia ta pohlynannia kompanii u svitli pobudovy novoi intehratsiinoi systemy ekonomiky" [Some aspects of mergers and acquisitions in the light of the integration of building a new economy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (92) (2009): 45-55.
- Komoltsev, Yu. A. "Mirovoy opyt sliianiy i pogloshcheniy: obshchie zakonornosti i natsionalnye osobennosti (na primere RF)" [World experience of mergers and acquisitions : the general laws and national characteristics (for example, the Russian Federation)]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2009.
- "Metinvest" vmeste s gruppyo investorov skonsentriroval 50,003% aktsiy "Zaporozhstali" ["Metinvest" together with a group of investors focused 50. 003% of "Zaporozhstal"]. <http://maanim.com/news/stock-market/68955-metinvest-vmeste-s-gruppyo-investorov-skonsentriroval-50-003-akcii-zaporozhstali>
- "Mirovoy investitsionnyy obzor sdelok M&A (1 polugodie 2013 g.)" [World Investment Review transactions M & A (1st half of 2013 g.)]. <http://inventure.com.ua/analytics/investments/mirovoj-investitsionnyj-obzor-sdelok-m-a-1-polugode-2013>
- "Obiedinenie «Metinvest» i MMK im. Ilycha dolzhno prynesti polzu oboim uchastnikam sdelki" [Association "Metinvest" and Mariupol. Ilych should benefit both parties of the transaction]. <http://mashkrepz.com.ua/node/506>
- Plotnikov, O. V. *Finansovyj menedzhment u transnatsionalnykh korporatsiakh* [Financial management of multinational corporations]. Kyiv: Kondor, 2004.
- Rod, Yu. V., and Savushchik, A. I. "Zlyttia ta pohlynannia kompanii iak zasib korporatyvnoi konsolidatsii Ukrainskoho biznesu" [Mergers and acquisitions as a means of corporate consolidation of Ukrainian business]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (2009): 122-125.
- Rohach, O. I. *Transnatsionalni korporatsii v svitovii ekonomitsi* [Multinationals in the global economy]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2005.
- Rudenko, L. V. "TNK u formuvanni hlobalnykh konkurentnykh perevah" [MNCs in shaping global competitive advantage]. In *Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu v umovakh hlobalizatsii ekonomichnoho rozvytku*, 279-529. Kyiv: KNEU, 2006.
- "Rynok M&A budet rasti, khotia nikto ne planuiet sdelok" [M & A market will continue to grow, although no plans deals]. <http://www.management.com.ua/tend/tend542.html333>

Semenov, A. A. "Zlyttia i pohlynannia iak sposib korporatyvnoho peredilu ekonomichnykh ob'ektiv" [Mergers and acquisitions as a way of corporate economic redistribution objects]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2011): 37-40.

Shablina, Ya. V., and Honcharov, Yu. V. "Zlyttia i pohlynannia v Ukraini" [Mergers and Acquisitions in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 120-128.

"TOP-10 M&A-sdelok v Ukraine za 2012 god" [Top 10 M & A-transactions in Ukraine in 2012]. *inventure.com.ua/news/ukraine/top-10-m-a-sdelok-v-ukraine-za-2012-god*

"Top-5 krupneyshikh mirovykh sdelok" [Top 5 world's largest transactions]. <http://crimea.comments.ua/country/2011/01/05/090001.html>

"2012 god byl slozhnym dlia rynku sliiani i pogloshcheniy v Ukraine" [2012 was a challenging one for the M & A market in Ukraine]. <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/2/7/83130.htm>

"Yuan bet dollar na afrikanskom ringe" [Yuan has a dollar on the African ring]. <http://www.pravda.ru/world/restofworld/africa/30-07-2013/1167877-africa-0/>

УДК [328:004](477)

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

© 2014 КОЛЕСНІЧЕНКО І. М.

УДК [328:004](477)

Колесніченко І. М. Розвиток електронного урядування в Україні: інституціональний аспект

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку електронного урядування в Україні. Її метою є уточнення поняття «е-уряд», аналіз сучасного стану та визначення шляхів прискорення розвитку системи електронного урядування в Україні з інституціональних позицій. Встановлено, що при переході до інформаційного суспільства е-уряд стає реальною альтернативою уряду традиційному (паперовому), а головними перешкодами його впровадження в Україні залишаються: проблема цифрової нерівності, висока ціна і складність реалізації індивідуальних транзакційних послуг і регламентів, відсутність (або недосконалість) юридичної бази, брак висококласних фахівців у державних установах і недостатній рівень заробітної плати, а також недофінансування програми реалізації державної Концепції розвитку е-уряду. Обґрунтовано необхідність прискорення темпів впровадження «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» та активізації виконання зобов'язань щодо Національного плану OGP-ініціативи, змінення філософії уряду та бюрократичних процедур на всіх рівнях державного управління.

Ключові слова: e-government (е-уряд), електронне урядування, інформаційно-комунікаційні технології, інституціональний підхід.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 19.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК [328:004](477)

Колесніченко И. М. Развитие электронного правительства в Украине: институциональный аспект

Статья посвящена актуальной проблеме развития электронного правительства в Украине. Ее цель: уточнить понятие «e-правительство», проанализировать современное состояние и определить пути ускорения развития системы e-правительства в Украине с институциональных позиций. Установлено, что при переходе к информационному обществу e-правительство становится реальной альтернативой правительству традиционному (бумажному). А основными преградами на пути его внедрения в Украине остаются: проблема цифрового неравенства, высокая цена и сложность реализации индивидуальных транзакционных услуг и регламентов, отсутствие (или несовершенство) юридической базы, нехватка высококлассных специалистов в государственных учреждениях и недостаточный уровень заработной платы, а также недофинансирование программы реализации государственной Концепции развития e-правительства. Обоснована необходимость ускорения темпов внедрения «Концепции развития электронного правительства в Украине» и активизации выполнения обязательств относительно Национального плана OGP-Инициативы, изменения философии правительства и бюрократических процедур на всех уровнях государственного управления.

Ключевые слова: e-government, электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, институциональный подход.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 19.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

UDC [328:004](477)

Kolesnichenko I. M. Development of e-government in Ukraine: institutional aspect

The article is devoted to the topical problem of development of e-government in Ukraine. Its goal is to specify the e-government notion, analyse the modern state and identify ways of acceleration of development of the e-government system in Ukraine from institutional positions. It establishes that e-government becomes a real alternative to the traditional government in the process of transition to the information society. The main obstacles on the way of its introduction in Ukraine are: the problem of digital inequality, high price and complexity of realisation of individual transaction services and regulations, absence (or imperfection) of the legal base, lack of high quality specialists in state institutions and insufficient level of wages and also insufficient financing of the programme of realisation of the state concept of e-government development. The article shows the necessity of acceleration of rates of introduction of the "Concept of Electronic Government Development in Ukraine" and activation of performance of obligations regarding the national plan of OGP initiative and revision of the philosophy of the government and bureaucratic procedures at all levels of state administration.

Key words: e-government, information and communication technologies, institutional approach.

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

Kolesnichenko Iryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

Semenov, A. A. "Zlyttia i pohlynannia iak sposib korporatyvnoho peredilu ekonomichnykh ob'ektiv" [Mergers and acquisitions as a way of corporate economic redistribution objects]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2011): 37-40.

Shablina, Ya. V., and Honcharov, Yu. V. "Zlyttia i pohlynannia v Ukraini" [Mergers and Acquisitions in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 120-128.

"TOP-10 M&A-sdelok v Ukraine za 2012 god" [Top 10 M & A-transactions in Ukraine in 2012]. *inventure.com.ua/news/ukraine/top-10-m-a-sdelok-v-ukraine-za-2012-god*

"Top-5 krupneyshikh mirovykh sdelok" [Top 5 world's largest transactions]. <http://crimea.comments.ua/country/2011/01/05/090001.html>

"2012 god byl slozhnym dlia rynku sliiani i pogloshcheniy v Ukraine" [2012 was a challenging one for the M & A market in Ukraine]. <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/2/7/83130.htm>

"Yuan bet dollar na afrikanskom ringe" [Yuan has a dollar on the African ring]. <http://www.pravda.ru/world/restofworld/africa/30-07-2013/1167877-africa-0/>

УДК [328:004](477)

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

© 2014 КОЛЕСНІЧЕНКО І. М.

УДК [328:004](477)

Колесніченко І. М. Розвиток електронного урядування в Україні: інституціональний аспект

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку електронного урядування в Україні. Її метою є уточнення поняття «е-уряд», аналіз сучасного стану та визначення шляхів прискорення розвитку системи електронного урядування в Україні з інституціональних позицій. Встановлено, що при переході до інформаційного суспільства е-уряд стає реальною альтернативою уряду традиційному (паперовому), а головними перешкодами його впровадження в Україні залишаються: проблема цифрової нерівності, висока ціна і складність реалізації індивідуальних транзакційних послуг і регламентів, відсутність (або недосконалість) юридичної бази, брак висококласних фахівців у державних установах і недостатній рівень заробітної плати, а також недофінансування програми реалізації державної Концепції розвитку е-уряду. Обґрунтовано необхідність прискорення темпів впровадження «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» та активізації виконання зобов'язань щодо Національного плану ОGP-ініціативи, змінення філософії уряду та бюрократичних процедур на всіх рівнях державного управління.

Ключові слова: e-government (е-уряд), електронне урядування, інформаційно-комунікаційні технології, інституціональний підхід.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 19.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК [328:004](477)

Колесніченко И. М. Развитие электронного правительства в Украине: институциональный аспект

Статья посвящена актуальной проблеме развития электронного правительства в Украине. Ее цель: уточнить понятие «e-правительство», проанализировать современное состояние и определить пути ускорения развития системы e-правительства в Украине с институциональных позиций. Установлено, что при переходе к информационному обществу e-правительство становится реальной альтернативой правительству традиционному (бумажному). А основными преградами на пути его внедрения в Украине остаются: проблема цифрового неравенства, высокая цена и сложность реализации индивидуальных транзакционных услуг и регламентов, отсутствие (или несовершенство) юридической базы, нехватка высококлассных специалистов в государственных учреждениях и недостаточный уровень заработной платы, а также недофинансирование программы реализации государственной Концепции развития e-правительства. Обоснована необходимость ускорения темпов внедрения «Концепции развития электронного правительства в Украине» и активизации выполнения обязательств относительно Национального плана ОGP-Инициативы, изменения философии правительства и бюрократических процедур на всех уровнях государственного управления.

Ключевые слова: e-government, электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, институциональный подход.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 19.

Колесніченко Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

UDC [328:004](477)

Kolesnichenko I. M. Development of e-government in Ukraine: institutional aspect

The article is devoted to the topical problem of development of e-government in Ukraine. Its goal is to specify the e-government notion, analyse the modern state and identify ways of acceleration of development of the e-government system in Ukraine from institutional positions. It establishes that e-government becomes a real alternative to the traditional government in the process of transition to the information society. The main obstacles on the way of its introduction in Ukraine are: the problem of digital inequality, high price and complexity of realisation of individual transaction services and regulations, absence (or imperfection) of the legal base, lack of high quality specialists in state institutions and insufficient level of wages and also insufficient financing of the programme of realisation of the state concept of e-government development. The article shows the necessity of acceleration of rates of introduction of the "Concept of Electronic Government Development in Ukraine" and activation of performance of obligations regarding the national plan of OGP initiative and revision of the philosophy of the government and bureaucratic procedures at all levels of state administration.

Key words: e-government, information and communication technologies, institutional approach.

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

Kolesnichenko Iryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

Одним із пріоритетів розвитку України є формування інформаційного суспільства. Останнє можна визначити як орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на формування інноваційної моделі розвитку високотехнологічне суспільство, кожен громадянин якого має можливість створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися та обмінюватися ними. Що, у свою чергу, забезпечує кожній людині можливість повною мірою реалізувати свій потенціал, стає запорукою особистого і суспільного розвитку та підвищення якості життя. Серед інструментів, які застосовуються під час переходу від комп'ютеризації до інформаційного суспільства, особлива роль належить системі *e-government* (е-уряд). І це не випадково: з урахуванням можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) е-уряд стає реальною альтернативою уряду традиційному. Але, на жаль, інституціональні аспекти його впровадження в Україні недостатньо розроблені (конкретні механізми тільки формуються), а темпи розвитку – суттєво «відстають від графіка». За таких умов тема даної статті є своєчасною та актуальною.

Згідно з результатами діяльності спеціальної цільової групи E-Government Task Force, аналогічної робочої групи OECD E-Government Working Group, а також висновку звіту ОЕСР (*The E-Government Imperative*), впровадження єдиної електронної системи урядування: сприятиме підвищенню ефективності та дієвості інститутів влади та держави; створить умови для відкритого і прозорого державного управління; знизить адміністративні бар'єри; допоможе зменшити рівень корупції; посилить демократію; радикально змінить доступність інформації; створить можливість стійкого зворотного зв'язку між владою та бізнесом і громадянами; забезпечить суттєве скорочення транзакційних витрат на всіх рівнях економіки України. Цілком зрозуміло, що навколо проблеми розвитку системи е-уряду в Україні точаться запеклі дискусії, їй присвячуються численні наукові публікації, вона не залишає байдужими як представників влади та бізнесу, так і громадян.

Що ж стосується джерельної бази та рівня розробленості проблеми, маємо визнати – вона є достатньо розви-

неною. Вагомий внесок у її розв'язання внесли вітчизняні науковці: Асанова А., Атаманчук А., Баєв В., Баранов О., Дрожжинов В., Ємельяненко О., Іщенко В., Клименко І., Литвинов Г., Максимчук О., Семенов А., Ткаченко А., Чукут С., Штрік О., Юлдашев О. та багато інших. Їх праці висвітлюють різні аспекти впровадження електронного урядування: концептуальний; парадигмальний; юридичний; управлінський, технологічний тощо. Але інституціональні аспекти е-уряду недостатньо розглянуті й, на думку автора, потребують подальшого дослідження.

У цьому контексті *метою* даної статті є уточнення поняття «е-уряд», аналіз сучасного стану та визначення шляхів прискорення розвитку системи електронного урядування в Україні з інституціональних позицій.

Із започаткування ідеї електронного урядування в Україні минуло десять років. Отже, виклад результатів дослідження мав би виглядати як своєрідний «звіт» про успіхи оновлених інститутів та онлайн-демократії, але... На відміну від країн, які давно усвідомили переваги єдиної електронної системи урядування й активно запроваджують її на практиці (Сінгапур, США, Великобританія, Швеція, Корея, а також вчорашні сусіди України по радянському минулому – Естонія, Литва, Грузія та Молдова) [1], Україна обмежується переважно оновленням офіційних веб-сайтів органів влади (тобто паперовий уряд поки що перемагає електронний), а більшість українців взагалі не чули про е-уряд.

Згідно з [2], «електронний уряд», або «електронне урядування» – це відносно нові поняття, які ввійшли в науковий дискурс наприкінці 90-х рр. ХХ ст. Під «e-government» також розуміють: «електронну державу», «електронний державний апарат», «електронну інфраструктуру держави», «державу інформаційного суспільства» тощо [3]. Маємо визнати: незважаючи на те, що більшість визначень були запропоновані найвпливовішими міжнародними організаціями, їх теоретичні й нормативні рамки залишаються дискусійними.

Ураховуючи це, проаналізуємо поширені визначення дефініції «е-уряд» з інституціональних позицій. Результати категоріального дослідження в *табл. 1*.

Таблиця 1

Визначення поняття «е-уряд»

Визначення	Джерело
Е-уряд – система інтерактивної взаємодії держави і громадян за допомогою Інтернету, нова модель державного управління, яка перебудовує традиційні відносини громадян і владних структур	[4]
Е-уряд – мережна інформаційно-комунікаційна інфраструктура, яка підтримує процес виконання державними органами виконавчої влади своїх функцій у суспільстві	[5]
Е-уряд – це уряд, у якому вся сукупність як внутрішніх, так і зовнішніх зв'язків і процесів підтримується й забезпечується відповідними ІКТ. Необхідною умовою переходу до електронного уряду є широка інформатизація всіх процесів у звичайній діяльності міністерств, відомств, місцевих органів виконавчої влади, причому як внутрішніх, так і зовнішніх	[6]
Е-уряд – це модель державного управління, заснована на використанні сучасних інформаційних та комунікаційних технологій для підвищення ефективності та прозорості влади, а також встановлення суспільного контролю над нею	[7].
Інформаційна система «е-уряд» – це система збору, введення, пошуку, обробки, збереження та надання на вимогу користувача згідно з визначеними критеріями інформаційних ресурсів, покликана забезпечити надання органам влади послуг фізичним та юридичним особам, а також їх інформування про діяльність органів влади	[8]
Е-уряд – це спосіб організації державної влади за допомогою систем локальних інформаційних мереж і сегментів глобальної інформаційної мережі, що забезпечує функціонування органів влади в режимі реального часу та робить максимально простим і доступним щоденне спілкування з ними громадян, юридичних осіб, неурядових організацій	[9]
Е-уряд можна визначити як інструмент ефективного управління, який базується на ІКТ і ІТ та спрямований на надання кращих адміністративних послуг громадянам і бізнесу	[10]

Із аналізу табл. 1 випливає: *по-перше*, під терміном «е-уряд» слід розуміти не просто єдину систему надання державою та її органами послуг (у тому числі й відповідної інформації) бізнесу та громадянам на основі їх активної взаємодії за допомогою сучасних ІКТ (передача ключових адміністративних послуг в Інтернет), а передусім – модернізацію самого процесу державного управління відповідно до нових умов інституціонального розвитку (з обов'язковим зміненням базисних інститутів держави, влади і управління та розвитком громадянського суспільства).

По-друге, електронне урядування як форма організації державного управління сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Йдеться про формування держави нового типу, орієнтованої на задоволення потреб громадян, однією з провідних складових якої стає єдина інфраструктура міжвідомчої автоматизованої інформаційної взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування між собою, з громадянами і суб'єктами господарювання.

По-третьє, як бачимо, більшість проаналізованих визначень містять три обов'язкові компоненти, притаманні е-уряду: надання послуг громадянам і вдосконалення демократичного процесу на основі новітніх ІКТ та, як результат, підвищення ефективності діяльності традиційного уряду [11].

Нарешті, *по-четверте*, виходячи з аналізу табл. 1 та згідно з [12 – 14], сформулюємо основні підходи до розуміння поняття «е-уряд» (рис. 1).

Цілком зрозуміло, що готових рецептів щодо модернізації базисних інститутів на основі формування ефективного е-уряду не існує. Рішення, які з успіхом впроваджувались у деяких країнах, в інших закінчувались поразкою. На цьому фоні українські проблеми не виглядають унікальними. Більш того, ніколи не пізно починати вчитись як на чужих, так і на своїх помилках. Тому подальша аргументація щодо реалій і перспектив впровадження е-уряду потребує аналізу реалізації «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» (2010 р.), яка розрахована на період 2011 – 2015 рр. (табл. 2).

Із аналізу табл. 2 випливає, по-перше, що Україна знаходиться тільки на початку другого етапу створення е-уряду, хоча не всі заходи першого виконані в повному обсязі. По-друге, такий результат підтверджує наявність «від-

ставання від графіка» впровадження «Концепції». Однією з причин цього, на думку автора, є неврахування темпів інституціональних перетворень в Україні.

Як свідчить аналіз наукової літератури з проблеми дослідження та досвід країн, що вже запровадили концепцію розвитку е-уряду в більшому чи меншому обсязі, її розвиток був спрямований на підвищення ефективності діяльності інституту держави в цілому. З урахуванням цього, національну концепцію «е-урядування» слід узгодити зі змінами формальних і нефом-мальных інститутів та процесами, які спрямовують і обмежують колективну діяльність. Тоді управління буде здійснюватися не тільки урядом, а ключовими в цьому контексті стануть такі компоненти, як соціальне партнерство й само-організація.

Надання послуг державним сектором відбувається в Україні повільно від традиційної моделі передачі державних послуг до системи е-уряду [16]. На практиці це зводиться лише до «наявності веб-сайту, який, у першу чергу, виконує інформаційну функцію», тоді як потрібна інформатизація всіх управлінських процесів в органах державної влади всіх рівнів [3]. Або замість очікуваного скорочення транзакційних витрат внаслідок впровадження електронного документообігу та спрощення процедур – зростання необґрунтованих платежів з громадян (історія навколо обов'язкової купівлі електронних ключів охочим подавати звітність в податкову он-лайн).

Е-уряд зможе перетворитися у процес самоорганізації суспільства для прийняття колективних рішень тільки у разі виконання низки вимог: 1) якщо управлінські дії стануть менш жорсткими, структурованими й нормативно обмеженими; управління буде ґрунтуватись радше на горизонтальних, аніж вертикальних, зв'язках; 2) якщо процес управління, за допомогою якого установи, організації, компанії координують діяльність і взаємодіють одна з одною та окремими громадянами, буде здійснюватись з використанням прозорих механізмів контролю, а уряд насамперед буде виступати як постачальник певних послуг і один із інститутів регулювання [10]; 3) якщо процес управління буде відрізнятися і від простого адміністрування (коли джерелом політичних рішень виступає політична верхівка ієрархічної градації державної влади й управління), і від ринкової моделі державного управління з її акцентом на торговій угоді (у якій кожен учасник намагається максимізувати свій особливий інтерес) [17].

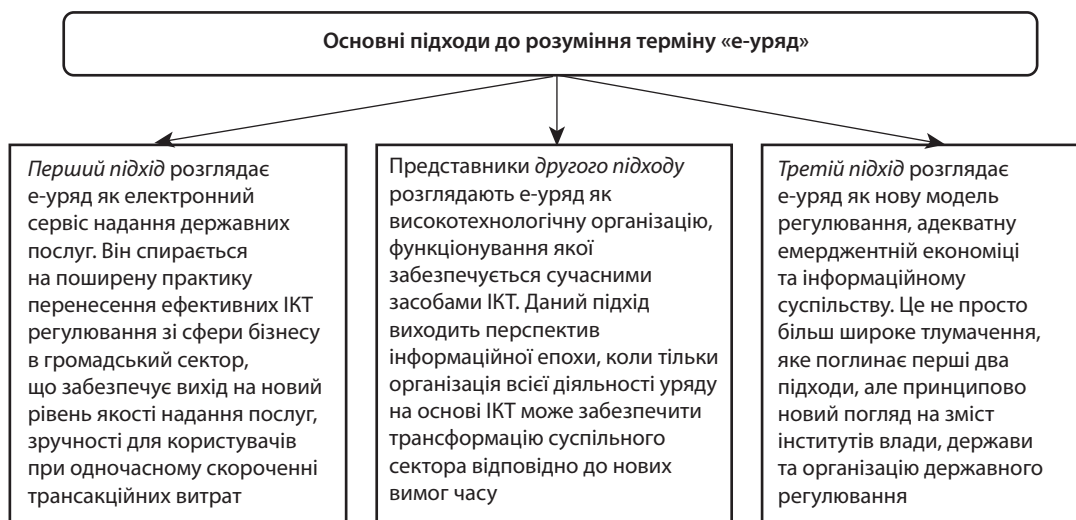


Рис. 1. Основні підходи до розуміння поняття «е-уряд»

Етапи реалізації «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» [15]

I етап (2011 – 2012 рр.)	II етап (2013 – 2014 рр.)	III етап (2014 – 2015 рр.)
<p><i>Передбачається розробити:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • необхідну нормативно-правову та нормативно-технічну базу надання адміністративних послуг в електронній формі, а також єдиних стандартів, протоколів і регламентів взаємодії суб'єктів е-уряду, їх гармонізація з міжнародними стандартами; • забезпечення функціонування веб-сайтів органів виконавчої влади всіх рівнів на основі єдиних стандартів; • створення єдиної загальнодержавної системи електронного документообігу; • створення Національного реєстру електронних інформаційних ресурсів і веб-сайтів органів державної влади та органів місцевого самоврядування на усіх рівнях; • забезпечення надання органами державної влади та органами місцевого самоврядування послуг споживачам в електронній формі з використанням Інтернету; • створення Єдиного веб-порталу адміністративних послуг тощо 	<p><i>Передбачається забезпечити:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • організацію надання послуг в електронній формі в усіх сферах суспільного життя; • проведення повномасштабного реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади та органах місцевого самоврядування; • створення сприятливих умов для залучення громадських організацій до управління державними справами; • освоєння технологій інтерактивної взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування з громадянами і суб'єктами господарювання; • впровадження в діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування типових організаційно-технологічних рішень у сфері е-уряду; • забезпечення передачі електронних документів у державні установи, їх довгострокове зберігання, підтримка в актуалізованому стані та надання доступу до них 	<p><i>Передбачається створити:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • об'єднані веб-портали органів виконавчої влади, призначені для проведення відповідних трансакцій; • єдину інформаційно-телекомунікаційну інфраструктуру органів державної влади та органів місцевого самоврядування; • єдиний веб-портал е-уряду як єдине місце доступу до всіх видів електронних послуг для громадян і суб'єктів господарювання з урахуванням потреб громадян; • Національний депозитарій електронних інформаційних ресурсів

Ідеться про впровадження нової моделі державного управління з урахуванням інституціонального аспекту: на зміну традиційному управлінню, заснованому на контролі та виконанні команд, прийде нове – на договорі та згоді. Якщо в моделі традиційного управління більша увага приділялась праву й регламентам, у сучасній – непримусовим нормам, колективним рекомендаціям, моральним угодам [18].

Як свідчить аналіз публікацій [2, 3, 6], в Україні з поняттям «е-уряду» насамперед асоціюється поняття «влади». Тоді як у країнах із розвиненим громадянським суспільством – на першому плані посилення контролю громадян над владою (для чого, наприклад, вводяться публічні оціночні показники діяльності уряду). Прикро, але подібних програм в Україні поки що немає. На думку автора, якщо традиційна влада здійснюється урядами, бюрократією й парламентами, то нове управління має застосовувати форми, притаманні громадянському суспільству (комісії, форуми, великі демократично організовані групи). На відміну від традиційного управління, за якого інформація більш централізована й засекречена, зміст системи е-уряду має полягати в тому, щоб інформація про органи влади була доступна всім громадянам. І це, у свою чергу, сприятиме зростанню суспільної довіри, без якої неможлива ефективна діяльність держави [19].

Як показують результати дослідження, подальше впровадження е-уряду в Україні сьогодні залежать від політичної волі та фактора «технологічної готовності». За даними Світового економічного форуму Україна посідає 83-є місце за індексом Технологічної готовності, 90-у позицію за Індексом мережевої готовності, що свідчить про надзвичайно низьке використання ІКТ, 89-е місце серед 139 країн світу за Глобальним індексом конкурен-

тоспроможності, що нижче, ніж у держав – членів ЄС-27 і більшості країн США, і, нарешті, 68-е місце за рівнем розвитку е-уряду.

Головними перешкодами на шляху впровадження е-уряду в Україні поки що залишаються: проблема цифрової нерівності, висока ціна і складність реалізації індивідуальних трансакційних послуг і регламентів, відсутність (або недосконалість) юридичної бази, брак висококласних фахівців у державних установах і недостатній рівень заробітної плати, а також недофінансування програми реалізації державної Концепції розвитку е-уряду. На думку експертів українського представництва Transparency International, в умовах дефіциту бюджету країни вкрай важливо добитися, аби передбачені гроші було справді виділено і вони були належно використані.

У 2011 р. Україна приєдналася до міжнародної Ініціативи «Партнерство «Відкритий Уряд» (OGP-ініціатива), до якої на той час вже приєдналися 56 країн світу. OGP-ініціатива створена з метою найповнішого впровадження у країнах-учасниках стандартів відкритості та прозорості дій влади. Тому Національний план дій із впровадження ідеї «Відкритого Уряду» містить детальний опис 30 конкретних зобов'язань держави на 2012 – 2013 рр. за пріоритетами: 1) участь громадськості; 2) протидія корупції; 3) доступ до інформації; 4) адміністративні послуги; 5) електронне урядування.

Стосовно перспектив впровадження е-уряду в Україні. У разі дотримання графіку реалізації «Концепції розвитку е-уряду в Україні» та виконання зобов'язань щодо Національного плану OGP-ініціативи суттю оновленої альтернативної форми уряду стане об'єднання за допомогою ІКТ усіх міністерств і відомств у єдиний комплекс із вищим ступенем інтегрування внутрішніх процесів (документо-

обіг) і єдиним інтерфейсом (вікном взаємодії) із громадянином (користувачем).

Основними напрямками діяльності е-уряду в Україні стануть електронна демократія, електронне урядування, електронні послуги, електронна комерція, а головним завданням – підвищення ефективності функціонування уряду звичайного.

ВИСНОВКИ

Враховуючи вищезазначене, маємо визнати, що при переході до інформаційного суспільства єдина електронна система урядування стає реальною альтернативою уряду традиційному (паперовому).

Впровадження е-уряду забезпечить модернізацію процесу державного управління відповідно до нових умов інституціонального розвитку; сприятиме підвищенню ефективності і дієвості інститутів влади та держави; створить умови для відкритого і прозорого державного управління; знизить адміністративні бар'єри; допоможе зменшити рівень корупції; посилить демократію; радикально змінить доступність інформації; створить можливість стійкого зворотного зв'язку між владою та бізнесом і громадянами; забезпечить суттєве скорочення транзакційних витрат на всіх рівнях економіки України.

Головними перешкодами на шляху впровадження е-уряду в Україні поки що залишаються: проблема цифрової нерівності, висока ціна і складність реалізації індивідуальних транзакційних послуг і регламентів, відсутність (або недосконалість) юридичної бази, брак висококласних фахівців у державних установах і недостатній рівень заробітної плати, а також недофінансування програми реалізації державної Концепції розвитку е-уряду;

Для ефективного впровадження е-уряду в Україні необхідно змінити філософію уряду і бюрократичні процедури на всіх рівнях державного управління. На часі прискорення темпів впровадження «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» та активізація виконання зобов'язань щодо Національного плану ОGP-ініціативи, поетапна та послідовна реалізація яких має прискорити перехід до інформаційного суспільства.

Доти, поки перераховані заходи не будуть застосовані на практиці, е-уряд буде залишатися оманним, «косметичним» утворенням. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. E-GOV у світі. Світовий досвід е-урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nc.gov.ua/menu/e_gov/
2. **Ємельяненко О.** Традиційний та електронний уряд: концептуальні відмінності / О. Ємельяненко // Віче. – 2008. – № 2. – С. 20 – 22.
3. **Ткаченко А.** Теоретичне розуміння та суть поняття «електронного уряду» / А. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/1312>
4. **Вершинин М.** «Електронне правління» в XXI столітті / М. Вершинин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prnews.spb.ru/publicat/>
5. **Кошкин А.** Проект «електронного правління»: мировий досвід і російські перспективи. Государство и «информационная революция» / А. Кошкин // Проблеми подолання «цифрової нерівності» у Росії і країнах СНД : Матеріали міжнародного семінару. – М., 2000. – 156 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/13500826/politologiya/elektronniy_uryad_problemi_prioriteti
6. **Баранов О.** Електронний уряд в Україні? Буде! Коли? / О. Баранов // Дзеркало тижня. – № 1 (376), 5 – 18 січня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zerkalo-nedeli.com>

7. «Електронний уряд» столиці енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.en-dar.com/?str3=new_e&in=1712
8. Інформаційна система «електронний уряд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.znannya.org/?view=concept:421>
9. Необхідність впровадження електронного правління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kaluga-gov.ru/статья/необходимость-внедрения-электронного-правительства>
10. **Соколова М. А.** Электронное правительство и электронное правление: к вопросу об иерархии понятий / М. А. Соколова // Технологии информационного общества – Интернет и современное общество: Труды VIII Всероссийской объединенной конференции (Санкт-Петербург, 8 – 11 ноября 2005 г.). – СПб., 2005. – С. 162 – 163.
11. E-government survey 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html>
12. **Перевозкин Ю.** Электронное правительство. Часть I: Что, где, почему? / Ю. Перевозкин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem
13. ИКТ и восстановление экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2009/07/04-ru.aspx>
14. **Сморгунов Л. В.** От электронного государства к электронному управлению: Смена парадигмы / Л. В. Сморгун // Электронное государство и демократия в начале XXI века. Политическая наука : Сб. научн. тр. – М. : ИНИОН. – 2007. – № 4. – С. 20 – 49.
15. Кабінет Міністрів України: Розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні», від 13.12.2010 № 2250-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.8106.0>
16. **Tyshchenko M.** Problems and prospects of local e-government in Ukraine. / M. Tyshchenko [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.isp.org.pl/files/18610311450966623001236869203.pdf>
17. **Сморгунов Л. В.** Электронное правительство, менеджмент знания и административные реформы / Л. В. Сморгун // ПОЛИТЭКС, 2005. – № 2. – С. 213 – 225.
18. **Вершинин М. С.** Политическая коммуникация в информационном обществе / М. С. Вершинин. – СПб. : Изд. Михайлова В. А., 2001. – 252 с.
19. **Асанова А.** Электронный уряд як дійовий механізм взаємодії і форма співпраці держави та громадян в інформаційному суспільстві / А. Асанова [Електронний ресурс]. / А. Асанова. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/20061/txts/TEKNOLOGIYA/06aaavis.pdf>

REFERENCES

- Asanova, A. "Elektronnyi uriad iak diiovyi mekhanizm vzaiemodii i forma spivpratsi derzhavy ta hromadian v informatsinomu suspilstvi" [E-government as an effective mechanism for interaction and cooperation form the state and citizens in the information society]. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/20061/txts/TEKNOLOGIYA/06aaavis.pdf>
- Baranov, O. "Elektronnyi uriad v Ukraini? Bude! Koly?" [E-government in Ukraine? Will! When?]. <http://www.zerkalo-nedeli.com>
- "«Elektronnyi uriad» stolytsi enerhetykiv" ["E-government" capital energy]. http://www.en-dar.com/?str3=new_e&in=1712
- "E-government survey 2012" <http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html>
- "E-GOV u sviti. Svitovyi dosvid e-uriduвання" [E-GOV in the world. World experience of e-government]. http://nc.gov.ua/menu/e_gov/
- "Informatsiina sistema «elektronnyi uriad»" [Information system "e-government"]. <http://www.znannya.org/?view=concept:421>
- "IKT i vosstanovlenie ekonomiki" [ICT and economic recovery]. <http://www.itu.int/net/itunews/issues/2009/07/04-ru.aspx>
- Koshkin, A. "Proekt «elektronnoho pravyltelstva»: myrovoi opyt u rossiyskoye perspektivy. Hosudarstvo y «ynformatsyonnaia revoliutsiia»" [The "e-government": world experience and Russian perspectives. The state and the "information revolution"]. http://pidruchniki.ws/13500826/politologiya/elektronniy_uryad_problemi_prioriteti
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.8106.0>
- "Neobkhodimost vnedreniia elektronnoho pravyltelstva" [The need to implement e-government]. <http://www.kaluga-gov.ru/статья/необходимость-внедрения-электронного-правительства>
- Pervezkin, Yu. "Elektronnoe pravitelstvo" [E-government]. http://pc.uz/publish/doc/text38817_elektronnoe_pravitelstvo_chast_i_chno_gde_pochem

Smorgunov, L. V. "Ot elektronnoho gosudarstva k elektronnomu upravleniiu: Smena paradigmy" [From e-Government to e-Governance: A paradigm shift]. *Elektronnoe gosudarstvo i demokratsiia v nachale XXI veka. Politicheskaia nauka*, no. 4 (2007): 20-49.

Sokolova, M. A. "Elektronnoe pravitelstvo i elektronnoe pravlenie: k voprosu ob ierarkhii poniatiy" [E-government and e-government: the question of the hierarchy of concepts]. *Tekhnologii informatsionnogo obshchestva – Internet i sovremennoe obshchestvo*. St. Petersburg, 2005. 162-163.

Smorgunov, L. V. "Elektronnoe pravitelstvo, menedzhment znaniia i administrativnye reformy" [E-government, knowledge management and administrative reforms]. *POLITEKS*, no. 2 (2005): 213-225.

Tkachenko, A. "Teoretychne rozuminnia ta sut poniattia «elektronnoho uriadu»" [Theoretical understanding and the essence of the concept of "e-government"]. <http://conferences.neasmo.org.ua/node/1312>

Tyshchenko, M. "Problems and prospects of local e-government in Ukraine". <http://www.isp.org.pl/files/18610311450966623001236869203.pdf>

Vershinin, M. "«Elektronnoe pravitelstvo» v XXI veke" ["E-government" in the XXI century]. <http://www.pr-news.spb.ru/publicat/>

Vershinin, M. S. *Politicheskaia kommunikatsiia v informatsionnom obshchestve* [Political communication in the information society]. St. Petersburg: Izdatelstvo Mikhaylova V. A., 2001.

Yemelienko, O. "Tradytsiinyi ta elektronnyi uriad: kontseptualni vidminnosti" [Traditional and e-government: a conceptual differences]. *Viche*, no. 2 (2008): 20-22.

УДК 332.15

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ЦІЛЬОВА СПРЯМОВАНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА ЗМІСТОВНІСТЬ (КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД)

© 2014 МЕДВІДЬ В. Ю.

УДК 332.15

Медвідь В. Ю. Економічне регулювання регіонального розвитку: цільова спрямованість та функціональна змістовність (концептуальний підхід)

У статті досліджено теоретичні ознаки, цільову спрямованість та функціональну змістовність економічного регулювання регіонального розвитку. Визначено змістовність поняття «економічне регулювання регіонального розвитку» стосовно регіону як території, економічної системи та економічного простору. Встановлено, що економічне регулювання регіонального розвитку є системними діями на певні параметри, зміни яких покликані забезпечувати позитивну динаміку в змінах основних характеристик регіонів, таких як властивості, ознаки і межі. Виявлено головну мету та комплекс завдань (комплексність, цільовий характер, варіативність, ресурсна забезпеченість, адресність, керованість) економічного регулювання регіонального розвитку. Обґрунтовано напрями підвищення дієвості системи економічного регулювання регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, економічне регулювання розвитку регіону, територія, економічний простір, економічна система.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Медвідь Вікторія Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора, Інститут економіки, менеджменту і права в будівництві Донбаської національної академії будівництва і архітектури (вул. Державіна, 2, Макіївка, 86123, Україна)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

УДК 332.15

Медведь В. Ю. Экономическое регулирование регионального развития: целевая направленность, функциональная содержательность (концептуальный подход)

В статье исследованы теоретические признаки, целевая направленность и функциональная содержательность экономического регулирования регионального развития. Определена содержательность понятия «экономическое регулирование регионального развития» относительно региона как территории, экономической системы и экономического пространства. Установлено, что экономическое регулирование регионального развития является системными действиями на определенные параметры, изменения которых призваны обеспечивать позитивную динамику в изменениях основных характеристик регионов, таких как свойства, признаки и границы. Определена главная цель и комплекс задач (комплексность, целевой характер, вариативность, ресурсная обеспеченность, адресность, управляемость) экономического регулирования регионального развития. Обоснованы направления повышения действенности системы экономического регулирования регионального развития.

Ключевые слова: регион, экономическое регулирование развития региона, территория, экономическое пространство, экономическая система.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Медведь Виктория Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора, Институт экономики, менеджмента и права в строительстве Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (ул. Державина, 2, Макеевка, 86123, Украина)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

UDC 332.15

Medvid V. Y. Economic regulation of regional development: target orientation and functional content (conceptual approach)

The article studies theoretical features, target orientation and functional content of economic regulation of regional development. It identifies the content of the "economic regulation of regional development" notion with respect to the region as a territory, economic system and economic space. It establishes that economic regulation of regional development is a system impact on certain parameters, revision of which would ensure positive dynamics in revision of basic characteristics of regions such as properties, features and boundaries. It identifies the main goal and complex of tasks (complexity, target character, variability, resource provision, addressness and manageability) of economic regulation of regional development. It shows directions of increase of efficiency of the system of economic regulation of regional development.

Key words: region, economic regulation of regional development, territory, economic space, economic system.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Medvid Viktoriia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director, Institute «Economics, Management and Law in Civil Engineering» of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (Derzhavin str., 2, Makeyevka, 86123, Ukraine)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

Розгляд регіонального розвитку або розвитку регіонів через призму режиму функціонування регіональної економічної системи або через зміни економічних і соціальних її компонентів безпосередньо стикається з необхідністю з'ясування можливих причин існуючої ди-

ференціації в умовах життєдіяльності регіональних соціумів. Обумовлено це наявністю так званих диспропорцій в основних показниках економічного і соціального розвитку або просторових неоднородностей, присутніх при порівняльній оцінці окремих територій. Посилення диференці-

Smorgunov, L. V. "Ot elektronnoho gosudarstva k elektronnomu upravleniiu: Smena paradigmy" [From e-Government to e-Governance: A paradigm shift]. *Elektronnoe gosudarstvo i demokratsiia v nachale XXI veka. Politicheskaia nauka*, no. 4 (2007): 20-49.

Sokolova, M. A. "Elektronnoe pravitelstvo i elektronnoe pravlenie: k voprosu ob ierarkhii poniatiy" [E-government and e-government: the question of the hierarchy of concepts]. *Tekhnologii informatsionnogo obshchestva – Internet i sovremennoe obshchestvo*. St. Petersburg, 2005. 162-163.

Smorgunov, L. V. "Elektronnoe pravitelstvo, menedzhment znaniia i administrativnye reformy" [E-government, knowledge management and administrative reforms]. *POLITEKS*, no. 2 (2005): 213-225.

Tkachenko, A. "Teoretychne rozuminnia ta sut poniattia «elektronnoho uriadu»" [Theoretical understanding and the essence of the concept of "e-government"]. <http://conferences.neasmo.org.ua/node/1312>

Tyshchenko, M. "Problems and prospects of local e-government in Ukraine". <http://www.isp.org.pl/files/18610311450966623001236869203.pdf>

Vershinin, M. "«Elektronnoe pravitelstvo» v XXI veke" ["E-government" in the XXI century]. <http://www.pr-news.spb.ru/publicat/>

Vershinin, M. S. *Politicheskaia kommunikatsiia v informatsionnom obshchestve* [Political communication in the information society]. St. Petersburg: Izdatelstvo Mikhaylova V. A., 2001.

Yemelienko, O. "Tradytsiinyi ta elektronnyi uriad: kontseptualni vidminnosti" [Traditional and e-government: a conceptual differences]. *Viche*, no. 2 (2008): 20-22.

УДК 332.15

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ЦІЛЬОВА СПРЯМОВАНІСТЬ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА ЗМІСТОВНІСТЬ (КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД)

© 2014 МЕДВІДЬ В. Ю.

УДК 332.15

Медвідь В. Ю. Економічне регулювання регіонального розвитку: цільова спрямованість та функціональна змістовність (концептуальний підхід)

У статті досліджено теоретичні ознаки, цільову спрямованість та функціональну змістовність економічного регулювання регіонального розвитку. Визначено змістовність поняття «економічне регулювання регіонального розвитку» стосовно регіону як території, економічної системи та економічного простору. Встановлено, що економічне регулювання регіонального розвитку є системними діями на певні параметри, зміни яких покликані забезпечувати позитивну динаміку в змінах основних характеристик регіонів, таких як властивості, ознаки і межі. Виявлено головну мету та комплекс завдань (комплексність, цільовий характер, варіативність, ресурсна забезпеченість, адресність, керованість) економічного регулювання регіонального розвитку. Обґрунтовано напрями підвищення дієвості системи економічного регулювання регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, економічне регулювання розвитку регіону, територія, економічний простір, економічна система.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Медвідь Вікторія Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора, Інститут економіки, менеджменту і права в будівництві Донбаської національної академії будівництва і архітектури (вул. Державіна, 2, Макіївка, 86123, Україна)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

УДК 332.15

Медведь В. Ю. Экономическое регулирование регионального развития: целевая направленность, функциональная содержательность (концептуальный подход)

В статье исследованы теоретические признаки, целевая направленность и функциональная содержательность экономического регулирования регионального развития. Определена содержательность понятия «экономическое регулирование регионального развития» относительно региона как территории, экономической системы и экономического пространства. Установлено, что экономическое регулирование регионального развития является системными действиями на определенные параметры, изменения которых призваны обеспечивать позитивную динамику в изменениях основных характеристик регионов, таких как свойства, признаки и границы. Определена главная цель и комплекс задач (комплексность, целевой характер, вариативность, ресурсная обеспеченность, адресность, управляемость) экономического регулирования регионального развития. Обоснованы направления повышения действенности системы экономического регулирования регионального развития.

Ключевые слова: регион, экономическое регулирование развития региона, территория, экономическое пространство, экономическая система.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Медведь Виктория Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора, Институт экономики, менеджмента и права в строительстве Донбасской национальной академии строительства и архитектуры (ул. Державина, 2, Макеевка, 86123, Украина)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

UDC 332.15

Medvid V. Y. Economic regulation of regional development: target orientation and functional content (conceptual approach)

The article studies theoretical features, target orientation and functional content of economic regulation of regional development. It identifies the content of the "economic regulation of regional development" notion with respect to the region as a territory, economic system and economic space. It establishes that economic regulation of regional development is a system impact on certain parameters, revision of which would ensure positive dynamics in revision of basic characteristics of regions such as properties, features and boundaries. It identifies the main goal and complex of tasks (complexity, target character, variability, resource provision, addressness and manageability) of economic regulation of regional development. It shows directions of increase of efficiency of the system of economic regulation of regional development.

Key words: region, economic regulation of regional development, territory, economic space, economic system.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Medvid Viktoriia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director, Institute «Economics, Management and Law in Civil Engineering» of Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture (Derzhavin str., 2, Makeyevka, 86123, Ukraine)

E-mail: viktoriyamedved@mail.ru

Розгляд регіонального розвитку або розвитку регіонів через призму режиму функціонування регіональної економічної системи або через зміни економічних і соціальних її компонентів безпосередньо стикається з необхідністю з'ясування можливих причин існуючої ди-

ференціації в умовах життєдіяльності регіональних соціумів. Обумовлено це наявністю так званих диспропорцій в основних показниках економічного і соціального розвитку або просторових неоднородностей, присутніх при порівняльній оцінці окремих територій. Посилення диференці-

ації в умовах і результатах життєдіяльності регіонів, незалежно від причин, що викликали її, приводить до наростання деструктивних процесів в суспільстві, що загострює проблему однородності / неоднородності економічного простору як регіонів окремо, так і країни в цілому, що виявляється в посиленні нерівномірності розвитку.

У цих умовах природним виникає бажання, в що б те не стало зробити адекватні заходи, здатні не лише зняти виникаючі протиріччя, але змінити по можливості саму природу їх появи. Як такі заходи бачиться широке використання економічного регулювання розвитку регіонів та обґрунтування концептуальних основ економічного регулювання з позиції території, економічної системи та економічного простору.

Питання, що пов'язуються з природою регіонального розвитку, досліджуються вже досить давно. Сучасні інтерпретації класичних теорій регіонального розвитку, що стали методологічними витоками наукового дослідження, містяться у роботах закордонних вчених А. Гранберга, С. Баранова, Т. Скуфьїна, Т. Дмитрієва, А. Гібежа, І. Арженовського, О. Кушнарської та інших.

Слід також зазначити, що окремі ідеї та напрацювання, що були використані як концептуальні, взято з робіт вітчизняних дослідників В. Василенка, В. Павленко, Ю. Орловської, Т. Максимової, В. Швець та інших.

Якщо сформульована загальна проблема дослідження стосується сутнісних ознак економічного регулювання регіонального розвитку, то невирішеною її частиною залишається теоретичне питання щодо встановлення цільової спрямованості та функціональної змістовності економічного регіонального регулювання з позиції території, економічної системи та економічного простору.

Метою цієї роботи є дослідження теоретико-концептуальних ознак (цільової спрямованості та функціональної змістовності) економічного регулювання регіонального розвитку з позиції території, економічної системи та економічного простору, а також обґрунтування напрямів підвищення дієвості системи економічного регулювання регіонального розвитку.

Відносно умов, що склалися в Україні, необхідність використання економічного регулювання територіального, у тому числі регіонального розвитку пояснюється розумінням тієї обставини, що пущені на самоплив процеси економічного розвитку приводять, як показує практика, не лише до посилення протиріччя у взаєминах окремих територіальних утворень, але і до появи паростків антагонізму, що для сучасного суспільства навряд чи можна вважати допустимим.

У даний час практично всі регіони України залучені в процес вирівнювання, більш того, лише окремі адміністративно-територіальні утворення (великі промислові міста) здатні покривати велику частину витрат в соціальній сфері за рахунок власних джерел. Виявляється, що політика вирівнювання дає очікувані результати в територіальному розвитку далеко не завжди: доводиться чекати багато років, щоб переконатися в правильності або помилковості зроблених заходів.

Політика вирівнювання передбачає деяку пов'язаність з державним регулюванням економічного розвитку. Проте відсутність у державі відповідних форм привела до того, що населення само зайнялося «саморегулюванням». Таке «саморегулювання» виявилось в посиленні соціальної мо-

більності населення: люди самі зайнялися пошуком роботи і місця проживання за межами депресивних територій. Проте не всі можуть собі дозволити таку розкіш, як зміну території мешкання. Досвід інших країн показує, що лише пряме державне регулювання територіального розвитку дозволяє не лише вирівняти умови життя, але і забезпечити пошук дієвіших заходів по підйому її рівня.

Для того, щоб така політика стала дієвим важелем розвитку як регіонів, так і їх складових (адміністративно-територіальних одиниць), необхідно використовувати методи економічного регулювання, адекватні розумінню змісту регіон. Основними складовими регіону в цьому контексті виступають відповідна територія, економічна система і економічний простір.

У даному випадку економічне регулювання регіонального розвитку може бути представлене в широкому і вузькому сенсі слова. У широкому сенсі слова під економічним регулюванням розвитку регіонів розуміється приведення об'єкта (території, економічної системи і економічного простору) в збалансований (пропорційний) стан його складових. У вузькому сенсі слова під економічним регулюванням розвитку регіонів розуміється досягнення потрібних результатів в процесі використання об'єкту (території, економічної системи і економічного простору) [1, с. 54; 2, с. 29]. При цьому регулюванню піддаватимуться їх основні властивості, зміна яких і забезпечуватиме регіону бажаний тренд розвитку. Такі дії можуть здійснюватися як в масштабах країни, так і в масштабах окремого регіону і адміністративно-територіальної одиниці (населеного пункту, району). Відповідно міняються об'єкт і суб'єкт економічного регулювання, але спільна концепція на цих рівнях залишається незмінною: збалансованість, пропорційність, стійкість розвитку. Незмінною залишається і змістовна сторона економічного регулювання регіонального розвитку, а саме, конкретні дії (заходи і їх рішення), направлені на досягнення цілей, що стоять перед регіональним співтовариством.

Стосовно регіону як території економічне регулювання передбачає використання методів, спрямованих на основні параметри, що характеризують її основні властивості, а саме, освоєність і насиченість. Забезпечуватися це може через дотримання і зміну такої особливості території, як розміщення. Нерівномірність, осередковий характер розміщення основних елементів продуктивних сил свідчить про те, що територія регіону використовується недостатньо раціонально, що існує об'єктивна необхідність в додаткових зусиллях по її залученню до суспільного виробництва.

Стосовно регіону як економічної системи економічного регулювання передбачається за допомогою використання відповідних методів надавати дію на інші вже параметри, що характеризують її основні властивості як системи. Серед таких властивостей виділяються цілісність, стійкість, комплексність і життєздатність, забезпечення яких стає можливим через збереження таких меж, як надійність, зв'язаність, впорядкованість і стабільність. У цьому випадку економічне регулювання регіонального розвитку буде спеціально організовуваними діями, спрямованими на забезпечення такого функціонування регіональної економічної системи, при якому названі межі не зникають або послаблюються, а лише посилюються.

Стосовно регіону як економічного простору економічне регулювання регіонального розвитку передбачає надання дії на таких його властивостях, як однорідність/

неоднорідність. Виходячи з того, що в основі однорідності/неоднорідності регіонального економічного простору лежать такі ознаки, як концентрація/диференціація, інтеграція/дезінтеграція, конвергенція/дівергенція, саме дія на головні його особливості дозволяє досягати цілей, що стоять перед державою, регіонами, суспільством. Ущільнення регіонального економічного простору за допомогою зосередження господарської діяльності, ущільнення економічних зв'язків, зближення умов господарювання не є самоціллю, а є основним вектором збереження цілісності держави.

Заходи економічного регулювання регіонального розвитку адекватні сприйнятими регіональним співтовариством тоді, коли має місце координація колективних дій, направлених на вирішення завдань, що стоять перед всіма учасниками; коли інтеграція управлінської логіки носить не фрагментарний і випадковий характер, а забезпечує єднання форм і змісту співпраці в часі і просторі; коли реально існує децентралізація управління, що забезпечує баланс інтересів у системі стосунків «центр – регіони».

Отже, економічне регулювання регіонального розвитку є системними діями на певні параметри, зміни яких покликані забезпечувати позитивну динаміку в змінах основних характеристик регіонів, таких як властивості, ознаки і межі (рис. 1).

Основними заходами, призначення яких, власне, і покликаний забезпечувати позитивну динаміку в змінах властивостей, ознак і меж регіону як території, економічної системи і економічного простору виступає пряме і непряме регулювання. Обидві названі форми покликані забезпечувати створення спільних правил поведінки, дотримання якої виступає головною умовою можливого ефективного розвитку регіонів [3].

Прямим економічним регулюванням регіонального розвитку є безпосередня дія з боку органу, що управляє, на

функціонування суб'єктів господарювання за допомогою різного роду формальних дій, здійснюваних шляхом прийняття правил, положень і інструкцій, видання наказів і розпоряджень, шляхом прямих вказівок і так далі Непрямим економічним регулюванням регіонального розвитку є створення умов і механізмів, покликаних сприяти здобуття заздалегідь заданого кінцевого результату. Але, якщо пряме регулювання покликане сприяти впорядкуванню економічних стосунків суб'єктів господарювання за допомогою відповідної регламентації, то непряме регулювання покликане підсилити матеріальну зацікавленість в досягненні вирішуваних ними господарських завдань [4, с. 89; 5, с. 107].

Основними формами прямого економічного регулювання розвитку регіонів виступають стратегії, прогнози, стратегічні плани, програми, індикативні плани, що є спеціальними документами, в яких даються різні (багатоваріантні і багаторівневі) завдання, вирішення яких покликане упорядкувати характер суспільних стосунків у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Основними формами непрямого економічного регулювання розвитку регіонів виступають використовуваний господарський механізм (який надає дію на суб'єктів господарювання), націлений на досягнення цільових установок, і адміністративну регламентацію господарської діяльності (яке забезпечує легітимний характер господарському механізму у всій системі суспільного відтворення).

Головною метою економічного регулювання розвитку регіонів є створення спільних правил економічної, організаційної, адміністративної дії на всіх без виключення учасників суспільних стосунків, задіяних у процесах виробництва, розподілу, обміну і вжитку вироблюваних товарів, робіт і послуг у масштабах як окремо взятого регіону, так і у межах всієї держави. Крім того, підцілями

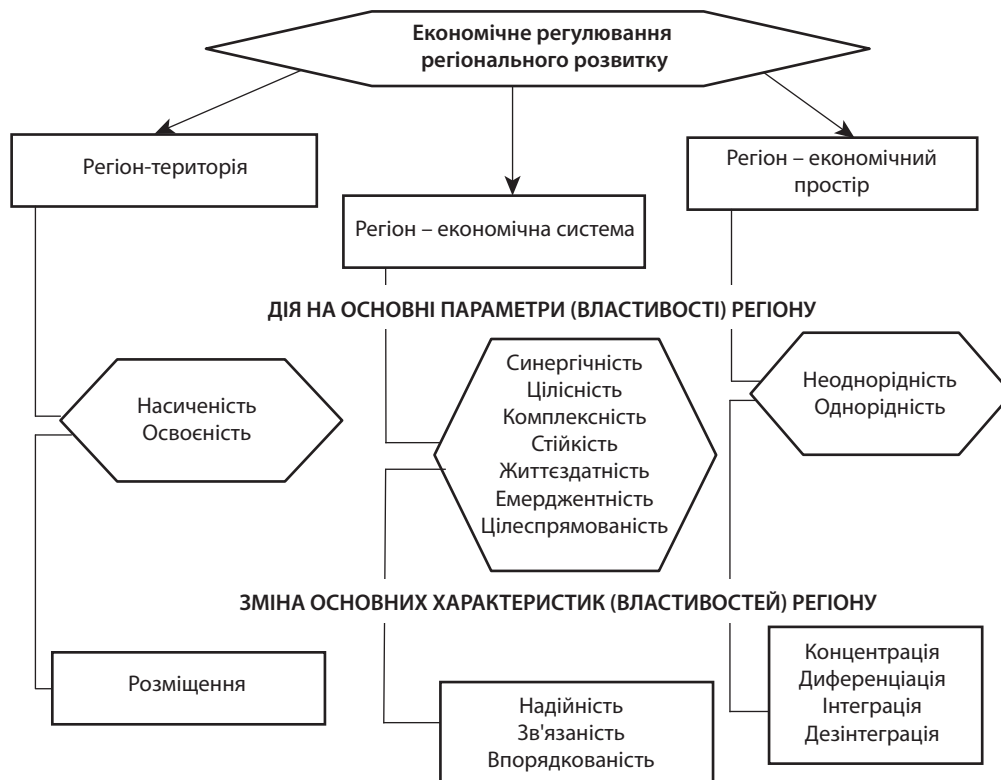


Рис. 1. Змістова складова економічного регулювання регіонального розвитку

можна назвати, по-перше, досягнення і збереження необхідних умов для раціонального використання наявних регіональних ресурсів і, по-друге, забезпечення рівномірного розвитку галузей господарського комплексу як регіонів, так і всієї держави за допомогою вирівнювання питомої вартості основних чинників виробництва (матеріальних, трудових і природних ресурсів) [6, с. 25].

При цьому представляється, що серед завдань економічного регулювання регіонального розвитку, можна виділити найбільш важливі:

- ✦ забезпечення комплексності і синхронності в досягненні цілей, що стоять перед регіоном;
- ✦ цільовий характер і системність регулюючих регіональний розвиток мір і заходів;
- ✦ варіативна розробка можливих мір і заходів;
- ✦ обґрунтованість ресурсної забезпеченості регіонального розвитку;
- ✦ адресність і перевірка заходів, що реалізуються;
- ✦ забезпечення керованості економічними процесами.

Отже, цільова спрямованість і функціональна змістовність економічного регулювання регіонального розвитку стають вирішальним чинником забезпечення адекватності його не лише запитам органів державного управління і органів місцевої самоврядності, але й інтересам всього регіонального співтовариства, у тому числі й окремої територіальної громади.

Сучасна практика регулювання територіального розвитку в Україні може бути охарактеризована як така, при якій мало знайдеться бажаних, які б могли стверджувати про її ефективність [7]. Швидше за все, це стосуватиметься не лише використовуваних форм, методів, але і самих результатів такої діяльності. І справа тут стосується не лише слабкої дієвості, але і надмірної заполітизованості кроків, що робляться, не прикритого суб'єктивізму при ухваленні відповідних рішень. Уже стали прозивними спроби розробки на державному рівні оновлених державних стратегій регіонального розвитку, коли при зміні влади центр робить відповідні кроки, але виникають нові обставини і ці кроки ніяк не можна назвати навіть напівзаходами – вони зависають не невизначений час в повітрі [8, с. 116 – 117]. А що стосується розрахунку прогнозів або розробки стратегічних планів, складається таке враження, що таких методів і в природі не існує – ніхто про них не згадує.

У зв'язку з цим з'являється невідкладна необхідність в зміні положення, що склалося, через забезпечення системно організованого впорядкування не лише державної політики, але і взаємодії відповідних мір і заходів. Потрібні такі правила дій, щоб їх здійснення забезпечувалося наявністю прозорості і узаконеної схеми відповідно до прийнятих всім співтовариством нормам. У першу чергу мова повинна йти про такий порядок, при якому рішення, що приймаються з економічного регулювання регіонального розвитку (не дивлячись на можливу їх індивідуальність і неповторність), мають бути всесторонньо обґрунтованими, реалізація та оцінка яких повинна здійснюватися по спільному порядку.

Для підвищення дієвості системи економічного регулювання регіонального розвитку необхідно, щоб вона відрізнялася певною стійкістю. Відомо, що стійкість системи забезпечується її ієрархічною побудовою. Відносно предмету даного дослідження може застосовуватися трирівнева

схема економічного регулювання регіонального розвитку. На одному рівні знаходяться органи державної влади і державного управління, на іншому – органи влади на регіональному рівні, на третьому – органи місцевого самоврядування. Кожному з вказаних рівнів має бути запропонований свій набір економічних регулювальників з конкретизацією їх змістовного наповнення з тим, щоб спостерігалися суттєві відмінності між ними. Для того, щоб між ними не виникало протиріч, необхідно забезпечити розмежування владних повноважень, від змісту яких повною мірою залежатиме поступальний розвиток окремих територій.

Лібералізація суспільних стосунків загострила проблему збалансованого наповнення прав і обов'язків органів державної влади і управління, органом місцевого самоврядування. Зв'язано це з тим, що надмірна централізація повноважень у сфері виробничих стосунків, в першу чергу, у сфері суспільних фінансів, не дозволяє мати в наявності в достатній кількості ресурсів, здатних забезпечувати ефективний розвиток малих територіальних утворень, що входять до складу регіонів. У цих умовах виникає невідкладна необхідність в обґрунтованому розмежуванні (передачі частини повноважень і фінансових можливостей) з центру в регіони і нижче на базовий рівень місцевого самоврядування. Ці взаємини можуть бути відбиті у відповідній моделі.

ВИСНОВКИ

Отже, економічне регулювання територіального розвитку покликане за допомогою формування найбільш раціональних пропорцій в економіці сприяти якнайповнішому використанню елементів продуктивних сил, що є в наявності, у процесі здійснення стадій суспільного відтворення. Для чого необхідний відповідний механізм, що включає цільову спрямованість, методи (інструменти), форми їх взаємодії (організацію) і способи (технологію) дії на характер протікання стадій суспільного відтворення.

У подальшому буде досліджуватися ймовірність побудови моделі економічного регулювання розвитку регіону. Принципи формування такої моделі повинні передбачати настановний принцип розмежування компетенцій, забезпечення субординації за ієрархією стосунків між рівнями, з'єднання загальнодержавних і місцевих (територіальних) інтересів, економічну доцільність, фінансове і матеріальне забезпечення виконання повноважень, відповідальності, підконтрольності і підзвітності за виконання повноважень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Арженовский И. В. Региональные сети и региональная экономическая политика / И. В. Арженовский // Регионология. – 2003 – 2004. – № 4(1). – С. 53 – 59.
2. Кушнарєва О. Регулирование общественного благосостояния: региональный уровень / О. Кушнарєва // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 2. – С. 29 – 35.
3. Фрис Р. Сучасні аспекти взаємодії державного регіонального управління з органами місцевого самоврядування / Р. Фрис, В. Копитко // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 119 – 125.
4. Усов А. Б. Методы управления эколого-экономическими системами / А. Б. Усов // Экономика и управление. – 2007. – № 2 (28). – С. 88 – 90.
5. Комарова О. М. Методологические основы государственного регулирования инновационного развития региона / О. М. Комарова // Экономика и управление. – 2010. – № 4 (54). – С. 102 – 107.

6. Костяев А. Территориальная дифференциация условий хозяйствования / А. Костяев // Экономист. – 2006. – № 9. – С. 23 – 30.

7. Регіональна політика і механізми її реалізації / За ред. акад. НАН України М. І. Долішнього. – К.: Наук. думка, 2003. – 504 с.

8. Груздев А. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки / А. Груздев // Общество и экономика. – 2008. – № 1. – С. 115 – 120.

REFERENCES

Arzhenovskiy, I. V. "Regionalnye seti i regionalnaia ekonomicheskaiia politika" [Regional networks and regional economic policy]. *Regionologiya*, no. 4 (1) (2003 – 2004): 53-59.

Frys, R., and Kopytko, V. "Suchasni aspekty vzaiemodii derzhavnoho rehionalnoho upravlinnia z orhanamy mistsevoho samovriaduvannia" [Modern aspects of the interaction of the regional state administration of local government]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2001): 119-125.

Gruzdev, A. "Strategiia razvitiia regiona: tseli, preimushchestva, tekhnologii razrabotki" [Regional development strategy: objectives, advantages, the technology development]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 1 (2008): 115-120.

Komarova, O. M. "Metodologicheskie osnovy gosudarstvennogo regulirovaniia innovatsionnogo razvitiia regiona" [Methodological basis for state regulation of Regional Development]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 4 (54) (2010): 102-107.

Kostiaev, A. "Territorialnaia differentsiatsiia usloviy khoziaystvovaniia" [Territorial differentiation in the environment]. *Ekonomist*, no. 9 (2006): 23-30.

Kushnareva, O. "Regulirovanie obshchestvennogo blagosostoianii: regionalny uroven" [Regulation of social welfare: the regional level]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 2 (2008): 29-35.

Rehionalna polityka i mekhanizmy ii realizatsii [Regional policy and implementation mechanisms]. Kyiv: Naukova dumka, 2003.

Usov, A. B. "Metody upravleniia ekologo-ekonomicheskimi sistemami" [Management techniques ecological-economic systems]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 2 (28) (2007): 88-90.

УДК 338.242.4:620.9

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

© 2014 КОЛЕСНІЧЕНКО А. С.

УДК 338.242.4:620.9

Колесніченко А. С. Інституційні основи державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Удосконалено теоретико-методичний апарат з метою впорядкування інституційних засад державного регулювання взаємовідносин, що виникають між суб'єктами енергоринку в процесі купівлі-продажу електроенергії. Установлено структурно-логічні зв'язки між інституційними факторами економічного розвитку і теми функціями держави, на яких ґрунтуються державне регулювання взаємовідносин учасників електроенергетичного ринку. На основі еволюційного підходу проаналізовано інституційний інструментарій державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, що враховує специфіку його роботи, конкретні умови розвитку і створює науково-методичну базу для формування концепцій, стратегій, програм розвитку ринку електричної енергії на державному рівні. Розглянуто та запропоновано шляхи вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесу державного регулювання міжсуб'єктних відносин учасників електроенергетичного ринку з метою підвищення наукової обґрунтованості законопроектів і врахування нагальних проблем при доопрацюванні та розробці нових нормативно-правових актів.

Ключові слова: інститут, інституційні основи, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 53.

Колесніченко Анастасія Сергіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: apasko86@inbox.ru

УДК 338.242.4:620.9

Колесніченко А. С. Институциональные основы государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка

Усовершенствован теоретико-методический аппарат с целью упорядочения институциональных основ государственного регулирования взаимоотношений, возникающих между субъектами энергорынка в процессе купли-продажи электроэнергии. Установлены структурно-логические связи между институциональными факторами экономического развития и теми функциями государства, на которых основывается государственное регулирование взаимоотношений участников электроэнергетического рынка. На основе эволюционного подхода проанализирован институциональный инструментарий государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка, который учитывает специфику его работы, конкретные условия развития и создает научно-методическую базу для формирования концепций, стратегий, программ развития рынка электрической энергии на государственном уровне. Рассмотрены и предложены пути совершенствования нормативно-правового обеспечения процесса государственного регулирования межсубъектных отношений участников электроэнергетического рынка с целью повышения научной обоснованности законопроектов и учета насущных проблем при доработке и разработке новых нормативно-правовых актов.

Ключевые слова: институт, институциональные основы, государственное регулирование, электроэнергетический рынок, субъекты электроэнергетического рынка, взаимоотношения субъектов рынка электрической энергии.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 53.

Колесніченко Анастасія Сергіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: apasko86@inbox.ru

UDC 338.242.4:620.9

Kolyesnichenko A. S. Institutional Grounds of State Regulation of Interrelation of Subjects of the Electric Energy Market

The article improves the theoretical and mathematical mechanism in order to put in order institutional grounds of state regulation of interrelations that appear between subjects of the energy market in the process of electric energy trade. The article establishes structural and logical links between institutional factors of economic development and those functions of the state, which the state regulation of interrelations of subjects of the electric energy market is based upon. Based on the evolution approach the article analyses institutional instruments of state regulation of interrelation of subjects of the electric energy market, which takes into account specific features of its operation, specific conditions of development and creates a scientific and methodical basis for formation of concepts, strategies and programmes of development of the market of electric energy at the state level. The article considers and offers ways of improvement of the regulatory and legal provision of the process of state regulation of inter-subject relations of participants of the electric energy market with the aim of increase of scientific justification of draft laws and taking into consideration urgent problems when improving and developing regulatory and legal acts.

Key words: : institute, institutional grounds, state regulation, electric energy market, subjects of electric energy market, interrelations of subjects of electric energy market.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 53.

Kolyesnichenko Anastasiya S. – Assistant, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: apasko86@inbox.ru

6. Костяев А. Территориальная дифференциация условий хозяйствования / А. Костяев // Экономист. – 2006. – № 9. – С. 23 – 30.

7. Регіональна політика і механізми її реалізації / За ред. акад. НАН України М. І. Долішнього. – К.: Наук. думка, 2003. – 504 с.

8. Груздев А. Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки / А. Груздев // Общество и экономика. – 2008. – № 1. – С. 115 – 120.

REFERENCES

Arzhenovskiy, I. V. "Regionalnye seti i regionalnaia ekonomicheskaiia politika" [Regional networks and regional economic policy]. *Regionologiya*, no. 4 (1) (2003 – 2004): 53-59.

Frys, R., and Kopytko, V. "Suchasni aspekty vzaiemodii derzhavnogo rehionalnogo upravlinnia z orhanamy mistsevoho samovriaduvannia" [Modern aspects of the interaction of the regional state administration of local government]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2001): 119-125.

Gruzdev, A. "Strategiia razvitiia regiona: tseli, preimushchestva, tekhnologiiia razrabotki" [Regional development strategy: objectives, advantages, the technology development]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 1 (2008): 115-120.

Komarova, O. M. "Metodologicheskie osnovy gosudarstvennogo regulirovaniia innovatsionnogo razvitiia regiona" [Methodological basis for state regulation of Regional Development]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 4 (54) (2010): 102-107.

Kostiaev, A. "Territorialnaia differentsiatsiia usloviy khoziaystvovaniia" [Territorial differentiation in the environment]. *Ekonomist*, no. 9 (2006): 23-30.

Kushnareva, O. "Regulirovanie obshchestvennogo blagosostoianii: regionalnyy uroven" [Regulation of social welfare: the regional level]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 2 (2008): 29-35.

Rehionalna polityka i mekhanizmy ii realizatsii [Regional policy and implementation mechanisms]. Kyiv: Naukova dumka, 2003.

Usov, A. B. "Metody upravleniia ekologo-ekonomicheskimi sistemami" [Management techniques ecological-economic systems]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 2 (28) (2007): 88-90.

УДК 338.242.4:620.9

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

© 2014 КОЛЕСНІЧЕНКО А. С.

УДК 338.242.4:620.9

Колесніченко А. С. Інституційні основи державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Удосконалено теоретико-методичний апарат з метою впорядкування інституційних засад державного регулювання взаємовідносин, що виникають між суб'єктами енергоринку в процесі купівлі-продажу електроенергії. Установлено структурно-логічні зв'язки між інституційними факторами економічного розвитку і теми функціями держави, на яких ґрунтуються державне регулювання взаємовідносин учасників електроенергетичного ринку. На основі еволюційного підходу проаналізовано інституційний інструментарій державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, що враховує специфіку його роботи, конкретні умови розвитку і створює науково-методичну базу для формування концепцій, стратегій, програм розвитку ринку електричної енергії на державному рівні. Розглянуто та запропоновано шляхи вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесу державного регулювання міжсуб'єктних відносин учасників електроенергетичного ринку з метою підвищення наукової обґрунтованості законопроектів і врахування нагальних проблем при доопрацюванні та розробці нових нормативно-правових актів.

Ключові слова: інститут, інституційні основи, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 53.

Колесніченко Анастасія Сергіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: apasko86@inbox.ru

УДК 338.242.4:620.9

Колесніченко А. С. Институциональные основы государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка

Усовершенствован теоретико-методический аппарат с целью упорядочения институциональных основ государственного регулирования взаимоотношений, возникающих между субъектами энергорынка в процессе купли-продажи электроэнергии. Установлены структурно-логические связи между институциональными факторами экономического развития и теми функциями государства, на которых основывается государственное регулирование взаимоотношений участников электроэнергетического рынка. На основе эволюционного подхода проанализирован институциональный инструментарий государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка, который учитывает специфику его работы, конкретные условия развития и создает научно-методическую базу для формирования концепций, стратегий, программ развития рынка электрической энергии на государственном уровне. Рассмотрены и предложены пути совершенствования нормативно-правового обеспечения процесса государственного регулирования межсубъектных отношений участников электроэнергетического рынка с целью повышения научной обоснованности законопроектов и учета насущных проблем при доработке и разработке новых нормативно-правовых актов.

Ключевые слова: институт, институциональные основы, государственное регулирование, электроэнергетический рынок, субъекты электроэнергетического рынка, взаимоотношения субъектов рынка электрической энергии.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 53.

Колесніченко Анастасія Сергіївна – асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: apasko86@inbox.ru

UDC 338.242.4:620.9

Kolyesnichenko A. S. Institutional Grounds of State Regulation of Interrelation of Subjects of the Electric Energy Market

The article improves the theoretical and mathematical mechanism in order to put in order institutional grounds of state regulation of interrelations that appear between subjects of the energy market in the process of electric energy trade. The article establishes structural and logical links between institutional factors of economic development and those functions of the state, which the state regulation of interrelations of subjects of the electric energy market is based upon. Based on the evolution approach the article analyses institutional instruments of state regulation of interrelation of subjects of the electric energy market, which takes into account specific features of its operation, specific conditions of development and creates a scientific and methodical basis for formation of concepts, strategies and programmes of development of the market of electric energy at the state level. The article considers and offers ways of improvement of the regulatory and legal provision of the process of state regulation of inter-subject relations of participants of the electric energy market with the aim of increase of scientific justification of draft laws and taking into consideration urgent problems when improving and developing regulatory and legal acts.

Key words: : institute, institutional grounds, state regulation, electric energy market, subjects of electric energy market, interrelations of subjects of electric energy market.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 53.

Kolyesnichenko Anastasiya S. – Assistant, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: apasko86@inbox.ru

Однією з найголовніших умов функціонування об'єднаної енергосистеми Європи є безперервне функціонування внутрішнього ринку електроенергії кожної європейської країни. Наявність конкуренції, вільний доступ до мереж транспортування та гарантований вибір виробника електроенергії належать до тих критеріїв, які обумовлюють злагоджену роботу електроенергетичного ринку, зокрема, сприяють підвищенню ефективності виробництва, забезпеченню безперервного і налагодженого процесу передачі та розподілу електроенергії, гарантують надійність постачань, а також балансують інтереси суб'єктів електроенергетичного ринку. Проте складність сприйняття нормативно-правового забезпечення та відсутність прозорості у взаємовідносинах суб'єктів ринку електричної енергії, неналежне виконання положень договірного права створюють перешкоди на ринку щодо формування методик розрахунків за електроенергію в ланцюгу «виробництво-розподіл-споживання», обумовлюють недосконалість функціонування системи державного регулювання. Тому набувають актуальності проблеми, зокрема, нормативно-правового характеру, у сфері взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку.

Показники, які відображають стан внутрішньої енергетичної сфери, зазнали суттєвих змін [47], зокрема, відбулося зниження обсягів транзиту газу і нафти, зростання залежності України від імпортих нафтопродуктів на 70%, обумовлене зупинкою більшої частини вітчизняних нафтопереробних заводів, продовжується скорочення обсягів внутрішнього видобутку нафти та природного газу, водночас тарифи на енергоносії для населення залишаються незмінними, створюючи дисбаланси у розрахунках за спожиту електроенергію. Стагнація відносин із найбільшим партнером України – Росією в енергетичній сфері має перманентний характер, що негативно впливає на ефективність зовнішнього партнерства й формування перспектив розвитку взаємовідносин суб'єктів внутрішнього енергетичного ринку. Відповідно до діючої програми з енергоефективності на 2010 – 2015 рр. [46] у 2015 р. передбачається збільшення використання енергії з відновлюваних джерел до 10% від загальної кількості.

За аналітичними оглядами спеціалістів електроенергетичного комплексу, в економіці України простежується тенденція збільшення енергоспоживання. Значення цього показника на вітчизняному електроенергетичному ринку є одним із найвищих у світі, зокрема, серед країн з перехідною економікою, і в 4 рази вищий, ніж у європейських країнах – членах організації Енергетичного Співтовариства. За показником енерговитратності з 2009 р. спостерігається тенденція зростання [45].

У відносинах ЄС та України взято курс на поширення політичного, торгівельно-економічного та гуманітарного співробітництва в науковій і технологічній сферах, що знайшло своє відображення в Європейській політиці сусідства, Угоді про партнерство та співробітництво [41], Національній індикативній програмі 2011 – 2013 рр. [2] та ін. документах. У межах Інструмента європейського сусідства й партнерства на 2011 – 2013 рр. [3, с. 9] розподіл коштів на пріоритетні напрямки розвитку сфер діяльності складав 470 млн євро, зокрема: 20 – 30% – на ефективне управління та встановлення правових норм; 25 – 35% – на сприяння набрання чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; 45 – 55% – на забезпечення стійкого розвитку сфер діяльності (у тому числі, на вирішення проблем розвитку

електроенергетичного сектора [3, с. 8]). Зокрема, у документі [3, с. 18] зроблено акцент на проблемах транзиту, диверсифікації пропозиції електроенергії, модернізації електроенергетичної інфраструктури, енергетичної безпеки, на розширенні національних електроенергетичних ринків в межах євроінтеграційного курсу, що сприятиме гармонізації українського та європейського електроенергетичного простору, дозволить підвищити ефективність системи взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії шляхом використання досвіду та впровадження практики країн ЄС в електроенергетичній сфері. Тому підґрунтям для побудови внутрішньої й зовнішньої політики, економічних, інституційних та інших трансформацій в енергетиці є вдосконалення діючих підзаконних нормативно-правових актів, які повинні уникати дискримінаційного впливу законодавства і забезпечувати поступальний розвиток усього енергетичного сектора, зокрема, у напрямку гармонізації державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку (далі – ДРВСЕР).

Різноманітні підходи до визначення місця та функцій державних і суспільних інститутів у сучасній соціально-економічній системі, аналізу проблем ефективного державного регулювання сфер діяльності висвітлені в роботах видатних вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: С. Биконі [22], М. Гордон [23], В. Єфімова [24], Н. Кузьминчук [32], В. Липова [44], Н. Оленцевич [23], М. Олсона [25], С. Степаненка [26], Г. Третяк [27] та ін., зокрема, підкреслено роль енергетики як основи розвитку сучасної держави у працях: Н. Гавкалової [42], Л. Полтавець [43], Г. Шумської [42]. Аналіз особливостей державного регулювання ринку електричної енергії та висвітлення питань взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку розглянуто у працях таких учених-економістів: В. Баранніка [28], С. Єрмілова [29], А. Праховника [30], Б. Слупського [31] та ін. Аналіз нормативної бази, що регулює функціонування електроенергетичного ринку України щодо визначення ролі інституцій у формуванні міжсуб'єктних відносин, простежується в наукових працях і практичних надбаннях В. Дерзського [34], І. Коссе [33], Х. Мітюшкіної [39], О. Мозенкова [34], В. Омельченко [35] та ін. Питанням приведення енергетичного законодавства України до норм ЄС присвячені роботи Ю. Гарячої [37], Є. Єнько [38], А. Шевцова [36] та ін.

Дослідження показують, що невирішеними залишаються питання створення універсальної системи нормативно-правового забезпечення ДРВСЕР, гнучкої до змін внутрішнього та тенденцій розвитку зовнішніх ринків електричної енергії. Розрив між нормативною та реальною політикою в галузі електроенергетики обумовлює необхідність поглибленого вивчення теоретичних основ інституційних процесів у цій сфері, врахування особливостей законодавчих положень, що дозволить сформувати обґрунтовані рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує правила функціонування енергоринку, зокрема, інституційної основи ДРВСЕР. Тому *метою статті* є вдосконалення теоретико-методичного апарату з метою впорядкування інституційних засад державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку; виділення функцій держави, які покладено в основу ДРВСЕР, із визначенням структурно-логічних зв'язків між ними й інституційними факторами економічного розвитку, аналіз і систематизація інституційного інструментарію

та розробка шляхів удосконалення нормативно-правового забезпечення процесу державного регулювання взаємовідносин учасників ринку електричної енергії.

Рівень збалансованості та ефективність заходів з впровадження державного регулювання залежать від ступеня оптимальності співвідношення важелів і механізмів ринкового та державного впливу, що в результаті забезпечує динаміку розвитку країни, зокрема, її окремих галузей.

Складність реалізації засад розвитку електроенергетичного ринку полягає в грамотному використанні інституційних факторів, спрямованих на обґрунтованість рішень та узгодженість регулюючих дій з боку держави в галузі тарифоутворення, додержання графіків постачання електроенергії та виконання строків належних платежів, експортно-імпорتنних операцій купівлі-продажу електроенергії тощо, і сприянні розвитку та розширенню конкурентних засад, що є обов'язковою умовою існування ринку, зокрема, електроенергетичного.

Передумовою впорядкування нормативно-правової бази, поширення й структуризації інституційних основ державного регулювання взаємовідносин учасників ринку електроенергії є визначення його теоретичного підґрунтя.

Вивчення синтезу соціальних та економічних теорій охоплює проблеми розвитку взаємодії агентів та інститутів, підвищується інтерес дослідників до взаємовідносин «агент-інститут». Виникнення поняття «*homo institutus*» визначає тип агента з акцентом на дуальному характері його сутності, а саме: агент відчуває на собі вплив, є чутливим до інституційних змін та одночасно виступає їх провайдером [13].

Різноманітні підходи до визначення та аналізу сутності поняття «інститут», його характеристик і напрямків інституційної теорії досліджено в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів: Т. Веблена [19], О. Вільямса [7], В. Каспера [6], Г. Клейнера [11, 14], Р. Ріхтера [9], Е. Фуруботна [9], А. Шастітко [20] та ін. Більш конкретне вивчення умов і факторів процесу формування інститутів висвітлено

в роботах: У. Артура [16], Д. Норта [5], В. Полтеровича [15] та ін. Існуючі підходи до визначення поняття «інститут» у науковій літературі наведено в *табл. 1*.

На основі наведених визначень поняття «інститут» автором сформовано напрямки трактування його сутності, а саме: більшість науковців [5, 9, 15, 17 – 20] розуміють інститут як сукупність правил і норм, які визначають поведінку індивіда або характер суспільних відносин; деякі автори [21] ототожнюють інститут із самою поведінкою економічних агентів. У роботах [5, 20] зроблено акцент на наявності ознаки, яка обмежує діяльність поведінки економічних суб'єктів. Найбільш повним вважаємо визначення інституту Шастітко А. [20].

Комплексне розуміння поняття «інститут» на основі формування різних підходів та класифікаційних ознак, представлених в *табл. 1*, встановлення логічних зв'язків між базовими категоріями інституцій надають додаткові стимули у спробі осмислення ролі інституційного напрямку в ряді парадигм сучасної економічної теорії, зокрема, сприяють систематизації теоретичного інструментарію інституційних основ в контексті ДРВСЕР, що подано на *рис. 1*.

У процесі дослідження обґрунтовано структурно-логічні зв'язки між факторами інституційного характеру, що впливають на позитивну динаміку економічного зростання в країні, і функціями держави, на яких базується реалізація державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, розширено функціональну зону держави в сфері її регулюючого впливу на міжсуб'єктні відносини учасників енергоринку із визначенням значущості контролінг-моніторингової функції та виділенням підфункцій (*рис. 2*).

Аналіз теоретичного підґрунтя та еволюційних підходів до визначення базових категорій і зв'язків, які формують інституційну теорію ДРВСЕР, обумовлює необхідність модифікації напрямів становлення інституційної системи розвитку електроенергетичного ринку на сучасному етапі. Зокрема, існує нагальна потреба у дослідженні стану діючої нормативно-правової бази у сфері електроенергетики

Таблиця 1

Аналіз поняття «інститут»

Автор, рік, джерело	Визначення поняття «інститут» (від лат. <i>institutum</i> – устрій, установа [17])
Словник іншомовних слів, 1985 [17]	Сукупність норм права, що охоплює певні суспільні відносини
Ожегов С., 2009 [18]	Інститут – 1) вищий навчальний заклад; 2) науково-дослідна установа; 3) жіночий, зазвичай закритий, середній навчальний заклад; 4) сукупність норм права в якій-небудь сфері суспільних відношень або інша форма суспільного устрою
Веблен Т., 1984 [19, с. 200 – 201]	За своєю природою це звичні способи реагування на стимули, що спричинено змінними обставинами. Інститути – це справи, розповсюджений образ мислення стосовно відносин між суспільством та особистістю й функцій, які вони виконують
Норт Д., 1997 [5], Шастітко А., 1998 [20]	Будь-який інститут – економічний, соціальний, культурний – це правило гри в суспільстві, доповнене механізмом примусу до його виконання. Інститути включають в себе як формальні правила і неформальні обмеження (загальновизнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмеження діяльності), так і певні характеристики примусу до виконання тих і інших. Сукупність правил, які обмежують поведінку економічних агентів та упорядковують взаємодію між ними, а також відповідних механізмів контролю за виконанням цих правил
Полтерович В., 1999 [15]	Ототожнює поняття «інститут», «норма», «правило поведінки»
Фуруботн Е., Ріхтер Р., [9, с. 7]	Правила гри без ігроків
Коммонс Дж., 1934 [21, с. 69]	Інститут подібний будівлі, каркас якої зроблений із законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку, але іноді інститут – сама поведінка цих мешканців

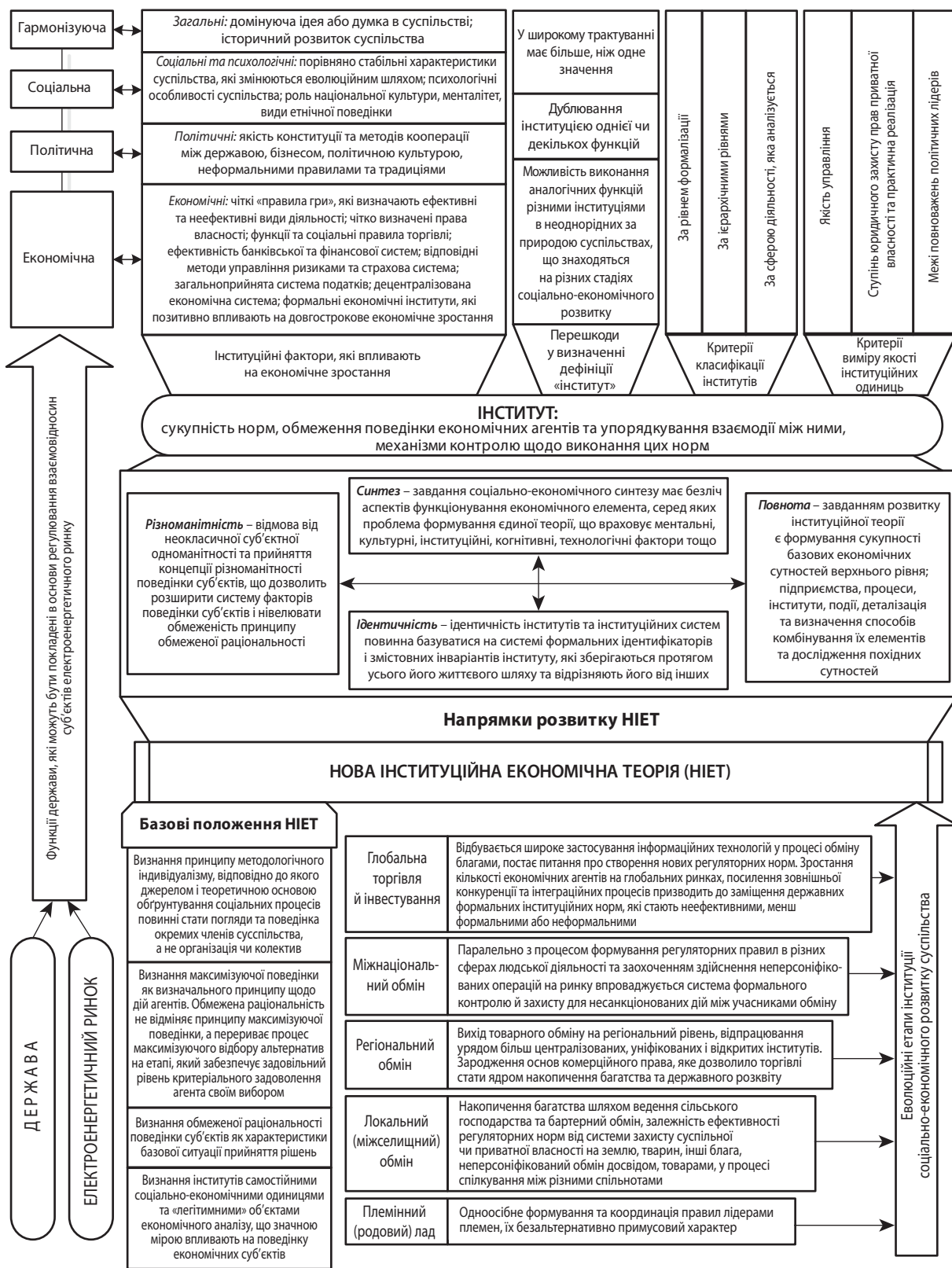


Рис. 1. Структурно-логічна схема теоретико-методичного апарату інституційних основ процесу державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Складено автором на основі [4 – 12].

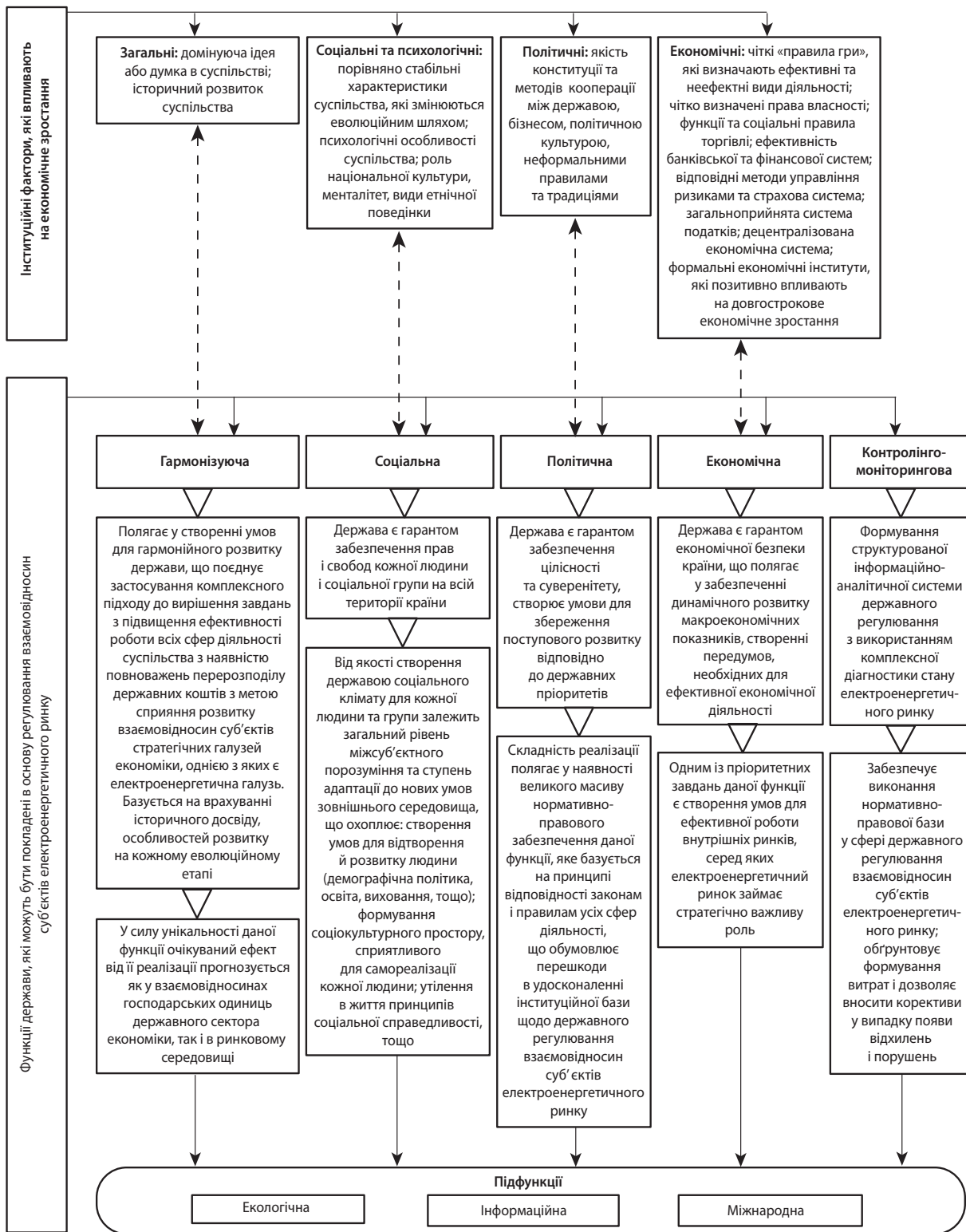


Рис. 2. Структурно-функціональне підґрунтя державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Складено автором на основі [12, 32].

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ЕКОНОМІКА

та виявленні розбіжностей в межах правового поля, що забезпечує функціонування ринку електричної енергії та регламентує діяльність його суб'єктів, в умовах приведення положень вітчизняних нормативних документів електроенергетичної платформи до стандартів ЄС.

Взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії формуються на договірних засадах [49]. Систематизація інституційного підґрунтя ДРВСЕР на основі еволюційного підходу до аналізу нормативно-правового забезпечення та стратегічних напрямів державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку дозволила автору визначити та узагальнити актуальні проблеми й тенденції розвитку ДРВСЕР, які виникали в різних формах та проявах відповідно до умов кожного етапу становлення, з метою удосконалення інституційних основ і формування гнучкої системи забезпечення регулюючого впливу держави на взаємовідносини учасників ринку електричної енергії, адаптованого до вимог і стандартів європейського законодавства в цій сфері, а також окреслити перешкоди для формування цілісного та зваженого ДРВСЕР на сучасному етапі, що відображено на *рис. 3*. У результаті аналізу було встановлено, що найпоширенішою передумовою формування перешкод регулюючого впливу держави на взаємовідносини суб'єктів енергоринку є протиріччя щодо ступеня підтримки стимулювання розвитку альтернативної енергії та питань тарифної політики.

Комплексний аналіз інституційних засад формування нормативно-правової бази, що регламентує поведінку суб'єктів електроенергетичного ринку в процесі його функціонування, еволюційних форм стратегічного розвитку ДРВСЕР дозволяє зробити такі висновки. Починаючи з перших етапів утворення електроенергетичного комплексу і зародження первинних форм взаємовідносин щодо постачання електроенергії, державне регулювання відіграло значну роль в протіканні економічних процесів у цій сфері. Ускладнення технічних й економічних особливостей взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку посилює значущість державного впливу при вирішенні ряду питань з метою виявлення та подолання перешкод на шляху створення сучасного лібералізованого енергоринку, забезпечуючи узгоджені дії та збалансованість інтересів його учасників.

Особливістю останнього періоду становлення електроенергетичного ринку України є концентрація проблемного поля навколо питань фінансової дисципліни міжсуб'єктних взаємовідносин на електроенергетичному ринку. Відповідно до потреб та вимог ефективного функціонування енергоринку перед державою постає невідкладне завдання упорядкування нормативно-правових положень регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії за такими напрямками: забезпечення прозорості і недискримінаційної процедури формування цінової політики, зокрема, визначення оптимальної структури тарифу та аналіз чинників тарифоутворення, спрощення методичних основ складання алгоритму розрахунків та розробка заходів з метою ліквідації або реструктуризації перманентної заборгованості по розрахунках за електроенергію. Актуальними питаннями поточного та стратегічного планування залишаються завдання прискореного розвитку альтернативних джерел енергії, розробка та впровадження нових інформаційних технологій, спрямованих на спрощення комерційного обліку електричної енергії, передачі даних і засобів обробки інформації з ме-

тою вдосконалення технічного забезпечення взаємовідносин суб'єктів енергоринку тощо.

Теоретична основа інституцій щодо визначення й встановлення правил обмеження поведінки суб'єктів електроенергетичного ринку та узагальнення й систематизація законодавчої бази і документів стратегічного характеру створюють підґрунтя для ДРВСЕР у контексті внутрішніх та міжнародних систем інституцій з урахуванням поведінково-го аспекту його інституційної основи, що наведено на *рис. 4*.

Вплив комплексної системи внутрішніх і зовнішніх інституцій формує поведінкові межі суб'єктів електроенергетичного ринку відповідно до теорії інститутів та є основою для розробки засад ДРВСЕР по всіх напрямках внутрішньогалузевого та міжнародного партнерства, підвищуючи ефективність процесу державного регулювання взаємовідносин учасників енергоринку.

ВИСНОВКИ

Державному регулюванню підлягають складні процеси побудови взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії, на які не здатні ефективно впливати окремі важелі або будь-які вибірково, незбалансовані їх комбінації. Автором удосконалено теоретико-методичний апарат з метою впорядкування інституційних засад державного регулювання взаємовідносин, що виникають між суб'єктами енергоринку в процесі купівлі-продажу електроенергії. Встановлено структурно-логічні зв'язки між інституційними факторами економічного розвитку і тими функціями держави, на яких ґрунтується державне регулювання взаємовідносин учасників електроенергетичного ринку. На основі еволюційного підходу проаналізовано інституційний інструментарій державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, що враховує специфіку його роботи, конкретні умови розвитку і створює науково-методичну базу для формування концепцій, стратегій, програм розвитку ринку електричної енергії на державному рівні. Розглянуто та запропоновано шляхи вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесу державного регулювання міжсуб'єктних відносин учасників електроенергетичного ринку з метою підвищення наукової обґрунтованості законопроектів та врахування нагальних проблем при доопрацюванні та розробці нових нормативно-правових актів.

Перспективами подальших досліджень є розробка методичного інструментарію державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку з урахуванням інституційної бази відповідно до принципів і концепцій державного регулювання, вимог міжнародних інституцій у сфері регулювання ринків електричної енергії з метою забезпечення ефективного функціонування електроенергетичного ринку й утворення прозорої та дієвої системи взаємовідносин його учасників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Обзор инновационного развития Украины / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных наций, Нью Йорк и Женева, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/documents/news/28-10-13/17/Innovation%20Performance%20Review%20of%20Ukraine%20-Russian_copy.pdf
2. Information Exchange in Science and Technology between the European Research Area and Eastern European / Central

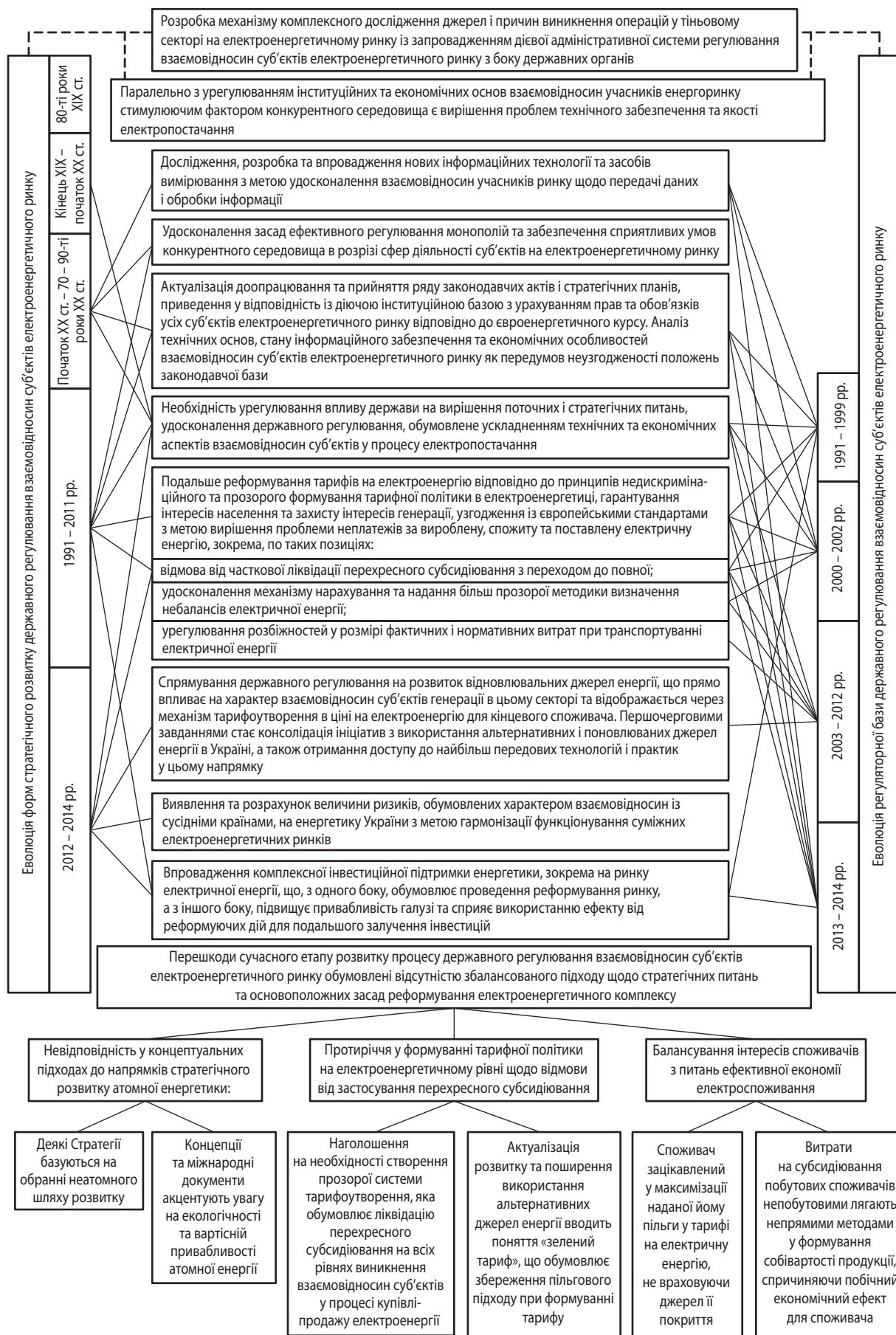


Рис. 3. Шляхи вдосконалення інституційних основ і перешкоди сучасного етапу розвитку державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку на основі еволюційного підходу до аналізу нормативно-правового забезпечення та стратегічних завдань



Рис. 4. Державне регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку в контексті внутрішніх і міжнародних систем інституцій

Asian Countries: Ukraine Country Report, IncoNet EECA, March 2012, pp. 13 – 14.

3. EU European Neighbourhood and Partnership Instrument Ukraine: National Indicative Programme 2011 – 2013, European Commission, Brussels [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/2011_enpi_nip_ukraine_en.pdf

4. Piech K. Economic Policy and Growth of Central and East European Countries / K. Piech. – London: University College London, – 2003. – р. 8.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [перевод с английского А. Н. Нестеренко, предисловие и научное редактирование Б. З. Мильнера]. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – С. 190 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf>

6. Kasper W. Economic Freedom & Development. An Essay about Property Rights, Competition, and Prosperity / W. Kasper. – New Delhi: Centre for Civil Society, 2002. – pp. 11 – 12.

7. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead / O. E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – № 3. – pp. 595 – 613 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseer.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.28.7824&rep=rep1&type=pdf>

8. Bowles S. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions / S. Bowles // The Journal of Economic Literature, Vol. XXXVI. – March 1998. – No. 1. – pp. 75 – 111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tuvalu.santafe.edu/~bowles/1998JEL.pdf>

9. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – 702 с.

10. Richter R. The new institutional economics – its start, its meaning, its prospects / R. Richter. – The European Business Organization Law Review, 2005. – pp. 161 – 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/richter/institut/the_new_institutional_economics.pdf

11. Клейнер Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» [Текст] Т. 4 / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 1. – С. 113 – 122.

12. Гайдай Ю. В. Формування класифікаційних ознак та підходів до визначення категорії «інститут» [Текст] / Ю. В. Гайдай // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 3. – С. 24 – 36.

13. Иншаков О. В. Homo institutus – человек институциональный [Текст]: коллективная монография / [Иншаков О. В. и др.]; под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.

14. Клейнер Г. Б. Особенности формирования экономических институтов в России [Текст] Т. 39 / Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2003. – № 3. – С. 3 – 18.

15. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Текст] Т. 35 / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – № 2. – С. 3 – 20.

16. Arthur W. B. Self-Reinforcing Mechanisms in Economic / [Anderson W. B., Arrow K. J., Pines d. (eds)] // The Economy as an Evolving Complex System. Reading. – MA: Addison-Wesley, 1988. – pp. 9 – 31.

17. Словник іншомовних слів / За ред. акад. АН УРСР О. С. Мельничука. – К.: Головна редакція УРЕ, 1985. – 968 с.

18. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; Под ред. проф. Л. И. Скворцова. – 26-е изд., испр. и доп. – М.: ООО «Издательство Оникс»: ООО «Издательство «Мир и Образование», 2009. – 736 с.

19. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст] / Т. Веблен; [пер. с англ., вступ. ст. С. Г. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылевой]. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

20. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория / А. Шаститко. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998. – 591 с.

21. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy / J. Commons. – N. Y.: McMillan, 1934. – P. 69.

22. Быконя С. Ф. Институциональное строительство: принципы и направления [Текст] / С. Ф. Быконя // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – С. 42 – 50. – (Серія: економічна. Випуск 38-1).

23. Гордон М. В. Проблема формирования эффективного государства: диалектика нормативного и позитивного анализа [Текст] / М. В. Гордон, Н. В. Оленцевич // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – С. 100 – 106. – (Серія: економічна. Випуск 38-1).

24. Ефимов В. М. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики [Текст] / В. М. Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 49 – 67.

25. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп [Текст] / М. Олсон / Пер. с англ. – М.: Фонд Экономической инициативы, 1995. – 174 с.

26. Степаненко С. В. Передумови та необхідність державного регулювання процесів економічного розвитку України / С. В. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/05.pdf>

27. Третяк Г. С. Державне регулювання економіки [Текст] : навч. посіб. / Г. С. Третяк, К. М. Бліщук ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2008. – 118 с.

28. Бараннік В. О. Стратегія та практика управління паливно-енергетичним комплексом. Досвід України / В. О. Бараннік, М. Г. Земляний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/58.htm>

29. Єрмілов С. Ф. Державна політика енергоефективності в українському та європейському контексті / С. Ф. Єрмілов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esco-ecosys.narod.ru/2011_2/art044.pdf

30. Праховник А. В. Формування інформаційного забезпечення розрахунків за електричну енергію в умовах запровадження перспективних моделей енергоринку України [Текст] / А. В. Праховник, О. В. Коцар // Енергетика та електрифікація. – 2009. – № 3. – С. 40 – 51.

31. Слупський Б. Стан реформування електроенергетики в державах СНД після переходу на ринкові умови господарювання [Текст] / Б. Слупський // Управління сучасним містом. – 2007. – № 1 – 12 (25 – 28). – С. 89 – 98.

32. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: монографія / Н. В. Кузьминчук. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 624 с.

33. Коссе І. Реформа ринку електроенергії в Україні / І. Коссе // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2012/Policy_Paper_4_final.pdf

34. Дерзкий В. Г. Аналіз ефективності функціонування оптового ринку електроенергії / В. Г. Дерзкий, О. В. Мозенков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ueex.com.ua/files/analiz_effektivn.doc

35. Омельченко В. П'ять кроків для підвищення енергетичної безпеки України / В. Омельченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gazumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1078

36. Шевцов А. І. Європейський енергетичний ринок та перспективи України / А. І. Шевцов // Аналітичний матеріал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/88.pdf>

37. Гаряча Ю. П. Нові ініціативи ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України [Текст] / Ю. П. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 147 – 152.

38. Єнько Є. Ю. Енергетичний фактор в інтеграційних процесах Європи [Текст] / Є. Ю. Єнько // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 73 (Частина 2), – К.: КНУ ім. Т. Г. Шевченка, 2008. – С. 216 – 218.

39. Митюшкіна Х. С. Створення інтегрованих регіональних енергоринків в умовах розвитку глобалізації / Х. С. Митюшкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.convdocs.org/docs/index-212652.html>

40. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. від 07.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>

41. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012

42. Гавкалова Н. Л. Енергозабезпечення та енергозбереження: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / Н. Л. Гавкалова, Г. М. Шумська // Проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 47 – 49.

43. Полтавець Л. Л. Статистичне оцінювання ефективності використання енергетичних ресурсів на макrorівні [Текст] / Л. Л. Полтавець // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 99 – 102.

44. Липов В. В. Комплементарність інституціональних блоків як інструмент аналізу соціально-економічних систем [Текст] / В. В. Липов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 8 – 12.

45. Економіка України має тенденцію до збільшення енергоспоживання. – Секретаріат Енергетичної хартії / РБК-Україна [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tek.rbc.ua/ukr/ekonomika-ukrainy-imeet-tendentsiyu-k-uvlicheniyu-enerGOPotrebLeniya-08112013152500>

46. 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 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-p>

47. Корольчук Ю. Енергетична стратегія: більше питань, ніж відповідей / Ю. Корольчук // Реальна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/41838.html>

48. Ким О. О. Інституційні аспекти формування зовнішньоекономічної стратегії України [Текст] / О. О. Ким // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 30 – 34.

49. Про засади функціонування ринку електричної енергії України: Закон України від 24.10.2013 р. № 663-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18>

50. Енергетична стратегія України: обережно і багатовекторно. Частина 1: Експрес-ревізія документу «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» // Український Бізнес Ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/uk/market/industrial/energetichna-strategia-ukrani-oberejno-bagatovektorno-chastina-1-145083>

51. Єрьоменко А. Стратегія без візії / А. Єрьоменко, І. Маскалевич // Дзеркало тижня. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiya-bez-viziyi-_html

52. Митрова Т. А. Тенденції і ризики розвитку мирової енергетики / Т. А. Митрова // Мировая энергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldenergy.ru/stat/stat_0003.php

53. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>

REFERENCES

Anderson, W. V., and Arrow, K. J. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economic" In *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading, 9-31. MA: Addison-Wesley, 1988.

Bowles, S. "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions" <http://tuvalu.santafe.edu/~bowles/1998JEL.pdf>

Bykonja, S. F. "Institutsionalnoe stroitelstvo: printsipy i napravleniya" [Institution-building : principles and directions]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 38-1 (2010): 42-50.

Barannik, V. O., and Zemlianyi, M. H. "Stratehiia ta praktyka upravlinnia palyvno-enerhetychnym kompleksom. Dosvid Ukrainy" [Policies and practices of the fuel and energy complex. Experience of Ukraine]. <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/58.htm>

Commons, J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. N. Y.: McMillan, 1934.

Derzskiy, V. G., and Mozenkov, O. V. "Analiz effektivnosti funktsionirovaniia optovogo rynku elektroenerghii" [Analysis of the efficiency of the wholesale electricity market]. www.ueex.com.ua/files/analiz_effektivn.doc

"EU European Neighbourhood and Partnership Instrument Ukraine" http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/2011_enpi_nip_ukraine_en.pdf

Efimov, V. M. "Predmet i metod interpretativnoy institutsionalnoy ekonomiki" [Subject and method of interpretive institutional economics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2007): 49-67.

"Ekonomika Ukrainy maie tendentsiiu do zbilshennia enerhospozhyvannia" [Ukraine's economy tends to increase consumption]. <http://tek.rbc.ua/ukr/ekonomika-ukrainy-imeet-tendentsiyu-k-uvlicheniyu-enerGOPotrebLeniya-08112013152500>

"Enerhetychna stratehiia Ukrainy: oberezhno i bahatovektorno" [Energy Strategy of Ukraine gently and multilevel]. <http://ubr.ua/uk/market/industrial/energetichna-strategia-ukrani-oberejno-bagatovektorno-chastina-1-145083>

Furubotn, E. G., and Rikhter, R. *Instituty i ekonomicheskaia teoriia: Dostizheniia novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Institutions

and Economic Theory: Achievements of new institutional economics]. St. Petersburg: SpbGU, 2005.

Haidai, Yu. V. "Formuvannya klasyfikatsiinykh oznak ta pidkhodiv do vyznachennia katehoriï «instytut»" [Formation classifications and approaches to definition of "institution"]. *Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika*, no. 3 (2007): 24-36.

Hordon, M. V., and Olentsevych, N. V. "Problema formirovaniia efektyvnogo hosudarstva: dyalektyka normatyvnoho y pozytyvnoho analiza" [The problem of building an effective state : dialectics normative and positive analysis]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 38-1 (2010): 100-106.

Hariacha, Yu. P. "Novi initsiatyvy IES u sferi pravovoho rehulivanniia enerhetychnykh vidnosyn: aktualni pytannia dlia Ukrainy" [New EU initiative in the field of regulation of power relations : issues for Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2010): 147-152.

Havkalova, N. L., and Shumska, H. M. "Enerhozabezpechennia ta enerhozberezhennia: problemy ta shliakhy ikh vyrishennia" [Electricity and Energy Conservation : Problems and Solutions]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2011): 47-49.

Inshakov, O. V. *Homo institutus – chelovek institutsionalnyy* [Homo institutus - institutional man]. Volgograd: VolGU, 2005.

"Information Exchange in Science and Technology between the European Research Area and Eastern European". *Central Asian Countries: Ukraine Country Report*, IncoNet EECA.

Ieryomenko, A., and Maskalevych, I. "Stratehiia bez vizii" [Strategy without vision]. http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiya-bez-viziyi-_.html

Kuzmynchuk, N. V. *Zabezpechennia finansovo-biudzhethnoho rehulivanniia rozvytku rehioniv: pidkhody, metody, napriamky realizatsii* [Providing financial and budget management of regional development : approaches, methods and areas of implementation]. Lviv: Liha-Pres, 2012.

Kosse, I. "Reforma rynku elektroenerhii v Ukraini" [The reform of the electricity market in Ukraine]. http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2012/Policy_Paper_4_final.pdf

Kasper, W. *Economic Freedom & Development. An Essay about Property Rights, Competition, and Prosperity*. New Delhi: Centre for Civil Society, 2002.

Kleyner, G. B. "Osobennosti formirovaniia ekonomicheskikh institutov v Rossii" [Features of formation of economic institutions in Russia]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, no. 3 (2003): 3-18.

Kleyner, G. B. "Novaia institutsionalnaia ekonomika: na puti k «sverkhnovoy»" [New Institutional Economics : Towards a "supernova"]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 1 (2006): 113-122.

Korolchuk, Yu. "Enerhetychna stratehiia: bilshе pytan, nizh vidpovidei" [Energy Strategy: more questions than answers]. <http://real-economy.com.ua/publication/22/41838.html>

Kym, O. O. "Instytutsiini aspekty formuvanniia zovnishnyoekonomichnoi stratehii Ukrainy" [Institutional aspects of Ukraine's foreign economic strategy]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 30-34.

Lypov, V. V. "Komplementarnist instytutsionalnykh blokiv iak instrument analizu sotsialno-ekonomichnykh system" [Complementarity institutional units as a tool for the analysis of socio- economic systems]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 8-12.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18>

Mytiushkina, Kh. S. "Stvorennia intehrovanykh rehionalnykh enerhorynkiv v umovakh rozvytku hlobalizatsii" [Creation of integrated regional energy market in terms of globalization]. <http://ua.convdocs.org/docs/index-212652.html>

Mitrova, T. A. "Tendentsii i riski razvitiia mirovoy energetiki" [Trends and risks of global energy development]. http://www.worldenergy.ru/stat/stat_0003.php

Ministerstvo enerhetyky ta vuhilnoi promyslovosti Ukrainy. <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/inde>

Nort, D. "Instituty, institutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki" [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. <http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf>

Omelchenko, V. "P'iat krokiv dlia pidvyshchennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy" [Five steps to enhance the energy security of Ukraine]. http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1078

"Onovlennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 r." [Updates Energy Strategy of Ukraine till 2030]. <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>

"Obzor innovatsionnogo razvitiia Ukrainy" [Overview of innovation development of Ukraine]. http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/documents/news/28-10-13/17/Innovation%20Performance%20Review%20of%20Ukraine%20-Russian_copy.pdf

Olson, M. *Logika kollektivnykh deystviy. Obshchestvennye blaga i teoriia grupp* [Logic of Collective Action. Public goods and the theory of groups]. Moscow: Fond Ekonomicheskoy initsiatyvy, 1995.

Ozhegov, S. I. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Oniks; Mir i Obrazovanie, 2009.

Polterovich, V. M. "Institutsionalnye lovushki i ekonomicheskie reformy" [Institutional traps and economic reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, no. 2 (1999): 3-20.

Poltavets, L. L. "Statystychnе otsiniuvanniia efektyvnosti vykorystanniia enerhetychnykh resursiv na makrorivni" [Statistical evaluation of the efficiency of energy use at the macro level]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 99-102.

Piech, K. *Economic Policy and Growth of Central and East European Countries*. London: University College London, 2003.

Prakhovnyk, A. V., and Kotsar, O. V. "Formuvanniia informatsionoho zabezpechennia rozrakhunkiv za elektrychnu enerhiiu v umovakh zaprovadzhennia perspektyvnykh modelei enerhorynku Ukrainy" [Formation of information support payments for electricity in terms of the introduction of advanced energy models Ukraine]. *Enerhetyka ta elektryfikatsiia*, no. 3 (2009): 40-51.

Richter, R. "The new institutional economics – its start, its meaning, its prospects" http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/richter/institut/the_new_institutional_economics.pdf

Stepanenko, S. V. "Peredumovy ta neobkhdnist derzhavnogo rehulivanniia protsesiv ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [Background and need for state regulation of economic development of Ukraine]. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/2/05.pdf>

Shastitko, A. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaia teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 1998.

Slovyk inshomovnykh sliv [Inshomovnykh dictionary words]. Kyiv: Holovna redaktsiia URE, 1985.

Shevtsov, A. I. "Yevropeyskiy enerhetychnyi rynek ta perspektyvy Ukrainy" [European energy market and prospects for Ukraine]. <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/88.pdf>

Slupskiy, B. "Stan reformuvanniia elektroenerhetyky v derzhavakh SND pislia perekhodu na rynkovi umovy hospodariuvanniia" [State Electricity reform in the CIS after the transition to market economy]. *Upravlinniia suchasnym mistom*, no. 1–12 (25–28) (2007): 89-98.

Tretiak, H. S., and Blishchuk, K. M. *Derzhavne rehulivanniia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Lviv: LRIDU NADU, 2008.

"Uhoda pro partnerstvo i spivrobotnytstvo mizh Ukrainoiu i Ievropeyskymy Spivtovarystvamy ta ikh derzhavamy-chlenamy" [Agreement on Partnership and Cooperation between Ukraine and the European Communities and their Member States]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012

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

Williamson, O. E. "The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead" <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.128.7824&rep=rep1&type=pdf>

Yenko, Ie. Yu. "Enerhetychnyi faktor v intehratsiinykh protsesakh IEvropy" [Power factor in integration processes in Europe]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 2, no. 73 (2008): 216-218.

Yermilov, S. F. "Derzhavna polityka enerhoefektyvnosti v ukrain-skomu ta ievropeiskomu konteksti" [The national policy of energy efficiency in Ukrainian and European context]. http://www.esco-ecosys.narod.ru/2011_2/art044.pdf

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ: ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ И ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

© 2014 КАРАПЕЙЧИК И. Н.

УДК 658.5(075.8)

Карапейчик И. Н. Экономическая теория потенциалов: объект, предмет и понятийный аппарат

Целью статьи является уточнение содержания основных понятий, объекта и предмета экономической теории потенциалов как относительно самостоятельной ветви экономической науки. На основе анализа многочисленных научных публикаций обоснован вывод об отсутствии единства взглядов на содержание основных понятий теории, недостаточном уровне строгости определений этих понятий, элементах эклектики и внутренней противоречивости понятийного аппарата, следствием чего являются ошибочные подходы к решению проблемы оценки потенциалов. В рамках концепции потенциала в экономике как определенной способности субъектов экономики в статье уточнены объект и предмет экономической теории потенциалов, предложена система ключевых понятий теории и даны строгие определения этих понятий, обеспечивающие согласованность и непротиворечивость системы понятий, возможность единой классификации известных разновидностей потенциалов экономических субъектов и определяющие новые методологические подходы к измерению потенциалов и применению оценок уровня потенциалов в прикладных задачах управления. Предложенный понятийный аппарат образует теоретический фундамент для разработки в рамках единой методологии методов оценки потенциалов и уточнения направлений и способов использования соответствующих оценок для управления развитием экономических субъектов, что и является актуальным предметом дальнейших исследований.

Ключевые слова: экономическая теория потенциалов, понятийно-категориальный аппарат.

Биб.: 27.

Карапейчик Игорь Николаевич – кандидат экономических наук, генеральный директор, ПАО «Азовмаш» (пл. Машиностроителей, 1, Мариуполь, Донецкая обл., 87535, Украина)
E-mail: karaheychik@azovmash.com

УДК 658.5(075.8)

UDC 658.5(075.8)

Карапейчик І. М. Економічна теорія потенціалів: об'єкт, предмет і понятійний апарат

Karapeychuk I. M. Economic Potential Theory: Object, Subject and Conceptual Framework

Метою статті є уточнення змісту основних розумінь, об'єкта і предмета економічної теорії потенціалів як відносно самостійної гілки економічної науки. На основі аналізу численних наукових публікацій обґрунтовано висновок про відсутність єдності поглядів на зміст основних розумінь теорії, недостатній рівень строгості визначень цих розумінь, елементи еклектики і внутрішньої суперечливості понятійного апарату, наслідком чого є помилкові підходи до вирішення проблеми оцінки потенціалів. У рамках концепції потенціалу в економіці як певної особливості суб'єктів економіки в статті уточнені об'єкт і предмет економічної теорії потенціалів, запропоновано систему ключових розумінь теорії та надано строгі визначення цих розумінь, що забезпечують узгодженість і не суперечливість системи розумінь, можливість єдиної класифікації відомих різновидів потенціалів економічних суб'єктів і визначають нові методологічні підходи до вимірювання потенціалів і застосування оцінок рівня потенціалів у прикладних задачах управління. Запропонований понятійний апарат утворює теоретичний фундамент для розробки в рамках єдиної методології методів оцінки потенціалів і уточнення напрямків і способів використання відповідних оцінок для управління розвитком економічних суб'єктів, що і є актуальним предметом подальших досліджень.

The goal of the article is specification of content of basic notions, object and subject of the economic potential theory as a relatively independent branch of the economic science. Based on the analysis of multiple scientific publications the article justifies a conclusion about absence of unity of views on the content of main notions of the theory, insufficient level of strictness of definitions of these notions, eclectic elements and internal inconsistency of the conceptual framework, consequences of which are erroneous approaches to solution of the problem of potential assessment. The article specifies, within the concept of potential in economy as a certain ability of economic subjects, the object and subject of the economic potential theory, offers a system of key notions of the theory and gives strict definitions of these notions, which ensure compatibility and consistency of the system of notions, possibility of common classification of the known varieties of potentials of economic subjects and identify new methodological approaches to measuring potentials and application of assessments of the level of potential in applied tasks of management. The proposed conceptual framework forms a theoretical foundation for development of methods of assessment of potentials and specification of directions and methods of use of relevant assessments for management of development of economic subjects within a common methodology, which is an actual subject for further studies.

Ключові слова: економічна теорія потенціалів, понятійно-категоріальний апарат.

Key words: economic potential theory, conceptual and categorical framework.

Біб.: 27.

Bibl.: 27.

Карапейчик Ігор Михайлович – кандидат економічних наук, генеральний директор, ПАТ «Азовмаш» (пл. Машинобудівників, 1, Мариуполь, Донецька обл., 87535, Україна)
E-mail: karaheychik@azovmash.com

Karapeychuk Ihor M. – Candidate of Sciences (Economics), General Director, PJSC «Azovmash» (pl. Mashynobudivnykiv, 1, Mariupol, 87535, Ukraine)
E-mail: karaheychik@azovmash.com

Тематика, связанная с потенциалами экономических объектов, в последние годы привлекает внимание многих ученых-экономистов стран СНГ и находит все более широкое освещение в научной и учебной литературе. Количество фундаментальных публикаций по проблеме потенциалов в экономике, уровень проработки основных аспектов этой проблемы позволяет говорить о становлении новой, относительно самостоятельной ветви экономической теории – теории потенциалов. В то же время анализ существующих концепций и подходов к решению основных

задач экономической теории потенциалов свидетельствует об отсутствии устоявшихся представлений практически по всем ключевым положениям теории, начиная от определения самого понятия потенциала в экономике, методологии и методических подходов к измерению потенциалов, а также использования оценок потенциалов в задачах управления. В связи с этим прежде, чем перейти к обсуждению объекта и предмета, перечня и содержания основных понятий экономической теории потенциалов более подробно, чем это сделано в статье автора [11], рассмотрим общие логи-

ческие и философские аспекты формирования понятийно-категориального аппарата науки.

В логике *понятие* определяется как форма мышления, в которой отражаются существенные признаки одноэлементного класса или класса однородных предметов [4]. Любое понятие включает в себя содержание и объем. Содержание понятия характеризует совокупность существенных признаков предмета, отраженных в понятии, а объем понятия – множество (класс) всех предметов, которые характеризуются данным понятием. *Признаки* предмета – это его свойства и отношения, т. е. то, в чем предметы сходны либо отличны друг от друга. Различают *существенные* и *несущественные* признаки. Понятия отражают только *существенные* признаки, каждый из которых в отдельности необходим, а в совокупности достаточны для того, чтобы выделить данный предмет из множества отличных от него предметов и объединить в один класс с однородными предметами. *Родовой признак* указывает на тот круг предметов, из числа которых надо выделить определяемый предмет.

Научное понятие является одной из разновидностей понятий. Автор публикации [3], например, отмечает, что в отличие от понятий в широком смысле, научные понятия отражают объективную, общепринятую, познанную реальность, определенную в единых системах координат, характеризуются однозначностью, внутренней непротиворечивой структурой и могут служить в качестве некоего эталона, обеспечивая возможность идентификации и сравнения отображаемых свойств, объектов, процессов, явлений.

Категория (от греч. *kategoria* – высказывание, обвинение, признак) – предельно общее фундаментальное понятие, отражающее наиболее существенные, закономерные связи и отношения реальной действительности и познания [19].

Термин в толковых словарях (см., например, [25]) определяется как слово или словосочетание, обозначающее строго определенное понятие в какой-либо области знаний. Как отмечается в [23] применительно к научным терминам, «термин в системно-семантическом плане характеризуется очевидной спецификой: 1) обязательной и непосредственной соотнесенностью терминологического знака с понятием; 2) однозначностью или, по крайней мере, тенденцией к ней; 3) эмоционально-экспрессивной нейтральностью; 4) системностью».

В логике *определение понятия* рассматривается как логическая операция, раскрывающая содержание понятия либо раскрывающая значение термина [4], а вся совокупность определений подразделяется на явные и неявные.

В науке наиболее распространены явные понятия. С помощью определений понятия в явной форме указывается на сущность отражаемых в понятии предметов, раскрывается содержание понятия и тем самым отделяется круг определяемых предметов от других предметов. В явном определении понятие, содержание которого надо раскрыть, называется *определяемым понятием*, а то понятие, посредством которого оно определяется, называется *определяющим понятием*. Явное определение, таким образом, устанавливает между этими понятиями отношение равенства их объемов, т. е. отношение эквивалентности.

К явным определениям предъявляются следующие основные требования [4]:

- ✦ определение должно быть соразмерным, т. е. объемом определяющего понятия должен быть равен объему определяемого понятия;
- ✦ определение не должно содержать круг (круг, в частном случае тавтология, возникает тогда, когда определяемое понятие определяется через определяющее, а определяющее понятие в свою очередь определено через определяемое понятие);
- ✦ определение должно быть четким и ясным (смысл и объем определяющих понятий должен быть ясным и определенным; определение понятия должно быть однозначными, свободным от двусмысленности; не допустима его подмена метафорами, сравнениями и т. п.).

Важным свойством научных понятий, как отмечается в [20], является их определенное место в системе понятий и категорий соответствующей науки, непротиворечивость и согласованность с другими понятиями этой науки.

С овокупность взаимосвязанных и взаимосогласованных понятий определенной науки (теории) образует целостную систему, ее *понятийный* (понятийно-категориальный) *аппарат*, который представляет собой свод знаний, *способ отражения* соответствующей предметной области [2, 20], а совокупность соответствующих им терминов – *тезаурус* данной науки, основу языка, с помощью которого описываются объекты, процессы, явления, свойства и отношения между ними, составляющие *объект* и *предмет* данной науки.

Таким образом, понятийный аппарат, определяя способ «видения» и отражения предметной области является не только результатом, но и инструментом познания. Последнее особенно важно на этапе становления экономической теории потенциалов как самостоятельной ветви экономической науки, поскольку предопределяет возможности и эффективность как развития самой теории, так и решения прикладных задач.

Для уточнения объекта и предмета экономической теории потенциалов укажем на содержание этих общенаучных понятий и подчеркнем различие между ними.

Объект науки – это категория, обозначающая фрагмент реальности, область действительности, на изучение которых направлена данная наука (отрасль научных знаний). Объект науки существует независимо от науки. Один и тот же фрагмент реального мира может служить объектом разных наук.

Предмет науки – это наиболее существенные стороны (свойства, отношения) объекта, исследуемые данной наукой.

В приведенной формулировке определения предмета науки подчеркивается то, что: а) объект и предмет науки (теории) соотносятся как целое и часть; б) предмет науки составляют лишь наиболее важные стороны объекта; в) предмет науки является опосредующим звеном между объектом и субъектом познания.

Решение вопроса об объекте и предмете экономической теории потенциалов напрямую зависит от определения таких базовых понятий теории, как *потенциал* и *носитель* потенциала (потенциалов).

Как показывает анализ научной литературы (см., например, [1, 13, 21, 24, 26, 27]), потенциал в экономике различными учеными определяется по-разному. В научной и учебной литературе встречаются определения потен-

циала как некоторой совокупности ресурсов, комплекса факторов или условий, как определенные возможности или специфические способности экономического объекта, процесса, явления и т. д. Кардинально отличные друг от друга толкования понятия потенциала, частое отступление в определениях от отмеченных выше требований к определениям научных понятий (см., в частности, анализ, содержащийся в [13, 12, 15, 15, 24, 26]), порождают трудности применения одного и того же определения к потенциалам различных видов и систематике потенциалов в целом, препятствует разработке общих методологических основ и методических подходов к измерению потенциалов, а также к использованию оценок потенциалов для решения прикладных задач управления.

В основе такого разнообразия определений потенциала, по нашему убеждению, лежит не критичное, неселективное использование в экономической теории практически всех существующих в современных толковых словарях трактовки понятия «потенциал», охватывающих самые разные сферы человеческой деятельности и уровни сознания, включая обыденное.

Построение внутренне непротиворечивой системы основных понятий экономической теории потенциалов, лишенной указанных недостатков, уточнение содержания базового понятия теории – понятия потенциала, а также формулировка определения этого понятия выполнено автором на основе аналогии между потенциалами в физике и экономике [11, 12, 15].

Потенциал в экономике – это способность экономического субъекта к определенной деятельности, отражающая максимально возможный совокупный результат такой деятельности [15].

Данное определение базируется на следующих фундаментальных положениях.

Потенциал – это признак (свойство) субъекта экономики (совокупности субъектов экономики), характеризующий (максимально возможный) результат имманентно присущей этому субъекту (группе субъектов) деятельности [15].

Носителем потенциала является любой экономический субъект либо совокупность субъектов экономики [9].

Последний тезис качественно отличается от распространенной в теории потенциалов и упоминаемой выше точки зрения (которая в публикациях, как правило, в явном виде не анонсируется, но очевидно следует из контекста этих публикаций), в соответствии с которой потенциал приписывается не только субъектам экономики, но и другим объектам, процессам и явлениям. Не вступая в полемику с подобными утверждениями, отметим, что развиваемая автором настоящей работы концепция потенциалов позволяет вложить однозначный смысл в понятия объекта и предмета экономической теории потенциалов.

Объектом теории потенциалов в экономике являются субъекты экономики произвольных иерархических уровней.

Предметом этой теории являются потенциалы экономических субъектов, т. е. специфические (определенные выше) признаки таких субъектов.

Понятие потенциала, как это видно из приведенной выше формулировки, определяется через понятие способности, которое тесно связано, не всегда дифференцируется, а иногда и отождествляется с понятием возможности.

Последнее также обусловлено неоднозначностью понятий способности и возможности в обыденном сознании и игнорированием общепринятых в науке требований, предъявляемых к научным понятиям, которые не допускают использование в качестве научных плохо определенных, неоднозначных понятий.

В рамках концепции потенциала как определенной способности экономических субъектов, которой придерживается и которую развивает автор настоящего исследования, понятие способности считается частным по отношению к понятию возможности, что очевидно следует из таких, принятых автором из числа хорошо известных, толкований (определений) указанных понятий [15].

Возможность (применительно к деятельности) понимается как допустимость, осуществимость некоторой деятельности или, более точно, как достижимость того или иного результата такой деятельности.

Способность (к осуществлению определенной деятельности) – это предельная возможность, т. е. возможность, характеризующая предельно возможный (оптимальный) результат такой деятельности.

Как показано в статье автора [16], в научной экономической литературе понятие потенциала нередко подменяется другими понятиями, также имеющими предельный характер; приведенные выше толкования понятия потенциала, как строго определенной способности (предельной возможности), относят потенциал к разряду разновидностей предельных свойств экономических субъектов, объектов, процессов и явлений и позволяет дифференцировать это свойство в кругу близких, но отличных друг от друга предельных свойств.

Качественное различие между категориями способности и возможности в данной выше интерпретации наглядно проявляется в различии между такими понятиями математической экономики, как понятия множеств технологически допустимых и технологически эффективных векторов чистых выпусков. Из математической теории производства известно, что знание технологически допустимых векторов чистых выпусков (модельного) предприятия избыточно, и для принятия решений в задачах управления достаточно знание только множества технологически эффективных векторов [22]. Смысл этого положения легко пояснить с помощью следующих примеров. Предположим, что производственные возможности позволяют предприятию выпускать от 10 до 100 единиц продукции. Очевидно, с точки зрения принятия (оптимальных) решений, знание оценок возможностей предприятия на уровне любых промежуточных значений практически бесполезно, точно так же, как в случае с автомобилем грузоподъемностью, к примеру, в 12 тонн. В этом случае каждая отдельно взятая оценка (оценка возможностей) типа: «Данный автомобиль может перевозить 2 (или другое, меньшее 12) тонны грузов», – не только бесполезна, но и вредна, так как дезинформирует лицо, принимающее решение.

Совсем иное значение имеют знания (оценки) способностей. В приведенных примерах знание предельных возможностей предприятия или автомобиля является исчерпывающим для принятия содержательных управленческих решений.

Изложенные выше представления о понятиях возможности и способности полностью согласуются по своему содержанию с понятием потенциала и исключают возмож-

ность: а) трактовки возможности как условий осуществления какой-либо деятельности либо получения определенного результата этой деятельности; б) толкования способности как возможности без уточнений по типу тех, что приведенных выше, т.е. отождествления этих понятий; в) определения потенциала через понятия ресурсов, условий и факторов [10, 17, 18], т. е. отождествления понятия потенциала с качественно иными понятиями экономической теории (подмены одного понятия другими понятиями иной природы).

Определение потенциала экономического субъекта (экономической системы) как некоторой способности позволяет однозначно определить ряд смежных понятий и установить основные свойства данного признака как объекта измерений [8].

Единицами измерения потенциала, как это непосредственно следует из его определения, являются *единицы измерения результата* соответствующей деятельности экономического субъекта. (Заметим, что определение единиц измерения различных потенциалов представляет собой самостоятельную научную проблему.)

Уровень (величина) потенциала – это количественное или качественное значение показателя, характеризующего потенциал, выраженное в определенных единицах измерения. При этом в роли показателей потенциалов должны выступать показатели, принятые в экономике для характеристики результатов соответствующей деятельности (см. в качестве примера показатели и единицы измерения производственной мощности предприятия как одной из разновидностей потенциалов).

Потенциал, как и любая другая способность, является *непосредственно ненаблюдаемым* и непосредственно неизмеримым признаком.

Это признак, который характеризует предельные возможности носителя данного признака.

Потенциал является свойством, уровень проявления которого обусловлен совокупным действием внутренних для носителя потенциала факторов и факторов внешней среды.

С учетом изложенного выше под *оценками потенциала* следует понимать получаемые косвенными методами измерения оценки уровня потенциала, т. е., как правило, приближенные количественные или качественные значения соответствующих показателей величины потенциала.

Оценки потенциала имеют прогнозный характер, проецируя текущее состояние экономического субъекта в максимально возможные результаты деятельности экономического субъекта в будущем.

Как следствие, оценки уровня потенциала обусловлены текущим состоянием носителя потенциала и будущими (прогнозируемыми) условиями внешней среды.

Предложенное автором определение потенциала позволяет также систематизировать с единых методологических позиций все видовое разнообразие потенциалов, представляющих интерес для экономической теории и практики управления. При этом подразумевается толкование понятия классификации, принятое в логике, в соответствии с которым *классификация* – это многоступенчатое, разветвленное *деление* логического объема понятия, результатом которого является многоуровневая иерархическая система (соподчиненных) понятий [5].

В качестве основных *классификационных признаков* потенциалов в статье автора [6] обоснована целесообразность использования следующих признаков экономических субъектов:

- ✦ вид (тип) экономического субъекта;
- ✦ вид деятельности, осуществляемой экономическим субъектом;
- ✦ вид предельных возможностей по осуществлению конкретного вида деятельности, ее максимально возможных результатов.

Каждый из указанных признаков порождает классификации потенциалов в соответствии с общепринятыми в экономике классификациями экономических субъектов (1), видов деятельности (2) и факторов, определяющих результаты соответствующих видов деятельности (3).

Примерами отдельных разновидностей потенциалов, отвечающих указанным классификациям, могут служить: экономические потенциалы предприятий, отраслей и регионов, экономики в целом (1); производственный, маркетинговый, управленческий потенциалы (2); факторные (ресурсный, трудовой, финансовый) потенциалы предприятий (3). При этом потенциал любого вида и подвида, как легко видеть, целиком вписывается в общую концепцию потенциалов в целом и данное выше определение понятия потенциала в частности.

Определение потенциала экономического субъекта как признака, характеризующего специфические предельные возможности носителя потенциала, позволяет выявить *целевое назначение* потенциалов и их оценок в задачах управления. Как обосновывается автором в публикациях [7, 14], оценки потенциала могут выступать как инструмент выяснения и уточнения потенциальных проблем развития экономических субъектов; выявления резервов повышения результативности их деятельности; определения возможных и выбора приоритетных направления развития экономических субъектов, т.е. как инструмент целеполагания в задачах развития.

Все изложенное выше объясняет повышенный интерес ученых-экономистов и обосновывает актуальность исследования таких задач и вопросов общей теории потенциалов в экономике, как формирование и развитие понятийно-категориального аппарата теории, разработка методологических основ и методических подходов к систематизации (включая построение собственно классификаций) потенциалов, измерению потенциалов различных видов, использованию оценок потенциалов в задачах управления, т. е. тех вопросов, которые в совокупности определяют основное содержание предмета данной теории.

ВЫВОДЫ

Одновременное сосуществование принципиально различных, нередко несовместимых друг с другом теоретических представлений по базовым понятиям общей экономической теории потенциалов нельзя считать нормальным, что свидетельствует о недостаточном уровне зрелости теории, препятствует взаимопониманию между учеными, работающими в соответствующей предметной области, а также консолидации их усилий на развитии актуальных направлений теории потенциалов.

Фундаментом любой теории является понятийно-категориальный аппарат, а индикатором уровня ее развития – полнота системы основных понятий теории, точ-

ность и строгость определения каждого из этих понятий, их тесная взаимообусловленность и непротиворечивость.

Для текущего состояния понятийного аппарата экономической теории потенциалов характерны элементы эклектики, использование определений, не удовлетворяющих основным требованиям, предъявляемым к формулировкам определений научных понятий, подмена понятий теории понятиями из смежных областей экономических знаний.

К базовым понятиям экономической теории потенциалов относятся такие понятия, как потенциал, носитель потенциала, уровень (величина), единица измерения и оценка потенциала.

Строгое определение этих понятий в исследованиях автора базируется на выборе из числа известных строго определенных толкований понятий возможности и способности, классификации (понятий) и классификационных признаках, на положениях логики относительно научных понятий и их определений, а также тесной аналогии между понятием потенциала в экономике и понятием потенциала в физике.

В качестве носителей потенциалов в экономике постулируются экономические субъекты (группы субъектов) произвольной типологии. Потенциал определяется как признак, характеризующий определенную способность носителя потенциала к осуществлению имманентно присущей ему деятельности.

В основу классификации разновидностей потенциалов положены видовое разнообразие осуществляемых экономическими субъектами видов деятельности и факторов, определяющих возможные результаты этой деятельности, а также типология самих носителей потенциалов как субъектов экономики.

Потенциал является латентным признаком, отражающем предельные свойства носителя потенциала и допускающим только косвенные измерения, что относит процедуры измерения потенциалов к разряду процедур оценивания, т. е. приближенного измерения. Единицами измерения потенциалов должны служить единицы измерения результатов деятельности экономических субъектов, а оценки потенциалов – инструментом целеполагания в задачах управления развитием экономических субъектов.

Вкладываемое в рассмотренные выше понятия содержание обеспечивает их согласованность и непротиворечивость, указывает пути решения основных вопросов теории, включая систематизацию потенциалов, разработку методов оценки их уровня и использования оценок потенциалов в прикладных задачах управления развитием субъектов экономики. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Абалкин Л. И.** Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1987. – 192 с.
- 2. Айдукевич К.** Картина мира и понятийный аппарат // Философия науки: сб. науч. трудов: статьи / К. Айдукевич. – М., 1996. – Вып. 2. Гносеологические и логико-методологические проблемы. – С. 231 – 253.
- 3. Брылев Н.** О научных понятиях, их роли в познании. Методология формирования понятий / Н. Брылев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbrilev.ru/chto_est_poznanie_nauka_teoriya_ponyatie.htm
- 4. Гетманова А. Д.** Учебник по логике / А. Д. Гетманова. – 2-е изд. – М.: «Владос», 1995. – 303 с.
- 5. Ивин А. А.** Словарь по логике / А. А. Ивин, А. Л. Никифоров. – М.: Туманит, изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 384 с.
- 6. Карапейчик И. Н.** Классификация потенциалов экономических субъектов: методологические аспекты и возможные решения / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 20 – 31.
- 7. Карапейчик И. Н.** Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 285 – 290.
- 8. Карапейчик И. Н.** Методологические аспекты проблемы оценки потенциалов предприятий / И. Н. Карапейчик // Динамика научных исследований – 2013 : междунар. науч.-практ. конф., 7 – 15 июля 2013 г.: тез. докл. – Przemysl, 2013. – С. 9 – 12.
- 9. Карапейчик И. Н.** Носители потенциалов в экономической теории / И. Н. Карапейчик // Эффективна економіка. – 2012. – № 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1324>
- 10. Карапейчик И. Н.** О состоятельности ресурсного подхода к определению потенциалов предприятия / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького університету. – 2012. – Т. 1. Економічні науки, № 5. – С. 148 – 153.
- 11. Карапейчик И. Н.** О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – Часть 1. – С. 8 – 12.
- 12. Карапейчик И. Н.** О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10 – 13.
- 13. Карапейчик И. Н.** Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий: монография / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь: Новый мир, 2011. – 184 с.
- 14. Карапейчик И. Н.** Оценки потенциала как инструмент стратегического управления промышленными предприятиями / И. Н. Карапейчик // Актуальные достижения европейской науки – 2013 : междунар. науч.-практ. конф., 17 – 25 июня 2013 г. – София, 2013. – Т. 6. Экономика. – С. 24 – 27.
- 15. Карапейчик И. Н.** Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Эффективна економіка. – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>
- 16. Карапейчик И. М.** Потенціали та інші граничні характеристики підприємств як об'єкт економічних досліджень / І. М. Карапейчик // Держава та регіони. – 2013. – № 1 (70). – С. 114 – 118.
- 17. Карапейчик И. Н.** Ресурсно-факторная концепция потенциалов: объект и методология оценки / И. Н. Карапейчик // Современный научный вестник. – 2013. – № 23 (162). – С. 11 – 20.
- 18. Карапейчик И. Н.** Факторный подход к оценке потенциалов: ограничения и возможности / И. Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – Казахстан. – 2013. – № 6 (54). – С. 42 – 57.
- 19. Ефремова Т. Ф.** Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т. Ф. Ефремова. – М.: Дрофа, Русский язык, 2000. – 1233 с.
- 20.** Категория: Философская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/507/%D0%9A%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%93%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%98
- 21. Лукинов И. И.** Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. И. Лукинов // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10 – 18.
- 22. Маленво Э.** Лекции по микроэкономическому анализу / Э. Маленво. – М.: Наука, 1985. – 390 с.
- 23. Сложеникина Ю. В.** Термин: живой как жизнь (почему термин может и должен иметь варианты) / Ю. В. Сложеникина // Знание. Понимание. Умение. – 2010. – № 5. Филология [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/5/Slozhenikina/>

24. Степанов А. Я. Категория «потенциал» в экономике / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

25. Термин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tolkslovar.ru/t1980.html>

26. Тимофеев Р. А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р. А. Тимофеев, С. М. Кулиш // Проблемы современной экономики, 2009. – № 2 (30) – С. 138 – 140.

27. Экономический потенциал развитого социализма / Б. М. Мочалов и др. ; под. ред. Мочалова Б. М. – М. : Экономика, 1982. – 278 с.

REFERENCES

Abalkin, L. I. *Novyy tip ekonomicheskogo myshleniia* [A new type of economic thinking]. Moscow: Ekonomika, 1987.

Aydukevich, K. "Kartina mira i poniatiynyy apparat" [Picture of the world and the conceptual apparatus]. *Filosofia nauki*, no. 2 (1996): 231-253.

Brylev, N. "O nauchnykh poniatiakh, ikh roli v poznanii. Metodologiya formirovaniia poniatiy" [On the scientific concepts and their role in cognition. Methodology of concept formation]. http://www.nbrilev.ru/chto_est_poznanie_nauka_teoriya_ponyatie.htm

Efremova, T. F. *Novyy slovar russkogo iazyka. Tolkovo-slovoobrazovatelnyy* [New Russian Dictionary. Sensibly - derivation]. Moscow: Drofa; Russkiy iazyk, 2000.

Getmanova, A. D. *Uchebnik po logike* [Textbook on logic]. Moscow: Vldos, 1995.

Ivin, A. A., and Nikiforov, A. L. *Slovar po logike* [Dictionary of logic]. Moscow: Tumanit; VLADOS, 1997.

Karapeychik, I. N. "Logika ispolzovaniia potentsialov v zadachakh upravleniia predpriatiem" [Logic potential use in control now]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 285-290.

Karapeychik, I. N. "Metodologicheskie aspekty problemy otsenki potentsialov predpriatiy" [Methodological aspects of the evaluation of potential businesses]. *Dinamika nauchnykh issledovaniy – 2013*. Przemysl, 2013.9-12.

Karapeichyk, Y. N. "Nosytely potentsyalov v ekonomicheskoi teorii" [Carriers potentials in economic theory]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1324>

Karapeichyk, Y. N. "O sostoiatel'nosti resursnogo podkhoda k opredeleniyu potentsyalov predpriatiya" [On the consistency of approach to the definition of the resource potential of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho universytetu*, vol. 1, no. 5 (2012): 148-153.

Karapeychik, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii poniatiy ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov" [On the nature and relationship between the concepts of economic and industrial potentials]. *Biznes Inform*, vol. 1, no. 3 (2012): 8-12.

Karapeychik, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii poniatiy ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov" [On the nature and relationship between the concepts of economic and industrial potentials]. *Biznes Inform*, vol. 2, no. 4 (2012): 10-13.

Karapeychik, I. N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitelnykh predpriatiy* [Estimation of innovative potential of engineering enterprises]. Mariupol: Novyy mir, 2011.

Karapeychik, I. N. "Otsenki potentsiala kak instrument strategicheskogo upravleniia promyshlennymi predpriatiiami" [Estimates of potential as a strategic management tool industry]. *Aktualnye dostizheniia evropeyskoy nauki – 2013*. Sofiia, 2013. 24-27.

Karapeychyk, I. N. "Poniatye potentsyala v ekonomyye: obshchaia kontseptsyia" [The notion of capacity in the economy : the general concept]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>

Karapeichyk, I. M. "Potentsialy ta inshi hranychni kharakterystyky pidpriemstv iak ob'iekt ekonomichnykh doslidzhen"

[Potential and other characteristics of the enterprise boundary object Economic Research]. *Derzhava ta rehiony*, no. 1 (70) (2013): 114-118.

Karapeychik, I. N. "Resursno-faktornaia kontsepsiia potentsialov: obekt i metodologiya otsenki" [Resource-factor concept of potentials and to an assessment methodology]. *Sovremennyy nauchnyy vestnik*, no. 23 (162) (2013): 11-20.

Karapeychik, I. N. "Faktornyy podkhod k otsenke potentsialov: ogranicheniia i vozmozhnosti" [Factorial approach to assessing potential : constraints and opportunities]. *Uralskiy nauchnyy vestnik*, no. 6 (54) (2013): 42-57.

Karapeichyk, Y. N. "Klassyfykatsyia potentsyalov ekonomicheskyykh subektov: metodologicheskiye aspekty y vozmozhnyye resheniya" [Classification of potential economic subjects : methodological aspects and possible solutions]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (139) (2013): 20-31.

"Kategoriia : Filosofskaia entsiklopediia" [Category: Philosophical Encyclopedia]. http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/507/%D0%9A%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%93%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%98

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

Malen'ko, E. *Lektsii po mikroekonomicheskomu analizu* [Lectures on microeconomic analysis]. Moscow: Nauka, 1985.

Mochalov, B. M. *Ekonomicheskyy potentsial razvitoogo sotsializma* [The economic potential of developed socialism]. Moscow: Ekonomika, 1982.

Stepanov, A. Ya., and Ivanova, N. V. "Kategoriia "potentsial" v ekonomike" [The category of "potential" in the economy]. <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

Slozhenikina, Yu. V. "Termin: zhivoy kak zhizn (pochemu termin mozhnet i dolzhen imet varianty)" [Term: live as life (why the term can and should have options)]. <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/5/Slozhenikina/>

Timofeev, R. A., and Kulish, S. M. "Analiz tendentsiy razvitiia i osnovnyye poniatiia, kharakterizuiushchie resursnyy potentsial promyshlennogo predpriatiia" [Analysis of trends and the basic concepts that characterize the resource potential of the industrial enterprise]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2 (30) (2009): 138-140.

"Termin" [Term]. <http://tolkslovar.ru/t1980.html>

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АР КРЫМ

© 2014 РЕЗНИКОВА О. С., СЕМЕНЕНКО В. С.

УДК 338.23:631.11 (477.75)

Резникова О. С., Семенов В. С. Анализ и оценка основных экономических показателей деятельности агропромышленных предприятий АР Крым

Цель статьи заключается в анализе современного состояния уровня ресурсообеспеченности и эффективности функционирования агропромышленных предприятий региона АР Крым. В результате исследования изучались труды ученых, рассмотрены проблемы концентрации агропромышленного производства и земельных ресурсов, экономической эффективности агропромышленного производства и факторов ее повышения, однако остались неизученными вопросы, касающиеся анализа и оценки деятельности агропромышленных предприятий АР Крым. В статье проведен анализ и дана оценка основных экономических показателей деятельности агропромышленных предприятий районов АР Крым, изучено состояние эффективности производства сельскохозяйственной продукции в агроформированиях региона, а также оценено современное состояние эффективности функционирования агропромышленных предприятий АР Крым. Предложены перспективные направления повышения эффективности функционирования агропромышленных предприятий, включающие в себя техническое перевооружение производства, увеличение числа работников, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, а также существенное повышение благосостояния сельского работника.

Ключевые слова: земельные ресурсы, производственный потенциал, агропромышленные предприятия, эффективность производства, интенсификация.

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

Резникова Ольга Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Южный филиал Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет» (п. Аграрное, Симферополь, 95492, Украина)

E-mail: os@crimea.com

Семенов Виктор Сергеевна – аспирантка, Южный филиал Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет» (п. Аграрное, Симферополь, 95492, Украина)

E-mail: viktoriya_mishuk@mail.ru

УДК 338.23:631.11 (477.75)

Резникова О. С., Семенов В. С. Аналіз та оцінка основних економічних показників діяльності агропромислових підприємств АР Крим

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану рівня ресурсного забезпечення та ефективності функціонування агропромислових підприємств регіону АР Крим. У результаті дослідження вивчалися праці вчених, розглянуті проблеми концентрації агропромислового виробництва і земельних ресурсів, економічної ефективності агропромислового виробництва і чинників її підвищення, проте, залишилися невивченими питання, що стосуються аналізу та оцінки діяльності агропромислових підприємств АР Крим. У статті проведений аналіз і дана оцінка основних економічних показників діяльності агропромислових підприємств районів АР Крим, вивчено полягання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в агроформуваннях регіону, а також оцінений сучасний стан ефективності функціонування агропромислових підприємств регіону. Запропоновані перспективні напрями підвищення ефективності функціонування агропромислових підприємств, що включають технічне перевооруження виробництва, збільшення числа працівників, зайнятих у виробництві сільськогосподарської продукції, а також істотне підвищення добробуту сільського працівника.

Ключові слова: земельні ресурси, виробничий потенціал, агропромислові підприємства, ефективність виробництва, інтенсифікація виробництва.

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

Резникова Ольга Сергіївна – доктор економічних наук, професор, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Південний філіал Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет» (п. Аграрне, Симферополь, 95492, Україна)

E-mail: os@crimea.com

Семенов Вікторія Сергіївна – аспірант, Південний філіал Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет» (п. Аграрне, Симферополь, 95492, Україна)

E-mail: viktoriya_mishuk@mail.ru

UDC 338.23:631.11 (477.75)

Reznikova O. S., Semenenko V. S. Analysis and Assessment of Main Economic Indicators of Activity of Agro-industrial Enterprises of the Autonomous Republic of Crimea

The goal of the article lies in analysis of the modern state of the level of resource availability and efficiency of functioning of agro-industrial enterprises of the Crimean region. The article studies works of scientists, considers problems of concentration of agro-industrial production and land resources, economic efficiency of agro-industrial production and factors of its increase, however, issues of analysis and assessment of activity of agro-industrial enterprises of the AR Crimea stay unstudied. The article analyses and assesses main economic indicators of activity of agro-industrial enterprises of the Crimean regions, studies the state of efficiency of production of agricultural products in agro-formations of the region and also assesses the modern state of efficiency of functioning of agro-industrial enterprises of the AR of Crimea. The article offers prospective directions of increase of efficiency of functioning of agro-industrial enterprises that include technical re-equipment of production, increase of a number of people engaged in production of agricultural products and significant increase of well-being of a rural worker.

Key words: land resources, production potential, agro-industrial enterprise, production efficiency, intensification.

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

Reznikova Olga S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Accounting and Auditing, Southern Branch of the National University of Bio-resources and Nature Management of Ukraine «Crimean Agro-technological University» (p. Agrarne, Simferopol, 95492, Ukraine)

E-mail: os@crimea.com

Seenenko Viktoriya S. – Postgraduate Student, Southern Branch of the National University of Bio-resources and Nature Management of Ukraine «Crimean Agro-technological University» (p. Agrarne, Simferopol, 95492, Ukraine)

E-mail: viktoriya_mishuk@mail.ru

Функционирование агропромышленного комплекса региона зависит от огромного количества факторов, среди которых ведущее место принадлежит ресурсной обеспеченности предприятий. К основным структурным элементам производственного потенциала предприятий следует отнести: земельные ресурсы, трудовые, и обеспеченность основными производственными фондами. Недостаток в структуре и оптимальном сочетании вышеприведенных элементов приводит к неполноценной работе агроформирований, тормозит производственную деятельность, усложняет конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции в условиях нестабильной экономики, и, как следствие, приводит к неэффективному функционированию агропромышленных предприятий региона. В настоящее время изменения, происходящие в экономике страны, влияющие на деятельность предприятий и агропромышленный комплекс в целом. Актуальной является проблема повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Проблемы сверхконцентрации агропромышленного производства, земельных ресурсов и ее последствия изучал В. Г. Андрейчук [1]. Весомый научный вклад в изучение экономической эффективности агропромышленного производства и факторов ее повышения внес П. В. Лещиловский [3]. Неизученными остались вопросы современного состояния эффективного функционирования агропромышленных предприятий региона.

Целью исследования является анализ современного состояния уровня ресурсообеспеченности и эффективности функционирования агропромышленных предприятий региона АР Крым.

Эффективность как научный термин, имеет латинское происхождение и означает результативность. С эффективностью тесно связан еще один термин – эффект. Эффект может быть получен разным объемом использования ресурсов, и наоборот – одинаковые по объему ресурсы могут дать разный эффект [7, с. 217].

По мнению В. Г. Андричука, эффективность – это экономическая категория, отражающая соотношение между полученными результатами и затраченными на их достижение ресурсами [1, с. 8].

П. В. Лещиловский отмечает, что в качестве экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [3, с. 246].

В. Г. Золотогоров определяет эффективность как показатель результативности конкретного хозяйственного или иного решения, определяемый отношением полученных от его реализации конечных результатов (эффекта) к затраченным ресурсам (трудовым, материальным и финансовым) [2, с. 678].

Для проведения анализа и оценки деятельности агропромышленных предприятий региона нами выбраны предприятия Ленинского района, которые имеют различную организационно-правовую форму: ЧП «Восток», ЧСП «Золотой колос», предприятия КФХ «Росток-2» и СПК ОАО «Райагрохим» Красноперекопского района, СПК им. Чкалова и ОАО «ММК им. Ильича» Красногвардейского района, АООО «Советская Украина» и ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ Симферопольского района.

Эффективность функционирования агропромышленных предприятий, в частности, эффективность использования производственного потенциала, определяется

исходя из размеров агроформирований, анализируя существующие расчетные прямые и косвенные показатели, характеризующие размеры производства (табл. 1).

Следует отметить, что на предприятиях Красноперекопского района КФХ Росток-2 и СПК ОАО «Райагрохим» (стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах в среднем за анализируемый период 1613,40 тыс. грн и 32366,7 тыс. грн) наблюдается самый высокий объем производства. Данный показатель составил 16990,1 тыс. грн. Соответственно, наблюдается повышение валового дохода на данных предприятиях – 17455,5 тыс. грн в среднем по району. Рост полной и производственной себестоимости реализованной продукции на предприятиях Симферопольского района привели к увеличению убытков на анализируемых предприятиях. Валовой убыток ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ в среднем за анализируемый период составил 4081,3 тыс. грн, а АООО «Советская Украина» – 3382,7 тыс. грн. Среднегодовая стоимость основных средств на предприятиях Симферопольского района – 31560,7 тыс. грн, Красноперекопского – 25831,8 тыс. грн, Красногвардейского района – 11150,2 тыс. грн. Ленинский район в худшей степени обеспечен основными средствами – 9346,7 тыс. грн. Сельскохозяйственные угодья Красноперекопского и Ленинского районов составили 9006,2 га и 8152,3 га соответственно, в том числе посевов зерновых в общей структуре площадей – 3825,5 га и 7305,3 га. Следовательно, растениеводческое направление сельскохозяйственных предприятий Ленинского района, а именно – выращивание зерновых культур, занимает лидирующее место. Рост объемов производства предприятий обусловил необходимость привлечения дополнительной рабочей силы, в результате чего среднегодовая численность работников Симферопольского, Красноперекопского, Красногвардейского и Ленинского районов за анализируемый период составила 326, 253, 250 и 143 человек соответственно.

Независимо от основного направления деятельности сельскохозяйственного предприятия его стремления должны быть сконцентрированы на уменьшение затрат и увеличение прибыли. Показатели экономической эффективности интенсификации сельскохозяйственного производства предприятий АР Крым представлены в табл. 2.

На основании проведенных расчетов сделаем вывод, что показатель стоимости валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий за исследуемый период в ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ составил 741,12 тыс. грн, АООО «Советская Украина» – 354,06 тыс. грн (в среднем по Симферопольскому району 547,59 тыс. грн); на ЧП «Восток» – 123,59 тыс. грн, ЧП «Золотой Колос» – 89,22 тыс. грн (в среднем по Ленинскому району 106,41 тыс. грн). Также необходимо отметить, что производительность труда в среднем по Симферопольскому и Ленинскому районам 46,54 тыс. грн и 74,41 тыс. грн, что говорит о наиболее результативной работе персонала на предприятиях ЧП «Восток» и ЧП «Золотой Колос», где показатель выработки продукции одним работником составляет 59,47 тыс. грн и 89,34 тыс. грн. соответственно. Красноперекопский район представлен предприятиями СПК ОАО «Райагрохим» и КФХ «Росток-2». Данный показатель составляет 67,15 тыс. грн и 70,15 тыс. грн (в среднем по району 68,65 тыс. грн). Наименее эффективная работа ОАО ММК им. Ильича – 18,21 тыс. грн и СПК им. Чкалова – 30,93 тыс. грн. В среднем по Красногвардейскому району показатель производительности труда составил 24,57 тыс. грн.

Таблица 1

Сравнительная таблица показателей размеров производства предприятий районов АР Крым в среднем за 2010 – 2012 гг.

Показатель	В среднем за 2010 – 2012 гг.				Наиболее ресурсообеспеченный район
	Красноперекопский район	Симферопольский район	Красногвардейский район	Ленинский район	
Стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах 2005 г., тыс. грн	16990,1	15355,8	4934,4	9972,5	Красноперекопский район
Валовой доход (убыток), тыс. грн	17455,5	-3732	96,5	9344,2	Красноперекопский район
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. грн	20901,6	36638,9	7904,5	22532,6	Симферопольский район
Производственная себестоимость реализованной продукции, всего, тыс. грн	21563,3	38390,6	10395,9	20159,1	Симферопольский район
Прибыль (убыток) от реализации, всего, тыс. грн	25286,9	10283,5	3366,4	5660,1	Красноперекопский район
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. грн	25831,8	31560,7	11150,2	9346,7	Симферопольский район
Посевная площадь, га	9006,2	2635,5	2956,4	8152,3	Красноперекопский район
в т. ч. посева зерновых	3825,5	1634,7	1607	7305,3	Ленинский район
Среднегодовая численность работников, чел	253	326	250	143	Симферопольский район

Источник: рассчитано авторами на основании [5, 6].

Таблица 2

Экономическая эффективность интенсификации производства в агропромышленных предприятиях АР Крым за 2010 – 2012 гг.

Показатель	Агропромышленное предприятие			
	ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ	ЧП «Восток»	ЧП «Золотой Колос»	АООО «Советская Украина»
<i>Производство валовой продукции в сопоставимых ценах 2005 г.</i>				
на 100 грн основных средств, тыс. грн	89,30	125,70	89,15	20,49
на 1 среднегодового работника, тыс. грн	48,65	59,47	89,34	44,42
на 100 га. с.-х угодий, тыс. грн	741,12	123,59	89,22	354,06
	СПК ОАО «Райагрохим»	КФХ «Росток-2»	ОАО ММК им. Ильича	СПК им Чкалова
<i>Производство валовой продукции в сопоставимых ценах 2005 г.</i>				
на 100 грн основных средств, тыс. грн	66,33	56,34	84,98	14,42
на 1 среднегодового работника, тыс. грн	67,15	70,15	18,21	30,93
на 100 га. с.-х угодий, тыс. грн	376,65	17,13	199,73	97,63

Источник: рассчитано авторами на основании [6].

Экономическая эффективность работы анализируемых предприятий представлена в таблице 3. Наличие прибыли для агроформирований объясняется высоким уровнем полученной выручки от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции. Наиболее прибыльное СПК ОАО «Райагрохим». Сумма чистой прибыли за анализируемый период 371,59 тыс. грн. В среднем данный показатель по Красноперекопскому району – 200,08 тыс. грн. Предприятия Ленинского района менее рентабельные – чистая прибыль ЧП «Восток» – 77,46 тыс. грн, а ЧП «Золотой Колос» – 75,68 тыс. грн. Убыточным яв-

ляется АООО «Советская Украина» Симферопольского района.

С целью увеличения объемов агропромышленного производства необходимо постепенное технологическое и техническое переоснащение отрасли, расширения лизинга и льготного кредитования, развитие рыночной и социальной инфраструктуры, улучшение качества жизни людей, в особенности проживающих в сельской местности, а также повышение спроса на сельскохозяйственную продукцию внутри страны.

Следует отметить, что особую роль в увеличении объемов производства играет рациональное и эффектив-

ное использование производственных ресурсов предприятий агропромышленного комплекса, а именно: природные ресурсы (в сельскохозяйственном производстве - земля), средства производства (основные производственные фонды), а также трудовые ресурсы. Рациональное и оптимальное сочетание данных элементов производственного потенциала в процессе производства обеспечивает выпуск потребительских благ (табл. 3).

В результате вычислений получена линейная эконометрическая модель вида:

$$y = 2,901 + 0,2809x_1 + 0,6656x_2.$$

Коэффициент a функции Кобба – Дугласа определяется потенцированием. Следовательно, функция Кобба – Дугласа следующая:

$$Y = 18,1860 \cdot L^{0,6656} \cdot K^{0,2809}.$$

Таблица 3

Показатели экономической эффективности работы агропромышленных предприятий АР Крым за 2010 – 2012 гг.

Показатель	Агропромышленное предприятие			
	ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ	ЧП «Восток»	ЧП «Золотой Колос»	АОО «Советская Украина»
<i>Приходится на 100 га с.-х. угодий:</i>				
валового дохода, тыс. грн	-112,84	110,36	88,72	-156,77
чистой прибыли (убытка), тыс. грн	13,34	77,46	75,68	-84,57
Уровень рентабельности, %	1,23	39,57	68,34	-4,16
Рентабельность основных средств, %	0,02	0,86	0,64	-0,05
Рентабельность персонала, %	1,01	40,48	64,22	-10,61
<i>Приходится на 100 га с.-х. угодий:</i>				
валового дохода, тыс. грн	521,29	39,88	276,89	38,83
чистой прибыли, тыс. грн	371,59	28,56	56,91	35,50
Уровень рентабельности производства, %	97,13	38,24	24,64	4,06
Рентабельность основных средств, %	66,03	93,93	24,64	5,24
Рентабельности персонала, %	66,85	116,95	5,28	11,24

Источник: рассчитано авторами на основании [6].

С целью выпуска определенного объема продукции агропромышленными предприятиями необходимо руководствоваться знаниями о количественных взаимосвязях между величиной затраченных ресурсов и объемом выпускаемой продукции. Данная проблема решается путем построения модели, которая носит нелинейный и вероятностно-статистический характер. Другими словами, в основе данной модели лежит производственная функция, основанная на взаимосвязи выпуска продукции и затраченных на ее производства видов ресурсов. Однако, следует отметить, что предлагаемый метод расчета можно применять только в том случае, когда производство находится в экономической области, то есть увеличение затрат ресурса любого вида сопровождается некоторым ростом объема произведенной продукции [4].

Функция Кобба – Дугласа характеризует зависимость объема производства P от использованного труда L и вложенного капитала K :

$$Y = a \cdot L^\alpha \cdot K^\beta, \quad (1)$$

где a – коэффициент, что отображает уровень технологической производительности, показатели α и β – коэффициенты эластичности объемов производства Y по фактору производства, то есть по капиталу и труду соответственно [8, с. 29].

Исходными данными для построения модели послужила финансовая отчетность и основные экономические показатели деятельности агропромышленных предприятий АР Крым (табл. 4).

На основании построенной производственной функции можно сделать вывод о том, что наиболее существенное влияние на рост производства сельскохозяйственной продукции в среднем по районам АР Крым оказывает обеспеченность трудовыми ресурсами. Коэффициент эластичности равен 0,67.

Таким образом, увеличение количества работников на 1% сопровождается ростом валового производства на агропромышленных предприятиях АР Крым на 0,67%. На основании данных о стоимости валовой продукции предприятий районов АР Крым, тыс. грн (y); стоимости основных производственных фондов (x_1) и среднегодового количества работников, чел. (x_2) за период 2010 – 2012 гг. построены производственные функции Кобба – Дугласа в разрезе агропромышленных предприятий (табл. 5).

Следует отметить, что расчетные параметры производственных функций в разрезе агропромышленных предприятий анализируемых районов также подтверждают существенное влияние фактора использования трудовых ресурсов на результативный признак. В среднем коэффициент эластичности по анализируемым предприятиям равен 0,34%.

Увеличение среднегодовой стоимости основных производственных фондов оказывает совершенно незначительное влияние на объем производимой продукции. Средний коэффициент эластичности по этому фактору в Симферопольском и Красноперекопском районах АР

Крым равен 0,19. Таким образом, увеличение стоимости основных производственных фондов на 1% сопровождается ростом валового производства на сельскохозяйственных предприятиях АР Крым на 0,19%.

Мы считаем, что столь низкая эффективность использования основных производственных фондов связана с тем, что в стоимостной оценке основных производственных фондов не отражена их структура, которая в идеале должна соответствовать объему и видам производимой продукции. Кроме того, следует отметить, что процесс реформирования сельского хозяйства привел к такому состоянию, когда значительная часть основных средств, числящаяся на балансе сельскохозяйственных предприятий (в первую очередь это основные производственные фонды животноводческого назначения), не принимает участия в процессе производства продукции.

ВЫВОДЫ

В результате проведенных исследований нами сделан ряд выводов и предложений относительно проблемы эффективной системы функционирования предприятий аграрной сферы АР Крым в современных рыночных условиях. Исследованные хозяйства относятся к средним по размеру сельскохозяйственным предприятиям, специализирующимся в производстве продукции растениеводства, имеющим зерновое направление деятельности. Это подтверждается выявленными табличными данными. За анализируемый период наибольшие размеры по показателю стоимости валовой продукции имеют предприятия Красноперекоского и Симферопольского районов: 16990,1 и 15355,8 тыс. грн соответственно. Анализ показателей интенсификации производства в большинстве хозяйств района указывает на то, что производство осуществляется

Таблица 4

Исходные данные для определения параметров производственной функции для агропромышленных предприятий АР Крым в среднем по региону за 2010 – 2012 гг.

Район АР Крым	Валовая продукция в сопоставимых ценах, тыс. грн (Y)	Стоимость ОПФ, тыс. грн (X ₁)	Среднегодовое количество работников, чел. (X ₂)
Ленинский район	9972,55	9346,67	143
ЧП «Восток»	11278,7	8972,67	190
ЧСП «Золотой Колос»	8666,4	9720,67	97
Симферопольский район	15355,8	31560,65	326
ГП УОППЗ им.Фрунзе НАУ	23071	25834,00	479
АООО «Советская Украина»	7640,52	37287,30	172
Красноперекоский район	16990,1	25831,80	253
СПК ОАО «Райагροхим»	32366,7	48799,70	482
КФХ «Росток-2»	1613,4	2863,90	23
Красногвардейский район	4934,4	11150,20	250
ОАО ММК им.Ильича	8012,7	9428,70	440
СПК им.Чкалова	1856	12871,70	60

Источник: данные финансовой отчетности и основные экономические показатели деятельности агропромышленных предприятий АР Крым.

Таблица 5

Расчетные параметры производственных функций для агропромышленных предприятий АР Крым

Район/Предприятие	Производственная функция
Ленинский район	$Y = 24,4211 \cdot L^{0,1824} \cdot K^{-1,7630}$
ЧП «Восток»	
ЧСП «Золотой Колос»	
Симферопольский район	$Y = 4,1822 \cdot L^{1,1357} \cdot K^{0,1581}$
ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ	
АООО «Советская Украина»	
Красноперекоский район	$Y = 24,7260 \cdot L^{0,7841} \cdot K^{0,2159}$
СПК ОАО «Райагροхим»	
КФХ «Росток-2»	
Красногвардейский район	$Y = 13,4050 \cdot L^{0,5967} \cdot K^{-0,8794}$
ОАО ММК им.Ильича	
СПК им.Чкалова	

Источник: собственные исследования авторов.

как интенсивно, так и экстенсивно. В среднем по аграрным формированиям района показатель стоимости валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий за исследуемый период составил по Симферопольскому и Ленинскому районам 547,59 тыс. грн и 106,41 тыс. грн, тогда как по Красноперекоскому и Красногвардейскому районам 196,89 тыс. грн и 148,68 тыс. грн.

На основе проведенного анализа предлагаются следующие направления повышения эффективности функционирования агропромышленных предприятий:

- ✦ усовершенствовать организационно-экономический механизм повышения эффективности производства, который включает в себя технические, организационные и социально-экономические меры, способствующие экономии затрат и ресурсов, повышению качества и конкурентоспособности продукции;
- ✦ на основании построенной производственной функции Кобба – Дугласа можно сделать вывод о том, что даже при недостаточной обеспеченности сельскохозяйственных предприятий региона другими ресурсами среднегодовое количество работников необходимо значительно увеличить.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что в хозяйствах АР Крым ярко выражена тенденция как абсолютного, так и относительного сокращения трудовых ресурсов. Иначе говоря, обеспеченность и эффективное использование трудовых ресурсов стало одним из наиболее уязвимых мест производства;

- ✦ в целях эффективного использования трудовых ресурсов необходимо, в первую очередь, существенно повысить уровень благосостояния сельского работника, а также фондо- и энерговооруженность труда. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрийчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрийчук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 2. – С. 3 – 9.

2. Золотогоров В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь / В. Г. Золотогоров. – 2-е изд., стереотип. – Мн. : Книжный дом, 2004. – 720 с.

3. Лециловский П. В. Экономика предприятий и отраслей АПК : учебное пособие / П. В. Лециловский, В. Г. Гусаков, И. Е. Кивейша. – Минск : «БГЭУ», 2007. – 574 с.

4. Смагин Б. И. Применение производственных функций в анализе эффективности использования ресурсов аграрного производства / Б. И. Смагин, Л. В. Дачкин // *Вопросы современной науки и практики*. Университет им. В.И. Вернадского. – 2005. – № 1. – С. 27 – 30.

5. Перелік порівнянних цін 2005 року на сільськогосподарську продукцію [Електронний ресурс] / Закони України. Інформаційно-правовий портал – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart03/idx03136.htm>

6. Финансовая отчетность и основные экономические показатели работы агропромышленных предприятий региона: ЧП «Восток», ЧСП «Золотой колос», предприятия КФХ «Росток-2» и СПК ОАО «Райагрохим» Красноперекопского района, СПК им. Чкалова и ОАО «ММК им. Ильича» Красногвардейского района, АООО «Советская Украина» и ГП УОППЗ им. Фрунзе НАУ Симферопольского района за 2010 – 2012 гг.

7. Цыцарова Н. В. О методах оценки эффективности функционирования предприятий / Н. В. Цыцарова // *Экономика Крыма*. – 2011. – № 3(36). – С. 216 – 221.

8. Шаль А. В. Микроэкономические производственные функции / А. В. Шаль // Учебно-методическое пособие по дисциплине «Микроэкономика-2» для студентов экономического факультета специальности «Математические методы в экономике». – Ростов-на-Дону, 2005. – 48 с.

REFERENCES

Andryichuk, V. H. "Nadkонтсентratsiia ahropromyslovoho vyrobnytstva i zemelnykh resursiv ta ii naslidky" [Over-concentration of agro-industrial production and land resources and its consequences]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2009): 3-9.

"Finansovaia otchetnost i osnovnye ekonomicheskie pokazateli raboty agropromyshlennykh predpriiaty regiona: ChP «Vostok», ChSP «Zolotoy kolos», predpriiatia KFKh «Rostok-2» i SPK ОАО «Rayagrokhim» Krasnoperekopskogo rayona, SPK im. Chkalova i ОАО «ММК им. Ilycha» Krasnogvardeyskogo rayona, АООО «Sovetskaia Ukraina» i GP UOPPZ im. Frunze NAU Simferopolskogo rayona za 2010 – 2012 gg." [Financial statements and the main economic indicators of agro-industries in the region: PE "East", ChSP "Golden Ear", Enterprise KFH "Rostock-2" and the SEC of "Rajagrohim" Krasnoperekopsky district SEC them. Chkalov and JSC «Mariupol. Ilyich" Krasnogvardeisky district, АООО "Soviet

Ukraine" and SE UOPPZ them. Frunze NAU Simferopol district for 2010 – 2012 years].

Leshchilovskiy, P. V., Gusakov, V. G., and Kiveysha, I. E. *Ekonomika predpriiaty i otrasley APK* [Business economics and agricultural industries]. Minsk: BGEU, 2007.

"Perelik porivniannykh tsin 2005 roku na silskohospodarsku produktsiiu" [The list of comparable prices in 2005 for agricultural products]. *Zakony Ukrainy*. Informatsiino-pravovyi portal. <http://www.uazakon.com/document/fpart03/idx03136.htm>

Smagin, B. I., and Dachkin, L. V. "Primenenie proizvodstvennykh funktsiy v analize effektivnosti ispolzovaniia resursov agrarnogo proizvodstva" [Application of production functions in the analysis of resource use efficiency of agricultural production]. *Voprosy sovremennoy nauki i praktiki. Universitet im. V. I. Vernadskogo*, no. 1 (2005): 27-30.

Shal, A. V. *Mikroekonomicheskie proizvodstvennye funktsii* [Microeconomic production functions]. Rostov-na-Donu, 2005.

Tsytzarova, N. V. "O metodakh otsenki effektivnosti funktsionirovaniia predpriiaty" [On the methods of evaluating the performance of enterprises]. *Ekonomika Kryma*, no. 3 (36) (2011): 216-221.

Zolotogorov, V. G. *Ekonomika: Entsiklopedicheskii slovar* [Economy: Collegiate Dictionary]. Minsk: Knizhnyy dom, 2004.

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ НА ПРИМЕРЕ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2014 ПРИТЫЧЕНКО Т. И., ПРОХОРОВА Т. П., РОЖКО В. И.

УДК [332.13:659.127] (477.54)

Притыченко Т. И., Прохорова Т. П., Рожко В. И. Формирование бренда территории на примере Харьковской области

В статье рассмотрены понятие, этапы формирования территориального бренда, подходы к позиционированию бренда территории. Обоснована целесообразность формирования бренда территорий. Проанализированы существующие подходы к формированию бренда территории на примере Харьковской области, исследованы рейтинги города Харькова и области, на основе социологического опроса выявлено восприятие бренда Харьковского региона целевой аудиторией, даны рекомендации по разработке стратегии позиционирования бренда Харьковщины и разработаны мероприятия, направленные на продвижение бренда Харьковщины.

Ключевые слова: бренд территории, брендинг, стратегия позиционирования, продвижение бренда, логотип.

Рис.: 2. **Табл.:** 8. **Библ.:** 26.

Притыченко Тамара Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: tamivry@mail.ru

Прохорова Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: proht1308@mail.ru

Рожко Виктор Иванович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: viktor.rozhko.78@mail.ru

УДК [332.13:659.127] (477.54)

Притыченко Т. И., Прохорова Т. П., Рожко В. И. Формування бренду території на прикладі Харківської області

У статті розглянуто поняття, етапи формування територіального бренду, підходи до позиціонування бренду території. Обґрунтовано доцільність формування бренду території. Проаналізовано існуючі підходи до формування бренду території на прикладі Харківської області, досліджено рейтинги міста Харкова й області, на основі соціологічного опитування виявлено сприйняття бренду Харківського регіону цільовою аудиторією, розроблені рекомендації щодо стратегії позиціонування бренду Харківщини й розроблено заходи, спрямовані на просування бренду Харківщини.

Ключові слова: бренд території, брендинг, стратегія позиціонування, просування бренду, логотип.

Рис.: 2. **Табл.:** 8. **Бібл.:** 26.

Притыченко Тамара Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: tamivry@mail.ru

Прохорова Тетяна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: proht1308@mail.ru

Рожко Віктор Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: viktor.rozhko.78@mail.ru

UDC [332.13:659.127] (477.54)

Prytychenko T. I., Prokhorova T. P., Rozhko V. I. Formation of a Territorial Brand Using Example of the Kharkiv Oblast

The article considers the notion, stages of formation of the territorial brand and approaches to the territorial brand positioning. It justifies expediency of the territorial brand formation. It analyses existing approaches to the territorial brand formation using example of the Kharkiv oblast, studies Kharkiv city and oblast ratings, reveals perception of the Kharkiv region brand by the target population through a sociological poll, gives recommendations on development of the strategy of the Kharkiv brand positioning and develops measures directed at promotion of the Kharkiv brand.

Key words: territorial brand, branding, positioning strategy, brand promotion, logotype.

Pic.: 2. **Tabl.:** 8. **Bibl.:** 26.

Prytychenko Tamara I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: tamivry@mail.ru

Prokhorova Tetyana P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: proht1308@mail.ru

Rozhko Victor I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: viktor.rozhko.78@mail.ru

Объективные потребности развития территорий (городов, регионов и в целом стран) обусловили актуализацию проблемы брендинга территорий. В современных условиях бренд территории становится чрезвычайно важным нематериальным активом ее экономики, обеспечивает рост конкурентных преимуществ хозяйствующих, а также политических субъектов конкретной территории. Удачно созданный территориальный бренд выступает предпосылкой для ускорения социально-экономического развития территории, повышения уров-

ня и качества жизни населения, поскольку способствует решению ряда основополагающих проблем, имеющих большое значение для интенсивного развития территории. Город, регион, страна с интересной историей, богатым культурным наследием, узнаваемым именем являются привлекательными для инвесторов, политиков, владельцев собственного бизнеса, потребителей товаров и услуг. Исходя из этого актуальность темы статьи связана с необходимостью создания бренда территории на основе анализа ее конкурентных преимуществ, проведения социологиче-

ских исследований среди населения региона, формирования стратегии позиционирования бренда.

Вопросы разработки бренда, брендинга территорий освещены в трудах зарубежных и отечественных ученых, таких как Кейт Динни, С. Анхольт, Г. Ашворт, Ф. Котлер, С. Андреев, И. Важенни, Д. Визгалов, Н. Слука, А. Кирихин, А. Панкрухин, В. Малькова, В. Тишков и др. Однако, несмотря на актуальность поставленной проблемы, в научной литературе недостаточно проработаны методические вопросы формирования бренда территорий и практика брендинга конкретных регионов нашей страны, что и обусловило выбор темы исследования.

Целью данного исследования является формирование бренда территории на основе разработки стратегии позиционирования бренда и его продвижения на примере Харьковской области.

По мнению Ф. Котлера, бренд территории – это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории [7].

Бренд территории – понятие емкое, системное и включает [3]:

- ✦ уникальный эмоционально-позитивный образ, обусловленный природными, историческими, производственными, социально-культурными и другими особенностями территории, ставший широко известным общественности;
- ✦ обещание потребителям территории желаемых потребительских качеств;
- ✦ гарантию качественного удовлетворения запросов потребителя территории, получения определенных выгод;
- ✦ повышенный субъективный уровень ценности территории для потребителя и его удовлетворенности, формируемый через позитивные ассоциации, побуждающие к потреблению территории и напоминаящие о ней;
- ✦ важнейший фактор конкурентных преимуществ и доходов территории, ценный нематериальный актив её экономики.

В соответствии с теорией классика в области брендинга Саймона Анхольта существует шесть элементов современного бренда территории: туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции, культура, люди.

Среди указанных элементов приток финансовых ресурсов обеспечивают туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции. Культура и люди относятся к социальной сфере.

Цель создания брендов территорий – это не только формирование позитивного и привлекательного образа региона, но это и стремление распространить этот образ в пространстве для получения максимальной пользы и выгоды для его жителей. Бренд помогает территории выделиться, прежде всего, своей яркой индивидуальностью, которая у нее есть в реальности или которую имиджмейкеры, маркетологи, рекламисты и другие специалисты направленно создают в массовых представлениях. Успешный и сильный бренд может и должен способствовать популярности региона, привлекать к нему внимание, показывать преимущества именно этого места среди множества других.

Зарубежный опыт показывает, как далеко продвинулся брендинг на международном уровне. Яркими примерами городов-брендов являются [26]:

Лондон – великолепные условия для работы и бизнеса, хорошее образование, легкость акклиматизации в обществе и космополитизм.

Париж – пример того, как достопримечательности влияют на брендинг города. Эйфелева башня названа главным парижским символом, а сам город – романтичным, модным, городом изысканности и стиля.

Рим – город моды, архитектуры, стиля и кухни. Одна из главных причин его высокого рейтинга – Папа Римский.

Барселона – очень популярна среди молодежи благодаря множеству высших и средних учебных заведений, специализирующихся на бизнесе, архитектуре, дизайне.

Нью-Йорк – идеальные условия для бизнеса, отличное образование и замечательный шопинг.

Мадрид – город обаятельного, энергичного, шумного образа жизни, дружелюбных жителей и богатой старинной культуры.

Формирование брендов регионов Украины в настоящее время зачастую происходит стихийно. Местные власти нередко решают эти вопросы, опираясь лишь на собственное понимание проблемы. Мероприятия, так или иначе формирующие имидж и репутацию региона, проводятся без соответствующего научного обоснования, не опираются на результаты, полученные в ходе экономического анализа, социологических исследований, опросов общественности. Не учитывается мнение региональных общественных организаций, бизнес-сообществ и представителей средств массовой информации.

В большинстве случаев брендинг территорий внедряется с целью привлечения значительного количества туристов. Известный бренд территории помогает быстрее и дороже продавать товары, изготовленные на этой территории. Правильно сформированный имидж территории способен длительное время работать на неё и позволяет решать как экономические, так и социальные задачи региона, среди которых: привлечение инвестиций в региональную экономику; развитие туризма; стимулирование продаж товаров и услуг местных производителей; повышение привлекательности жизни в регионе; стимулирование социальной активности населения региона через развитие институтов местного самоуправления и гражданского общества; стимулирование местного самосознания, развитие патриотизма через рост интереса и любви жителей к своему региону, его истории, традициям и культуре; укрепление репутации региона.

Основными этапами разработки бренда территорий являются позиционирование и продвижение.

В литературе выделяют различные подходы к позиционированию территорий (городов, регионов, стран). Так, российский ученый, Президент фонда «Институт экономики города» Н. Б. Косарева выделяет 8 ключевых идей позиционирования городов/регионов и около 40 их прототипов [9]. В соответствии с разработанной идеей позиционирования определены типы городов, включенных в каждую группу:

- 1) города-лидеры (столицы, ведущие города в области экономики, политики);
- 2) города-предприниматели (города с широко развитой сетью предприятий);

- 3) развлекательные города (города с широкой сетью театров, города-курорты, города отдыха и спорта);
- 4) города-музеи (города с развитой сетью музеев, центры истории страны или известных архитектурных памятников);
- 5) священные города (центры религии);
- 6) умные города (центры науки, образования);
- 7) города-посредники, проводники, перекрестки (города, расположенные на пересечении путей);
- 8) города уникального имиджа (города, обладающие уникальными особенностями, своеобразием).

Следует отметить, что в разные промежутки времени могут использоваться различные подходы к позиционированию города. Так, например, концепция бренда Парижа выглядит следующим образом: 1996 – Самый романтичный город мира (романтика, вдохновение), 2001 – Столица современного искусства, 2003 (1) – Вечный город. Место встречи, 2003 (2) – Законодатель стиля, 2005 – Париж, я люблю тебя!

Позиционирование бренда территории осуществляется с помощью известных инструментов:

1. Маркетинговые исследования (социологические исследования, анализ рейтингов, анализ заинтересован-

ных сторон).

2. Стратегическое планирование (SWOT-анализ, определение приоритетов, определение стратегических заданий региона).

3. Планирование маркетинговой стратегии (определение заданий маркетинга в соответствии со стратегией региона, определение целевой аудитории, выбор маркетинговой стратегии).

4. Маркетинг имиджа региона (формирование имиджа, выбор инструментов популяризации (рекламы) имиджа).

5. Формирование уникального предложения региона (уникальные объекты, инвестиционные площадки, идеи, бренды).

Основываясь на изложенном выше материале, проанализируем подходы к формированию бренда Харьковской области. Следует отметить, что в настоящее время существуют разработки по формированию бренда города Харькова и практически отсутствуют рекомендации по созданию бренда области.

На первом этапе авторами были исследованы рейтинги города Харькова и области, составленные различными авторами (организациями). Результаты анализа представлены в *табл. 1*.

Таким образом, результаты рейтингов позволяют

Таблица 1

Рейтинги города Харькова и области за 2012 – 2013 гг.

Критерий рейтинга	Оцениваемые факторы	Место в рейтинге, источник
1	2	2
<i>Город Харьков</i>		
1. Лучший город для жизни Украины	В рейтинг вошло 50 городов. Транспортная инфраструктура, доступность продуктов, медицинское обслуживание, цены на жилье и его качество, наличие рабочих мест, экология	6 место [23]
2. Рейтинг самых богатых городов Украины	Средний доход на душу населения	3 место [17]
3. Рейтинг лучших бизнес-городов (рейтинг деловой привлекательности)	Человеческий капитал. покупательная способность, инвестиционный климат, экономическая устойчивость, инфраструктура	5 место [20]
4. Рейтинг развития крупных городов Украины	В рейтинг входило 45 городов. Сравнение проводилось по 25 критериям, образующим пять групп по пять критериев в каждой. Эти группы можно условно назвать «демографическая ситуация и безопасность жизни», «занятость и доходы населения», «расходы населения», «расходы городских бюджетов на население», «развитие городской инфраструктуры»	24 место [18]
<i>Харьковская область</i>		
5. Рейтинг конкурентоспособности	Институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, уровень развития финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка. Уровень развития бизнеса, инновации	2 место (лучшие показатели: качество ж/д инфраструктуры, способность к инновациям, качество научно-исследовательских учреждений, сотрудничество университетов и бизнеса в НИОКР, охват высшим образованием) [19]
6. Рейтинг инвестиционной привлекательности	19 факторов: деловой климат, уровень коррупции, соблюдение прав собственности, географическое расположение, природные ресурсы, инновационный потенциал и др.	1 место [20]
7. Рейтинг экономического развития регионов	Валовый региональный продукт, занятость, уровень безработицы, инвестиции, валовое накопление основного капитала	6 место [21]

1	2	3
8. Рейтинг областей Украины по количеству вредных выбросов в атмосферу на человека	Количество выбросов вредных веществ выбросов на человека	9 место [24]
9. Общий рейтинг регионов Украины	Более чем 80 показателей – от социальной и гуманитарной сферы до экономического развития и финансовой эффективности	4 место [22]

сделать выводы о том, что Харьков и Харьковская область имеют высокую инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность, высокий рейтинг по уровню доходов на душу населения; привлекательность для развития предпринимательства и инвестирования в различные сферы.

На сегодняшний момент существуют несколько подходов к позиционированию г. Харькова как административного центра Харьковского региона. Следует отметить, что огромная работа по выбору стратегии позиционирования проводилась в преддверии футбольного чемпионата Евро-2012. Был создан официальный логотип города к ЕВРО-2012, выполненный всеми красками радуги в виде «Зеркальной струи» – символа Харькова, в отдельные элементы радуги вписаны фигурки людей. По замыслу авторов, логотип представляет «первую столицу» как «город открытых людей и безграничных возможностей» (рис. 1, а).



Рис. 1. Логотипы города Харькова

В марте 2011 г. был презентован другой логотип для туристического бренда города, разработанный немецкими экспертами в сфере рекламы (рис. 1, б). В основе лежит позиционирование Харькова как умного города. В графической простоте и лаконичности логотипа, который выбирается для характеристики города, разработчики стремились отобразить гостеприимство и радушие харьковчан, стремление познавать себя и других. Этот логотип ассоциируется с первой буквой названия города, с перекрестком разных путей, на котором стоит Харьков. Он похож на человека, который радостно поднимает руки. Позитивно воспринимается зеленый цвет логотипа. Логотип привлекает своей современностью.

В графической простоте и лаконичности слогана, который выбран для характеристики города, авторы стремились отобразить гостеприимство и радушие харьковчан, стремление познавать себя и других.

Девизом бренда стала фраза: «Kharkov – smart city» (Харьков – умный город). При этом каждую букву слова «S.M.A.R.T.» можно расшифровать следующим образом: социальный, современный, город искусства, город исследования и туристический город.

Этот логотип использовался во время проведения всех туристических мероприятий, как в Харькове, так и в Украине.

В апреле 2013 г. Департамент спортивных, имиджевых проектов и маркетинга разработал спортивный бренд города Харькова [14]. Идея позиционирования: Харьков – спортивный город (рис. 1, в). Логотип предполагается использовать при проведении масштабных спортивных мероприятий. Он базируется на использовании основного логотипа с добавлением слогана «KHARKIV SPORT CITY».

Следующим подходом к позиционированию является представление г. Харькова как интернационального города [25]. В городе проживают представители 111 национальностей и учится более 12 тысяч иностранных студентов.

Концепция проекта – «Мультинациональность Харькова – предмет нашей гордости!». В соответствии с данным подходом Харьков позиционируется как город:

- ✦ куда ежегодно устремляются десятки тысяч иностранных студентов;
- ✦ где развиваются и обогащают друг друга 32 национально-культурных объединения;
- ✦ где работают десятки международных общественных организаций;
- ✦ который ежегодно представляют по программам международных обменов сотни харьковских студентов в различных странах мира.

«KHARKIV – INTERNATIONAL CITY» – Общегородской международной проект, направленный на объединение усилий харьковчан (представителей городской администрации, бизнеса, международных и местных общественных организаций, национально-культурных объединений, студентов, школьников). Целью данного проекта является:

- ✦ усиление внутреннего взаимопонимания, межкультурного взаимодействия и взаимообогащения культур народов, толерантности и гуманизма на уровне города и страны;
- ✦ укрепление внешнего имиджа Харькова на международной арене как открытого, привлекательного для международных инвестиций, туризма, социально-культурного партнерства города.

Интересный подход к позиционированию г. Харькова – «Харьков как новый мировой город в Восточной Европе» – предложили специалисты в сфере госуправления и географии И. В. Дунаев и А. М. Кирюхин [16].

Учитывая сложившийся отраслевой потенциал Харькова, приоритетными для его поддержки и позиционирования, как отмечают специалисты, должны стать те сферы, одновременное и взаимоувязанное развитие которых окажет быстрый и кумулятивный эффект на экономику города и в долгосрочном периоде (через 15 – 20 лет) выведет его в число формирующихся мировых мегаполисов. В этой связи авторы данного подхода считают целесообразным предложить ряд нижеследующих приоритетов в позиционировании города.

1) Харьков как европейский научно-исследовательский центр.

Здесь ученые отметили необходимость сохранения сложившегося в городе высокого научного потенциала, несмотря на некоторый спад в этой области, отмечается определенное повышение научных исследований в сфере бизнеса в последние годы.

2) Харьков как молодежный центр образования и досуга.

В Харькове традиционно обучается значительное количество иностранных студентов. Последние годы наблюдается заметный рост притока иностранных студентов, в основном из стран Средней Азии и Ближнего Востока.

3) Харьков как центр высокотехнологичной индустрии Восточной Европы. Несмотря на определенные негативные тенденции (ликвидация ряда заводов, низкая производительность труда, невысокая конкурентоспособность отдельных товаров), некоторые крупные машиностроительные предприятия имеют значительные успехи в своей деятельности. Последнее десятилетие отчетливо свидетельствует о достижении крупными харьковскими предприятиями значимых по объему и качеству позиций на национальном и мировом рынках.

4) Харьков как трансграничный торговый и транспортно-логистический узел. Благодаря своему географическому положению, Харьков всегда был важным транспортным узлом. В настоящее время, несмотря на значительное сокращение перевозок, Харьков постепенно становится частью евразийских потоков. Это дает потенциальную возможность превратить город в часть транспортной системы стран Западной и Восточной Европы, Средней Азии и Китая.

Все это позволит позиционировать Харьков как международный центр образования, промышленности, бизнеса, мировой транспортной инфраструктуры.

Как отмечают авторы проекта, для реализации позиционирования города Харькова как нового мирового города в Восточной Европе стратегическое развитие Харькова должно предусматривать включение города в четко определенные территориальные и геополитические системы на четырех пространственных уровнях [16, 25].

1) Харьков как европейская региональная метрополия. Такой статус города позволит ему занять определенные функциональные ниши международного уровня: международный образовательный центр и транспортно-логистический центр Восточной Европы. Для этого потребуются создание новейшей инфраструктуры, обеспечивающей международные функции города.

2) Харьков как межрегиональный приграничный лидер на постсоветском пространстве. Функциональные ниши Харькова на межрегиональном уровне определяются его уникальным транспортно-географическим положением, центральным местом в приграничном пространстве Украины и России, накопленным потенциалом влияния на усиливающиеся функции взаимодополняемости с другими городами и населенными пунктами на разных пространственных уровнях. На город Харьков приходится 56% населения, проживающего на территории приграничных районов Харьковской и Белгородской областей. По своему пространственному расположению Харьков соответствует европейской метрополии, и есть все предпосылки сформировать новые экономические и транспортные функции, утраченные в постсоветский период, усилив роль узла

оптово-розничной торговли для востока Украины и приграничных российских регионов (прежде всего Белгородской области РФ).

3) Харьков как ключевой город в системе украинских городов. Данный подход предполагает позиционирование Харькова в качестве одного из ключевых межрегиональных центров страны и развитие многосторонних связей с сопоставимыми (по уровню развития человеческого капитала, достижениям и функциям) городами Украины. Важнейшей основой для этого могут стать как наличие собственной культурной идентичности Харькова, так и закрепление лидерства в экспорте наукоемкой и высокотехнологической продукции, т. е. выполнение роли города-драйвера модернизации украинской экономики и инновационного развития страны.

4) Харьков как областной центр. Город в советский период формировался как ядро крупной моноцентрической агломерации, которая обеспечивала приток населения из пригородной зоны в город и обратно, их постоянную занятость и досуг. Сегодня развитие пригородных зон оказывается слабо согласованным с развитием Харькова, что создает целый комплекс экономических, транспортных, экологических проблем. Формирование современной агломерации «Большой Харьков» в виде столичного (метрополитенского) ареала позволит повысить значение города в национальном и европейском масштабе, обеспечит достижение паритетного партнерства между Харьковом и его пригородами. А ориентация города на высокий стандарт качества условий жизни и деловой инфраструктуры, сопоставимых с уровнем мировых городов Восточной Европы, позволят развивать, привлекать и удерживать в Харькове человеческий капитал высокого качества.

Как свидетельствует мировой опыт, условиями обеспечения смены источников роста крупного индустриального города развивающейся страны (такого, как Харьков в современной Украине) должны стать сдвиги в отраслевой структуре экономики города в пользу наукоемких и имеющих экспортный потенциал секторов, вовлечение в международные и межрегиональные кооперационные альянсы.

На нынешнем этапе в глобальном мире происходят кардинальные изменения: растет интенсивность инновационных процессов, сокращаются сроки протекания всех бизнес-операций, а разработчиками и потребителями становятся новые участники инновационной деятельности, меняются их отношения и, соответственно, функции. Те, кто раньше был аутсайдером, получают шанс вырваться вперед, заняв свою нишу на рынке Европы и даже мира. Это, с одной стороны, создает ранее благоприятные возможности для развития в Харькове прикладной науки, высшей школы и промышленности, а с другой – вызывает жизненную необходимость в глубокой взаимосвязи между вузами, местным бизнесом и властью.

Задаче глобального позиционирования города должны быть органично подчинены его межрегиональные и локальные функции – усиление роли Харькова как инновационного центра для Украины и российско-украинского приграничья.

Рассмотренные подходы различных авторов к позиционированию бренда города Харькова сведены в табл. 2.

Большинство авторов при разработке стратегии позиционирования города акцентируют внимание на том, что Харьков следует считать городом комбинированного имиджа – умным, деловым, открытым, современным,

туристическим, уникального имиджа. Следует отметить, что выбором стратегии позиционирования и разработкой бренда, специалисты, эксперты занимаются в разрезе административного центра области – города Харькова. Разработки по региону в целом отсутствуют.

Важное значение при разработке стратегии позиционирования территории имеет мнение ее жителей, так как бренд территории – это, в первую очередь, те ее качества, которые получили общественное признание. При этом главными действующими лицами выступают представители культуры, независимые бизнесмены, активные жители. С этой целью в рамках исследования авторами был проведен опрос жителей области на предмет ее восприятия как культурной, деловой, курортной, исторической, медицинской, научной, спортивной, духовной, торговой, интернациональной, транспортной, интернациональной, инновационной и современной (эти характеристики региона приводились в рассмотренных подходах позиционирования Харькова).

На основе данных опроса была проведена кластеризация респондентов по восприятию Харьковской области. Обработка данных проводилась с использованием ПП «Статистика 6.0» с помощью процедуры факторного анализа по методу главных компонент. Объем выборки составил 352 респондента. Результаты анализа представлены в *табл. 3*.

Таким образом, накопленный процент объясняемой вариации в размере 75,03% позволяет сделать вывод о том, что результат анализа является достаточным для определения основных характеристик, присущих региону.

В *табл. 4* представлены матрицы факторных нагрузок, которые отражают коэффициенты корреляции исходных показателей с определенными главными компонентами – факторами.

В результате факторного анализа выделено шесть факторов. Следует отметить, что первый фактор объясняет на 18,17% общую вариацию показателей. Анализируя состав его накопительных характеристик, можно сделать вывод о том, что самое существенное влияние на этот фактор имеет такие переменные, как научный и инновационный центр.

Таким образом, первый фактор целесообразно интерпретировать как «научно-инновационный» (соответствует интерпретации «умный»).

Второй фактор объясняет 16,45% общей вариации показателей. Этот фактор характеризуется одной переменной – наличием православных святынь в регионе. Его следует интерпретировать как «духовный».

Третий фактор включает две переменные – современный и спортивный, объясняет 12,6% накопительной вариации. Его можно интерпретировать как современный спортивный город.

Таблица 2

Существующие подходы к позиционированию г. Харькова

Авторы подхода	Стратегия позиционирования	Соответствие идее позиционирования, представленной в табл. 1
Городской совет	Город открытых людей и безграничных возможностей	Города комбинированного имиджа
Немецкие эксперты в сфере рекламы, специалисты харьковской организации Союза дизайнеров Украины	Умный город	Умные города
Координатор проекта О. Болибок	Интернациональный город	Города уникального имиджа
Департамент спортивных, имиджевых проектов и маркетинга	Спортивный город	Развлекательные города
И. В. Дунаев, А. М. Кирюхин	Харьков как новый мировой город в Восточной Европе	Города комбинированного имиджа

Таблица 3

Собственные значения главных компонент и объясняемая ими вариация

Фактор	Собственные значения	Процент объясняемой вариации	Накопленное собственное значение	Накопленный процент объясняемой вариации
Фактор 1	2,543962	18,17116	2,54396	18,17116
Фактор 2	2,303113	16,45080	4,84707	34,62196
Фактор 3	1,762779	12,59128	6,60985	47,21324
Фактор 4	1,592661	11,37615	8,20251	58,58939
Фактор 5	1,234919	8,82085	9,43743	67,41024
Фактор 6	1,066864	7,62046	10,50430	75,03070

Четвертый фактор также включает две переменные – деловой и торговый и объясняет 11,37% общей вариации показателей. Общая интерпретация – предпринимательская активность.

Пятый фактор объясняет 8,8% накопительной вариации, характеризуется двумя показателями – культурный центр и центр этнофестивалей. Оставляем общую характеристику – культурный центр.

Шестой фактор также характеризуется двумя переменными – транспортный и интернациональный, объясняет 7,6% общей вариации. Общее его название может быть представлено как международный транспортный узел.

Для определения кластеров респондентов (кластеризация респондентов по подобию ответов на вопросы вопросника) была выполнена процедура кластерного анализа за методом *K*-средних.

О качестве проведенного кластерного анализа свидетельствуют результаты, представленные в *табл. 5*. Таким образом, определены четыре кластера, которые имеют до-

Таблица 4

Матрицы факторных нагрузок

Показатель	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6
1. Культурный	0,297889	-0,117119	0,094481	0,003651	-0,814242	-0,005801
2. Деловой	0,030035	0,004913	-0,040628	0,803511	0,072756	0,270189
3. Курортный	0,314521	0,029097	-0,140045	-0,352279	0,391871	0,486624
4. Исторический	0,522946	0,241520	0,132992	-0,074957	0,614037	-0,202924
5. Медицинский центр	0,015250	0,687004	-0,308513	0,240252	-0,029597	0,159691
6. Научный	-0,747825	0,199462	0,402520	0,194456	0,150170	0,064220
7. Регион этнофестивалей	0,043600	0,316223	0,036528	-0,289852	-0,729743	0,273514
8. Духовный (святы места)	-0,205350	0,745657	0,118237	0,130534	0,032781	-0,190215
9. Торговый	-0,149285	0,241483	-0,097251	0,833647	0,063401	-0,051469
10. Интернациональный	-0,087260	0,180657	-0,158572	-0,303397	0,115473	-0,777984
11. Транспортный	-0,136711	0,148737	0,132471	-0,015643	-0,280462	0,718840
12. Инновационный	0,882217	-0,085708	0,176447	0,021787	-0,077392	0,097105
13. Современный	-0,021017	-0,121132	-0,841515	0,173196	0,014874	-0,255199
14. Спортивный	0,000304	0,215661	-0,829545	-0,040026	0,077626	0,059943
Собственное значение	1,932175	1,422282	1,799971	1,791285	1,864162	1,694422
Процент объясняемой вариации	0,138013	0,101592	0,128569	0,127949	0,133154	0,121030

статочны статистически значимые результаты (показатель погрешности стремится к нулю).

Факторизованный профиль центров выделенных кластеров, свидетельствующий об их различии, представлен на рис. 2.

В результате проведения процедуры кластерного анализа выделено четыре кластера. В первый кластер вошло 47% опрошенных, во второй – 25%, третий – 4% и в четвертый – 24% опрошенных. Характеристика кластеров представлена в табл. 6.

Таблица 5

Результаты кластерного анализа

Фактор	Расстояние между кластерами	Число степеней свободы	Расстояние в кластерах	Число степеней свободы	F-критерий	p-уровень
Фактор 1	73,61900	3	77,3810	148	46,93492	0,000000
Фактор 2	81,17937	3	69,8206	148	57,35911	0,000000
Фактор 3	29,79613	3	121,2039	148	12,12785	0,000000
Фактор 4	50,12486	3	100,8751	148	24,51373	0,000000
Фактор 5	88,93427	3	62,0657	148	70,68994	0,000000
Фактор 6	33,44292	3	117,5571	148	14,03446	0,000000

Таблица 6

Характеристика кластеров

Кластер	Удельный вес, чел./%	Определяющие характеристики региона	Целевая аудитория
1	(165 чел.)/47%	Международный транспортный узел, современный спортивный	Студенты, учащиеся, служащие, специалисты
2	(88 чел.)/25%	Научно-инновационный, духовный	Пенсионеры, служащие, специалисты, руководители
3	(14 чел.)/4%	Культурный, научно-инновационный, международный транспортный	Студенты, учащиеся, служащие, пенсионеры.
4	(85 чел.)/24%	Деловой, торговый, духовный	Предприниматели, руководители, специалисты, рабочие

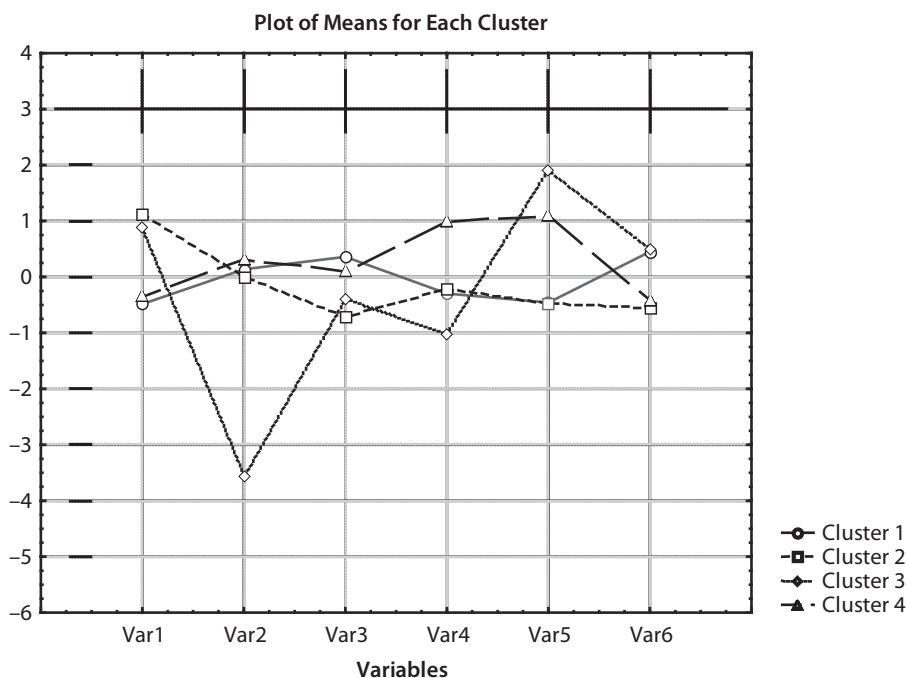


Рис. 2. Факторизованный профиль центров выделенных кластеров

Таким образом, проведенные исследование подтверждают необходимость комплексного позиционирования Харьковщины. При этом основными идеями позиционирования Харьковской области являются: умный регион, духовный, культурный центр, современный спортивный, транспортный и интернациональный, деловой и торговый. Следует отметить, что регион характеризуется достижениями административного центра, и указанные характеристики в первую очередь касаются города Харькова.

Подтверждение указанных отличительных особенностей региона представлено в табл. 7.

На следующем этапе необходимо разработать элементы бренда. Что касается логотипа бренда Харьковской

области, то, по данным исследований, 74% респондентов в качестве логотипа рекомендуют использовать изображение Зеркальной струи (рис. 1, а).

Брендинг территории включает в себя и разработку программы по продвижению бренда. В табл. 8 предложены мероприятия по продвижению Харьковщины по отдельным направлениям позиционирования.

Следует отметить, что указанные мероприятия рекомендуется проводить в комплексе, что позволит получить синергетический эффект от их реализации. При этом особое внимание следует уделить рекламе (наружной рекламе, рекламе в интернет, на телевидении) о проведении того или иного мероприятия, изготовлению сувенирной продукции.

Таблица 7

Характеристика Харьковского региона в соответствии с направлениями позиционирования

Характеристика региона	Подтверждение характеристики
1	2
1. Умный	<p>В начале 2012 г. около 200 харьковских организаций и предприятий занималось выполнением научных и научно-технических работ. В научно-технической сфере города трудятся почти 21 тыс. чел., в том числе около 2100 докторов и 12 тыс. кандидатов наук. 38 высших учебных заведений. В столице Харьковской области – городе Харькове постоянно обучается около 300 тысяч студентов из различных городов Украины и иностранных государств.</p> <p>Харьков – родина многих фундаментальных научных исследований. Мировое признание получили труды Л. Д. Ландау, Н. П. Барабашова, Л. К. Вальтера, А. В. Палладина.</p> <p>В Харькове впервые был расщеплен атом, исследована природа сверхпроводимости, создан первый радиотелескоп, разработаны основы теории колебаний в плазме, процессов рассеивания медленных нейтронов в кристаллах, были созданы школы танко- и тракторостроения, турбостроения.</p> <p>Мировое признание получили технологии и оборудование для производства конструкционных материалов с уникальными эксплуатационными характеристиками, высокотемпературные сверхпроводимые материалы, уникальные системы управления для ракетносителей и космических аппаратов, бортовые системы охлаждения в авиации и космонавтике, криогенная низкотемпературная оптика и т. д.</p> <p>Учеными отраслевых научно-исследовательских институтов созданы безотходные технологии в металлообработке, средства укрепления и защиты металлов от коррозии, ресурсосберегающие технологии производства проката, экологически чистые источники энергии, средства и системы связи, автоматизации производства и управления, диагностическое и лечебное оборудование, новые лечебные препараты и т. п.</p>

1	2
2. Духовный	<p>Святые места Харьковщины:</p> <p>Покровский собор (1689 г.) – самый старый собор Харькова, дошедший до наших дней.</p> <p>Успенский собор. Одним из самых высоких зданий в городе является его колокольня, сооруженная в честь победы Русской Армии над Наполеоном в середине прошлого века. Высота ее составляет 90 м.</p> <p>Благовещенский собор.</p> <p>Католический костел.</p> <p>Николаевская церковь XIX ст. в г. Изюме.</p> <p>Преображенский собор XVII в. и Андреевская церковь XIX ст. в с. Андреевка</p>
3. Современный спортивный	<p>Стадион «Металлист» – главный стадион города, на котором проводит матчи местный футбольный клуб «Металлист». Открыт в сентябре 1926 года. Реконструирован к ЕВРО-2012. Вмещает 38 633 зрителей.</p> <p>Чемпионы Олимпийских игр разных лет: Мария Гороховская, Игорь Рыбак, Юрий Венгеровский, Василий Матушевас, Екатерина Куришко, Александр Баркалов, Игорь Целовальников, Валерий Мовчан, двукратные чемпионы – Людмила Джигалова, Рустам Шарипов, Яна Клочкова.</p> <p>В национальных чемпионатах честь Харькова защищают 27 команд мастеров в различных видах спорта. Гордостью харьковчан является народная футбольная команда «Металлист», трехкратный чемпион Украины по волейболу команда «Локомотив» и др.</p> <p>Подготовку спортивного резерва осуществляют 51 спортивная школа, среди них – 18 специализированных школ Олимпийского резерва и 43 детско-юношеских спортивных школы.</p> <p>Федерация волейбола Харьковской области (ФВХО) занимается содействием по всестороннему развитию волейбола в области и Украине</p>
4. Деловой, торговый центр	<p>Харьков является исконно купеческим городом и торговля – в менталитете харьковчан. Крупнейшие торговые и торгово-развлекательные центры Харькова: Караван (86000 м²), Дафи (80000 м²), ТРЦ Украина (27000 м²), Экватор (на Салтовке, 15919 м²) Экватор (ХТЗ, 12078 м²), Sun City Plaza (15000 м²).</p> <p>В городе работает два гипермаркета Metro и Cash&Carry. Торговый центр «Барабашово» в городе Харькове является крупнейшим оптово-розничным центром в Восточной Европе.</p> <p>Харьков занял 6-е место в рейтинге лучших для жизни городов Украины. При оценке степени комфортности города для жизни большое внимание уделялось деловому и финансовому потенциалу города. Занимает 3-е место в рейтинге лучших городов Украины для ведения бизнеса</p>
5. Культурный	<p>Харьков – театральный город. Здесь работают шесть театров: академический театр оперы и балета им. Н. В. Лысенко; академической драматический театр им. Т. Г. Шевченко, основателем и художественным руководителем которого был известный режиссер и актер Лесь Курбас; академический драматический театр им. А. С. Пушкина; театр музыкальной комедии, театр для детей и юношества, кукольный театр.</p> <p>Большую работу по организации концертов и пропаганде музыкального искусства проводит филармония.</p> <p>Харьковский цирк – один из самых больших в Украине. В Харькове начинали свой творческий путь укротительница хищников Ирина Бугримова, иллюзионист Эмиль Кио, «солнечный клоун» Олег Попов, создатель «Медвежьего цирка» Валентин Филатов и многие другие артисты цирка.</p> <p>Большой популярностью среди жителей и гостей города пользуются музеи. Экспозиция исторического музея рассказывает об истории края с глубокой древности до наших дней. Харьковский художественный музей, фонды которого насчитывают около 17 тысяч произведений отечественных и зарубежных авторов, – один из самых больших в Украине. С интересом посещают экскурсанты и музей природы Харьковского университета.</p> <p>В городе есть планетарий, несколько концертных залов, 41 клубное учреждение, 93 массовые библиотеки.</p> <p>Одаренные дети и молодежь имеют возможность развивать свои творческие способности в 21 школе эстетического воспитания, музыкальном училище и училище культуры, Академии культуры и Институте искусств им. И. Котляревского.</p> <p>В Харькове постоянно действуют 30 разнообразных международных, всеукраинских, областных и городских творческих фестивалей и конкурсов. Среди них далеко за пределами Украины известны музыкальный фестиваль классической музыки «Харьковские ассамблеи», международные конкурсы пианистов им. В. Которовича и В. Крайнева, конкурс исполнителей на народных инструментах им. Гната Хоткевича, детский фестиваль народного танца «Зелен світ» и др. Известен регион и своими этнофестивалями: «Печенежское поле», «Свадьба в Малиновке», «Ивана Купала», «Масленица на Коробовых хуторах», «Алексеевская крепость», «Фестиваль украинского борща».</p> <p>Харьков гордится своими мастерами-современниками: артистами балета, народными артистами Украины Светланой Кольвановой и Теодором Попеску, народными артистами СССР, почетными гражданами Харькова Людмилой Гурченко и Евгенией Мирошниченко, известными актерами Алексеем Петренко, Натальей Фатеевой, Еленой Яковлевой и др.</p>

1	2
6. Интернациональный транспортный	<p>В Харькове проживают представители 111 национальностей и учится более 12 тысяч иностранных студентов. Харьков имеет 26 городов-побратимов. Харьков – первый и единственный город в Украине, обладающий полным комплектом наград Совета Европы: Дипломом, Почетным Флагом, Таблицей Европы и Призом Европы за европейскую деятельность, развитие дружбы и сотрудничества между европейскими регионами и углубление связей между ними. В Харькове самое большое в Украине количество иностранных студентов.</p> <p>Транспортная отрасль тоже находится на достаточно высоком уровне, в городе с 1975 г. работает метрополитен, общей протяженностью 35 км. (3 линии метро), наличие международного аэропорта, значительное количество международных и национальных автомобильных дорог. Харьковская область имеет весьма разветвленную транспортную сеть, причем 60% объема перевозок приходится на долю железнодорожного транспорта. Железных дорог здесь 1442 км. А кроме того, Харьковский железнодорожный узел обслуживает 10 млн пассажиров в год. Вокзал Харьков-Пассажирский (также известен как вокзал Южный) – основная железнодорожная станция Харькова. Харьковский ЖД узел входит в состав Южной железной дороги и является одним из крупнейших в стране. На территории Харьковской области находятся шесть локомотивных депо и одно моторо-вагонное. Харьков – транспортно-логистический центр Восточной Европы, сухой порт в направлении международного транспортного маршрута «Европа – Западный Китай».</p>

Таблица составлена на основе источников [6, 13, 12, 14, 11, 18, 25].

Таблица 8

Мероприятия по продвижению бренда Харьковского региона

Отличительная особенность региона	Мероприятия
1. Умный	Организация научных конференций, симпозиумов, международных форумов, поддержка инновационных проектов, фундаментальных научных исследований в различных областях, развитие медицинского туризма (стоматология)
2. Торговый	Организация ярмарок, выставок-продаж, шопинг-туризма
3. Деловой	Организация деловых встреч, конференций, семинаров, развитие делового туризма
4. Спортивный	Проведение спортивных соревнований, турниров, игр, разработка новых веломаршрутов, развитие «зеленого туризма»
5. Культурный	Организация мероприятий, общих для театров, музеев, библиотек, галерей и др.; выставок; совместных культурных мероприятий с городами-побратимами. Проведение этнофестивалей. Создание новых туристических маршрутов
6. Духовный	Организация фестивалей духовной поэзии и музыки, развитие паломнического туризма
7. Транспортно-интернациональный (международный транспортный узел)	Проведение транспортных форумов, взаимодействие властей с транспортным бизнес-сообществом, разработка планов взаимодействия и развития всех составляющих транспортной системы региона

ВЫВОДЫ

Таким образом, формирование территориального бренда создает условия для развития потенциала региона, для роста эффективности его использования, повышения конкурентоспособности территории. Продвижение бренда способствует росту его узнаваемости, а, следовательно, росту числа потенциальной целевой аудитории (инвесторов, туристов, потребителей товаров и услуг, предпринимателей и т. п.). Бренддинг можно считать ключевым стратегическим маркетинговым процессом, реализующимся в рамках территориального маркетинга.

В разработке бренда территории должны принимать участие региональные общественные организации, бизнес-сообщества и представители средств массовой информации, жители региона.

Как свидетельствует зарубежная практика, формированию бренда территорий повсюду уделяется боль-

шое внимание, для этих целей выделяются значительные средства. В Украине бренддинг территорий осуществляется стихийно, без должного научного обоснования и соответствующих исследований.

Авторами было проведено исследование восприятия бренда Харьковского региона и даны рекомендации по разработке стратегии позиционирования бренда Харьковщины и его продвижению.

Ожидаемые результаты от реализации приведенных мероприятий – увеличение объема внешних инвестиций, объемов принимающего туризма, количества иногородних иностранных студентов в харьковских вузах, притока квалифицированных кадров из других регионов, занятости населения; развитие науки, бизнеса и предпринимательства; повышение имиджа Харьковщины как в Украине, так и за рубежом. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев С. Н. Маркетинг территорий: теория и практика / С. Н. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – № 3. – С. 178 – 185. Библиогр.: С. 185.

2. Важенин И. С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И. С. Важенин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 82 – 98. – Библиогр.: С. 98.

3. Визгалов Д. В. Маркетинг города: практики в поисках теории / Д. В. Визгалов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 78 – 85. – Библиогр.: С. 85.

4. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. – Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.

5. Кирюхин А. Концептуальный поход к созданию системной информационной платформы GEOTECHNOPOLIS в рамках еврорегиона «Слобожанщина» / А. Кирюхин, А. Порятуй, И. Дунаев, Н. Грищенко // Часопис соціально-економічної географії: міжрег. зб. наук. праць. – Х.: ХНУ ім. В. Каразіна, 2011. – № 10 (1). – С. 167 – 172.

6. Колосов В. Приоритеты стратегии развития Харькова на период до 2030 года / В. А. Колосов, А. М. Кирюхин, А. А. Лукашов // Часопис соціально-економічної географії: міжрег. зб. наук. праць. – Х.: ХНУ ім. В. Каразіна, 2011. – № 11 (2). – С. 122 – 125.

7. Котлер Ф. Маркетинг мест / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн. – Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 418 с.

8. Котлер Ф. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер [и др.] // Рекламодатель: теория и практика. – 2009. – № 2. – С. 31 – 45.

9. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий: учебное пособие. – 2-е изд., доп. / А. П. Панкрухин. – С-Пб.: Питер, 2006. – 416 с.

10. Слука Н. А. Эволюция концепции «мировых городов» / Н. А. Слука // Региональные исследования. – 2005. – № 3. – С. 19 – 37.

11. Гусев В. А. Инновационный потенциал Харькова и возможности его использования / В. А. Гусев. – Х.: ХРЦИР ГАУИР, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unece.org/fileadmin/DAM/cecici/ppt_presentations/2010/eed/gusev.pdf; [vu.ua/news/3569.html](http://www.vu.ua/news/3569.html)

12. Достопримечательности Харьковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.doroga.ua/pois/Kharkovskaya/1077

13. Культурное наследие Харьковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mediaport.ua/news/sport/4987>

14. Мета новости (Харьковчанам предлагают обсудить новый спортивный герб Харькова) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.meta.ua/archive/23.04.13/cluster:29972229>

15. Новости Харькова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.objectiv.tv/010410/39594.html

16. Позиционирование Харькова как нового мирового города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: soskin.info/ea/2012/7-8/201226.html

17. Рейтинг самых богатых городов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: news.bigmir.net/ukraine/731618-Sostavlen-rejting-samyh-bogatyh-goro

18. Рейтинг лучших городов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: podrobnosti.ua/economy/2012/04/21/832896.html

19. Рейтинг конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.investgazeta.net/.../mestnyj-kolorit-rejting-konkurentosposobnosti

20. Рейтинг привлекательности регионов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ianp.com.ua/ru/news/ukraine/read/26981

21. Рейтинг экономического развития регионов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: poslezavtra.com.ua/rejting-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-ukrainy/

22. Рейтинг регионов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.objectiv.tv/050313/81601.html

23. Рейтинг лучших для жизни городов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vu.ua/news/3569.html

24. Статистическая информация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ukrstat.gov.ua

25. Харьков – интернациональный город [Электронный ресурс]. – Режим доступа: multikulti.org.ua/deyatelnost-i-proekty/kharkiv-international-city

26. Шигапова К. Г. Бренд-имидж территорий: Характерные отличия / К. Г. Шигапова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf9/s6.pdf

REFERENCES

Andreev, S. N. "Marketing territory: teoriia i praktika" [Territory Marketing : Theory and Practice]. *Marketing i marketingovyje issledovaniia*, no. 3 (2010): 178-185.

Dinni, K. *Branding territory. Luchshie mirovyje praktiki* [Branding territories. Global best practices]. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

"Dostoprimechatelnosti Kharkovskoy oblasti" [Attractions Kharkiv region]. www.doroga.ua/pois/Kharkovskaya/1077

Gusev, V. A. "Innovatsionnyy potentsial Kharkova i vozmozhnosti ego ispolzovaniia" [Innovative potential of Kharkov and the possibility of its use]. www.unece.org/fileadmin/DAM/cecici/ppt_presentations/2010/eed/gusev.pdf; [vu.ua/news/3569.html](http://www.vu.ua/news/3569.html)

Kyriukhyn, A., Poriatui, A., and Dunaev, Y. "Kontseptualnyi pokhod k sozdaniiu sistemnoi ynformatsionnoi platformy GEOTECHNOPOLIS v ramkakh evrorehyona «Slobozhanshchyna»" [Hike to the creation of a conceptual system information platform GEOTECHNOPOLIS within the Euroregion "Sloboda"]. *Chasopys sotsialno-ekonomichnoi heohrafiï*, no. 10 (1) (2011): 167-172.

Kolosov, V. A., Kiryukhin, A. M., and Lukashov, A. A. "Prioritety stratehii razvitiia Kharkova na peryod do 2030 goda" [Priorities development strategy for the period up to Kharkov in 2030]. *Chasopys sotsialno-ekonomichnoi heohrafiï*, no. 11 (2) (2011): 122-125.

Kotler, F., Asplund, K., and Reyn, I. *Marketing mest* [Marketing places]. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Kotler, F. "Privlechenie investitsiy, predpriiaty, zhiteley i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy" [Attracting investments, businesses, residents and tourists in the city, commune, regions and countries in Europe]. *Reklamodatel: teoriia i praktika*, no. 2 (2009): 31-45.

"Kulturnoe nasledie Kharkovskoy oblasti" [Cultural heritage of the Kharkiv region]. <http://www.mediaport.ua/news/sport/4987>

"Kharkov – internatsionalnyy gorod" [Kharkiv - international city]. multikulti.org.ua/deyatelnost-i-proekty/kharkiv-international-city

"Meta novosti (Kharkovchanam predlagaiut obsudit novyy sportivnyy gerb Kharkova)" [Meta news (Kharkovites offer to discuss new sports coat Kharkov)]. <http://news.meta.ua/archive/23.04.13/cluster:29972229>

"Novosti Kharkova" [News of Kharkov]. www.objectiv.tv/010410/39594.html

Pankrukhin, A. P. *Marketing territoriy* [Marketing areas]. St. Petersburg: Piter, 2006.

"Pozitsionirovanie Kharkova kak novogo mirovogo goroda" [Ranking of Kharkiv as a new world city]. soskin.info/ea/2012/7-8/201226.html

"Rejting samykh bogatykh gorodov" [Ranking of the richest cities]. news.bigmir.net/ukraine/731618-Sostavlen-rejting-samyh-bogatyh-goro

"Rejting luchshikh gorodov Ukrainy" [Ranking of the best cities in Ukraine]. podrobnosti.ua/economy/2012/04/21/832896.html

"Rejting konkurentosposobnosti regionov" [Competitiveness regions]. www.investgazeta.net/.../mestnyj-kolorit-rejting-konkurentosposobnosti

"Rejting privlekatelnosti regionov Ukrainy" [Rating attractiveness of the regions of Ukraine]. ianp.com.ua/ru/news/ukraine/read/26981

"Rejting ekonomicheskogo razvitiia regionov Ukrainy" [Rating economic development of regions of Ukraine]. poslezavtra.com.ua/rejting-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-ukrainy/

"Rejting regionov Ukrainy" [Rating of regions of Ukraine]. www.objectiv.tv/050313/81601.html

"Reyting luchshikh dlia zhizni gorodov Ukrainy" [Ranking of the best cities to live in Ukraine]. vu.ua/news/3569.html
 "Statisticheskaya informatsiya" [Statistical information]. ukrstat.gov.ua
 Sluka, N. A. "Evolutsiya kontseptsii «mirovyykh gorodov»" [The evolution of the concept of "world cities"]. *Regionalnye issledovaniya*, no. 3 (2005): 19-37.
 Shigapova, K. G. "Brend-imidzh territoriy: Kharakternye otlichiya" [Brand image areas : Characteristic differences]. conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf9/s6.pdf

Vizgalov, D. V. "Marketing goroda: praktiki v poiskakh teorii" [Marketing cities in search of practice theory]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2008): 78-85.
 Vazhenin, I. S. "Imidzh i reputatsiya territorii kak osnova prodvizeniya v konkurentnoy srede" [Image and reputation of the territory as a basis for promotion in a competitive environment]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2006): 82-98.

УДК 330.332.1

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

© 2014 ШВЕЦЬ І. Б., СКРИЛЬНИК А. С.

УДК 330.332.1

Швец І. Б., Скрильник А. С. Оптимізація інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу

Мета статті полягає в дослідженні процесу оптимізації структури інвестиційних ресурсів, розробки критеріїв та етапів оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів для підприємств малого бізнесу за видами економічної діяльності. У результаті дослідження було охарактеризовано процес перетворення інвестиційних ресурсів в активи та пасиви балансу малих підприємств, проведено розрахунок структури джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2011 р. На основі проведеного аналізу структури інвестиційних ресурсів малих підприємств сформовано основні групи критеріїв оптимізації в розрізі окремих малих підприємств за видами економічної діяльності. Запропоновано алгоритм і поетапну схему оптимізації інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу у вигляді багатоступеневого процесу управління інвестиційними ресурсами в розрізі підвищення їх мобільності та швидкості перетворення наявних ресурсів в інвестиції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка структурно-логічної схеми оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу.

Ключові слова: капітал, інвестиції, інвестиційні ресурси, процес оптимізації, підприємства малого бізнесу

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Швец Ірина Борисівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Скрильник Андрій Сергійович – аспірант, кафедра управління персоналом та економіки праці, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: askrulnik@mail.ru

УДК 330.332.1

Швец И. Б., Скрильник А. С. Оптимизация инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса

Цель статьи заключается в исследовании процесса оптимизации структуры инвестиционных ресурсов, разработки критериев и этапов оптимизации объемов инвестиционных ресурсов для предприятий малого бизнеса по видам экономической деятельности. В результате исследования был охарактеризован процесс преобразования инвестиционных ресурсов в активы и пассивы балансов малых предприятий, проведен расчет структуры источников формирования инвестиционных ресурсов в Украине на малых предприятиях по видам экономической деятельности в 2011 г. На основе проведенного анализа структуры инвестиционных ресурсов малых предприятий сформированы основные группы критериев оптимизации в разрезе отдельных малых предприятий по видам экономической деятельности. Предложены алгоритм и поэтапная схема оптимизации инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса в виде многоступенчатого процесса управления инвестиционными ресурсами в разрезе повышения их мобильности и скорости преобразования имеющихся ресурсов в инвестиции. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка структурно-логической схемы оптимизации объемов инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса.

Ключевые слова: капитал, инвестиции, инвестиционные ресурсы, процесс оптимизации, предприятия малого бизнеса.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Швец Ирина Борисовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Скрильник Андрей Сергеевич – аспирант, кафедра управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: askrulnik@mail.ru

UDC 330.332.1

Shvets I. B., Skrylnyk A. S. Optimisation of Investment Resources at Small Enterprises

The goal of the article lies in the study of the process of optimisation of the structure of investment resources, development of criteria and stages of optimisation of volumes of investment resources for small enterprises by types of economic activity. The article characterises the process of transformation of investment resources into assets and liabilities of the balances of small enterprises and conducts calculation of the structure of sources of formation of investment resources in Ukraine at small enterprises by types of economic activity in 2011. On the basis of the conducted analysis of the structure of investment resources of small enterprises the article forms main groups of criteria of optimisation in the context of individual small enterprises by types of economic activity. The article offers an algorithm and step-by-step scheme of optimisation of investment resources at small enterprises in the form of a multi-stage process of management of investment resources in the context of increase of their mobility and rate of transformation of existing resources into investments. The prospect of further studies in this direction is development of a structural and logic scheme of optimisation of volumes of investment resources at small enterprises.

Key words: capital, investments, investment resources, optimisation process, small enterprises.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Shvets Iryna B. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Skrylnyk Andrii S. – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: askrulnik@mail.ru

"Reyting luchshikh dlia zhizni gorodov Ukrainy" [Ranking of the best cities to live in Ukraine]. vu.ua/news/3569.html/
"Statisticheskaya informatsiya" [Statistical information]. ukrstat.gov.ua

Sluka, N. A. "Evolutsiya kontseptsii «mirovyykh gorodov»" [The evolution of the concept of "world cities"]. *Regionalnye issledovaniya*, no. 3 (2005): 19-37.

Shigapova, K. G. "Brend-imidzh territoriy: Kharakternye otlichia" [Brand image areas : Characteristic differences]. conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf9/s6.pdf

Vizgalov, D. V. "Marketing goroda: praktiki v poiskakh teorii" [Marketing cities in search of practice theory]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2008): 78-85.

Vazhenin, I. S. "Imidzh i reputatsiya territorii kak osnova prodvizeniya v konkurentnoy srede" [Image and reputation of the territory as a basis for promotion in a competitive environment]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2006): 82-98.

УДК 330.332.1

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

© 2014 ШВЕЦЬ І. Б., СКРИЛЬНИК А. С.

УДК 330.332.1

Швец І. Б., Скрильник А. С. Оптимізація інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу

Мета статті полягає в дослідженні процесу оптимізації структури інвестиційних ресурсів, розробки критеріїв та етапів оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів для підприємств малого бізнесу за видами економічної діяльності. У результаті дослідження було охарактеризовано процес перетворення інвестиційних ресурсів в активи та пасиви балансу малих підприємств, проведено розрахунок структури джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2011 р. На основі проведеного аналізу структури інвестиційних ресурсів малих підприємств сформовано основні групи критеріїв оптимізації в розрізі окремих малих підприємств за видами економічної діяльності. Запропоновано алгоритм і поетапну схему оптимізації інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу у вигляді багатоступеневого процесу управління інвестиційними ресурсами в розрізі підвищення їх мобільності та швидкості перетворення наявних ресурсів в інвестиції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка структурно-логічної схеми оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу.

Ключові слова: капітал, інвестиції, інвестиційні ресурси, процес оптимізації, підприємства малого бізнесу

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Швец Ірина Борисівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Скрильник Андрій Сергійович – аспірант, кафедра управління персоналом та економіки праці, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: askrulnik@mail.ru

УДК 330.332.1

Швец И. Б., Скрильник А. С. Оптимизация инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса

Цель статьи заключается в исследовании процесса оптимизации структуры инвестиционных ресурсов, разработки критериев и этапов оптимизации объемов инвестиционных ресурсов для предприятий малого бизнеса по видам экономической деятельности. В результате исследования был охарактеризован процесс преобразования инвестиционных ресурсов в активы и пассивы балансу малых предприятий, проведен расчет структуры источников формирования инвестиционных ресурсов в Украине на малых предприятиях по видам экономической деятельности в 2011 г. На основе проведенного анализа структуры инвестиционных ресурсов малых предприятий сформированы основные группы критериев оптимизации в разрезе отдельных малых предприятий по видам экономической деятельности. Предложены алгоритм и поэтапная схема оптимизации инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса в виде многоступенчатого процесса управления инвестиционными ресурсами в разрезе повышения их мобильности и скорости преобразования имеющихся ресурсов в инвестиции. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка структурно-логической схемы оптимизации объемов инвестиционных ресурсов на предприятиях малого бизнеса.

Ключевые слова: капитал, инвестиции, инвестиционные ресурсы, процесс оптимизации, предприятия малого бизнеса.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Швец Ирина Борисовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Скрильник Андрей Сергеевич – аспирант, кафедра управления персоналом и экономики труда, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: askrulnik@mail.ru

UDC 330.332.1

Shvets I. B., Skrylnyk A. S. Optimisation of Investment Resources at Small Enterprises

The goal of the article lies in the study of the process of optimisation of the structure of investment resources, development of criteria and stages of optimisation of volumes of investment resources for small enterprises by types of economic activity. The article characterises the process of transformation of investment resources into assets and liabilities of the balances of small enterprises and conducts calculation of the structure of sources of formation of investment resources in Ukraine at small enterprises by types of economic activity in 2011. On the basis of the conducted analysis of the structure of investment resources of small enterprises the article forms main groups of criteria of optimisation in the context of individual small enterprises by types of economic activity. The article offers an algorithm and step-by-step scheme of optimisation of investment resources at small enterprises in the form of a multi-stage process of management of investment resources in the context of increase of their mobility and rate of transformation of existing resources into investments. The prospect of further studies in this direction is development of a structural and logic scheme of optimisation of volumes of investment resources at small enterprises.

Key words: capital, investments, investment resources, optimisation process, small enterprises.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Shvets Iryna B. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: irina_shvets@hotmail.com

Skrylnyk Andrii S. – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: askrulnik@mail.ru

Формування структури інвестиційних ресурсів на підприємстві, їх перетворення в реальні активи є складним процесом, який знаходиться під впливом великої кількості суб'єктивних і об'єктивних чинників і умов, що формуються внаслідок змін внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємств.

Одним із ключових умов здійснення ефективної інвестиційної діяльності, як на малих, так і на інших підприємствах України, є формування такого обсягу інвестиційних ресурсів, використання якого не призведе до погіршення результативності діяльності підприємства та не зменшить рівень його фінансової стійкості та платоспроможності, не спричинить його банкрутство. Тому для більшості підприємств малого бізнесу є актуальним питання оптимізації структури інвестиційних ресурсів з метою поліпшення фінансового стану, забезпечення необхідного рівня механізації та автоматизації виробничих процесів у довгостроковому періоді, зменшення тривалості операційних циклів виробництва і реалізації продукції, зміщення інвестиційних ризиків.

Аналіз чисельних наукових досліджень з проблематики управління інвестиційними ресурсами свідчить, що проблема недостатності джерел формування, методів оптимізації та шляхів використання інвестиційних ресурсів є досить актуальною. Значний внесок у розробку різних аспектів проблем інвестування, управління та оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів на підприємствах зробили такі українські та російські вчені, як І. О. Бланк, А. В. Череп, В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Т. В. Майорова, І. П. Мойсеєнко, А. А. Пересада та інші.

Однак у більшості праць щодо оптимізації інвестиційних ресурсів увага приділяється мінімізації впливу зміни структури капіталу на фінансовий стан підприємства, підвищення рентабельності позикового капіталу чи вартості залучення окремих видів інвестиційних ресурсів. При цьому залишається невисвітленим питання розробки критеріїв та етапів оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів для підприємств малого бізнесу в розрізі видів економічної діяльності.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідного обсягу оборотних і необоротних активів, оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Оптимізація структури інвестиційних ресурсів виражає таке співвідношення їх видів, за якого забезпечується найефективніший зв'язок між рентабельністю власних і позикових інвестиційних ресурсів [1].

Протягом останніх років відбувається збільшення відсотка підприємств, що отримали збиток від операційної діяльності, які на кінець 2012 р. становили 35% від загальної кількості підприємств малого бізнесу та 32,7% від загальної кількості підприємств середнього бізнесу. Така тенденція є негативною і зумовлює зменшення обсягів власних інвестиційних ресурсів підприємств малого бізнесу за видами економічної діяльності [2]. Власні інвестиційні ресурси мають ряд переваг у порівнянні з іншими видами інвестиційних ресурсів, а саме: простота, швидкість та мобільність залучення, спрямованих на поточний та капітальний ремонт, оновлення, модернізацію основних засобів, нематеріальних активів, збільшення розмірів фінансових інвестицій та мотивацію працівників. При цьому за обсягом і структурою власні інвестиційні ресурси на підприємствах малого бізнесу не є активізатором інвести-

ційних процесів, їх обсяг обмежується як високим рівнем конкуренції, так і високим рівнем тіньової економіки.

Одним із основних джерел фінансування інвестиційних проектів і програм на сьогоднішній день є кредитні ресурси банків та інші позикові кошти, які належать до позикового капіталу підприємств, і збільшення розмірів довгострокової та поточної заборгованості. При цьому використання даного виду інвестиційних ресурсів несе в собі ризик для підприємств, якщо в процесі їх використання вони трансформуються у малоліквідні активи чи не збільшують активну частину основних засобів, а також сприяє зростанню залежності інвестиційних процесів від коливань в зовнішньому середовищі [3].

На *рис. 1* наведено характеристику перетворення інвестиційних ресурсів в активи і пасиви балансу малих підприємств, визначено позитивний та негативний приріст у структурі активів підприємств малого бізнесу.

Альтернативним джерелом формування інвестиційних ресурсів є залучені інвестиційні ресурси, що формуються переважно за рахунок емісії цінних паперів та збільшення розмірів поточних зобов'язань. На підприємствах малого та середнього бізнесу залучені інвестиційні ресурси формуються переважно за рахунок приросту поточних зобов'язань, оскільки емісія цінних паперів є привілеєм акціонерних товариств, а даний вид господарювання не є притаманним підприємствам малого бізнесу [4]. Сформовані інвестиційні ресурси за рахунок даного виду інвестиційних ресурсів мають короткостроковий характер, впливають на погіршення мотивації праці за рахунок збільшення кредиторської заборгованості з оплати праці та учасниками підприємства і стану платіжної дисципліни на підприємстві.

На основі запропонованої схеми процесу перетворення інвестиційних ресурсів за видами проведено розрахунок структури джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2011 р. (*табл. 1*) і перетворення інвестиційних ресурсів в активи і пасиви балансу малих підприємств [5, 6]. У результаті розрахунків можна констатувати, що на кінець 2011 р. відбулися негативні тенденції в прирості капіталу підприємств за рахунок власних інвестиційних ресурсів, що склало 23,54% від загального приросту по всіх малих підприємствах. Водночас, аналізуючи структуру приросту інвестиційних ресурсів у розрізі малих підприємств за видами економічної діяльності, слід відзначити негативні тенденції на підприємствах промисловості, будівництва, операцій з нерухомістю, охорони здоров'я та освіти, діяльності транспорту і зв'язку, що пов'язані з відсутністю чи суттєвим скороченням фінансування приросту активів підприємств за рахунок власного капіталу та одночасним приростом залученого капіталу. Неефективність використання наявних інвестиційних ресурсів простежується на промислових і будівельних підприємствах, у сфері операцій з нерухомістю, у закладах освіти. Це пов'язано з тим, що в їх структурі переважають залучені інвестиційні ресурси, які переважно трансформувалися в дебіторську заборгованість та виробничі запаси, збільшили суму поточних витрат, і, як наслідок, не мають позитивного впливу на розвиток матеріальної бази підприємств.

Приріст структури капіталу малих підприємств за рахунок наявних інвестиційних ресурсів протягом 2011 р. є неефективним. Це пов'язано з тим, що більшість вкладених інвестиційних ресурсів не є довгостроковими, що за-

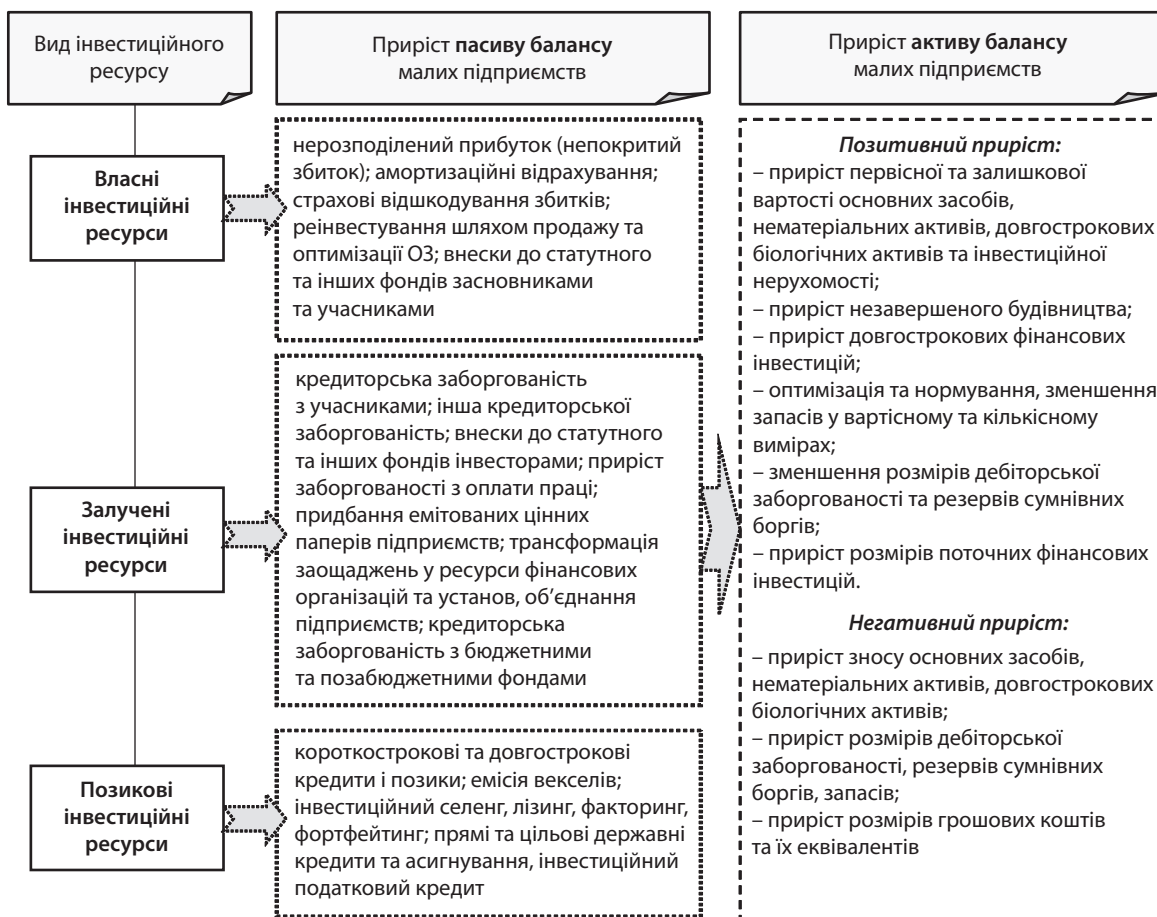


Рис. 1. Процес перетворення інвестиційних ресурсів в активах і пасивах балансу малих підприємств

лежить від нормативів розрахунково-платіжної дисципліни підприємств, і відображаються у більшості в прирості оборотних активів малих підприємств (збільшення запасів і сум дебіторської заборгованості), не створює підґрунтя для розвитку матеріальної бази підприємств, оновлення діючих основних засобів чи їх розширення, що можливо при суттєвому використанні власного та позикового капіталу.

Основними факторами, що впливають на якість формування інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу, є забезпечення їх мобільності, ліквідності, характеру взаємодії і, як наслідок, забезпечення оптимальності їх структури. На сьогодні методологія оптимізації інвестиційного капіталу ґрунтується на теорії управління капіталом підприємства, при цьому відсутнє і не набуло чіткого визначення методологічний апарат оптимізації співвідношення інвестиційних ресурсів за видами: власні, залучені і позикові [1, 7]. З огляду на це можливо запропонувати алгоритм оптимізації структури інвестиційних ресурсів підприємства за такими етапами:

- ✦ на *першому етапі* – визначення цілей, обсягів та джерел формування інвестиційних ресурсів;
- ✦ на *другому етапі* – визначення умов та шляхів оптимізації у відповідності до виду діяльності;
- ✦ на *третьому етапі* – обґрунтування шляхів оптимізації обсягу інвестиційних ресурсів;
- ✦ на *четвертому етапі* – оцінка синергетичного характеру приросту джерел інвестиційних ресурсів;
- ✦ на *п'ятому етапі* – прийняття оптимального співвідношення між джерелами ресурсів.

Сутність складових елементів алгоритму оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів за етапами наведено на *рис. 2*.

Запропонована поетапна схема оптимізації інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу характеризує багатоступеневий процес управління інвестиційними ресурсами в розрізі підвищення їх мобільності та швидкості перетворення наявних ресурсів в інвестиції.

Ураховуючи існуючі підходи до формування оптимізації структури капіталу підприємства, доцільно проводити комплексні заходи, які містять збалансованість критеріїв [8]. При цьому формування збалансованих критеріїв оптимізації є ключовою умовою здійснення оптимізації обсягів інвестиційних ресурсів. Процес оптимізації структури капіталу має здійснюватися за такими основними критеріями:

А – орієнтація на пропорційне співвідношення власного, залученого та позикового капіталу з урахуванням особливостей економічної діяльності підприємств малого бізнесу і умов недопущення банкрутства;

Б – оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації прибутку та мінімізації ризиків, що пов'язані з розробкою і реалізацією інвестиційних проектів;

В – орієнтація на забезпечення приросту ефектів для підприємств партнерів чи підприємств регіону за умов окупності вкладеного капіталу в довгостроковому періоді.

Проаналізувавши структуру інвестиційних ресурсів підприємств за видами економічної діяльності в 2011 р. та її відображення в активах підприємств, можливо сформулювати основні групи критеріїв оптимізації в розрізі окремих підприємств за видами економічної діяльності:

Структура приростів інвестиційних ресурсів з відображенням приросту структури активів малих підприємств за 2011 р.

№ з/п	Види економічної діяльності	Інвестиційні ресурси			Активи малих підприємств								III. Витрати майбутніх періодів			
		Власні	Залучені	Позикові	Необоротні активи				Оборотні активи							
					Основні засоби, нематеріальні активи, тощо	Незавершене будівництво	Довгострокові інвестиції	Інші необоротні активи	Усього необоротні активи	Запаси	Дебіторська заборгованість	Поточні фінансові інвестиції		Провіські кошти та їх еквіваленти	Інші оборотні активи	Всього оборотні активи
		23,54	43,43	33,03	20,88	3,03	12,11	1,18	37,20	12,02	30,46	13,74	4,98	0,95	62,14	0,66
1	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	65,56	22,16	12,29	32,10	1,73	-0,32	0,47	33,98	32,06	26,72	0,00	3,30	1,59	63,67	2,35
2	Промисловість	6,41	71,19	22,39	22,56	12,48	26,06	-1,61	59,49	7,81	32,42	-0,12	0,74	-1,14	39,71	0,80
3	Будівництво	8,92	58,03	33,05	10,98	-0,67	7,74	7,22	25,27	14,21	24,65	25,74	3,30	-0,26	67,65	0,10
4	Оптова та роздрібна торгівля; посередництво в оптовій торгівлі	1,51	58,98	39,51	-10,40	-1,78	-3,85	1,44	-14,59	20,42	22,82	50,28	3,24	2,28	99,04	0,51
5	Торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	4,47	16,25	79,27	-3,69	-0,51	38,48	-1,39	32,90	9,37	21,30	25,75	0,62	8,18	65,22	1,89
6	Діяльність готелів та ресторанів	134,88	-55,32	20,44	58,42	-33,36	-0,12	-1,47	23,47	-16,82	41,89	64,74	-4,41	-7,75	77,66	-1,13
7	Діяльність транспорту та зв'язу	57,90	38,62	3,48	51,58	-1,81	-17,90	-33,71	-1,84	5,29	69,81	16,91	5,31	4,80	102,13	-0,28
8	Фінансова діяльність	65,12	-15,25	50,13	-0,59	1,23	37,84	-4,71	33,76	-3,18	106,77	-61,06	29,06	-2,32	69,28	-3,04
9	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання інших послуг	29,02	32,50	38,49	30,45	1,81	18,07	4,14	54,46	2,40	25,76	9,63	6,24	0,88	44,91	0,63
10	Освіта	2,90	99,11	-2,01	-50,22	-10,04	-12,72	1,56	-71,43	47,99	24,55	8,04	76,12	4,24	160,94	10,49
11	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	10,04	34,00	55,96	30,14	24,96	-12,68	0,17	42,59	19,64	11,22	16,24	10,47	-0,26	57,31	0,10
12	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері туризму	9,67	54,57	35,77	18,70	48,68	8,09	-2,78	72,69	8,02	19,16	-0,35	5,04	-2,67	29,21	-1,90

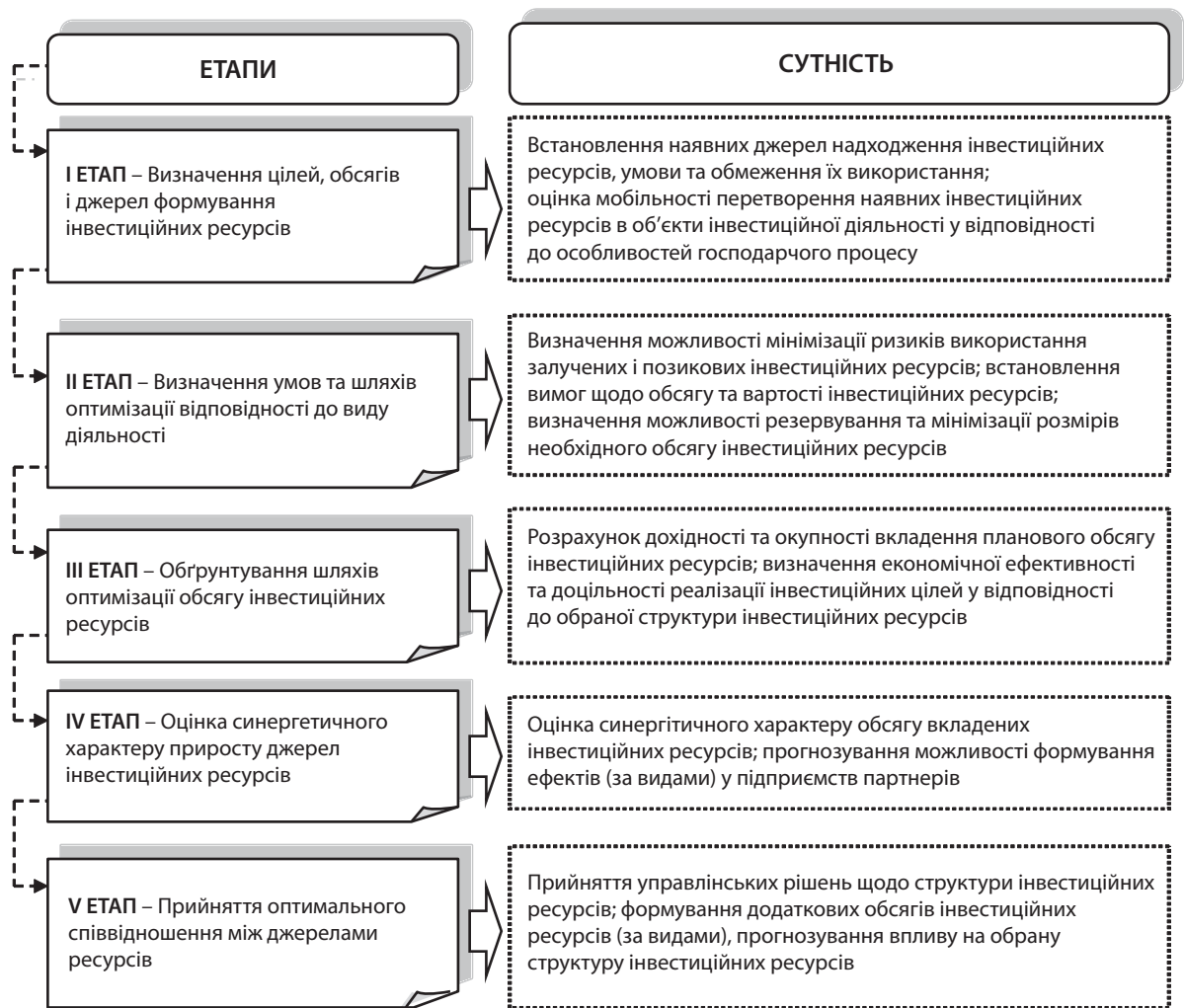


Рис. 2. Процес оптимізації розміру інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу

1 група – підприємства, активи яких переважно формуються за рахунок приросту власних інвестиційних ресурсів (сільське господарство, мисливство, лісове господарство, фінансова діяльність, готельне господарство, діяльність транспорту на зв'язку);

2 група – підприємства, активи яких переважно формуються за рахунок приросту залучених інвестиційних ресурсів (промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, посередництво в оптовій торгівлі, освіта, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері туризму);

3 група – підприємства, активи яких переважно формуються за рахунок приросту позикових інвестиційних ресурсів (операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання інших послуг, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, торгівля автомобілями).

Для підприємств першої групи доцільно використовувати групу критеріїв Б і В, тобто головними критеріями оптимізації співвідношення власних, залучених і позикових джерел фінансування інвестиційної діяльності є максимальна сума прибутку від інвестиційної діяльності за рахунок реалізації масштабних інвестиційних проектів чи довгострокових інвестиційних проектів, формування сприятливого інвестиційного середовища для інших підприємств партнерів, результативність діяльності яких може вплинути на ефективність інвестора.

Для підприємств другої та третьої групи доцільно використовувати критерії А і Б. Тобто головними критеріями оптимізації співвідношення власних, залучених і позикових джерел фінансування інвестиційної діяльності є необхідність забезпечення високої фінансової стійкості компанії за умов зменшення рівня товарних запасів і прискорення темпів обертання оборотних засобів чи товарообігу, пропорційне співвідношення власного, залученого та позикового капіталу з огляду на наявну структуру пасиву балансу підприємства, реалізація короткострокових інвестиційних проектів з мінімальним рівнем інвестиційних ризиків і знеціненням майбутніх грошових потоків, недопущення отримання пені, штрафних санкцій, резерву сумнівних боргів.

Схема оптимізації розміру інвестиційних ресурсів має складатися з чотирьох етапів. На першому етапі на підставі даних про основні показники інвестиційного проекту проводиться оцінка економічної ефективності та доцільності його реалізації та його відповідності інвестиційним цілям підприємства. Далі необхідно сформулювати обсяг інвестиційних ресурсів у відповідності до інвестиційних потреб проекту. При узгодженні відповідності структури інвестиційних ресурсів критеріям оптимізації визначається, чи задовольняє обрана структура необхідному обсягу інвестиційних ресурсів. Для досягнення інвестиційних цілей реалізується третій етап – оцінка синергетичного приросту джерел інвестиційних ресурсів. На третьому етапі

додатково аналізується можливість підвищення дохідності проекту за рахунок збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, а саме: визначається, чи відповідає структура інвестиційних ресурсів підприємств-партнерів критеріям оптимізації. У разі негативного рішення необхідно переглянути джерела формування економічної ефективності проекту та розробити заходи щодо їх збільшення. На четвертому етапі необхідно прийняття управлінського рішення щодо затвердження структури інвестиційних ресурсів і перехід до управління інвестиційним процесом відповідно до фаз реалізації інвестиційного проекту.

ВИСНОВКИ

Дослідження структури інвестиційних ресурсів з відображенням зміни структури активів і пасивів малих підприємств за 2011 р. довело, що більшість інвестиційних ресурсів не є довгостроковими, а переважно формуються за рахунок залученого та позикового капіталу та трансформуються у вигляді запасів чи дебіторської заборгованості. Такі зміни погіршують розрахунково-платіжну дисципліну підприємств, що не створює підґрунтя для розвитку матеріальної бази підприємств та оновлення діючих основних засобів. Тому оптимізація інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу має бути спрямована на підвищення мобільності та швидкості перетворення наявних ресурсів у довгострокові інвестиції з урахуванням можливості формування чи отримання ефектів (за видами) у підприємств-партнерів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність : підручник для студентів вищих навч. закладів / Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
2. **Бланк І. А.** Инвестиционный менеджмент : Учебный курс. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.

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

4. **Череп А. В.** Інвестознавство : підручник / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 480 с.

5. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємництва». 2011 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2012.

6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємництва». 2010 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2011.

7. **Лоскутова Я.** Формування структури інвестиційних ресурсів на вітчизняних підприємствах / Я. Лоскутова, І. Романовський, Л. Сомова // Схід. – 2008. – № 3 (87). – С. 31 – 34.

8. **Пересада А. А.** Інвестування : навч. посібник / А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.

REFERENCES

Blank, I. A. *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2006.

Cherep, A. V. *Investoznavstvo* [Investoznavstvo]. Kyiv: Kondor, 2006.

Loskutova, Ya., Romanovskiy, I., and Somova, L. "Formuvannya struktury investytsiinykh resursiv na vitchyznianskykh pidpriemstvakh" [Formation of the structure of investment resources for domestic enterprises]. *Skhid*, no. 3 (87) (2008): 31-34.

Maierova, T. V. *Investytsiina diialnist* [Investment activity]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Peresada, A. A. *Investuvannya* [Investing]. Kyiv: KNEU, 2004.

Statystychnyi zbirnyk «Diialnist sub'iektiv maloho pidpriemnytstva», 2011 rik [Statistical Yearbook "The activities of small businesses", 2011]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2012.

Statystychnyi zbirnyk «Diialnist sub'iektiv maloho pidpriemnytstva», 2010 rik [Statistical Yearbook "The activities of small businesses", 2010]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014 ГАРАФОНОВА О. І.

УДК 330.723

Гарафонов О. І. Основні напрямки оцінки інноваційного розвитку та управління інноваціями на підприємствах

Пріоритетним напрямом на підприємствах завжди є впровадження інновацій, але організація їх впровадження досить конкретно не визначена. За таких умов однією з основних складових виживання та розвитку вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності стає здатність запропонувати, розробити, виготовити та вивести на ринок і просувати на ньому товари з новими споживчими якостями, які орієнтовані на задоволення існуючих потреб споживача. На успіх реалізації інновацій на підприємстві впливає безліч факторів, серед яких науково-технічний потенціал; виробничо-технічна база; основні види ресурсів; великі інвестиції; відповідна система управління. Тому постає проблема правильного співвідношення і використання цих факторів, а також тісний взаємозв'язок через систему управління між інноваційної, виробничої та маркетингової діяльністю фірми, які приводять до позитивного результату здійснення інноваційної стратегії. У статті запропоновано основні напрямки інноваційного розвитку організації підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: інновації, виробничі нововведення, інноваційно-інвестиційні проекти, комплексна механізація, автоматизація, хімізація, електрифікація, електронізація виробництва, впровадження нових матеріалів; освоєння нових технологій.

Бібл.: 6.

Гарафонов О. І. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

УДК 330.723

UDC 330.723

Гарафонов О. И. Основные направления оценки инновационного развития и управления инновациями на предприятиях

Приоритетным направлением на предприятиях всегда является внедрение инноваций, но организация внедрения инноваций весьма конкретно не определена. В таких условиях одной из основных составляющих выживания и развития отечественных субъектов предпринимательской деятельности становится способность предложить, разработать, изготовить и вывести на рынок и продвигать на нем товары с новыми потребительскими качествами, которые ориентированы на удовлетворение существующих потребностей потребителя. На успех реализации инноваций на предприятии влияет множество факторов, среди которых научно-технический потенциал; производственно-техническая база, основные виды ресурсов, большие инвестиции; соответствующая система управления. Поэтому возникает проблема правильного соотношения и использования этих факторов, а также тесная взаимосвязь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью фирмы, которые приводят к положительному результату осуществления инновационной стратегии. В статье предложены основные направления инновационного развития организации предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: инновации, производственные новшества, инновационно-инвестиционные проекты, комплексная механизация, автоматизация, химизация, электрификация, электронизация производства, внедрение новых материалов; освоение новых технологий.

Библ.: 6.

Гарафонов О. И. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Harafonova O. I. Main Directions of Assessment of Innovation Development and Management of Innovations at Enterprises

The priority activity at an enterprise always is introduction of innovations, but organisation of introduction of innovations is not identified specifically. Under these conditions one of the main components of survival and development of domestic subjects of entrepreneurial activity is the capability to propose, develop, produce, market and promote goods with new consumer properties, which are oriented at satisfaction of existing consumer needs. Many factors influence successful realisation of innovations at an enterprise, including scientific and technical potential, production and technical base, main types of resources, large investments and the relevant management system. That is why there is a problem of correct correlation and use of these factors and also close interrelation through the system of management between innovation, production and marketing activity of the firm, which lead to a positive result of realisation of the innovation strategy. The article offers main directions of innovation development of enterprise organisation under modern conditions.

Key words: innovations, production innovations, innovation and investment projects, complex mechanisation, automation, chemicalisation, electrification, electronisation of production, introduction of new materials, mastering new technologies.

Bibl.: 6.

Harafonova Olha I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ogarafonova@ukr.net

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Інновації поступово стають головним фактором економічного зростання та основоположною ланкою в реалізації сучасної науково-технічної революції.

Основним чинником економічного зростання України є ефективне використання науково-технічного потенціалу промислових підприємств, що приводить до прискореного інноваційного розвитку і, як наслідок, супроводжується виходом на кардинально новий технологічний рівень в інноваційній діяльності.

Отже, суспільство сьогодні перебуває на тому етапі свого розвитку, коли більшість проблем вирішують на базі швидкої розробки та використання у виробництві нових технологічних і організаційних ідей, нової техніки, або інакше – інновацій.

Враховуючи темпи прискорення науково-технічного прогресу та рівень активності впровадження інновацій на підприємствах, досягти результату можливо через здійснення деяких заходів. Перш за все це розвиток фундаментальних і прикладних досліджень у науці, підвищення ефективності роботи наукових центрів. У напрямку техні-

ки – збільшення якісних характеристик продукції на базі стандартизації. Стосовно ж виробництва – це використання більш ефективної організації роботи персоналу за допомогою комп'ютеризації більшості процесів.

Успішне впровадження інновацій на підприємстві супроводжується впливом багатьох факторів:

- ✦ науково технічний потенціал;
- ✦ виробничо-технічна база;
- ✦ залучені види ресурсів;
- ✦ достатні інвестиції;
- ✦ відповідна система управління.

Неодноразово постає питання адекватного співвідношення та використання перелічених вище факторів, що має характеризувати тісний взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та системою управління на підприємстві. На ефективну інноваційну стратегію впливають, крім інноваційної діяльності, ще й маркетингова та виробнича діяльність організації, і це теж потрібно враховувати.

Основні напрямки інноваційного розвитку підприємства в сучасній економіці являють собою складний механізм, що включає в себе комплексну механізацію, автоматизацію, хімізацію, електрифікація, електронізацію виробництва, впровадження нових матеріалів; освоєння нових технологій.

Вивченню проблематики інноваційного розвитку присвячено дослідження багатьох учених-економістів. Вагомий внесок в розвиток теорії інновацій внесли такі відомі закордонні вчені: Й. Шумпетер, П. Друкер, Дж. Хікс, Д. Белл, М. Хучек, а також вітчизняні та вчені країн СНД П. Харів, А. І. Яковлев, В. М. Орлов, В. А. Пілюшенко, Л. Федулова, С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, С. Д. Ілленкова, В. Г. Мединський, Р. А. Фатхутдінов, М. Кондратьєв, Д. Какурін, В. І. Захарченко, П. П. Крайнев, Л. Е. Миндели, Д. Роман, А. Пригожин, М. Гусаков, Г. О. Холодний, А. А. Чухно, Ю. Яковец та ін. [1 – 5].

Метою статті є визначення основних напрямків інноваційного розвитку та управління інноваціями на підприємствах в сучасних умовах.

Особливого значення в управлінні інноваційною діяльністю набуває саме вплив на стратегію, мета та методичні підходи управління підприємствами. Загалом інноваційна діяльність передбачає реалізацію в житті результатів закінчених наукових досліджень та впровадження нових розробок або інших досягнень в галузі науково-технічного прогресу, що виражаються в кардинально новому продукті чи вдосконаленому старому, який має попит на ринку в новому чи вдосконаленому вигляді. Причому технологічні процеси з виробництва даного виду товару супроводжуються вдосконаленим технічним процесом і використовуються на практиці або вимагають додаткових розробок чи досліджень в даній сфері. Отже, майбутній облік підприємства визначають не тільки інноваційна діяльність підприємства, але й новітні технології, продукти, що доходять до потенційних споживачів, володіючи при цьому конкурентними перевагами, що підсилює позиції їх на ринку.

При цьому зростає не тільки зацікавленість в прискоренні інноваційного розвитку підприємства, а й ще зацікавленість в оптимізації управлінських і маркетингових рішень, які виникають при впровадженні інновацій.

Розглядаючи основні трактування визначення інноваційної діяльності під терміном «інновація», розуміємо

впровадження в життя нового продукту, що володіє такою особливістю, як унікальність. Слід зазначити, що в широкому аналізі цього поняття слід розуміти не тільки виробництво нового продукту, але й технічні нововведення в процесі виробництва, більш прогресивні технології, що дають змогу створити товар, наприклад, що вже представлений на ринку, але цінова категорія його є набагато нижчою серед конкурентів, бо до процесу його виготовлення були залучені новітні обладнання, що дало змогу здешевити його собівартість і уникнути дорогіших процесів у виробництві.

Отже, розробка та вихід на ринок нових товарів, впровадження та розробка інноваційних технологій, створення та застосування результатів наукових досліджень – це основний зміст інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах. Пошук і реалізація інновацій з метою розширення асортименту, змінення застарілої продукції, підвищення якісних характеристик товару, вдосконалення організації виробництва та технології – усе це і є зміст інноваційної діяльності підприємства. Основними завданнями в процесі впровадження інновацій на підприємстві мають бути технологічно налагоджений інноваційний процес та організація.

Для економіки підприємства інноваційна діяльність є фактором, що забезпечує конкурентоспроможність продукції та ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптивності підприємства до умов навколишнього середовища, що завжди перебуває в стані беззупинного змінення, також розширює можливості підприємства для виходу на зовнішні та внутрішні ринки збуту і, звичайно, створює передумови для стабільної перспективи на майбутнє. Визначені можливості інноваційної діяльності підприємства мають бути реалізовані через ефективне управління та організацію.

На вітчизняних підприємствах є досить багато проблем, що ускладнюють проведення інноваційної діяльності, це стосується в першу чергу непристосованості до навколишнього середовища підприємства, що являє собою здійснення виробництва інновацій в умовах застарілої системи, яка не пристосована до сучасних умов господарювання. А для підвищення ефективності інноваційної діяльності потрібна впорядкована система організації, формування кошторису з обґрунтованими позиціями, що підсилюють схвалені рішення, оптимізації складу залучених ресурсів, вдосконалення методів і форм обліку процесу впровадження та реалізації інноваційної діяльності. Усе це забезпечує цілісну оцінку для формування системи заходів для підтримки інноваційної діяльності на підприємстві.

Управління інноваційною діяльністю включає в себе управління підприємством (в основі лежить його науково-технічний потенціал), орієнтованого на:

- ✦ потреби споживача;
- ✦ моделювання та аналіз ситуацій, які мають місце;
- ✦ зміни технологічних процесів;
- ✦ зміни навколишнього середовища.

Регулювання та вчасні дії з боку підприємства дають можливість своєчасно вплинути та підтримати свої позиції за допомогою комплексу заходів щодо підтримки поставленої мети.

Здійснення інноваційної діяльності підприємства передбачає [1]:

- ✦ розроблення інноваційних цілей розвитку;

- ★ створення системи інноваційних стратегій;
- ★ аналіз зовнішнього середовища з урахуванням невизначеності та ризику;
- ★ аналіз інноваційного потенціалу фірми;
- ★ оцінку ситуації на ринку;
- ★ пошук інноваційних ідей, ліцензій, ноу-хау;
- ★ прогноз ситуації на ринку;
- ★ формування інноваційного та інвестиційного портфелів, розроблення проектів;
- ★ планування та організацію наукових розробок, їх упровадження у виробництво;
- ★ удосконалення організаційних структур управління;
- ★ управління персоналом;
- ★ оцінку ефективності інноваційної діяльності;
- ★ процедуру прийняття управлінських рішень;
- ★ вивчення ринкової кон'юнктури, інноваційної діяльності конкурентів;
- ★ дослідження ринку для нових продуктів і технологій (ємність ринку, умови й еластичність попиту тощо);
- ★ прогнозування діяльності, характеру та стадій життєвого циклу нової продукції (на цій підставі приймаються рішення про розміри виробничих потужностей, обсяги капіталовкладень);
- ★ дослідження ресурсів, необхідних для проведення інноваційних процесів;
- ★ аналіз ризиків інновацій, визначення методів їх мінімізації;
- ★ розробку варіантів кооперації в науково-дослідній сфері з конкурентом.

Основними цілями здійснення інноваційної діяльності підприємства є:

- 1) ефективна організація складових всієї системи для довгострокового функціонування інноваційного процесу;
- 2) виробництво за допомогою новітніх технологій конкурентоспроможної продукції.

Інновації на підприємстві – це форма прояву науково-технічного прогресу на мікрорівні. Вони сприяють оновленню номенклатури продукції, що випускається, підвищенню її якості з метою задоволення потреб споживачів і максимізації прибутку організації. Ефективність інноваційного (науково-технічного) розвитку підприємства визначають виходячи зі співвідношення ефекту (прибутку організації) і його витрат. Таким чином, інноваційний розвиток організації тісно пов'язаний з її інвестиційною діяльністю. Значні інвестиції потрібні як для того, щоб довести результати науково-дослідних робіт (лабораторні технології) до промислової готовності (промислові або дослідно-промислові технології), так і для покупки готової промислової технології (яка набагато менш капіталомістка) [2].

Основними напрямками інноваційного розвитку підприємства в сучасній економіці є:

- ★ комплексна механізація та автоматизація;
- ★ хімізація;
- ★ електрифікація;
- ★ електронізація виробництва;
- ★ впровадження нових матеріалів;
- ★ освоєння нових технологій.

Комплексна механізація та автоматизація виробництва являє собою широке впровадження взаємопов'язаних і взаємозалежних машин, апаратів, приладів, обладнання на всіх ділянках виробництва, операціях і видах робіт. Вона

сприяє інтенсифікації виробництва, зростанню продуктивності праці, скороченню частки ручної праці у виробництві, полегшенню і поліпшенню умов праці, зниженню трудомісткості продукції. Таким чином, механізація витісняє ручну працю і замінює його машинами в основних і допоміжних технологічних операціях.

Механізація від основних технологічних процесів до основних технологічних процесів досягла розвитку. Під *автоматизацією* виробництва прийнято розуміти використання технічних засобів у напрямку зміни повної чи часткової заміни участі персоналу в процесах отримання, перетворення, застосування енергії, матеріалів та ін. Автоматизація може охоплювати деякі операції та процеси (часткова) чи охоплювати відсутність участі персоналу у процесі створення нового продукту (цілісна).

Хімізація виробництва, у свою чергу, включає вдосконалення виробничих процесів за допомогою застосування хімічних технологій, матеріалів і сировини для виготовлення нового виду товару, що додасть відмінних якостей новоствореному товару і забезпечить конкурентоспроможні позиції на ринку. Як наслідок, це приведе до зниження витрат виробництва і зменшення собівартості продукції.

Електрифікація виробництва включає використання електроенергії, як основного джерела підтримки виробничого процесу і функціонування виробничого обладнання. Механізація та автоматизація здійснюються на основі електрифікації.

Електронізація виробництва – це забезпечення всіх структурних ланок організації високоефективними засобами електроніки, починаючи від персональних комп'ютерів і закінчуючи технічно оснащеними основними засобами для процесу безперебійного виробництва.

Комп'ютерні технології відіграють важливу роль у процесі інноваційної діяльності підприємства, впливають безпосередньо на процес створення інновацій. На базі високих технологій створюються машини, обладнання, інформаційні системи та бази даних, що підвищують продуктивність праці, значно скорочують час отримання інформації і тим самим пришвидшують виробничий процес.

Впровадження у життя *нових ресурсів*, що мають більш ефективні та якісні характеристики, дозволяє виробляти продукцію, яка має конкурентні переваги на ринку і привертає увагу споживача, що позитивно відображається на результатах інноваційної діяльності і загалом сприяє покращенню стану виробництва.

Застосування новітніх технологій дозволяє вирішити низку проблем на соціально-економічному та виробничому напрямках. Збільшення обсягів нового продукту напряму залежить від впровадження нових технологій, які забезпечують зменшення витрат (які підприємство несло у минулому, при роботі на застарілій техніці).

Отже, сучасні українські підприємства перебувають у умовах зародження виробництва і болісно реагують на нестабільний стан в країні, бо зразу ж виникає низка проблем в галузі інноваційного розвитку, пов'язана з відсутністю підтримки з боку держави. Основні складнощі є результатом затримки чи взагалі відсутності виділення коштів з боку держави на НДДКР, що призводить до заморожування впровадження інновацій на окремі стадії та спричиняє певні збитки в цьому напрямі. За підсумками аналізу, серед вітчизняних підприємств помітним є те, що багатьох сьогодні ринкові умови змушують

адаптуватися до умов довкілля і розраховувати на власні зусилля. Перехід на самофінансування та залучення інвестицій з боку закордонних і вітчизняних інвесторів дозволяє підсилити позиції у сфері інноваційної діяльності та визначити стратегічне планування для досягнення поставлених цілей у сфері інновацій. Підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання можливе, на жаль, лише шляхом збільшення кількості внутрішніх інвестицій і спрямування їх на вирішення питання самофінансування інноваційних проектів.

Інноваційна діяльність потребує, крім залучення значних інвестиційних засобів, ще й посиленого контролю з боку управління з метою підвищення якості результату.

Отже, вищенаведені основні напрямки інноваційного розвитку підприємства в поєднанні являють собою складний механізм організації, від якого залежить результат інноваційного проекту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент / В. І. Захарченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/16360709/ekonomika/sutnist_osnovni_ponyattya_funktsiyi_innovatsiyного_menedzhmentu

2. Крайнев П. П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія / П. П. Крайнев. – К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 448 с.

3. Федулова Л. І. Інноваційна теорія економічного розвитку / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2012. – № 3. – С. 41 – 47.

4. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с.

5. Чухно А. А. Діалектична філософія і методи економічної теорії / А. А. Чухно // Економічна теорія. – 2010. – № 7. – С. 3 – 15.

6. Яковец Ю. Прогноз інноваційного розвитку Росії на період до 2050 г. / Ю. Яковец, Б. Кузык, В. Кушлін // С учетом мировых тенденций. – 2012. – № 1. – С. 45 – 68.

REFERENCES

Chukhno, A. A. "Dialektychna filosofia i metody ekonomichnoi teorii" [Dialectical philosophy and methods of economic theory]. *Ekonomichna teoriia*, no. 7 (2010): 3-15.

Fedulova, L. I. "Innovatsiina teoriia ekonomichnoho rozvytku" [Innovative Theory of Economic Development]. *Problemy nauky*, no. 3 (2012): 41-47.

Krainiev, P. P. *Intelektualna ekonomika: upravlinnia promyslovoiu vlasnistiu* [Knowledge economy: managing industrial property]. Kyiv: In Yure, 2004.

Kholodnyi, H. O., and Borysenko, M. A. *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm realizatsii tovarnoi innovatsiinoi polityky* [Organizational-economic mechanism of realization of marketable innovation policy]. Kharkiv: KhNEU, 2009.

Yakovets, Yu., Kuzyk, B., and Kushlin, V. "Prognoz innovatsionnogo rozvitiia Rossii na period do 2050 g." [Forecast innovative development of Russia until 2050]. *S uchetom mirovykh tendentsiy*, no. 1 (2012): 45-68.

Zakharchenko, V. I. "Innovatsiinyi menedzhment" [Innovation Management]. http://pidruchniki.ws/16360709/ekonomika/sutnist_osnovni_ponyattya_funktsiyi_innovatsiyного_menedzhmentu

ПРИМЕНЕНИЕ НЕПАРАМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТЕПЕНИ НАДЕЖНОСТИ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

© 2014 БУРКИНА Н. В., НАУМОВА М. А.

УДК 336.713.2

Буркина Н. В., Наумова М. А. Применение непараметрических методов исследования для определения степени надежности украинских банков

Рейтинги банков являются неотъемлемым элементом информационной инфраструктуры, обеспечивающим нормальное развитие банковского бизнеса. Одним из главных вопросов, которые волнуют клиентов банковских структур, является вопрос об определении степени надежности и доверия банку. В настоящее время отсутствует единая общепринятая методика рейтингования банков, и вопрос надежности банков остается достаточно проблематичным. В статье рассмотрен современный метод экономико-математического анализа DEA, представляющий собой популярный инструмент оценки качества услуг различных субъектов и получивший в последние годы широкое распространение в зарубежных эконометрических исследованиях. Продемонстрировано применение метода инкапсуляции данных (data envelopment analysis, DEA) для получения новой методики составления банковских рейтингов, выделены входные и выходные индикаторы для построения модели DEA применительно к украинской банковской системе. Также авторами разобраны некоторые методические проблемы, которые могут возникать при применении составных индикаторов для ранжирования субъектов и предложены способы их устранения.

Ключевые слова: надежность банков, ранжирование, метод инкапсуляции данных, метод огибающих, метод DEA, модель CCR.

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

Буркина Наталья Валериевна – кандидат педагогических наук, доцент, кафедра математики и математических методов в экономике, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: nvburkina@gmail.com

Наумова Марина Анатольевна – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры математики и математических методов в экономике, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: naumova.maryna@gmail.com

УДК 336.713.2

Буркіна Н. В., Наумова М. А. Застосування непараметричних методів дослідження для визначення ступеню надійності українських банків

Рейтинги банків є невід'ємним елементом інформаційної інфраструктури, що забезпечує нормальний розвиток банківського бізнесу. Одним із головних питань, які хвилюють клієнтів банківських структур, є питання про визначення ступеня надійності та довіри банку. У даний час відсутня єдина загальноприйнята методика рейтингування банків, і питання надійності банків залишається досить проблематичним. У статті розглянуто сучасний метод економіко-математичного аналізу DEA, який представляє собою популярний інструмент оцінки якості послуг різних суб'єктів і отримав в останні роки широке поширення в зарубіжних економічних дослідженнях. Продемонстровано застосування методу інкапсуляції даних (data envelopment analysis, DEA) для отримання нової методики складання банківських рейтингів, виділені вхідні та вихідні індикатори для побудови моделі DEA стосовно української банкової системи. Також авторами розібрано деякі методичні проблеми, які можуть виникати при застосуванні складових індикаторів для ранжирування суб'єктів і запропоновано способи їх усунення.

Ключові слова: надійність банків, ранжування, метод інкапсуляції даних, метод DEA, модель CCR.

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

Буркіна Наталія Валеріївна – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра математики і математичних методів в економіці, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: nvburkina@gmail.com

Наумова Марина Анатоліївна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри математики і математичних методів в економіці, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: naumova.maryna@gmail.com

UDC 336.713.2

Burkina N. V., Naumova M. A. Application of Distribution-free Methods of Study for Identifying the Degree of Reliability of Ukrainian Banks

Bank ratings are integral elements of information infrastructure that ensure sound development of the banking business. One of the key issues that the clients of banking structures are worried about is the issue of identification of the degree of reliability and trust to the bank. As of now there are no common generally accepted methods of bank rating and the issue of bank reliability is rather problematic. The article considers a modern DEA method of economic and mathematical analysis which is a popular instrument of assessment of quality of services of different subjects and which became very popular in foreign econometric studies. The article demonstrates application of the data encapsulation method (data envelopment analysis, DEA) for obtaining new methods of development of bank ratings and marks out incoming and outgoing indicators for building a DEA model as applied to the Ukrainian banking system. The authors also discuss some methodical problems that might appear when applying component indicators for ranging the subjects and offer methods of their elimination.

Key words: bank reliability, ranging, data encapsulation method, envelope method, DEA method, CCR model.

Tabl.: 4. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 11.

Burkina Natalya V. – Candidate of Sciences (Pedagogy), Associate Professor, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: nvburkina@gmail.com

Naumova Maryna A. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: naumova.maryna@gmail.com

Достоверная и объективная информация – один из важнейших ресурсов современной экономики. Рейтинги банков являются неотъемлемым элементом информационной инфраструктуры, обеспечивающим нормальное развитие банковского бизнеса. Среди многообразия банков, функционирующих сегодня на украинском рынке не так уж много таких, которым действительно стоит доверять. Многие из них, не успев открыться, уже разоряются, подорвав надежды и доверие своих вкладчиков, а также повышая недоверие клиентов к банкам-конкурентам. Одним из главных вопросов, которые волнуют клиентов банковских структур, является вопрос об определении степени надежности и доверия банку. Как определить, кому можно доверять, а кому – нет? На такой вопрос, конечно, никто не даст однозначного ответа. И, несмотря на пристальное внимание к этому вопросу различных исследователей и наличие значительного количества разработанных методик рейтингования банков [1 – 3] и других аналогичных структур, пока еще отсутствует единая общепринятая методика, и вопрос надежности банков остается достаточно проблематичным и спорным.

Исследованиями вопросов оценки деятельности банков занимались многие ученые. Среди них можно выделить наиболее значимые разработки таких исследователей как Ф. Т. Алескеров, В. М. Солодков, М. В. Афанасенко, Г. Ерсел, Д. Гиокас, А. С. Камано, Д. Ю. Козин, С. М. Козьменко, О. А. Криклий, Д. Томас, К. Чанг, Г. Д. Шерман и др. [4 – 9]. В работах приведенных экономистов предложены различные подходы к оценке эффективности деятельности банковских структур. Однако банковская система и ее компоненты развиваются и совершенствуются стремительными темпами и исследование вопросов, связанных с проблемами работы банковского сектора нуждается в постоянно обновляемых методиках.

Анализ математических методов исследования деятельности банков показывает, что уже разработано и множество различных методов ранжирования, однако, в настоящее время наиболее популярными инструментами оценки эффективности некоторого субъекта являются непараметрические методы анализа среды его функционирования Data Envelopment Analysis или DEA (метод огибающих, метод инкапсуляции) [7 – 9]. Суть данных методов заключается в том, что исследуемый субъект (банк, государство, предприятие и пр.) представляется как система, которая, с одной стороны, потребляет некоторые ресурсы, а с другой стороны, производит социально значимые блага. При этом производственная функция, определяющая процесс преобразования ресурсов в результат, остается неизвестной; однако на основе эмпирических данных о затратах и результатах строится приближение границы производственных возможностей.

Цель статьи – рассмотреть возможность применения методов инкапсуляции данных DEA для ранжирования банков по степени надежности. Выделить входные и выходные индикаторы для построения модели DEA применительно к украинской банковской системе и сформировать методику рейтингования надежности банков. Применить новую методику к выбранному сегменту банков, функционирующих на территории Украины и построить рейтинг их надежности.

При выполнении обзора методов ранжирования различных субъектов, которые наиболее часто применяются сегодня в исследованиях, были выделены следующие под-

ходы: индексный подход; подход, основанный на использовании аппарата математической теории распознавания образов, в том числе (дискриминантный и кластерный анализ); подход, построенный на основе многомерной размытой обучаемой классификации и др.

Основой большинства отечественных методик рейтингования государств, банков, предприятий является расчет результирующего критерия, полученного, как правило, путем свертки частных критериев, с помощью методов расчета групповых рейтингов, методов выбора границ критериев и др. Встречаются также частные подходы, которые либо слишком сужают сферу деятельности банка (производственный подход, подход активных операций), либо требуют данных, отсутствующих в открытой статистике (подход добавленной стоимости и подход издержек использования). Однако в современных зарубежных исследованиях для ранжирования субъектов последнее время все чаще отдается предпочтение непараметрическим методам исследования. Одним из таких методов является метод DEA (*data envelopment analysis*), который в русскоязычных изданиях наиболее часто называется методом огибающих, или методом инкапсуляции данных. Данный метод активно используется для анализа эффективности организаций различного типа в разных условиях.

Метод огибающих относится к непараметрическим методам, использующим для оценки эффективности теорию линейного программирования. Эффективными будем считать такие субъекты, для которых не существует другого субъекта или их линейной комбинации, выпуск которых больше (при фиксированных затратах) или затраты которых меньше (при фиксированном выпуске). По полученным эффективным субъектам согласно методу строится огибающая, которая интерпретируется как эффективная граница. Все остальные субъекты сравниваются с точками, лежащими на эффективной границе.

Для построения рейтинга банков воспользуемся одной из моделей метода DEA – моделью CCR (*Charnes, Cooper and Rhodes model*), впервые разработанную Чарнсом, Купером и Родесом в 1978 г. и основанную на методе Фаррелла для измерения эффективности исследуемых единиц с помощью производственных функций [10].

Для построения модели по k -му из n банков ($k = 1, \dots, n$) формируются показатели «виртуальных» затрат и выпуска при помощи некоторых весов v_i и u_r :

$$\text{виртуальные затраты} = v_1 x_{1k} + \dots + v_m x_{mk};$$

$$\text{виртуальный выпуск} = u_1 y_{1k} + \dots + u_s y_{sk}.$$

Весы, в свою очередь, находятся из максимизации отношения эффективности:

$$\frac{\text{виртуальный выпуск}}{\text{виртуальные затраты}}$$

Таким образом, для оценки каждого банка используется свой набор весов, который делает наибольшим его показатель эффективности.

Для оценивания эффективности каждого банка необходимо решить оптимизационную задачу, а для построения всего рейтинга строится и решается n оптимизационных задач, по одной для каждого банка k ($k = 1, \dots, n$), максимизируя по переменным v_i ($i = 1, \dots, m$) и u_r ($r = 1, \dots, s$) показатель эффективности:

$$\theta_k = \frac{u_1 y_{1k} + u_2 y_{2k} + \dots + u_s y_{sk}}{v_1 x_{1k} + v_2 x_{2k} + \dots + v_m x_{mk}} \rightarrow \max;$$

$$\frac{u_1 y_{1j} + u_2 y_{2j} + \dots + u_s y_{sj}}{v_1 x_{1j} + v_2 x_{2j} + \dots + v_m x_{mj}} \leq 1 \quad (j = 1, \dots, n);$$

$$v_1, v_2, \dots, v_m \geq 0;$$

$$u_1, u_2, \dots, u_s \geq 0.$$

Смысл налагаемых ограничений в том, что показатели эффективности для каждого из рассматриваемых банков не превосходят единицы.

Выписанные ограничения не позволяют однозначно найти решение задачи. Поэтому при работе с такой моделью осуществляется переход к следующей задаче линейного программирования, эквивалентной исходной постановке:

$$\theta_k = u_1 y_{1k} + \dots + u_s y_{sk} \rightarrow \max;$$

$$v_1 x_{1k} + \dots + v_m x_{mk} = 1$$

$$u_1 y_{1j} + \dots + u_s y_{sj} \leq v_1 x_{1j} + \dots + v_m x_{mj} \quad (j = 1, \dots, n)$$

$$v_1, v_2, \dots, v_m \geq 0$$

$$u_1, u_2, \dots, u_s \geq 0.$$

Пусть оптимальное решение приведенной задачи линейного программирования имеет вид: $\theta^* = \theta(\mathbf{v}^*, \mathbf{u}^*)$. Тогда банк k эффективен, если $\theta_k^* = 1$ и существует по крайней мере одно оптимальное решение $(\mathbf{v}^*, \mathbf{u}^*)$ такое, что $\mathbf{v}^* > 0$ и $\mathbf{u}^* > 0$.

Экономически приведенное понятие можно трактовать следующим образом: банк k является на 100% эффективным, если выполняется два условия:

1) ни один из выходных параметров не может быть повышен без повышения одного или более входных факторов либо понижения других выходных параметров;

2) ни один из входных факторов не может быть уменьшен без понижения одного или более выходных параметров либо повышения других входных факторов.

Для применения ССР-модели определения эффективности банковских структур Украины необходимо выявить факторы на «входе» и на «выходе» модели, то есть определить «виртуальные» затраты и «виртуальный» выпуск.

Как известно, экономическая сущность банков реализуется в их функциях. Для определения затрат и выпуска будем использовать посреднический подход, акцентирующий внимание на функцию банка как финансового посредника. Посредническая функция банков определяется особым местом банков. Она состоит в опосредовании денежных потоков, идущих через банк. Опосредование крайне разнообразно, и в конечном счете оно влияет на качественные и количественные денежные потоки, проходящие через банки. Однако, независимо от вида опосредования, банковская прибыль представляет собой разность между процентом, который получают банки за предоставленные ими деньги, и тем процентом, который они выплачивают за предоставленные им деньги, минус издержки, связанные с деятельностью банка. Таким образом, деятельность любого банка может быть описана ССР-моделью input-output, а вид опосредования влияет на выбор факторов затрат и выпуска в ССР-модели. Поэтому для построения более универсальной модели, которая смогла бы охарактеризовать серию банков, функционирующих на территории Украины, выберем универсальные факторы на «входе» и на «выходе» модели, соответствующие каждому банку.

Для выбора эндогенных и экзогенных переменных модели мы обратились к статистике, предоставленной Украинским финансовым порталом [11] и в качестве результирующего фактора выпуска рассмотрели КИП. Кредитно-инвестиционный портфель (КИП) – совокупность всех ссуд, предоставленных банком, и приобретенных ценных бумаг. По данным [11] КИП состоит из следующих составляющих: межбанковские кредиты; кредиты юрлицам; кредиты физлицам; ценные бумаги.

Все значения выбранных показателей были взяты из источника [11]. Выборка была построена по 2011 и 2013 годам с целью отследить динамику изменения рейтинга с течением времени по десяти банкам, которые в рассматриваемой модели называются DMU (*Decision Making Units*): Приватбанк, Ощадбанк, Укрэксимбанк, Укрсоцбанк, ВТБ Банк, Брокбизнесбанк, ПУМБ, Альфа-банк, ОТП Банк.

На основе выбранных данных построим ССР-модель, представляющую собой классическую «output-oriented» задачу со следующими параметрами:

- затраты – экзогенные переменные модели (X):
 - ✦ балансовый капитал;
 - ✦ всего депозитов от физлиц, тыс.грн.;
 - ✦ всего депозитов от юрлиц, тыс.грн.;
- выпуск – составная эндогенная переменная модели (Y) – КИП:
 - ✦ межбанковские кредиты;
 - ✦ кредиты юрлицам;
 - ✦ кредиты физлицам;
 - ✦ ценные бумаги.

Построенная математическая модель ранжирования банков имеет вид:

$$\theta_k = u_1 y_{1k} \rightarrow \max;$$

$$v_1 x_{1k} + v_2 x_{2k} + v_3 x_{3k} = 1;$$

$$u_1 y_{1j} \leq v_1 x_{1j} + v_2 x_{2j} + v_3 x_{3j} \quad (j = 1, \dots, 10);$$

$$v_1, v_2, v_3 \geq 0,$$

$$u_1 \geq 0.$$

Статистические данные для получения эффективности работы банков по построенной ССР-модели приведены в *табл. 1* (в тыс. грн).

Образованная таким образом линейная задача может быть разрешена уже с помощью методов линейной оптимизации. Чтобы получить величину эффективности для каждого банка, необходимо разрешить задачу максимизации индивидуально для каждого банка, задействованного в исследовании.

Для удобства интерпретации имеющиеся данные нормированы так, чтобы данные для каждого банка показывали количество ресурсов, необходимых для выдачи 1 тыс. грн в кредит, и внесены в *табл. 2*, в которой название банка заменено на его порядковый номер в *табл. 1*.

Для нормированных данных были построены 10 задач линейного программирования согласно каждому банку, которые были решены посредством надстройки MS Excel «Поиск решения». Результаты, полученные при решении оптимизационных задач, приведены в *табл. 3* (столбцы 2 – 5). Согласно значениям параметра θ был выстроен рейтинг выбранных банков (*табл. 3*, столбец 6).

Построенный рейтинг показывает, что наиболее эффективно ресурс балансового капитала и депозитов используют такие банки, как Ощадбанк, Финансы и кредит и ВТБ Банк, а наименее эффективно Брокбизнесбанк. Для отсле-

живания динамики развития приведенных банков построим аналогичные модели по данным 2013 г., которые также взяты с Украинского финансового портала [11]. При решении новых 10 построенных оптимизационных моделей были получены результаты, приведенные в табл. 4. В последнем столбце приведен как рейтинг банков по 2013 г., так и динамика эффективности банков по сравнению с 2011 г. Символом \uparrow обозначены банки, по которым с 2011 по 2013 гг. наблюдалась позитивная динамика, символом \downarrow – соответственно негативная динамика, а знак = установлен для банков, у которых степень эффективности оказалась неизменной.

В классической CCR-модели, в которой сумма входных индикаторов больше, чем сумма выходных, на переменные веса u и v целесообразно наложить дополнительное ограничение: все веса не должны превышать значения единицы.

По приведенной модели хотелось бы отметить, что в построенной CCR-модели рассматривались не все входные параметры, присущие любому банку, а только их основная часть – это балансовый капитал банка и депозиты от физических и юридических лиц. Особенностью данной модели является тот факт, что сумма индикаторов на входе в некоторых банках меньше, чем значение индикатора на выходе. Это как раз и объясняется тем, что в модели отображены не всевозможные значения выходных параметров.

ВЫВОДЫ

Рассматривая метод DEA в процессе построения CCR-модели анализа эффективности и ранжирования банков, были сделаны следующие выводы.

1) Построенная с помощью DEA метода CCR-модель позволяет проводить анализ эффективности в случаях,

Таблица 1

Статистика затрат и выпуска по банкам за 2011 г.

DMU	INPUTS			OUTPUTS
	Балансовый капитал	Всего депозитов		КИП
		от физ. лиц	от юр. лиц	
Приватбанк	16536,6	69356,1	22687,3	104186,7
Ощадбанк	17600	24368,7	8866,6	64186,8
Укрэксимбанк	17611,6	13079,4	17797,4	55643,6
Укрсоцбанк	6569,9	9916,3	6753,4	26384,9
ВТБ Банк	3942,5	5049,6	6061,6	29021,8
Брокбизнесбанк	2393,4	7219,2	4545,3	11881,5
ПУМБ	3134,8	8328,7	8249,8	20245,9
Альфа-Банк	4026,5	6153,7	4562,8	18971,8
ОТП Банк	3319,8	4338,8	3664,2	19098,5
Финансы и кредит	1898,5	7137,3	3068,2	16803,6

Таблица 2

Нормированные данные затрат и выпуска по банкам за 2011 г.

Банк	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Балансовый капитал	0,159	0,274	0,317	0,249	0,136	0,201	0,155	0,212	0,174	0,113
Всего депозитов от физ. лиц	0,666	0,380	0,235	0,376	0,174	0,608	0,411	0,324	0,227	0,425
Всего депозитов от юр. лиц	0,218	0,138	0,320	0,256	0,209	0,383	0,407	0,241	0,192	0,183

Таблица 3

Построение рейтинга банков по 2011 г.

Банк	v_1	v_2	v_3	u	Рейтинг
Приватбанк	6,300373	0	0	0,607561	8
Ощадбанк	0	0	7,239167	1	1
Укрэксимбанк	0	4,254293	0	0,740219	6
Укрсоцбанк	0,815172	0,347166	2,604125	0,71505	7
ВТБ Банк	6,591445	0,601023	0	0,999996	2
Брокбизнесбанк	3,89345	0,355014	0	0,59068	9
ПУМБ	5,198948	0,474052	0	0,788739	4
Альфа-Банк	0,893908	0,380698	2,855653	0,784115	5
ОТП Банк	0	1,273773	3,703907	0,99524	3
Финансы и кредит	8,850988	0	0	1	1

Построение рейтинга банков по 2013 г.

Банк	v_1	v_2	v_3	u	Рейтинг	
Приватбанк	3,251298	0	2,700424	1	1	↑
Ощадбанк	0	1,737992	2,002357	1,000001	1	=
Укрсоцбанк	0	1,045303	1,204303	0,601444	6	↓
ВТБ Банк	2,52422	0,658141	1,387559	1,000001	1	=
Брокбизнесбанк	2,954015	0,578081	0	0,680916	5	↑
Пумб	3,410729	0,667457	0	0,786191	4	=
Альфа-Банк	3,54737	0,694196	0	0,817687	2	↑
ОТП Банк	1,798893	0,498657	1,239291	0,788127	3	↓
Финанси и кредит	2,282492	0,632712	1,572452	1,000001	1	=

когда достаточно трудно формально объяснить взаимосвязь между многочисленными ресурсами и многочисленными результатами функционирования производственной системы, в частности, банковской системы. Таким образом, количество входных и выходных индикаторов модели можно существенно расширить, не усложнив при этом саму модель, но увеличив достоверность полученных результатов рейтингования, а также рассмотреть влияние большего числа факторов, влияющих на результат.

2) Кроме того, полученная модель дает возможность включения в анализ большого количества ресурсов и видов выпускаемой продукции, обходясь без расчета единого показателя использования ресурсов или выпуска продукции. И, несмотря на то, что в приведенной модели результирующие показатели были обобщены одним фактором КИП, при увеличении размерности модели можно обойтись и без этого и оставить несколько результирующих факторов. В этом случае вместо одного значения веса u будет рассматриваться линейная комбинация весов u_1, u_2, \dots, u_s .

3) Еще одной особенностью построенной модели является возможность оценивания вклада каждого из исследуемых ресурсов в совокупную эффективность (или неэффективность) банка, а также оценивания уровня эффективности (или неэффективности) использования того или иного ресурса. Для этого были рассчитаны веса v_1, v_2, \dots, v_m .

4) Необходимо отметить также, что именно соотношение затрат и результатов является мерой эффективности рассматриваемой системы. И специфика данной модели заключается в том, что полученные оценки являются относительными – рейтинг строится строго для данного набора банков.

Таким образом, построенную модель и методику определения эффективности работы банков относительно выбранной совокупности субъектов и методику ранжирования банков можно расширить на большее количество банков и большее количество входных и выходных индикаторов. А сравнение полученных рейтингов по годам позволит выполнить прогноз динамики развития банков на будущее. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Zenious Christiana V. Soteriou Andreas C. Benchmarks of the Efficiency of Bank Branches / C. Zenious, S. Zenios, K. Agathocleous // Interfaces. – 1999 – № 29. – С. 37 – 51.

2. Толчин К. В. Об оценке эффективности деятельности банков / К. В. Толчин // Деньги и кредит. – 2007. – № 9. – С. 58 – 62.

3. Лепехин Г. Д. Эффективность российского банковского сектора / Г. Д. Лепехин, С. П. Мойсеев // Банковское дело. – 2007. – № 6. – С. 22 – 27.

4. Aleskerov F. Environmental Grouping of the Bank Branches and Their Performances / F. Aleskerov, H. Ersel, C. Gundet, R. Yolalan // Discussion Paper Series, Yapi Kredi Bank, Research. – 1997. – № 97-03.

5. Aleskerov F. Multicriterial ranking approach for evaluating bank branch performance / F. Aleskerov, H. Ersel, R. Yolalan // International Journal of Information Technology & Decision Making. – 2004. – Vol. 3, No. 2. С. 321 – 335.

6. Алескеров Ф. Т. Анализ и оценка эффективности функционирования банков и банковских систем / Ф. Т. Алескеров, Ю. И. Мартынова, В. М. Солодков // Модернизация экономики и общественное развитие : в 3 кн. / Отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : ГУВШЭ, 2007. – Кн. 3. – С. 65 – 79.

7. Giokas. D. Bank branch operating efficiency: a comparative application of DEA and the log-linear model / D. Giokas // Omega. – 1991. – № 19(6). – С. 549 – 557.

8. Camanho A. S. Cost efficiency measurement with price uncertainty: a DEA application to bank branch assessment / A. S. Camanho, R. G. Dyson // European Journal of Operational Research. – 2005. – № 161. – С. 432 – 446.

9. Sherman H. D. Bank branch operating efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis / H. D. Sherman, F. Gold // Journal of Banking and Finance. – 1985. – № 9. – С. 297 – 315.

10. Charnes A. Measuring efficiency of decision making units / A. Charnes, W. W. Cooper and E. Rhodes // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2. – С. 429 – 444.

11. Украинский финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tables.finance.ua/ru/finres/kip/>

REFERENCES

Aleskerov, F. and others. "Environmental Grouping of the Bank Branches and Their Performances". *Discussion Paper Series, Yapi Kredi Bank, Research*, no. 97-03 (1997).

Aleskerov, F., Ersel, H., and Yolalan, R. "Multicriterial ranking approach for evaluating bank branch performance". *International Journal of Information Technology & Decision Making*, vol. 3, no. 2 (2004): 321-335.

Aleskerov, F. T., Martynova, Yu. I., and Solodkov, V. M. "Analiz i otsenka effektivnosti funktsionirovaniia bankov i bankovskikh sistem" [Analysis and assessment of efficiency of banks and banking systems]. In *Modernizatsiia ekonomiki i obshchestvennoe razvitiie*, 65-79. Moscow: GUVShE, 2007.

Camanho, A. S., and Dyson, R. G. "Cost efficiency measurement with price uncertainty: a DEA application to bank branch

assessment". *European Journal of Operational Research*, no. 161 (2005): 432-446.

Charnes, A., Cooper, W. W., and Rhodes, E. "Measuring efficiency of decision making units". *European Journal of Operational Research*, no. 2 (1978): 429-444.

Giokas, D. "Bank branch operating efficiency: a comparative application of DEA and the log-linear model". *Omega*, no. 19 (6) (1991): 549-557.

Lepikhin, G. D., and Moiseev, S. R. "Effektivnost rossiyskogo bankovskogo sektora" [Efficiency of the Russian banking sector]. *Bankovskoe delo*, no. 6 (2007): 22-27.

Sherman, H. D., and Gold, F. "Bank branch operating efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis". *Journal of Banking and Finance*, no. 9 (1985): 297-315.

Tolchin, K. V. "Ob otsenke effektivnosti deiatelnosti bankov" [Performance evaluation of banks]. *Dengi i kredit*, no. 9 (2007): 58-62.

Ukrainskiy finansovyy portal. <http://tables.finance.ua/ru/finres/kip/>

Zenious, C., Zenios, S., and Agathocleous, K. "Soteriou Andreas C. Benchmarks of the Efficiency of Bank Branches". *Interfaces*, no. 29 (1999): 37-51.

УДК 338.45:658.14

ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СУДНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЄФІМОВА Г. В.

УДК 338.45:658.14

Єфімова Г. В. Оптимізаційне моделювання ефективності реструктуризації суднобудівного підприємства

Розглядаються питання оптимізації використання ресурсів, спрямованих на проведення реструктуризації суднобудівного підприємства, що є основною передумовою досягнення її ефективності. Реструктуризація розглядається як процес комплексної та взаємозв'язаної зміни у структурі активів, пасивів, функцій підприємства, яка ініціюється динамічним середовищем, заснований на стратегічній концепції його розвитку і спрямований на підвищення ефективності його діяльності, що виражається зростанням вартості. Завдання щодо прийняття рішення про проведення реструктуризації суднобудівного підприємства та щодо вибору конкретного проекту реструктуризації відноситься до оптимізаційних завдань перспективного планування. Обмеженнями математичної моделі виступають обмеження ресурсів підприємства, що виділяються на проведення реструктуризації. Основними критеріями оптимізації виступатимуть максимізація чистого дисконтованого доходу або мінімізація витрат на проведення реструктуризаційних заходів. Сформована оптимізаційна модель призначена для оцінки обсягів залучення власних і позикових коштів для проведення реструктуризації. Імітаційна модель забезпечує побудову грошових потоків. Розв'язання задачі отримується на основі комплексу взаємопов'язаних оптимізаційних, імітаційних моделей і процедур щодо формування, вибору та узгодження управлінських рішень.

Ключові слова: реструктуризація, суднобудівне підприємство, оптимізаційна модель, імітаційна модель, вартість підприємства.
Формул: 1. **Бібл.:** 9.

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

E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

УДК 338.45:658.14

Єфімова А. В. Оптимизационное моделирование эффективности реструктуризации предприятия

Рассматриваются вопросы оптимизации использования ресурсов, направленных на проведение реструктуризации судостроительного предприятия, что является основной предпосылкой ее эффективности. Реструктуризация рассматривается как процесс комплексного и взаимосвязанного изменения в структуре активов, пассивов, функций предприятия, инициируемого динамической средой, который основан на стратегической концепции его развития и направлен на повышение эффективности его деятельности, что выражается ростом стоимости. Задача по принятию решения про проведение реструктуризации судостроительного предприятия и по выбору конкретного проекта реструктуризации относится к оптимизационным задачам перспективного планирования. Ограничениями математической модели выступают ресурсы предприятия, которые выделяются на проведение реструктуризации. Основными критериями оптимизации выступают максимизация чистого дисконтированного дохода или минимизация затрат на проведение реструктуризационных мероприятий. Сформированная оптимизационная модель предназначена для оценки объемов привлечения собственных и заемных средств для проведения реструктуризации. Имитационная модель обеспечивает построение денежных потоков. Решение задачи достигается на основе комплекса взаимосвязанных оптимизационных, имитационных моделей и процедур по формированию, выбору и согласованию управленческих решений.

Ключевые слова: реструктуризация, судостроительное предприятие, оптимизационная модель, имитационная модель, стоимость предприятия.
Формул: 1. **Библ.:** 9.

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

E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

UDC 338.45:658.14

Yefimova H. V. Optimisation Modelling of Efficiency of Enterprise Restructuring

The article considers issues of optimisation of the use of resources directed at restructuring of a shipbuilding enterprise, which is the main prerequisite of its efficiency. Restructuring is considered as a process of complex and interconnected change in the structure of assets, liabilities, enterprise functions, initiated by dynamic environment, which is based on the strategic concept of its development and directed at increase of efficiency of its activity, which is expressed in the growth of cost. The task of making a decision to restructure a shipbuilding enterprise and selection of a specific restructuring project refers to optimisation tasks of prospective planning. Enterprise resources that are allocated for restructuring serve as constraints of the mathematical model. Main criteria of optimisation are maximisation of pure discounted income or minimisation of expenditures on restructuring measures. The formed optimisation model is designed for assessment of volumes of attraction of own and borrowed funds for restructuring. Imitation model ensures development of interrelated optimisation and imitation models and procedures on formation, selection and co-ordination of managerial decisions.

Key words: restructuring, shipbuilding enterprise, optimisation model, imitation model, enterprise cost.

Formulae: 1. **Bibl.:** 9.

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

E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

assessment". *European Journal of Operational Research*, no. 161 (2005): 432-446.

Charnes, A., Cooper, W. W., and Rhodes, E. "Measuring efficiency of decision making units". *European Journal of Operational Research*, no. 2 (1978): 429-444.

Giokas, D. "Bank branch operating efficiency: a comparative application of DEA and the log-linear model". *Omega*, no. 19 (6) (1991): 549-557.

Lepikhin, G. D., and Moiseev, S. R. "Effektivnost rossiyskogo bankovskogo sektora" [Efficiency of the Russian banking sector]. *Bankovskoe delo*, no. 6 (2007): 22-27.

Sherman, H. D., and Gold, F. "Bank branch operating efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis". *Journal of Banking and Finance*, no. 9 (1985): 297-315.

Tolchin, K. V. "Ob otsenke effektivnosti deiatelnosti bankov" [Performance evaluation of banks]. *Dengi i kredit*, no. 9 (2007): 58-62.

Ukrainskiy finansovyy portal. <http://tables.finance.ua/ru/finres/kip/>

Zenious, C., Zenios, S., and Agathocleous, K. "Soteriou Andreas C. Benchmarks of the Efficiency of Bank Branches". *Interfaces*, no. 29 (1999): 37-51.

УДК 338.45:658.14

ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СУДНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЄФІМОВА Г. В.

УДК 338.45:658.14

Єфімова Г. В. Оптимізаційне моделювання ефективності реструктуризації суднобудівного підприємства

Розглядаються питання оптимізації використання ресурсів, спрямованих на проведення реструктуризації суднобудівного підприємства, що є основною передумовою досягнення її ефективності. Реструктуризація розглядається як процес комплексної та взаємозв'язаної зміни у структурі активів, пасивів, функцій підприємства, яка ініціюється динамічним середовищем, заснований на стратегічній концепції його розвитку і спрямований на підвищення ефективності його діяльності, що виражається зростанням вартості. Завдання щодо прийняття рішення про проведення реструктуризації суднобудівного підприємства та щодо вибору конкретного проекту реструктуризації відноситься до оптимізаційних завдань перспективного планування. Обмеженнями математичної моделі виступають обмеження ресурсів підприємства, що виділяються на проведення реструктуризації. Основними критеріями оптимізації виступатимуть максимізація чистого дисконтованого доходу або мінімізація витрат на проведення реструктуризаційних заходів. Сформована оптимізаційна модель призначена для оцінки обсягів залучення власних і позикових коштів для проведення реструктуризації. Імітаційна модель забезпечує побудову грошових потоків. Розв'язання задачі отримується на основі комплексу взаємопов'язаних оптимізаційних, імітаційних моделей і процедур щодо формування, вибору та узгодження управлінських рішень.

Ключові слова: реструктуризація, суднобудівне підприємство, оптимізаційна модель, імітаційна модель, вартість підприємства.
Формул: 1. **Бібл.:** 9.

Єфімова Ганна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)
E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

УДК 338.45:658.14

Єфімова А. В. Оптимизационное моделирование эффективности реструктуризации предприятия

Рассматриваются вопросы оптимизации использования ресурсов, направленных на проведение реструктуризации судостроительного предприятия, что является основной предпосылкой ее эффективности. Реструктуризация рассматривается как процесс комплексного и взаимосвязанного изменения в структуре активов, пассивов, функций предприятия, инициируемого динамической средой, который основан на стратегической концепции его развития и направлен на повышение эффективности его деятельности, что выражается ростом стоимости. Задача по принятию решения про проведение реструктуризации судостроительного предприятия и по выбору конкретного проекта реструктуризации относится к оптимизационным задачам перспективного планирования. Ограничениями математической модели выступают ресурсы предприятия, которые выделяются на проведение реструктуризации. Основными критериями оптимизации выступают максимизация чистого дисконтированного дохода или минимизация затрат на проведение реструктуризационных мероприятий. Сформированная оптимизационная модель предназначена для оценки объемов привлечения собственных и заемных средств для проведения реструктуризации. Имитационная модель обеспечивает построение денежных потоков. Решение задачи достигается на основе комплекса взаимосвязанных оптимизационных, имитационных моделей и процедур по формированию, выбору и согласованию управленческих решений.

Ключевые слова: реструктуризация, судостроительное предприятие, оптимизационная модель, имитационная модель, стоимость предприятия.
Формул: 1. **Библ.:** 9.

Єфімова Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)
E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

UDC 338.45:658.14

Yefimova H. V. Optimisation Modelling of Efficiency of Enterprise Restructuring

The article considers issues of optimisation of the use of resources directed at restructuring of a shipbuilding enterprise, which is the main prerequisite of its efficiency. Restructuring is considered as a process of complex and interconnected change in the structure of assets, liabilities, enterprise functions, initiated by dynamic environment, which is based on the strategic concept of its development and directed at increase of efficiency of its activity, which is expressed in the growth of cost. The task of making a decision to restructure a shipbuilding enterprise and selection of a specific restructuring project refers to optimisation tasks of prospective planning. Enterprise resources that are allocated for restructuring serve as constraints of the mathematical model. Main criteria of optimisation are maximisation of pure discounted income or minimisation of expenditures on restructuring measures. The formed optimisation model is designed for assessment of volumes of attraction of own and borrowed funds for restructuring. Imitation model ensures development of cash flows. The task solution is achieved on the basis of the complex of interrelated optimisation and imitation models and procedures on formation, selection and co-ordination of managerial decisions.

Key words: restructuring, shipbuilding enterprise, optimisation model, imitation model, enterprise cost.

Formulae: 1. **Bibl.:** 9.

Yefimova Hanna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaeiv, 54025, Ukraine)
E-mail: hanna.yefimova@nuos.edu.ua

Світова фінансова криза та активний інтеграційний курс економіки України з новою силою актуалізували питання удосконалення теоретико-методичного забезпечення підвищення ефективності та якості роботи всіх ланок промислового виробництва. Останні роки триває стагнація суднобудування, де структурні перетворення носять переважно формальний характер – зміна форми власності та власників окремих підприємств не приводять до нарощення або оновлення виробничого потенціалу, використання інноваційних технологій у виробництві. Перетворення в діяльності підприємств необхідно здійснювати обачно, домагаючись при цьому одержання економічного ефекту з мінімальними витратами ресурсів. Особливо актуальним це є для підприємств суднобудування, однією з основних проблем яких на сьогодні є брак виробничих і фінансових ресурсів.

Окремі аспекти оцінки ефективності реструктуризації підприємств досліджуються у працях багатьох українських науковців, зокрема Б. Буркинського, Ж. Крисько, В. Прушківського, А. Орлова, В. Парсяка, Г. Дорофеевої, А. П'янової [1 – 7], увага яких концентрується передусім на обґрунтуванні організаційно-економічного механізму реструктуризації, діагностиці фінансового стану підприємств, удосконаленні планування відповідних заходів. Разом з тим залишається невирішеною така частина загальної проблеми, як питання оптимізації використання ресурсів, спрямованих на проведення реструктуризації, що є основною передмовою досягнення ефективності цих процесів на підприємствах.

Метою статті є побудова оптимізаційної моделі реструктуризації суднобудівного підприємства, яка сприятиме вибору найбільш ефективного варіанту проведення такої реструктуризації, що забезпечить вихід підприємства з кризового стану і в подальшому його розвиток.

Головним завданням управління реструктуризацією підприємств суднобудування України, що знаходяться в стані глибокої кризи або стагнації, є забезпечення такого положення суднобудівного підприємства на ринку, коли відбувається подолання негативного впливу макроекономічних чинників та вирішення внутрішніх проблем (у тому числі і фінансових) шляхом використання усіх можливостей сучасного менеджменту, розробки і практичної реалізації спеціальної програми реструктуризаційних заходів, що має стратегічний характер.

Управління реструктуризацією відрізняється від звичайних технологій та форм управління. Причинами цього є:

- ✦ головною метою управління реструктуризацією є забезпечення стійкого положення підприємства на ринку та його стабільно стійкого фінансового стану за будь-яких змін в макроекономічному середовищі;
- ✦ у межах реалізації програми реструктуризації використовуються інструменти стратегічного менеджменту (майже не застосовується інструментарій поточного управління виробництвом або господарською діяльністю);
- ✦ в основі програми реструктуризації лежить процес постійних і послідовних інновацій в усіх сферах діяльності підприємства;
- ✦ управління реструктуризацією спрямовано на використанні механізмів, що дозволяють досягти поставленої мети з найменшими витратами ресурсів.

Економічна наука виділяє макроекономічні передумови реструктуризації. Так, А. К. Тутунджян пише [9]:

«Реструктуризация на микроуровне и есть, на наш взгляд, процесс адаптации, подгонки внутренних структур организации малой экономической системы, вне зависимости от ее масштабности и организационно-правовой формы, к постоянно меняющимся под влиянием всевозможных факторов условиям существования и развития внешней среды, являющейся внутренней для большой экономической системы. Это означает, что по определению у реструктуризации нет и не может быть уже внутренних причин осуществления. Так или иначе, они всегда обуславливаются внешней средой, борьбой за выживание в ней малых систем, закономерно вынужденных постоянно реструктурировать свою внутреннюю организацию с целью достижения большей устойчивости своего развития, достижения большего экономического эффекта при минимуме затрат».

Реструктуризація підприємства – це процес комплексної і взаємозв'язаної зміни у структурі активів, пасивів, функцій підприємства, яка ініціюється динамічним середовищем, заснований на стратегічній концепції його розвитку і спрямований на підвищення ефективності його діяльності, що виражається зростанням вартості. Концепція реструктуризації суднобудівних підприємств на основі ключових компетенцій, визначена в роботі [3], передбачає перетворення підприємства на комплекс бізнес-одиниць шляхом розподілу, об'єднання, ліквідації діючих та організації нових структурних підрозділів, поєднання інших підприємств тощо. Бізнес-одиниця є структурним підрозділом, що відокремлено управляється і відповідає за результати своєї діяльності. При цьому воно повністю або частково економічно самостійне, може бути відокремлено юридично.

Необхідність проведення реструктуризації виникає у випадку: погіршення фінансової стійкості (ризик банкрутства), значного розширення підприємства і, як наслідок, ускладнення управління ним, зниження ефективності діяльності, зміна ринкової ситуації (зростання конкуренції, скорочення попиту тощо). Відповідно до ситуації, що викликала потребу у реструктуризації, формується її мета, фактори та критерії успішності її проведення. Функціональна модель реструктуризації підприємства є комплексом заходів, що реалізуються поетапно, спрямовані на усунення негативних проявів в діяльності підприємства, і мають на меті поступове відновлення або нарощення його потенціалу, фінансової стійкості і забезпечення зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковій перспективі. Реалізується така модель поступово: спочатку заходи фінансової стабілізації, усунення неплатоспроможності, потім збалансування структури активів та зобов'язань підприємства, і, зрештою, стабільне зниження вартості капіталу, постійне зростання вартості підприємства в довгостроковій перспективі.

Зростання вартості підприємства як результат реалізації функціональної моделі реструктуризації може бути досягнуто за умов застосування такого комплексу заходів, що забезпечить одночасно задовільну структуру балансу та стабільні фінансові результати. Однозначно обрати найкращий комплекс заходів досить складно, тому що потрібно враховувати одночасно і фінансову стійкість, і прибутковість підприємства, а також безпеку його діяльності (здатність протистояти загрозам зовнішнього середовища). Це можливо за умов формулювання задачі оптимізації реструктуризації. Економічна інтерпретація задачі буде визначатися поточним станом суднобудівного підприємства.

Для неплатоспроможних підприємств, що знаходяться в передкризовому або кризовому стані, завдання полягатиме у виборі ефективної політики управління активами і пасивами. Для стабільних підприємств завданням є реструктуризація функцій управління з метою забезпечення удосконалення стану підприємства.

Для оцінки ефективності реструктуризації суднобудівного підприємства формується прогноз його майбутніх грошових потоків. Оцінка базується на співставленні варіантів розвитку підприємства в цілому «з реструктуризацією» і «без реструктуризації». Формування грошового потоку від проведення реструктуризації відбувається шляхом коригування показників базового прогнозу (без проведення реструктуризаційних заходів). Коригування можуть включати підвищення доходів, зниження витрат, перерозподіл капіталу, зумовлений програмними заходами. Інформація щодо базового варіанту зводиться до прогнозу грошового потоку від діяльності підприємства без здійснення реструктуризації. Інформації має бути достатньо як для оцінки ефективності діяльності підприємства без проведення реструктуризації, так і для формування альтернативного варіанту, що передбачає реструктуризаційні заходи, та оцінки його ефективності.

Показники ефективності реструктуризації визначаються на основі грошових потоків від інвестиційної, фінансової та/або операційної діяльності підприємства. Вихідними даними для прогнозу грошових потоків підприємства є результати діагностики підприємства, аналізу зовнішнього середовища, визначення поточного положення підприємства відносно конкурентів, план розвитку, оцінка його вартості, обсяг вільного капіталу, що є у розпорядженні підприємства.

На нашу думку, забезпечити ефективність реструктуризації в сучасних умовах неможливо без використання в процесі планування методів і інструментарію оптимізаційного моделювання та сценарного підходу. Складність задачі пов'язана з необхідністю моделювання процесу реструктуризації на основі значного обсягу інформації і з урахуванням багатьох факторів.

Задача щодо прийняття рішення про проведення реструктуризації суднобудівного підприємства та щодо вибору конкретного проекту реструктуризації належить до оптимізаційних задач перспективного планування. Якщо розглядати її як математичну задачу, то вона припускає велику кількість різних процедур розв'язання з подальшим вибором з усіх альтернатив найкращого рішення за сукупністю параметрів. Обмеженнями математичної моделі будуть обмеження ресурсів підприємства, що виділяються на проведення реструктуризації, виражені системою рівнянь. Основними критеріями оптимізації виступатимуть максимізація чистого дисконтованого доходу або мінімізація витрат на проведення реструктуризаційних заходів.

На першому етапі відбувається формування альтернативних варіантів проведення реструктуризації, за кожним з яких визначається чистий дисконтований дохід, обсяги власних та позикових коштів, що необхідні для фінансування. Задача полягає у виборі одного варіанту (серед яких відмова від проведення реструктуризації). У випадку, коли альтернатив надто багато, значно збільшується розмірність задачі, що потребує попереднього упорядкованого відбору і зменшення кількості альтернатив.

Наступним етапом здійснюється вибір одного варіанту реструктуризації. Для цього задача формалізується таким чином: необхідно знайти значення змінних Z_i , $A_i(t)$, $K_i^+(t)$, $K_i^-(t)$, P_i , що забезпечують екстремум обраною критерію $F(PV_i, P_i, CM_i) \rightarrow \text{extr}$ за умов виконання аналітично та алгоритмічно заданих обмежень та умов. Тут $Z_i \in \{0, 1\}$, $Z_i = 1$, коли розглядається i -тий варіант реструктуризації, $Z_i = 0$ в інших випадках; $A_i(t)$ – власні кошти підприємства, на якому проводиться реструктуризація; $K_i^+(t)$ і $K_i^-(t)$ – обсяги залучення та погашення позикових коштів в процесі реструктуризації; P_i – ринкова вартість підприємства, на якому проводиться реструктуризація; CM_i – витрати на проведення реструктуризації; $i = 0, I$ – індекс варіанту реструктуризації (0 – відповідає варіанту без проведення реструктуризації).

Чистий дисконтований дохід від діяльності підприємства після проведення реструктуризації (PV_i):

$$PV_i = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t},$$

де CF_t – елемент грошового потоку, що визначається з використанням величин $A_i(t)$, $K_i^+(t)$ і $K_i^-(t)$; $t = 0, T$ – горизонт планування діяльності підприємства; E – ставка дисконтування.

Як функціонал $F^{(0)}$ може виступати різниця між доходом підприємства після реструктуризації та доходом без реструктуризації:

$$\sum_{i=1}^I ((PV_i + P_i - CM_i) - PV_0) \cdot Z_i \rightarrow \max.$$

Або показник, що мінімізує витрати на проведення реструктуризації:

$$\sum_{i=1}^I (CM_i - P_i) \cdot Z_i \rightarrow \min.$$

Умови і обмеження, що задаються аналітично, по суті є обмеженими можливостями щодо фінансування реструктуризації підприємства:

$$\sum_{i=1}^I A_i(t) \cdot Z_i \leq S,$$

де S – гранична сума власного капіталу суднобудівного підприємства, що може бути спрямована на фінансування заходів реструктуризації.

Умови і обмеження, що задаються алгоритмічно, включають:

– умову забезпечення фінансової реалізації:

$$\sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T CF_t (R_i(t) - C_i(t), K_i^-(t), K_i^+(t), A_i(t)) \cdot Z_i > 0,$$

де $(R_i(t) - C_i(t))$ – сальдо потоків суднобудівного підприємства при здійсненні реструктуризації;

$R_i(t)$ – доходи підприємства в період t ;

$C_i(t)$ – витрати підприємства в період t .

Сальдо потоків з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності за період t можна представити у вигляді виразу:

$$\sum_{i=1}^I \sum_{t=1}^T \left(R_i(t) - C_i(t) + f_1(\cdot) - f_2(\cdot) + A_i(t) + K_i^+(t) - K_i^-(t) - f_0(\cdot) \right) \cdot Z_i.$$

У нього включено всі алгоритмічно задані функції щодо особливостей урахування позикових коштів:

1) $f_0(p_n, p, D, K_i^+(t), t)$ – функція відсотків за кредити,

де p – ставка відсотків за кредити;

p_n – ставка податку на прибуток (для підприємств на загальній системі оподаткування);

D – сума позикових коштів, залучених для проведення реструктуризації;

2) $f_1(p_n, f_0^{(0)})$ – функція амортизації капіталізованих відсотків;

3) $f_2(p_n, \lambda, Am_i(t))$ – функція податку на землю,

де λ – ставка податку на землю;

$Am_i(t)$ – залишкова вартість капіталізованих відсотків у період t ;

4) $gD(K_i^+(t), K_i^-(t))$ – вимоги щодо дотримання умов залучення, погашення та обслуговування позикових коштів, де D – функція боргу, що визначається схемою залучення, погашення та обслуговування позикових коштів;

gD – сукупність вимог до реалізації схеми фінансування реструктуризації (узгодженість обсягів залучення, погашення та обслуговування позикових коштів, у тому числі вимоги, що залежать від терміну завершення програми, граничні умови щодо розміру боргу).

Для врахування залишкової вартості суднобудівного підприємства, доходів, що будуть отримані у постпрогнозний період, використовується один з таких методів: модель Гордона, метод розрахунку вартості чистих активів, метод розрахунку ліквідаційної вартості. Вибір методу залежить від того, за яким сценарієм буде відбуватися реструктуризація та подальший розвиток підприємства.

З урахуванням залишкової вартості функціонал оптимізаційної моделі буде виглядати таким чином:

$$\sum_{i=1}^I [(PV_i + P_i - CM_i + RC_i] - (PV_0 + RC_0) \cdot Z_i \rightarrow \max,$$

де RC – залишкова вартість суднобудівного підприємства після завершення терміну планування.

Розв'язання на практиці задачі щодо вибору варіанта реструктуризації суднобудівного підприємства на основі сформованої оптимізаційної моделі зі змінними, що відображають фінансові потоки, факт реструктуризації, технологічні та економічні зв'язки в системі, є досить складним. Головними труднощами є наявність в моделі алгоритмічно заданих умов, що неможливо описати аналітичними функціями. Розв'язання задачі в такому випадку може бути отримано на основі комплексу взаємопов'язаних оптимізаційних, імітаційних моделей і процедур щодо формування, вибору та узгодження управлінських рішень.

Сформована оптимізаційна модель призначена для оцінки обсягів залучення власних і позикових коштів для проведення реструктуризації. У неї входять критерії та набір аналітично заданих умов і обмежень. Змінними є: булева змінна Z_i ; безперервні змінні $A_i(t)$ (обсяг залучення власних коштів), $K_i^+(t)$ і $K_i^-(t)$ (обсяги залучення та погашення позикових коштів в процесі реструктуризації). При цьому існує обмеження щодо забезпечення фінансової реалізації, що відображає сальдо грошового потоку за всіма видами діяльності, яке пов'язує оптимізаційну модель з імітаційною.

Імітаційна модель забезпечує побудову грошових потоків. Вона призначена для аналізу фінансової реалізації варіанта реструктуризації, формування детальної схеми його фінансування (динаміки залучення, погашення та обслуговування позикових коштів з урахуванням наявності власних і можливостей реінвестування). Добір схеми зовнішнього фінансування здійснюється ітеративно (на кожному кроці схема уточнюється, забезпечується покриття відсотків і погашення боргу, тобто умова фінансової реалізації). Ітерації продовжуються, доки не буде виконана умо-

ва фінансової реалізації або не встановлена необхідність відхилити даний варіант реструктуризації.

Як ставка дисконтування використовується вартість капіталу, що відображає потрібну норму доходності для суднобудівного підприємства в процесі реструктуризації. Ставка дисконтування формується з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів. Частина з них – зовнішні – не залежать від підприємства і відображають загальноекономічні умови діяльності (інфляція, загальноекономічний ризик країни, регіональний ризик тощо). Інша частина – внутрішні – залежать від підприємства і враховують його ступінь ризику (вимагають ретельного аналізу для уникнення подвійного урахування).

ВИСНОВКИ

Використання оптимізаційних моделей для вибору варіанта реструктуризації суднобудівного підприємства дозволяє визначити найкращу альтернативу з урахуванням існуючих обмежень. Проте в чистому вигляді використання оптимізаційних моделей для прийняття рішення щодо проведення реструктуризації є досить складним з огляду на те, що не всі параметри і умови можна описати аналітичними функціями. Найкраще в такому випадку застосовувати оптимізаційні моделі у зв'язку з імітаційними, що зробить процес планування реструктуризації динамічним, тобто дозволить врахувати алгоритмічно задані умови і значно підвищить точність рішення щодо вибору найбільш ефективного варіанта реструктуризації суднобудівного підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Буркинський Б. Концептуальні засади реструктуризації суднобудування України / Б. Буркинський, Г. Єфімова // Економіст. – 2010. – № 7. – С. 39 – 42.
2. Гриньова В. М. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління: монографія / В. М. Гриньова. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2010.
3. Єфімова Г. В. Передумови та концепція реструктуризації промислових підприємств / Г. В. Єфімова // Економічні інновації. – Одеса: ІПРЕД, 2010. – № 41. – С. 97 – 103.
4. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38 – 42.
5. Орлов А. И. Организационно-экономическое моделирование при решении задач управления хозяйственными единицами / А. И. Орлов // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 87 (03). – С. 1 – 24.
6. Парсяк В. Н. Аутсорсинг маркетингу: причины поширення та критерії доцільності застосування / В. Н. Парсяк // Збірник наукових праць НУК. – 2011. – № 6. – С. 82 – 89.
7. Дорофєєва Г. А. Практика здійснення реструктуризації підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід / Г. А. Дорофєєва, А. О. П'янова // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 97 – 103.
8. Прушківський В. Г. Моделі процесів реструктуризації промислових підприємств регіону / В. Прушківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 3. – С. 29 – 33.
9. Тутунджян А. К. Реструктуризація підприємств в умовах переходу к рыночной экономике: проблемы теории и практики: монографія / А. К. Тутунджян. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 262 с.

REFERENCES

- Burkynskyi, B., and Iefimova, H. "Konseptualni zasady restrukturyzatsii sudnobuduvannia Ukrainy" [Conceptual Foundations restructuring shipbuilding Ukraine]. *Ekonomist*, no. 7 (2010): 39-42.
- Dorofieieva, H. A., and P'ianova, A. O. "Praktyka zdiisnennia restrukturyzatsii pidpriemstv: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid" [Practice of enterprise restructuring: national and international experience]. *Ekononika promyslovosti*, no. 1 (2011): 97-103.

Hrynyova, V. M. *Protses pidhotovky restrukturyzatsii pidpriemstv mashynobuduvannia: orhanizatsiia upravlinnia* [The preparation process of enterprise restructuring engineering: organization management]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Krasko, Zh. L. "Adaptatsiia pidpriemstva do zovnishnyoho sere-dovyscha cherez mekhanizm restrukturyzatsii" [Adaptation to the environment of the enterprise through a restructuring mechanism]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (2009): 38-42.

Orlov, A. I. "Organizatsionno-ekonomicheskoe modelirovanie pri reshenii zadach upravleniia khoziaystvennymi edinitsami" [Organizational and economic modeling in solving management of economic units]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 87 (03) (2013): 1-24.

Parsiak, V. N. "Autsorsynh marketynhu: prychny poshyrennia ta kryterii dotsilnosti zastosuvannia" [Outsourced Marketing: Reasons distri-

bution and usefulness of the criteria]. *Zbirnyk naukovykh prats NUK*, no. 6 (2011): 82-89.

Prushkivskiy, V. H. "Modeli protsesiv restrukturyzatsii promyslovyykh pidpriemstv rehionu" [Models of restructuring industrial enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 3 (2008): 29-33.

Tutundzhian, A. K. *Restrukturizatsiia predpriiaty v usloviakh perek-hoda k rynochnoy ekonomike: problemy teorii i praktiki* [Enterprise restructuring in the transition to a market economy: problems of theory and practice]. Moscow: Ekonomika, 2000.

Yefimova, H. V. "Peredumovy ta kontseptsii restrukturyzatsii pro-myslovyykh pidpriemstv" [Background and concept of industrial restructuring]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 41 (2010): 97-103.

УДК 330.34+519.862

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ

© 2014 ОЛІСКЕВИЧ М. О.

УДК 330.34+519.862

Оліскевич М. О. Особливості економетричних моделей споживання в Україні в умовах нестабільності та структурних зрушень

У статті проаналізовано динамічні властивості розроблених економетричних моделей споживання, які в умовах нестабільності та структурних зрушень є важливою складовою дослідження особливостей розвитку національної економіки. Проведено емпіричний аналіз часової динаміки ефектів впливу на споживчі видатки домогосподарств зміни постійного і тимчасового доходів, темпу інфляції, чутливості до відхилень від довгострокових тенденцій та інших чинників. Економетричне моделювання, теоретичним підґрунтям якого є гіпотеза постійного доходу, базується на використанні моделі адаптивних очікувань, моделі часткового пристосування, сезонних різниць і авторегресійної моделі з розподіленними лагами. Узгодження результатів усіх моделей засвідчує, що негативні процеси в економіці країни, які отримали розвиток унаслідок кризи, що розпочалася у 2008 р., суттєво погіршили економічне становище вітчизняних споживачів і призвели до того, що на даний час практично всі домогосподарства в Україні, вичерпавши свої ресурси і зазнаючи обмеження ліквідності, не мають змоги згладжувати своє споживання в часі та формують свої споживчі видатки виходячи з величини поточного доходу.

Ключові слова: приватне споживання, гіпотеза постійного доходу, модель адаптивних очікувань, модель часткового коригування, рекурсивні коефіцієнти, обмеження ліквідності.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 11.

Оліскевич Маріанна Олександрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент, кафедра математичної економіки та економетрії, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: olisk@ukr.net

УДК 330.34+519.862

Оліскевич М. А. Особенности економетрических моделей потребления в Украине в условиях нестабильности и структурных изменений

В статье проанализированы динамические свойства разработанных эконометрических моделей потребления, которые в условиях нестабильности и структурных изменений являются важной составляющей исследования особенностей развития национальной экономики. Проведен эмпирический анализ временной динамики эффектов влияния на потребительские расходы домохозяйств изменения постоянного и временного доходов, темпа инфляции, чувствительности к отклонениям от долгосрочных тенденций и других факторов. Эконометрическое моделирование, теоретическим основанием которого является гипотеза постоянного дохода, базируется на использовании модели адаптивных ожиданий, модели частичной корректировки, сезонных разностей и авторегрессионной модели с распределенными лагами. Согласование результатов всех моделей показывает, что негативные процессы в экономике страны, которые получили развитие в результате кризиса, начавшегося в 2008 г., существенно ухудшили экономическое положение отечественных потребителей и привели к тому, что в настоящее время практически все домохозяйства в Украине, исчерпав свои ресурсы и испытывая ограничения ликвидности, не имеют возможности сглаживать свое потребление во времени и формируют свои потребительские расходы исходя из величины текущего дохода.

Ключевые слова: частное потребление, гипотеза постоянного дохода, модель адаптивных ожиданий, модель частичной корректировки, рекурсивные коэффициенты, ограничения ликвидности.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Библ.:** 11.

Оліскевич Маріанна Олександрівна – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра математическої економіки та економетрики, Львівський національний університет ім. І. Франка (ул. Університетська, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: olisk@ukr.net

UDC 330.34+519.862

Oliskevych M. O. Specific Features of Econometric Consumption Models in Ukraine under Conditions of Instability and Structural Changes

The article analyses dynamic properties of developed econometric consumption models, which are an important component of the study of specific features of the national economy development under conditions of instability and structural changes. The article conducts an empirical analysis of time dynamics of effects of influence upon consumption expenditures of households, change of permanent and temporary income, inflation rate, sensitivity to deviations from long-term tendencies and other factors. Econometric modelling, theoretical foundation of which is the permanent income hypothesis, is based on the use of the adaptive expectations model, partial adjustment model, seasonal differences and auto-regression model with distributed lags. Co-ordination of the results of all models shows that negative processes in the country economy, which developed in the result of the crisis that started in 2008, significantly worsened economic state of domestic consumers and resulted in a situation when practically all households in Ukraine today, having exhausted their resources and experiencing liquidity constraints, have no possibility to smooth their consumption in time and form their consumption expenditures on the basis of the current income.

Key words: private consumption, permanent income hypothesis, adaptive expectations model, partial adjustment model, recursive ratios, liquidity restrictions.

Pic.: 7. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 11.

Oliskevych Marianna O. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematical Economics and Econometrics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: olisk@ukr.net

Hrynyova, V. M. *Protses pidhotovky restrukturyzatsii pidpriemstv mashynobuduvannia: orhanizatsiia upravlinnia* [The preparation process of enterprise restructuring engineering: organization management]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Krasko, Zh. L. "Adaptatsiia pidpriemstva do zovnishnyoho sere-dovyscha cherez mekhanizm restrukturyzatsii" [Adaptation to the environment of the enterprise through a restructuring mechanism]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (2009): 38-42.

Orlov, A. I. "Organizatsionno-ekonomicheskoe modelirovanie pri reshenii zadach upravleniia khoziaystvennymi edynitsami" [Organizational and economic modeling in solving management of economic units]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 87 (03) (2013): 1-24.

Parsiak, V. N. "Autsorsynh marketynhu: prychny poshyrennia ta kryterii dotsilnosti zastosuvannia" [Outsourced Marketing: Reasons distri-

bution and usefulness of the criteria]. *Zbirnyk naukovykh prats NUK*, no. 6 (2011): 82-89.

Prushkivskiy, V. H. "Modeli protsesiv restrukturyzatsii promyslovyykh pidpriemstv rehionu" [Models of restructuring industrial enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 3 (2008): 29-33.

Tutundzhian, A. K. *Restrukturyzatsiia predpriiaty v usloviakh perek-hoda k rynochnoy ekonomike: problemy teorii i praktiki* [Enterprise restructuring in the transition to a market economy: problems of theory and practice]. Moscow: Ekonomika, 2000.

Yefimova, H. V. "Peredumovy ta kontseptsii restrukturyzatsii pro-myslovyykh pidpriemstv" [Background and concept of industrial restructuring]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 41 (2010): 97-103.

УДК 330.34+519.862

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ

© 2014 ОЛІСКЕВИЧ М. О.

УДК 330.34+519.862

Оліскевич М. О. Особливості економетричних моделей споживання в Україні в умовах нестабільності та структурних зрушень

У статті проаналізовано динамічні властивості розроблених економетричних моделей споживання, які в умовах нестабільності та структурних зрушень є важливою складовою дослідження особливостей розвитку національної економіки. Проведено емпіричний аналіз часової динаміки ефектів впливу на споживчі видатки домогосподарств зміни постійного і тимчасового доходів, темпу інфляції, чутливості до відхилень від довгострокових тенденцій та інших чинників. Економетричне моделювання, теоретичним підґрунтям якого є гіпотеза постійного доходу, базується на використанні моделі адаптивних очікувань, моделі часткового пристосування, сезонних різниць і авторегресійної моделі з розподіленними лагами. Узгодження результатів усіх моделей засвідчує, що негативні процеси в економіці країни, які отримали розвиток унаслідок кризи, що розпочалася у 2008 р., суттєво погіршили економічне становище вітчизняних споживачів і призвели до того, що на даний час практично всі домогосподарства в Україні, вичерпавши свої ресурси і зазнаючи обмеження ліквідності, не мають змоги згладжувати своє споживання в часі та формують свої споживчі видатки виходячи з величини поточного доходу.

Ключові слова: приватне споживання, гіпотеза постійного доходу, модель адаптивних очікувань, модель часткового коригування, рекурсивні коефіцієнти, обмеження ліквідності.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 11.

Оліскевич Маріанна Олександрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент, кафедра математичної економіки та економетрії, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: olisk@ukr.net

УДК 330.34+519.862

Оліскевич М. А. Особенности економетрических моделей потребления в Украине в условиях нестабильности и структурных изменений

В статье проанализированы динамические свойства разработанных эконометрических моделей потребления, которые в условиях нестабильности и структурных изменений являются важной составляющей исследования особенностей развития национальной экономики. Проведен эмпирический анализ временной динамики эффектов влияния на потребительские расходы домохозяйств изменения постоянного и временного доходов, темпа инфляции, чувствительности к отклонениям от долгосрочных тенденций и других факторов. Эконометрическое моделирование, теоретическим основанием которого является гипотеза постоянного дохода, базируется на использовании модели адаптивных ожиданий, модели частичной корректировки, сезонных разностей и авторегрессионной модели с распределенными лагами. Согласование результатов всех моделей показывает, что негативные процессы в экономике страны, которые получили развитие в результате кризиса, начавшегося в 2008 г., существенно ухудшили экономическое положение отечественных потребителей и привели к тому, что в настоящее время практически все домохозяйства в Украине, исчерпав свои ресурсы и испытывая ограничения ликвидности, не имеют возможности сглаживать свое потребление во времени и формируют свои потребительские расходы исходя из величины текущего дохода.

Ключевые слова: частное потребление, гипотеза постоянного дохода, модель адаптивных ожиданий, модель частичной корректировки, рекурсивные коэффициенты, ограничения ликвидности.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Библ.:** 11.

Оліскевич Маріанна Олександрівна – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра математическої економіки та економетрики, Львівський національний університет ім. І. Франка (ул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: olisk@ukr.net

UDC 330.34+519.862

Oliskevych M. O. Specific Features of Econometric Consumption Models in Ukraine under Conditions of Instability and Structural Changes

The article analyses dynamic properties of developed econometric consumption models, which are an important component of the study of specific features of the national economy development under conditions of instability and structural changes. The article conducts an empirical analysis of time dynamics of effects of influence upon consumption expenditures of households, change of permanent and temporary income, inflation rate, sensitivity to deviations from long-term tendencies and other factors. Econometric modelling, theoretical foundation of which is the permanent income hypothesis, is based on the use of the adaptive expectations model, partial adjustment model, seasonal differences and auto-regression model with distributed lags. Co-ordination of the results of all models shows that negative processes in the country economy, which developed in the result of the crisis that started in 2008, significantly worsened economic state of domestic consumers and resulted in a situation when practically all households in Ukraine today, having exhausted their resources and experiencing liquidity constraints, have no possibility to smooth their consumption in time and form their consumption expenditures on the basis of the current income.

Key words: private consumption, permanent income hypothesis, adaptive expectations model, partial adjustment model, recursive ratios, liquidity restrictions.

Pic.: 7. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 11.

Oliskevych Marianna O. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematical Economics and Econometrics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: olisk@ukr.net

Міжчасова динаміка споживання домогосподарств і поведінка зайнятості є основними складовими моделями економічних коливань і ділових циклів. Дослідження чинників, які визначають споживання та заощадження як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах, і вивчення змін у характері їхнього впливу, дають змогу поглибити розуміння ефективності використання інструментів фіскальної та монетарної політики держави, а також впливу розвитку рівня технологій на сукупний обсяг виробництва і добробут населення країни. Як показують дослідження [1], при побудові макромоделей України з метою визначення характерних властивостей перспективного розвитку основних макропоказників національної економіки в умовах нестабільності та структурних зрушень важливим є обґрунтування вірної специфікації функції приватного споживання для включення її в загальну модель, а також аналіз її динамічних властивостей.

Значний внесок у вивчення теоретичних властивостей приватного споживання належить відомим економістам: Д. Кейнсу, І. Фішеру, М. Фрідмену, Ф. Модільяні, Р. Голлу та іншим. Також є чимало праць, присвячених емпіричним методам дослідження сукупного споживання. Зокрема, економетричні моделі споживання для різних країн світу оцінювали Д. Девідсон, Д. Генрі, Ф. Срба, Д. Ромер, Г. Менк'ю, Д. Кемпбелл, В. Харемза, Д. Дедман, Д. Морлі, А. Манітсаріс, У. Мей, П. Бродін, І. Лук'яненко, Г. Могиляс, Н. Горідько та інші [1 – 8]. Проте, зважаючи на значний інтерес у дослідженнях споживання, обсяг якого становить більшу частину ВВП, необхідним є подальший розвиток економетричного моделювання динаміки споживання в Україні, аналіз результатів якого давав би змогу охарактеризувати його динамічні властивості та поворотні точки, а також спрогнозувати майбутній рівень.

Метою статті є емпіричне дослідження динамічних і структурних змін у характері взаємозв'язку споживання домогосподарств в Україні та основних чинників, які його визначають. Завданням статті є на підставі різних підходів розробити економетричні моделі споживання, перевірити їхню прогнозувальну якість і провести аналіз динаміки низки рекурсивних коефіцієнтів.

Основним елементом сучасних теоретичних досліджень, які присвячені як вивченню довгострокових тенденцій економічного зростання, так і короткострокових економічних коливань, є рівень споживання домогосподарств у різні періоди часу. Динаміка короткострокових змін у споживанні під час економічних спадів і піднесення по-різному відображає зміни в доходах. Згідно з моделями реальних ділових циклів [9] рішення домогосподарства про розподіл доходу між споживанням і заощадженням базується на максимізації його очікуваної корисності

$$U = \sum_{t=0}^{\infty} e^{-\rho t} u(c_t, 1-l_t) H_t,$$

де $u(c_t, 1-l_t)$ – миттєва функція корисності кожного члена домогосподарства, яка характеризує його систему вподобань і залежить від обсягу споживання c_t та кількості годин праці l_t ; H_t – кількість членів домогосподарства; ρ – ставка дисконтування, яка визначається встановленням домогосподарствами відношення переваги щодо оцінки корисності споживання та дозвілля в різні періоди часу. Функція корисності, зазвичай, припускається логарифмічно лінійною, тобто $u_t = \ln c_t + b \ln(1-l_t)$, що відповідає увігнутості функціональних залежностей між досліджуваними показ-

никами та характеризує спадні граничні зміни. Динаміка сукупного випуску залежить від розвитку світових технологій A_t , які в довгостроковому періоді зростають з темпом g , а в короткостроковому періоді зазнають випадкових збурень, а саме: $\ln A_t = A_0 + g_t + E_t$, де E_t – відображає вплив технологічних шоків і описується авторегресійним процесом першого порядку $E_t = \rho_A E_{t-1} + \varepsilon_t$. Дослідження таких оптимізаційних задач засвідчує [5], що поведінка сукупного доходу Y_t є випадковим процесом

$$\ln Y_t = \alpha \ln s_t + \alpha \ln Y_{t-1} + (1-\alpha)(A_0 + g_t + \rho_A E_{t-1}) + (1-\alpha)(\ln l_t + N_0 + n_t) + (1-\alpha)\varepsilon_t,$$

де n – темп росту населення, s_t – відношення споживання до доходу, яке визначає норму заощаджень у кожен період часу. Отож, упродовж короткострокових коливань траєкторія споживання домогосподарств взаємопов'язана з динамікою сукупного доходу і є важливою складовою дослідження розвитку економіки країни.

Економетричне моделювання споживання домогосподарств в Україні проводимемо на підставі щоквартальних даних витрат населення на закупівлю товарів і оплату послуг та їхніх доходів, які охоплюють вибірку спостережень від I кварталу 2001 р. до II кварталу 2013 р. Дані отримано на підставі статистичних звітів, розміщених на сайті Державної служби статистики [10]. Урахувавши динаміку цін і динаміку зміни кількості населення, розглядатимемо реальні показники на особу.

Аналіз динамічних властивостей досліджуваних рядів свідчить про те, що амплітуда короткострокових коливань доходу становить приблизно 16% від його значень, тоді як поведінка споживання характеризується 13-відсотковим відхиленнями, що свідчить про деяке згладжування обсягу споживчих видатків. Оскільки дисперсії споживання та доходу збільшуються зі зростанням значень змінних, то моделювання проводимемо з використанням їхніх натуральних логарифмів, що узгоджується і з статистичним, і з економічним підходами.

Статистичний аналіз засвідчує, що ряди споживання та доходу в Україні зазнають значущих сезонних змін, які доцільно враховувати при моделюванні. Одним із можливих економетричних підходів є включення в модель фіктивних змінних, які вимірюватимуть вплив сезонних факторів, інший – це будувати модель на базі сезонних різниць змінних. Дослідимо обидва ці підходи для моделювання зв'язку між споживанням і чинниками, які на нього впливають. В обох варіантах теоретичним підґрунтям емпіричного моделювання є гіпотеза постійного доходу.

Зазначимо, що сезонні різниці $\Delta_4(x_t) = x_t - x_{t-4}$ вимірюють різницю між поточним значенням показника і значенням, яке спостерігалось рік тому. Їх використання усуває з ряду одночасно й адитивну сезонність, і лінійний тренд, а тому модель, яка ґрунтується на застосуванні таких різниць, не потребує додаткового введення фіктивних змінних сезонності та змінної тренду. Зауважимо, що оскільки $\Delta_4 \ln(x_t) = \ln(x_t) - \ln(x_{t-4}) = \ln(x_t/x_{t-4}) = \ln(1 + (x_t - x_{t-4})/x_{t-4}) \approx (x_t - x_{t-4})/x_{t-4}$, то сезонні різниці логарифмів ряду апроксимують його річні темпи зростання.

Отож, дослідимо модель, яку розроблено на базі DHSY (Davidson, Hendry, Srba, Yeo) підходу [5]

$$\Delta_4 \ln(\text{CONS})_t = a_1 \Delta_4 \ln(\text{INC})_t + a_2 \Delta_4 \Delta_4 \ln(\text{INC})_t + a_3 (\ln(\text{CONS})_{t-4} - \ln(\text{INC})_{t-4}) + a_4 \text{INF}_t + a_5 \Delta \text{INF}_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

в якій сезонні зміни у споживанні $\Delta_4 \ln(\text{CONS})_t = \ln(\text{CONS})_t - \ln(\text{CONS})_{t-4}$, які апроксимують темпи росту споживання,

залежать від сезонних змін у доході $\Delta_4 \ln(INC)_t = \ln(INC)_t - \ln(INC)_{t-4}$, які вимірюють темпи зростання поточного доходу.

Згідно з цією моделлю споживач збільшує темп зростання свого споживання на величину a_1 , якщо річний темп зростання доходу збільшується на 1%. Величина $a_1 \Delta_4 \ln(INC)$ характеризує зміну постійного доходу, яка спрямовується на споживання, а коефіцієнт a_1 оцінює частку поточного доходу, яку домогосподарства трактують як постійний. Екзогенна змінна $\Delta_4 \ln(INC)_t = (\ln(INC)_t - \ln(INC)_{t-4}) - (\ln(INC)_{t-1} - \ln(INC)_{t-5})$ вимірює короткострокові відхилення між сезонними змінами в доході, які можна трактувати як зміну тимчасового доходу і які визначають короткострокові тимчасові зміни в темпах його зростання. Згідно з теорією постійного доходу завдяки заощадженням і позикам, які дають змогу домогосподарствам, з одного боку, запобігти зниженню споживання в періоди можливих втрат доходу, а з іншого – підвищити споживання в періоди з відносно низьким рівнем доходу, споживачі згладжують своє міжчасове споживання. Зокрема, якщо в деякому періоді тимчасовий дохід додатний і $\Delta_4 \ln(INC)_t > 0$, то згідно з РІН у відповідь на таку зміну споживачі повинні зменшити зростання свого споживання до рівня, який спостерігався в періоді, коли поточний дохід складався лише з постійного. Отож, теоретичні міркування передбачають від'ємний знак параметра a_2 .

Елемент $\ln(CONS)_{t-4} - \ln(INC)_{t-4}$ введено в модель з метою вимірювання ефекту впливу короткострокових відхилень від довгострокового рівноважного взаємозв'язку між споживанням і доходом $CONS_t = \theta INC_t$, яка визначає пропорцію споживання в доході в довгостроковому періоді. Зокрема, якщо рік тому спостерігалось певне додатне відхилення від рівноваги $\ln(CONS)_{t-4} - \ln(INC)_{t-4} > 0$, тобто відношення споживання до доходу було більшим за деякий рівноважний рівень θ , то цього року домогосподарство, намагаючись скоригувати своє споживання, зменшуватиме його, і в поточному періоді відношення $CONS_t / INC_t$ буде меншим за θ .

Змінну INF_t , яку вимірюємо як $\Delta_4 \ln(P)_t$ і яка визначає темп інфляції в Україні, а також змінну $\Delta INF_t = \Delta_4 \ln(p)_t$, яка характеризує прискорення темпу інфляції, введено в модель з метою визначення, чи впливає зменшення купівельної спроможності грошей на реальне споживання. Зокрема, якщо споживачі інтерпретують зростання номінального доходу як зростання реального доходу і не спостерігають або з певних причин реалістично не оцінюють зміну рівня цін, то їхні реальні споживчі видатки можуть відреагувати на зростання номінального доходу. У разі непередбаченої інфляції, з одного боку, споживачі можуть інтерпретувати зростання цін на товари, які вони зазвичай споживають, як відносне, а не як загальне збільшення рівня цін в економіці, а з іншого боку – за непередбачуваного рівня зростання цін домогосподарств зазнають втрат, які пов'язані з утриманням активів у національній валюті. Отож, у відповідь на неочікувані зміни в цінах домогосподарства можуть зменшити своє реальне споживання.

Дослідимо динамічні властивості коефіцієнтів моделі споживання (1), яку оцінено на підставі вибірок за різні періоди. Для того, щоб простежити еволюцію оцінок параметрів, обчислимо рекурсивні оцінки коефіцієнтів для кожної екзогенної змінної, включеної в модель регресії (1), використовуючи на кожному кроці все

більшу кількість спостережень. А саме, на першому кроці, оскільки модель містить п'ять невідомих параметрів і лаги до п'ятого порядку, оцінювання базуватимемо на перших 11 спостереженнях. Далі до вибірки по черзі додаватимемо по одному значенню ендогенної й усіх екзогенних змінних і використовуватимемо такий набір даних, щоб отримати наступні оцінки коефіцієнтів. Процес повторюємо доти, доки всі спостережень не будуть використані, при цьому ми отримуємо 40 оцінок кожного елемента вектора $a = (a_1 a_2 a_3 a_4 a_5)$. Отож, якщо матриця X^t розміру $t \times k$ позначає матрицю регресорів моделі (1), що містить спостереження від 1 до t , y^t – відповідний вектор перших t спостережень залежної змінної, то $(a^t)' = ((X^t)'X^t)^{-1}(X^t)'y^t$ – оцінений на основі цих даних вектор рекурсивних коефіцієнтів. У табл. 1 наведено середні річні значення рекурсивних оцінок для кожного параметра моделі, * позначає коефіцієнти, значущість яких перевищує 0,95.

На рис. 1 – 5 зображено динаміку можливих значень кожного з оцінених рекурсивних коефіцієнтів регресії разом із лініями 95% довірчих інтервалів. Початкова нестабільність параметрів для всіх змінних викликана малою кількістю спостережень, яка використувалась для отримання їхніх оцінок на початку рекурсії. У подальшому варіація оцінених значень, яку спостерігаємо при додаванні все більшої кількості спостережень, вказує на зміну структурних властивостей моделі.

На рис. 1 наведено рекурсивні значення коефіцієнта a_1 , який визначає у відсотковому вимірі граничні значення річних змін у споживанні стосовно річних змін у доході і вимірює ту частку поточного доходу, яку споживачі трактують як зміни постійного доходу. Зауважимо, що до кінця 2007 р. цей коефіцієнт був стабільним, дорівнював 0,83 і був значущо меншим за 1, тобто при зростанні річного темпу зростання фактичного доходу на 1% темп зростання споживання збільшувався на 0,83%. У 2008 р. гранична процентна схильність до споживання не значно, проте з постійним ефектом, збільшилась до 0,85, а на початку у 2009 р. стрибкоподібно зросла до 0,93, продовжуючи плавно зростати до 1 протягом наступних років. Отож, результати моделювання засвідчують, що українські споживачі до 2008 р. відслідковували зміни тимчасового доходу і спрямовували на споживання приблизно 83% змін поточного доходу, які вони трактували як зміни в постійному доході. Внаслідок кризи, яка проявилась у 2008 р., з плином часу все більшу частку змін поточного доходу споживачі характеризують як зміни постійного доходу, що призвело до того, що у 2013 р. домогосподарства схильні спрямовувати на споживання практично всі зміни поточного доходу. Виявлена в результаті моделювання різка зміна динамічної залежності споживання від доходу, яка відбулася внаслідок кризи в українській і світовій економіці, підтверджує теоретичну гіпотезу, що споживачі аналізують джерела змін доходу і реагують на ті збурення, які кардинально впливають на їхнє економічне становище.

На рис. 2 зображено динаміку коефіцієнта a_2 , що відображає коригування змін у споживанні за короткострокових змін темпів зростання доходу, які трактуємо як зміни тимчасового доходу. Зауважимо, що впродовж усього досліджуваного періоду цей коефіцієнт набуває від'ємних значень, а це свідчить про те, що зростання тимчасового доходу коригує зростання поточного споживання, яке спричинене зростанням поточного доходу, у бік його зменшення, що

узгоджується з твердженнями Фрідмена [1; 9]. Проте цей коефіцієнт не є значущим, а тому така корекція не є притаманною для більшості українських споживачів. Оскільки, як показує моделювання, гіпотеза рівності граничних схильностей до споживання для тимчасового і постійного доходів не відхиляється, то значення коефіцієнта a_1 можна трактувати як частку домогосподарств, які мають ліквідні обмеження. Зазначимо, що динаміка цього коефіцієнта (див. рис. 1) показує, що ця частка до кризи 2008 р. становила приблизно 83%, з часом зростала, і на даний час майже всі домогосподарства в Україні стикаються з обмеженнями ліквідності, тобто практично не можуть позичати.

Отже, тривалий низький рівень доходів в Україні впродовж останніх років та обмеження ліквідності, яке за оцінкою притаманне 99% домогосподарств, змушує домогосподарства вичерпувати ресурси, які вони нагромадили в попередні періоди, унаслідок чого споживачі не мають змоги згладжувати своє споживання в часі та свої споживчі рішення практично повністю базують на поточному доході.

Динаміку коефіцієнта a_3 , що вимірює швидкість пристосування до рівноваги, яка визначається довгостроковим

рівноважним відношенням споживання до доходу, зображено на рис. 3. Зазначимо, що цей коефіцієнт є значущим і від'ємним для всіх періодів. Тобто споживачі зменшують частку споживання в доході $CONS_t / INC_t$ у поточному періоді, якщо таке відношення в попередньому році перевищувало рівноважний рівень. Обчислені значення вказують на те, що до кінця 2007 р. таке коригування було значним і становило 60% відхилень, у 2008 р. реакція споживачів на відхилення від рівноваги стала менш відчутною (50%), а починаючи з початку 2009 р., чутливість споживання до попереднього відхилення від рівноваги поступово знизилася приблизно до 30%. Отже, моделювання показує, що внаслідок кризи чутливість споживання до відхилень від довгострокових тенденцій зменшилась удвічі.

Рекурсивні значення коефіцієнта a_4 , який визначає вплив зростання цін на споживання, є стабільно значущим впродовж усього періоду, що свідчить про неочікуваність рівня інфляції для споживачів (рис. 4). Таким чином, можна стверджувати, що формування очікувань домогосподарств щодо рівня інфляції в Україні скоріше має адаптивний характер, аніж базується на раціональних сподіваннях. Унаслідок різних причин, які, зокрема, можуть бути викликані

Таблиця 1

Рекурсивні значення коефіцієнтів моделі (1)

Період	Змінні				
	$\Delta_4 \ln(INC)_t$	$\Delta\Delta_4 \ln(INC)_t$	$\ln(CONS)_{t-4} - \ln(INC)_{t-4}$	INF_t	ΔINF_t
	Ефект зміни поточного доходу	Ефект зміни тимчасового доходу	Ефект відхилення від довгострокової рівноваги	Ефект інфляції	Ефект прискорення інфляції
2004	0,837*	-0,239*	-0,583*	-0,376	-2,966*
2005	0,839*	-0,160*	-0,590*	-0,430*	-2,076*
2006	0,827*	-0,073	-0,609*	-0,737*	-0,944
2007	0,829*	-0,085	-0,596*	-0,758*	-1,114
2008	0,854*	-0,028	-0,530*	-0,588*	-0,319
2009	0,928*	-0,032	-0,453*	-0,563*	-0,201
2010	0,970*	-0,067	-0,345*	-0,515*	-0,159
2011	0,977*	-0,083	-0,318*	-0,502*	-0,096
2012	0,983*	-0,085	-0,294*	-0,471*	-0,068
2013	0,996*	-0,082	-0,257*	-0,426*	-0,104

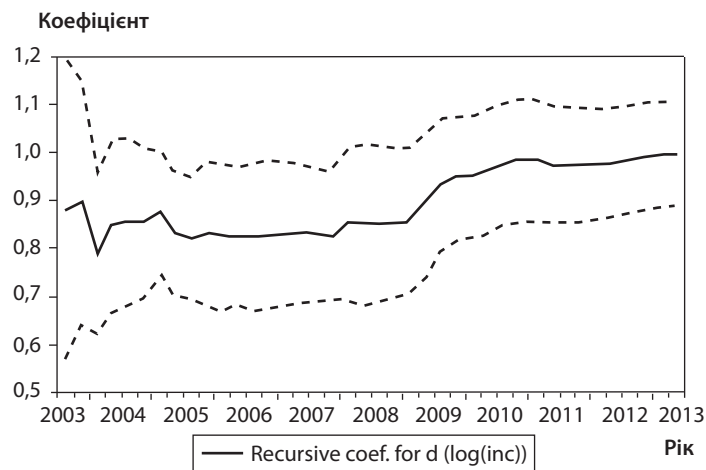


Рис. 1. Рекурсивні значення коефіцієнта a_1 , що вимірює ефект зміни поточного доходу

неправильними уявленнями споживачів про співвідношення між їхніми номінальними і реальними заробітними платами, а також про рівень відносних цін на різноманітні товари та послуги, українські споживачі зменшують своє реальне споживання у відповідь на зростання цін в економіці. Зростання темпу інфляції також спричинює витрати, які виникають унаслідок знецінення активів і збережень домогосподарств в національній валюті, що зумовлює зміни у величині їхнього багатства, яке згідно з гіпотезою життєвого циклу Ф. Модільяні [1; 9] є важливим чинником споживання. Крім того, зростання темпу інфляції підвищує номінальні відсоткові ставки, які негативно корелюють зі змінами в багатстві, а відтак і зі споживанням.

Динаміка змін коефіцієнта a_5 (рис. 5) показує, що, починаючи з 2008 р., прискорення інфляції не має статистично значущого впливу на реальне споживання, проте до кінця 2007 р. споживання реагувало на акселератор інфляції, вище значення якого зменшувало реальне споживання споживачів.

Отже, моделювання вказує на злам властивостей поведінки споживання в Україні напередодні кризи 2008 р. Для врахування виявленої зміни динаміки споживання, яку підтверджують результати тесту Чоу та CUSUM-тесту, додамо до специфікації (1) фіктивну змінну $\Delta_4 D2008Q2$. Незважаючи на більшу кількість регресорів у зв'язку з введенням додаткової змінної, інформаційні критерії Акайке та Шварца є меншими за їхні значення в попередній моделі, а скорегований коефіцієнт детермінації більший ($Adj.R^2 = 0,94$). Крім того, значення статистики Дарбіна – Уотсона ($DW = 1,98$) засвідчує відсутність автокореляції залишків побудованої моделі.

Розглянемо також інший підхід до побудови економічної моделі споживання, а саме: дослідимо логарифмічно лінійну модель споживання, яка узгоджується з гіпотезою постійного доходу

$$\ln(CONSp)_t = a + b \ln(INCp)_t. \quad (2)$$

Коефіцієнт

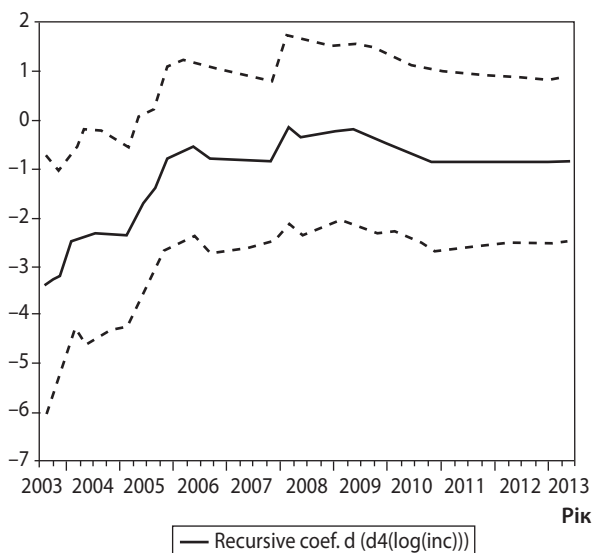


Рис. 2. Рекурсивні значення коефіцієнта a_2 , що вимірює ефект зміни тимчасового доходу

Коефіцієнт

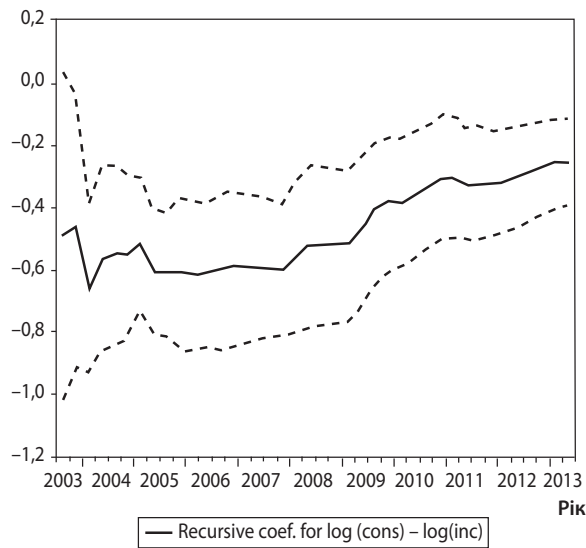


Рис. 3. Рекурсивні значення коефіцієнта a_3 , що вимірює ефект відхилення від довгострокової траєкторії

Коефіцієнт

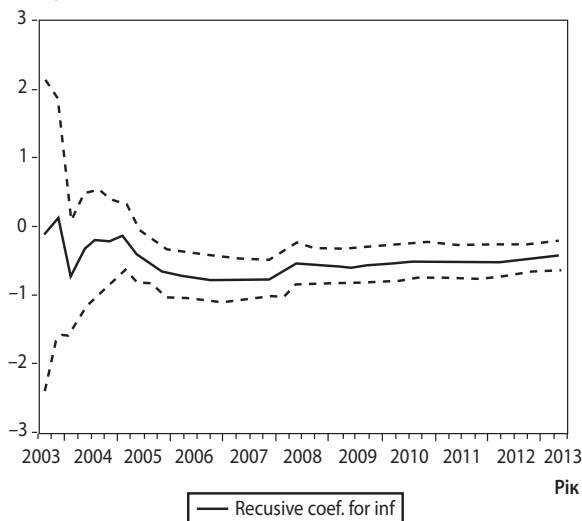


Рис. 4. Рекурсивні значення коефіцієнта a_4 , що вимірює ефект зміни темпу інфляції

Коефіцієнт

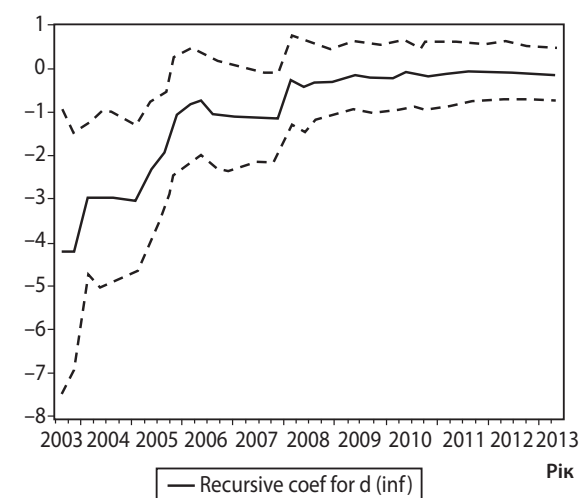


Рис. 5. Рекурсивні значення коефіцієнта a_5 , що вимірює ефект акселератора інфляції

Оскільки ми не спостерігаємо ні постійного споживання $CONS^p_t$ ні постійного доходу INC^p_t , а володіємо лише даними їхніх фактичних обсягів, то з метою побудови функції споживання для України дослідимо різні підходи до емпіричного моделювання.

Одним із можливих припущень щодо процесу формування постійного доходу є гіпотеза адаптивних очікувань. Вимірюючи постійний дохід на підставі середнього очікуваного значення майбутнього доходу, тобто $INC^p_t = E_t[INC_{t+1}]$, можна припустити, що зміна очікуваного доходу є пропорційною до різниці між фактичним доходом у цей період і очікуваним доходом у попередньому періоді, тобто

$$\ln(INC^p_t) - \ln(INC^p_{t-1}) = (1 - \lambda)(\ln(INC_t) - \ln(INC^p_{t-1})), 0 < \lambda < 1. \quad (3)$$

Якщо фактичне значення доходу виявляється більшим за оцінене значення його постійного рівня в попередньому періоді ($INC_t / INC^p_{t-1} > 1$), то оцінювання постійного доходу в наступному періоді підлягає коригуванню і його значення збільшується, тобто $(INC^p_t / \ln INC^p_{t-1}) > 1$. Врахувавши, що параметр моделі адаптивних очікувань $\lambda \in (0; 1)$, і виразивши з (3) шляхом послідовних підстановок величину постійного доходу

$$\ln(INC^p_t) = (1 - \lambda)[\ln(INC_t) + \lambda \ln(INC_{t-1}) + \lambda^2 \ln(INC_{t-2}) + \lambda^3 \ln(INC_{t-3}) + \lambda^4 \ln(INC_{t-4}) + \dots],$$

отримаємо, що очікуване значення доходу, або ж значення постійного доходу, є зваженим середнім поточного і минулих значень фактичного доходу з вагами, які зменшуються з часом.

Постійне споживання характеризується деяким бажаним або цільовим рівнем, для підтримки якого домогосподарства спрямовують свої фактичні споживчі витрати. Відхилення поточного споживання від постійної компоненти визначає тимчасове споживання, яке є випадковим. Припускаємо, що бажаний рівень споживання описується процесом часткового пристосування, згідно з яким фактичний приріст пропорційний до різниці між його бажаним рівнем і значенням у попередній період, тобто

$$\ln(CONS_t) - \ln(CONS_{t-1}) = (1 - \delta)(\ln(CONS^p_t) - \ln(CONS_{t-1})) + u_t, 0 < \delta < 1, \quad (4)$$

звідки випливає, що

$$CONS_t = (CONS^p_t)^{(1-\delta)} (CONS_{t-1})^\delta \exp^{u_t},$$

тобто величина поточного споживання формується на підставі зважування бажаного рівня споживання і його фактичного значення в попередньому періоді. Що меншим є значення параметра δ , то ближчим є поточний рівень споживання до його бажаного рівня. Випадок $\delta = 1$ відповідає гіпотезі випадкового блукання Р. Голла, за якої поточне споживання повністю орієнтується на споживання в попередній період.

Систему рівнянь (2) – (4) можна звести до специфікації [6]

$$\ln(CONS)^t = a(1 - \delta)(1 - \lambda) + b(1 - \delta)(1 - \lambda) \ln(INC_t) + (\delta + \lambda) \ln(CONS)_{t-1} - \lambda \ln(CONS)_{t-2} + u_t - \lambda u_{t-1}, \quad (5)$$

у якій усі змінні спостережувані і яку можна оцінити на підставі реальних даних. Однак застосування МНК до оцінювання (5) дає зміщені та не консистентні оцінки параметрів, оскільки екзогенна змінна моделі $CONS_{t-1}$, яка визначає лагове значення споживання, корелює із залишковим членом $-\lambda u_{t-1}$. Для подолання цієї економетричної проблеми проведемо перетворення Койка, використавши

зображення (3) для вимірювання постійного доходу. Крім того, врахувавши, що споживання і дохід в Україні характеризуються сезонністю та трендом, введемо також у модель змінні, які апроксимуватимуть вплив детермінованих сезонних факторів і трендової складової. Отож, оцінимо модель, яка описуватиме поведінку споживання згідно з гіпотезою постійного доходу та використовує комбінацію методики адаптивних очікувань у формуванні постійного доходу та процесу часткового пристосування у формуванні бажаного рівня споживання

$$\ln(CONS)_t = a(1 - \delta) + \delta \ln(CONS)_{t-1} + \gamma_1 t + \gamma_2 S_2 t + \gamma_3 S_3 t + \gamma_4 S_4 t + b(1 - \delta)(1 - \lambda) [\ln(INC)_t + \lambda \ln(INC)_{t-1} + \lambda^2 \ln(INC)_{t-2} + \dots + \lambda^p \ln(INC)_{t-p}] + u_t. \quad (6)$$

Модель (6) можна оцінити за допомогою нелінійного методу найменших квадратів, вибір порядку лагів p здійснюватимемо на основі порівняння значень скоригованого коефіцієнта детермінації та інформаційного критерію Акайке для різних моделей.

Результати оцінювання моделі (6) засвідчують статистичну значущість параметра процесу адаптивних очікувань $\delta = 0,22$, параметра $b = 0,97$, який вимірює довгострокову еластичність споживання за доходом, і коефіцієнтів γ_3 і γ_4 при фіктивних сезонних змінних, що відображають зміну споживання у третьому і четвертому кварталах. Змінна часового тренду, введена у специфікацію функції споживання з метою виміру ефектів багатства, не є статистично значущою. Такий висновок зумовлений низьким рівнем доходів в останні роки та неспроможністю отримання позик, що в поєднанні зі зростанням рівня цін спричиняє падіння багатства українських домогосподарств.

Оцінене значення параметра процесу часткового пристосування δ , на основі якого можна визначити ступінь залежності поточного споживання від бажаного рівня споживання, дорівнює 0,22. Статистика Стьюдента вказує на його статистичну значущість, що свідчить про те, що домогосподарства в Україні при прийнятті своїх споживчих рішень на 78% спираються на бажаний цільовий рівень споживання і на 22% враховують попередній рівень споживання. На рис. 6 зображено динаміку рекурсивних оцінок параметра δ , яка вказує на зміну властивостей процесу часткового пристосування у формуванні постійного споживання. Як виявляє дослідження, у 2007 р. поточне споживання в середньому на 85% спиралося на бажаний рівень споживання і лише на 15% залежало від попереднього фактичного рівня. У 2008 – 2009 рр. ця частка зменшилась до 83%, а починаючи з 2010 р. відбувся постійний зсув у пристосуваннях споживачів, що зменшило залежність поточного споживання від його бажаного рівня.

В усі періоди отримане значення параметра δ є статистично значущо меншим за 1, що відхиляє теорію випадкового блукання Р. Гола, який стверджував, що найкращим прогнозом майбутнього споживання є споживання в попередній період.

Параметр процесу адаптивних очікувань, який визначає ступінь залежності постійного доходу від поточного, є незначущим, що свідчить про те, що українські споживачі будують свої очікування і формують уявлення про свій постійний дохід лише на підставі поточного значення доходу. Отже, результати моделі (6) повністю узгоджуються з висновками *DHSY* моделі (1) і підтверджують, що практично всі домогосподарства в Україні не мають змоги згладжувати

ти своє міжчасове споживання та раціонально формувати очікування, стикаються з обмеженнями ліквідності, що змушує їх у своїх споживчих рішеннях спиратися лише на реалії поточного періоду.

Дослідження на підставі тестування Йохансена, результати якого наведено в табл. 2, вказують на існування одного коінтеграційного довгострокового рівноважного співвідношення між рядами логарифмів споживання, логарифмів доходу та інфляцією.

Тому для повноти дослідження споживання і з метою отримати рівняння довгострокової рівноважної траєкторії оцінимо також авторегресійну модель розподіленого лагу, яка узгоджується з гіпотезою постійного доходу і має до-

сить загальний вигляд. Як екзогенні змінні для такої моделі оберемо рівні доходу та інфляції, а також перший лаг інфляції та перших п'ять лагів споживання та доходу. Отже, оцінимо ADL(5, 5, 1) модель споживання

$$\begin{aligned} \ln(\text{CONS})_t = & a_0 + a_1 \ln(\text{CONS})_{t-1} + a_2 \ln(\text{CONS})_{t-2} + \\ & + a_3 \ln(\text{CONS})_{t-3} + a_4 \ln(\text{CONS})_{t-4} + \\ & + a_5 \ln(\text{CONS})_{t-5} + b_0 \ln(\text{INC})_t + b_1 \ln(\text{INC})_{t-1} + \\ & + b_2 \ln(\text{INC})_{t-2} + b_3 \ln(\text{INC})_{t-3} + \\ & + b_4 \ln(\text{INC})_{t-4} + b_5 \ln(\text{INC})_{t-5} + c_0 \text{INF} + c_1 \text{INF}_{t-1} + \varepsilon_t. \end{aligned} \quad (7)$$

У випадку статичної рівноваги, за якої всі змінні набувають сталих значень, модель (7) визначає довгострокове співвідношення між споживанням, доходом та інфляцією

Рекурсивні оцінки параметра δ

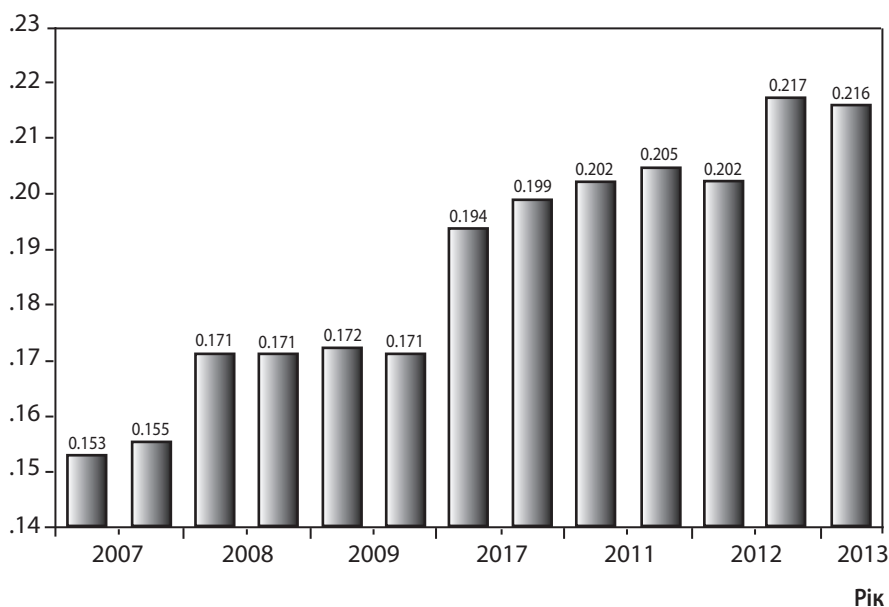


Рис. 6. Динамічні зміни параметра процесу часткового пристосування

Таблиця 2

Результати тесту Йохансена на коінтеграцію

Sample (adjusted): 2002Q3 2013Q2				
Trend assumption: Linear deterministic trend				
Series: ln(CONS), ln(INC), INF				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0,05 Critical Value	Prob.
None *	0,489255	36,25397	29,79707	0,0078
At most 1	0,133314	6,691047	15,49471	0,6138
At most 2	0,008950	0,395570	3,841466	0,5294
Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0,05 Critical Value	Prob.
None *	0,489255	29,56292	21,13162	0,0026
At most 1	0,133314	6,295478	14,26460	0,5756
At most 2	0,008950	0,395570	3,841466	0,5294
Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0,05 level				

$$\ln(\text{CONS})_t = a + b \ln(\text{INC})_t + c \text{INF}_t + u_t$$

оцінки коефіцієнтів якою можна отримати за допомогою оцінок параметрів ADL моделі за формулами:

$$a^{\wedge} = a_0 / (1 - a_1 - a_2 - a_3 - a_4 - a_5), b^{\wedge} = (b_0 + b_1 + b_2 + b_4 + b_5) / (1 - a_1 - a_2 - a_3 - a_4 - a_5), c^{\wedge} = (c_0 + c_1) / (1 - a_1 - a_2 - a_3 - a_4 - a_5).$$

У результаті розрахунків отримуємо $a^{\wedge} = 0,42$; $b^{\wedge} = 0,93$; $c^{\wedge} = -0,72$, звідки одержуємо, що довгострокова гранична схильність до споживання становить $MPC = 0,93$.

Порівнюємо розроблені моделі щодо можливості та якості прогнозування рівня споживання. Для порівняння точності передбачень оцінимо всі моделі на підставі спостережень до II кварталу 2011 р., спрогнозуємо рівень споживання на наступні два роки і порівняємо спрогнозовані значення з фактичними значеннями споживання за відповідні періоди. На рис. 7 зображено реальні та спрогнозовані на підставі моделей (1), (6) і (7) значення реального споживання на особу в Україні, а в табл. 3 наведено різні вимірники точності отриманих прогнозів [1; 11].

Аналіз результатів прогнозування засвідчує, що всі моделі достатньо добре прогнозують майбутній рівень споживання і його поворотні точки. Проте, як і очікувалось, ADL-модель, яка, з одного боку, є досить загальною, однак у своїй побудові не ґрунтується на певних економічних теоретичних припущеннях, поступається іншим двом моделям, економічний зміст яких ретельно обґрунтовано. Зазначимо, що найменшою середньою відносною похибкою прогнозу 3,5% характеризується модель, яка розроблена з використанням DHSY-підходу.

Отже, як показує дослідження, можна стверджувати, що поведінка споживання домогосподарств в Україні адекватно описується моделями (1) і (6). Динаміка змін у споживанні повністю визначаються динамікою змін у поточному доході споживачів, відхиленням від рівноважного співвідношення споживання і доходу, яке відбулося рік тому, а також динамікою інфляції. Проте впродовж 2001–2013 рр. відбулися значні зміни в характері такої залежності, які спричинені особливостями економічного розвитку України, а також світовими збуреннями.

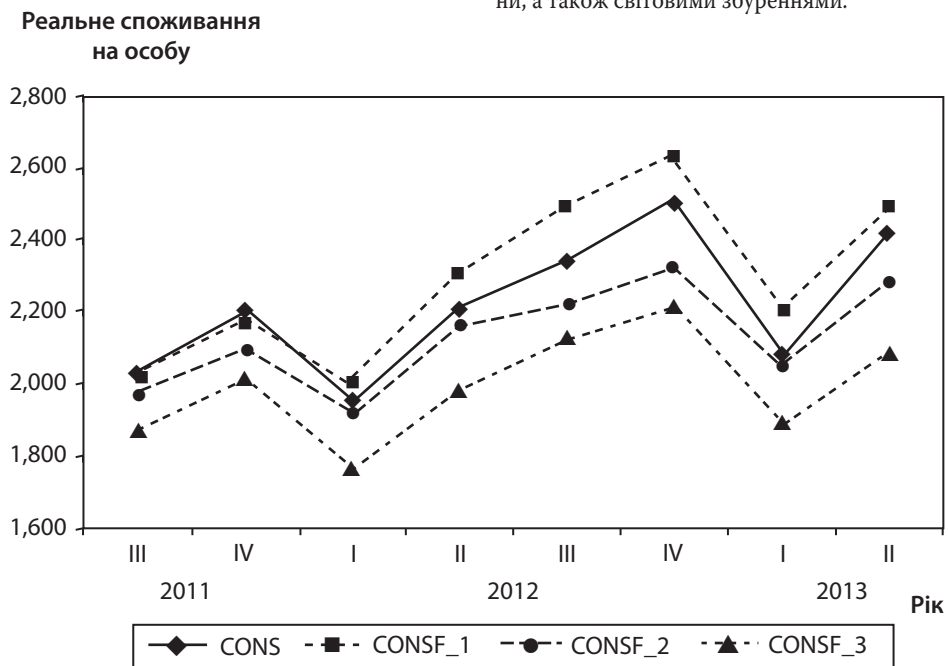


Рис. 7. Динаміка фактичного споживання і його прогнозів, отриманих на підставі розроблених моделей

Таблиця 3

Порівняння прогностичних якостей розроблених моделей

Міра точності прогнозу	PIH-AE-PA-модель	DHSY-модель	ADL-модель
Корінь із середньоквадратичної похибки прогнозу (RMSE), грн	101,83	94,74	230,11
Середня абсолютна похибка прогнозу (MAE), грн.	86,27	78,90	223,24
Середня відносна похибка прогнозу (MAPE), %	3,73	3,478	9,96
Коефіцієнт нерівності Тейла (TIC)	0,023	0,021	0,054

ВИСНОВКИ

У статті досліджено динамічні властивості коефіцієнтів моделі залежності темпу зростання споживання від темпів зростання постійного і тимчасового доходів, темпу інфляції та відсоткового відхилення від довгострокового рівноважного співвідношення, яку оцінено на підставі вибірок за різні періоди. Показано, що до 2008 р. споживачі, аналізуючи зміни обох складових доходу, приблизно 83% змін у поточному доході характеризували як зміни темпів постійного доходу, відображаючи їх у динаміці свого споживання. Негативні процеси в економіці країни, які отримали розвиток унаслідок кризи, що почалася у 2008 р., суттєво погіршили економічне становище вітчизняних споживачів і призвели до того, що на даний час 99% домогосподарств в Україні, вичерпавши свої ресурси і зазнаючи обмеження ліквідності, не мають змоги згладжувати своє споживання та формують свої споживчі видатки виходячи з величини поточного доходу. Крім того, моделювання виявляє значне зниження реакції споживання на відхилення від довгострокових тенденцій і постійний негативний вплив інфляції, темп якої є неочікуваним для більшості споживачів. Дослідження динамічних властивостей економетричної моделі споживання, яка розроблена на підставі комбінації процесів адаптивних очікувань і часткового пристосування, засвідчує, що починаючи з 2010 р. відбувся постійний зсув у можливостях пристосування домогосподарств до бажаного цільового рівня їхнього споживання. Узгодження результатів обох моделей підтверджує, що практично всі домогосподарства в Україні не мають змоги раціонально формувати очікування й у своїх споживчих рішеннях спираються лише на можливість поточного періоду. Тому заходи економічної політики держави, які вплинули б на зростання реальних доходів в Україні, уже в поточному періоді призвели б до значного підвищення попиту, що завдяки високим значенням мультиплікаторів позитивно стимулювало б процеси розвитку національної економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Султан К.** Методологічні аспекти розробки та практичного застосування макроеконометричних моделей (на прикладі України) / К. Султан, І. Лук'яненко, Ю. Городніченко – К. : Видавничий дім «KM Academia», 2000. – 204 с.
- 2. Лук'яненко І. Г.** Емпірична оцінка функції приватного споживання для України / І. Г. Лук'яненко, Г. Є. Могиляс // Наукові записки НАУКМА. – К. : ВД «KM Академія», 2003. – Т. 21. – С. 3 – 9.
- 3. Олісевич М. О.** Економетричне моделювання макроекономічних процесів: Сукупне споживання. Динамічні моделі з розподіленими лагами : навч.-метод. посібник / М. Олісевич. – Львів : ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 112 с.
- 4. Davidson J. H.** Econometric modeling of aggregate time-series relationship between consumers expenditure and income in United Kingdom / J. H. Davidson, D. H. Hendry, F. Srba, S. Yeo // *The Economic Journal*. – 88 (1978). – P. 661 – 692.
- 5. Charemza W. W.** *New Directions in Econometric Practice* / Wojciech W. Charemza, Derek F. Deadman, Edward Elgar – Publishing, Inc., USA. – 1997. – P. 344.
- 6. Manitsaris A.** Estimating the European Union Consumption Function under the Permanent Income Hypothesis / Athanasios Manitsaris // *International Research Journal of Finance and Economics*. – 2006. – Issue 2 – P. 131 – 135.
- 7. Morley J. C.** The Slow Adjustment of Aggregate Consumption to Permanent Income / J. C. Morley // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 2007. – № 39(2-3) March – April. – P. 615 – 638.
- 8. Горідько Н. П.** Оцінка граничних схильностей до споживання та заощадження в сучасній економіці України / Н. П. Горідько // *Бізнес Інформ* – 2011. – № 792. – С. 12 – 15.
- 9. Romer D.** *Advanced Macroeconomics* / David Romer. – The McGraw Hill Companies, Inc., 1996. – P. 540.
- 10.** Доходи та витрати населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 11. Холден К.** Економічне прогнозування: Вступ / К. Холден, Д. А. Піл, Дж. Л. Томсон. – К. : Інформтехніка – ЕМЦ, 1996. – 216 с.

REFERENCES

- Charemza, W. W., Deadman, D. F., and Elgar, E. *New Directions in Econometric Practice*. USA: Publishing, Inc., 1997.
- Davidson, J. H. and others. "Econometric modeling of aggregate time-series relationship between consumers expenditure and income in United Kingdom". *The Economic Journal*, no. 88 (1978): 661-692.
- "Dokhody ta vytraty naseleння" [Household income and expenditure]. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Horidko, N. P. "Otsinka hranychnykh skhlylnosti do spozhyvannia ta zaoshchadzhenia v suchasni ekonomitsi Ukrainy" [Evaluation of the marginal propensity to consume and save in today's economy Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 792 (2011): 12-15.
- Kholden, K., Pil, D. A., and Tomson, Dzh. L. *Ekonomichne prohnozuvannia: Vstup* [Economic Forecasting: Introduction]. Kyiv: Informtekhnikha – EMTs, 1996.
- Luk'ianenko, I. H., and Mohylias, H. IE. "Empyrychna otsinka funktsii pryvatnoho spozhyvannia dlia Ukrainy" [Empirical evaluation function of private consumption in Ukraine]. *Naukovi zapysky NaUKMA*, vol. 21 (2003): 3-9.
- Morley, J. C. "The Slow Adjustment of Aggregate Consumption to Permanent Income". *Journal of Money, Credit and Banking*, no. 39 (2-3) (2007): 615-638.
- Manitsaris, A. "Estimating the European Union Consumption Function under the Permanent Income Hypothesis". *International Research Journal of Finance and Economics*, no. 2 (2006): 131-135.
- Oliskevych, M. O. *Ekonometrychne modeliuвання makroekonomichnykh protsesiv: Sukupne spozhyvannia. Dynamichni modeli z rozpodilenyi lahamy* [Econometric modeling of macroeconomic processes: total consumption. Dynamic models with distributed lags]. Lviv: VTs LNU imeni Ivana Franka, 2012.
- Romer, D. *Advanced Macroeconomics: The McGraw Hill Companies, Inc.*, 1996.
- Sultan, K., Luk'ianenko, I., and Horodnichenko, Yu. *Metodolohichni aspekty rozrobky ta praktychnoho zastosuvannia makroekonometrychnykh modelei (na prykladi Ukrainy)* [Methodological aspects of the development and practical application of macroeconomic models (for example, Ukraine)]. Kyiv: KM Academia, 2000.

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШЕРСТЕННИКОВ Ю. В.

УДК 330.45:334.012.64

Шерстенников Ю. В. Моделирование динамики основных экономических показателей предприятия

У статті розроблено економіко-математичну модель динаміки основних економічних показників підприємства, відображених у шести бухгалтерських рахунках з урахуванням логістики і взаємозв'язку з поточними характеристиками ринку та потребами споживачів продукції. Виконано застосування розробленої моделі для кількісного дослідження впливу рекламної компанії та сезонності на кількісні показники економічної діяльності підприємства. У програму роботи підприємства закладено внутрішні фінансово-господарські процедури, що забезпечують виробничий процес, а також зв'язок із постачальниками й покупцями (замовниками). Задаючи різні стартові умови, можна відстежити перехідні процеси й вихід (при сприятливих умовах) підприємства на стаціонарний режим роботи або його зупинку (при недоволі оборотних коштів). Створена модель містить досить багато параметрів, що дозволяє не просто досліджувати залежність роботи підприємства від зміни одного з них, але й оптимізувати економічні умови функціонування.

Ключові слова: моделювання, підприємство, економічні показники, ринок.

Рис.: 13. **Формул:** 22. **Бібл.:** 8.

Шерстенников Юрій Всеволодович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: hm001@ukr.net

УДК 330.45:334.012.64

Шерстенников Ю. В. Моделирование динамики основных экономических показателей предприятия

В статье разработана экономико-математическая модель динамики основных экономических показателей предприятия, отображенных в шести бухгалтерских счетах с учетом логистики и взаимосвязи с текущими характеристиками рынка и потребностями потребителей продукции. Выполнено применение данной модели для количественного исследования влияния рекламной компании и сезонности на количественные показатели экономической деятельности предприятия. В программу работы предприятия заложены внутренние финансово-хозяйственные процедуры, которые обеспечивают производственный процесс, а также связь с поставщиками и покупателями (заказчиками). Задавая разные стартовые условия, можно отследить переходные процессы и выход (при благоприятных условиях) предприятия на стационарный режим работы или его остановку (при недостатке оборотных средств). Созданная модель содержит много параметров, которые позволяют не просто исследовать зависимость работы предприятия от изменения одного из них, но и оптимизировать экономические условия функционирования.

Ключевые слова: моделирование, предприятие, экономические показатели, рынок.

Рис.: 13. **Формул:** 22. **Библ.:** 8.

Шерстенников Юрий Всеволодович – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: hm001@ukr.net

UDC 330.45:334.012.64

Sherstennykov Y. V. Modelling Dynamics of Main Economic Indicators of an Enterprise

The article develops an economic and mathematical model of dynamics of main economic indicators of an enterprise, reflected in six book-keeping accounts with consideration of logistics and interrelation with current market characteristics and needs of products consumers. It applies this model for a quantitative study of influence of an advertising campaign and seasonality upon quantitative indicators of economic activity of the enterprise. The enterprise operation programme includes internal financial and economic procedures, which ensure the production process, and also connection with suppliers and buyers (customers). When setting different initial conditions, it is possible to trace transitional processes and enterprise entering (under favourable conditions) the stationary mode of operation or its laying-off (in case of insufficiency of circulating funds). The developed model contains many parameters, which allow not only study of dependence of enterprise operation on alteration of one of them but also optimisation of economic conditions of functioning.

Key words: modelling, enterprise, economic indicators, market.

Pic.: 13. **Formulae:** 22. **Bibl.:** 8.

Sherstennykov Yuriy V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Dnipropetrovsk National University named after O. Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: hm001@ukr.net

Складання обґрунтованих програм розвитку підприємства потребує розробки динамічних моделей його виробничо-збутової діяльності, які охоплюють весь цикл виробництва (від закупки сировини, матеріалів і комплектуючих до зберігання і реалізації готової продукції), а також відбивають фінансову звітність підприємства за основними економічними показниками.

У цьому зв'язку привертають увагу роботи [1, 2]. У роботі [1] запропоновано модель, яка заснована на тому, що всі підприємства надають бухгалтерську звітність за єдиною формою. Представлена модель виробничого підприємства здатна відобразити широкий спектр економічних процесів, аналізувати результати, до яких приводять ті або інші зміни параметрів функціонування (які задаються зовнішніми умовами або реалізуються в результаті рішень,

прийнятих керівництвом (директором)). Водночас модель вимагає подальшого вдосконалювання й розширення, особливо в частині схем ринку, на який підприємство виходить зі своєю продукцією. З цією метою модель може бути доповнена рівняннями моделі з роботи [3], яка узагальнює основні ідеї роботи [2]

Мета статті – розробка економіко-математичної моделі динаміки основних економічних показників підприємства, відображених у шести бухгалтерських рахунках з урахуванням логістики і взаємозв'язку із поточними характеристиками ринку та потребами споживачів продукції; застосування розробленої моделі для кількісного дослідження впливу рекламної компанії та сезонності на кількісні показники економічної діяльності підприємства.

Схему модельного відображення основних принципів функціонування підприємства показано на рис. 1.

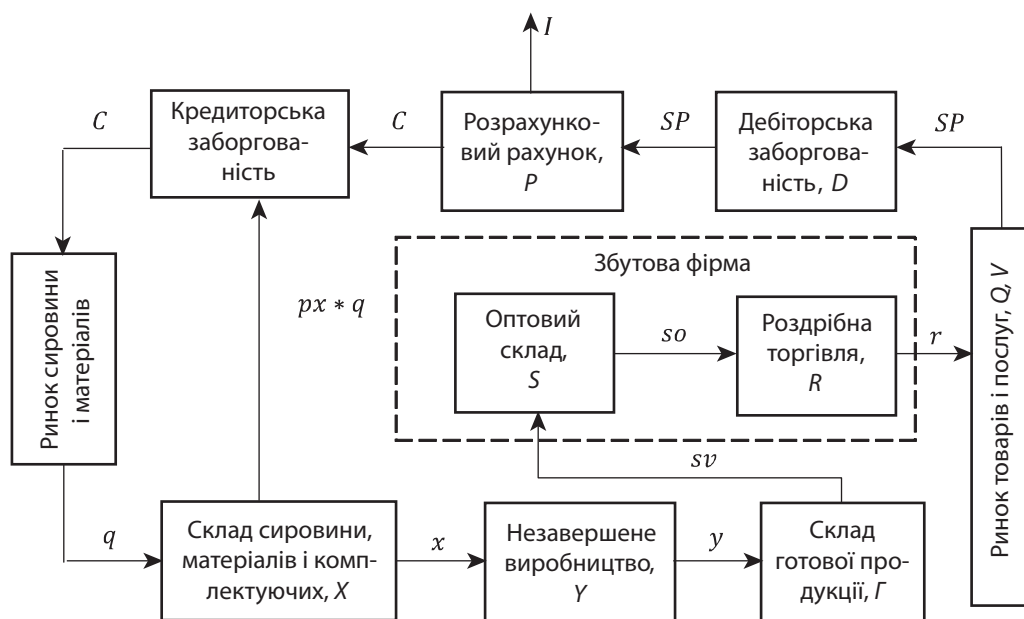


Рис. 1. Схема матеріальних і фінансових потоків на підприємстві

Модель, яка відповідає рис. 1, має дві складові. Перша – матеріальні потоки, що формуються в процесі виробничо-збутової діяльності; друга – бухгалтерські рахунки, які відповідають цим матеріальним потокам.

В основу моделі покладений «бухгалтерський» принцип обліку активів, пасивів, матеріальних і грошових потоків, що протікають через підприємство. Модель виробничого підприємства, містить шість бухгалтерських рахунків, на яких фіксуються основні економічні показники результатів його функціонування.

Основними гіпотезами, прийнятими при побудові моделі, є: припущення про випуск підприємством одного виду виробів і про наявність у підприємства одного постачальника. Замикається модель ринком факторів, з якого підприємство одержує сировину для виробництва продукції, і ринком товарів, на який відправляється (відвантажується) готова продукція, оплачувана покупцем (замовником).

У роботі [3] розроблено математичну модель, що описує роботу підприємства в умовах конкурентного ринку. Цю модель будемо застосовувати для розрахунку матеріальних потоків в такій модифікації:

$$r(t) = n \cdot R(t) \cdot [Q(t) - V(t)], \quad (1)$$

$$\frac{dV}{dt} = r(t) - k_1 \cdot V(t), \quad (2)$$

$$\frac{dR}{dt} = so(t) - r(t), \quad (3)$$

$$\frac{dS}{dt} = sv(t) - so(t), \quad (4)$$

$$\frac{d\Gamma}{dt} = y(t) - sv(t), \quad (5)$$

$$\frac{dY}{dt} = x(t) - y(t), \quad (6)$$

$$\frac{dX}{dt} = q(t) - x(t), \quad (7)$$

$$\frac{dA}{dt} = \sum_{j=1}^J IA_j \cdot \delta(t - t_j), \quad (8)$$

$$y_{\max}(t) = \min \left\{ \frac{A(t)}{a_1}, \frac{W(t)}{a_2}, \frac{P(t)}{a_3} \right\}, \quad (9)$$

$$so(t) = \min \left[r(t) \cdot \left(1 + \frac{Rm - R(t)}{Rm} \right), \frac{Rm - R(t)}{Rm}, \frac{S(t)}{T} \right], \quad (10)$$

де $y(t)$ – поточний темп виробництва товару (кількість одиниць товару, випущених в одиницю часу); $y_{\max}(t)$ – максимально можливий темп виробництва; r – темп продажу товару; S – кількість товару на оптовому складі; R – кількість товару в мережі роздрібно торгівлі; V – кількість товару у споживачів (ще не спожитого); Q – потенційний попит (повна кількість товару, що здатна миттєво задовольнити попит в умовах відсутності ажіотажного попиту); k_1 – темп споживання товару (відносний коефіцієнт споживання купленого товару в одиницю часу); n – коефіцієнт швидкості продажу товару; so – темп перевезень товару з оптового складу у мережу роздрібно торгівлі; A – вартість основних виробничих засобів (ОВЗ); IA_j – інвестиції, що залучаються в періоді $t = t_j$ на розвиток основних виробничих засобів; $A(t)$, $W(t)$, $P(t)$ – вартість основних виробничих засобів, робочої сили, оборотних засобів для моменту часу t , відповідно; a_1 , a_2 , a_3 – норми витрат відповідних ресурсів; Rm – максимальне значення товару в мережі роздрібно торгівлі; T – період дискретизації моделі.

При розрахунках виконувалось усереднення:

$$\bar{r}_i = \langle r \rangle_{i-3}^i, \quad \bar{so}_i = \langle so \rangle_{i-3}^i. \quad (11)$$

Рівняння (1) – (11) являють собою першу складову моделі підприємства. Перейдемо до формулювання другої складової моделі, яка відбиває фінансові потоки. Оскільки всі бухгалтерські документи прийнято оформляти на певну дату, то далі будемо записувати рівняння в скінченних різницях, вважаючи мінімальний крок за часом рівним одному дню ($T = 1$). Етапи виробничої діяльності та відповідні матеріальні потоки фіксуються у бухгалтерській звітності за допомогою шести рахунків. Ці рахунки складаються таким чином.

Рахунок *складу сировини* (матеріалів і комплектуючих) відображає наявність на цьому складі матеріальних цінностей, що надходять від постачальника, а потім передаються у виробництво. Вартість матеріальних цінностей на цьому складі становить на день $i + 1$:

$$X_{i+1} = X_i + px \cdot (q_i - x_i), \quad (12)$$

де q_i – приток сировини від постачальника в день i ; x_i – відтік сировини зі складу у виробництво; px – ціна одиниці сировини.

Рахунок *незавершеного виробництва* враховує як притоки й відтоки матеріальних цінностей, так і списання певних витрат на собівартість продукції

$$Y_{i+1} = Y_i + x_i + U_i + W_i^N + Z_i^N - p_0 \cdot y_i, \quad (13)$$

де U_i – нарахована й списана на собівартість продукції амортизація $U_i = \mu \cdot A_i$, μ – норма амортизації; W_i^N – заробітна плата (з нарахуваннями), віднесена на собівартість; Z_i^N – всі інші витрати, що списують на собівартість (такі як: плата за зберігання одиниці непроданого товару в одиницю часу (далі позначено k_2); транспортні витрати (z), оплата рекламної компанії в одиницю часу (далі – s) і т. ін.); $p_0 \cdot y_i$ – собівартість готової продукції, що пішла в день із виробництва на склад готової продукції (p_0 – собівартість одиниці продукції).

Рахунок *складу готової продукції* фіксує приход продукції, що враховується за собівартістю

$$G_{i+1} = G_i + p_0 \cdot (y_i - r_i), \quad (14)$$

де r_i – продукція, яка відправлена покупцям (враховується за собівартістю).

Реалізація продукції відбувається за ціною вище собівартості, тому при відправленні товару споживачеві приріст дебіторської заборгованості дорівнює $pr \cdot r_i$ (pr – ціна реалізації продукції) а загальна її динаміка описується співвідношенням

$$D_{i+1} = D_i + pr \cdot r_i - SP_i, \quad (15)$$

де $SP_i = pr \cdot r_i \cdot vr_i$ – потік платежів у рахунок погашення дебіторської заборгованості (vr_i – випадкова нормально розподілена величина із законом $N(1; 0,09)$), що йде від споживачів (з ринку товарів).

Розрахунковий рахунок акумулює гроші, що йдуть від споживачів SP_i . Через нього проходить оплата всіх витрат підприємства

$$P_{i+1} = P_i + SP_i - W_i^R - Z_i^R - t\Pi_l - C_i - I_i, \quad (16)$$

де W_i^R – реально виплачена заробітна плата; Z_i^R – інші реально оплачені потреби підприємства; Π_l – прибуток, що обчислюється один раз у квартал ($l = 90$ днів) або один раз у рік ($l = 360$) і податок на нього $t\Pi_l$, що виплачується по ставці ($t = 0,3$); C_i – кошти, що направляють постачальникові сировини; I_i – кошти, що залишаються в розпорядженні «директора» підприємства, які він повністю або частково вилучає з обороту (на виплату дивідендів, закупівлю нового обладнання, на соціальні або інші потреби).

Прибуток визначається як різниця між доходами й витратами за період I разом з нарахованою амортизацією:

$$\Pi_i = \sum_{i_0}^{i_0+I} [pr \cdot r_i - (U_i + W_i^R + Z_i^R + C_i)].$$

Рахунок розрахунків з постачальниками сировини (рахунок кредиторської заборгованості) збільшується при надходженні сировини (матеріалів і комплектуючих) на склад й убуває при погашенні з розрахункового рахунку заборгованості перед постачальником

$$K_{i+1} = K_i + px \cdot q_i - C_i. \quad (17)$$

Написані вище рівняння (1) – (17) являють собою модель матеріальних і фінансових потоків на підприємстві.

Модель (1) – (17) дає змогу враховувати вплив реклами та сезонності на фінансові показники роботи підприємства.

У роботі [4] був запропонований такий підхід до розрахунку додаткового внеску $QR(t)$ до ненасиченого попиту $Q - V(t)$:

$$\frac{dQR}{dt} = \frac{DR(t)}{dr} - \frac{QR(t)}{tr}, \quad (18)$$

де DR – перевершення витратів підприємства на рекламу над видатками конкурентів, dr – норма витрат на рекламу, tr – запізнювання.

Раніше використовувались моделі рекламної кампанії з такою самою математичною структурою, як і рівняння (18). Наприклад, це логістична крива Фергельст – Перля [5, 6]:

$$\frac{dQ}{dt} = \delta Q \frac{K - Q}{K}, \quad (19)$$

де K – потенційна (максимальна) місткість ринку; $\frac{K - Q}{K}$ – відносна вільна ніша на ринку (вільні можливості росту);

$1 - \frac{K - Q}{K}$ – конкурентний опір; $\frac{\delta Q - \frac{dQ}{dt}}{\frac{dQ}{dt}}$ – інтенсивність конкурентної боротьби.

Структуру, аналогічну моделі (18), має також модель Віделя і Вольфа, яка ґрунтується на такому зв'язку між обсягами продажів (у штуках або вартості) і такими факторами, як: рекламні витрати, реакція збуту на рекламу, рівень насиченості ринка товаром, норма падіння рівня реалізації при відсутності рекламування [7]:

$$\frac{\partial S}{\partial t} = rA \frac{M - S}{M} - bS, \quad (20)$$

де $\frac{\partial S}{\partial t}$ – зміна обсягів реалізації продукції залежно від витрат на рекламу; r – реакція обороту на рекламу (граничний виторг від реклами для $S = 0$); A – витрати на комплекс маркетингових комунікацій; M – рівень насичення ринку товаром (рівень місткості ринку); b – зменшення обсягів збуту (частка обсягу збуту, на яку даний обсяг зменшується при $A = 0$); S – обсяг продажу марки або фірми.

Рамки статті не дозволяють виконати порівняльний аналіз моделей (18), (19) і (20), тому ми обмежимося зауваженням, що модель (18) є більш зручною для використання разом із системою рівнянь (1) – (17). Крім того, параметри цієї моделі мають чітке економічне визначення. Тому для розрахунків впливу рекламної кампанії на результати економічної діяльності підприємства будемо використовувати рівняння (18).

Для того, щоб система рівнянь (1) – (18) була замкнутою, треба додати ще одне рівняння для визначення поточного значення виробничих потужностей $y(t)$ (у скінченно-різницевої формі y_i), тобто з'ясувати питання про те, які виробничі потужності буде мати виробництво за наявних матеріальних (включаючи робочу силу) і фінансових ресурсах. Для цього залучимо методіку складання динамічних балансових моделей (див. [8]). Запишемо рівняння балансу фінансових коштів підприємства (фірми) для деякого періоду часу i :

$$y_i \cdot U(i) + Z(i) = C_{ср}(i) + C_{кр}(i) + \sum_{z=1}^m y_{i-z} a_z \cdot pr + a_0 \cdot pr \cdot y_i. \quad (21)$$

Тут у лівій частині – необхідні витрати, а у правій – наявні фінансові кошти, що надійшли в період i : U_i – змінні витрати, що припадають на один виріб; Z_i – постійні витрати; $C_{ср}(i)$ – власні (резервні) фінансові кошти; $C_{кр}(i)$ – залучені кредити, які погашаються в періоди $(i+1)$, $(i+2)$... $(i+m)$; $X(i-u) \cdot a_u \cdot pr$ – виторг (дохід) від вироблених раніше в період $(i-u)$ виробів, що надходив в період i ; a_u – питома відносна вага реалізованих виробів, виготовлених у період $(i-u)$, виторг від яких надходить на рахунок підприємства в період i ; pr – продажна ціна одного виробу; $a_u pr$ – виторг від продажу частини виробів, виготовлених у період i та реалізованих у цей самий період, що припадає на один вироблений в період i виріб; a_0 – питома відносна вага реалізованих у період i виробів, виготовлених у той самий період; m – число періодів, необхідних для реалізації продукції.

У рівнянні (21) можуть бути відсутніми $C_{ср}(i)$ і $C_{кр}(i)$ (тобто $C_{ср}(i) = 0$ і $C_{кр}(i) = 0$). Величини a_u визначаються експериментально на підставі статистичного аналізу продажів виробів фірми на ринку за останні 2-3 роки, причому

$$\sum_{i=1}^u a_i = 1.$$

Змінні U_i та постійні Z_i витрати визначаються такими залежностями (усі величини в правих частинах рівностей відносяться до періоду i):

$$U(i) = \sum_{n=1}^{K_m} q_{Mn}^{(1)} C_{Mn}^{(1)} + \sum_{v=1}^{K_m} q_{Mv}^{(1)} C_{Mv}^{(1)} + q_{ЭП}^{(1)} C_{ЭП}^{(1)} + C_{ЭП.О}^{(1)} (1 + \beta_{ПФ} + \beta_{ФФС} + \beta_{ФМС} + \beta_{ФЗ}) - C_{возв}^{(1)},$$

$$Z(i) = \sum C_{кр}(i-1, i) \alpha_{кр} + Q_{ЭП.обсл} C_{ЭП}^{(1)} + Q_T C_T^{(1)} + C_{ар} + C_{мел} + C_{охр} + C_{ЭП.обсл}^{(1)} (1 + \beta_{ПФ} + \beta_{ФФС} + \beta_{ФМС} + \beta_{ФЗ}) + \gamma_{ам.о} C_0 + \gamma_{ам.зд} C_{зд} + C_{мар} + C_{ПР},$$

де $q_{Mn}^{(1)}$ – витрати n -го матеріалу на один виріб (вага); $q_{ЭП}^{(1)}$ – витрати електроенергії на виготовлення одного виробу (у квт.годинах); $q_T^{(1)}$ – витрати палива на виготовлення одного виробу; $C_{Mn}^{(1)}$ – вартість одиниці (ваги, площі) n -го матеріалу; $C_{Kv}^{(1)}$ – вартість одного комплектуючого v -го типу; $C_{ЭП.О}^{(1)}$ – обсяг заробітної плати персоналу, що безпосередньо задіяний у виробництві, на один виріб; $q_{Kv}^{(1)}$ – кількість комплектуючих v -го типу, використовуваних для складання одного виробу; $C_{ЭП}^{(1)}$ – вартість одиниці електроенергії; $\beta_{ПФ}$ – індекс платежів у пенсійний фонд; $\beta_{ФСС}$ – індекс платежів у фонд соціального страхування; $\beta_{ФМС}$ – індекс платежів у фонд медичного страхування; $\beta_{ФЗ}$ – індекс платежів у державний фонд зайнятості населення; $C_{возв}^{(1)}$ – вартість реалізаційних відходів на один виріб; $C_{кр}(i-1, i) \alpha_{кр}$ – вартість погашення кредиту в період i ; $ЭП_{обсл}$ – витрати електроенергії на невиробничі цілі; $Q_{т.обсл}$ – процентна ставка при поверненні кредиту; C_a – орендна плата за період i ; $C_{мел}$ – плата за телефонне обслуговування в період i ; $C_{охр}$ – вартість охорони; $C_{ЭП.обсл}$ – вартість заробітної плати обслуговуючого персоналу; K_m, K_k – число типів розмірів матеріалів і комплектуючих; $\gamma_{ам.о}$ – індекс амортизаційних відрахувань на основне обладнання в період i ; $\gamma_{ам.зд}$ – індекс амортиза-

ційних відрахувань на будинки в період i ; $C_{мар.об}$ – вартість заходів щодо маркетингу й збуту.

З виразу (21) можна визначити обсяг виробництва в періоді i :

$$y_i = \frac{C_{ср}(i) + C_{кр}(i) + \sum_{z=1}^m y_{i-z} a_z \cdot pr - Z(i)}{U(i) - a_0 \cdot pr}. \quad (22)$$

Рівняння балансу фінансових коштів (21) характеризує можливості підприємства придбати всі необхідні для виробництва y_i виробів матеріальні ресурси, оплатити працю персоналу підприємства, зробити відрахування на компенсацію витрачених основних засобів виробництва (на амортизацію обладнання й будинків), оплатити постійні витрати підприємства, платежі в позабюджетні фонди.

Замкнута система рівнянь (1) – (18), (22) представляє собою модель підприємства. Ця модель дозволяє досліджувати роботу підприємства як в режимі простого відтворення, так і при інвестиційному розвитку.

На підставі моделі (1) – (18), (22) виконуються імітаційні розрахунки роботи підприємства. Треба зазначити, що розрахунки виконувались для скінченно-різницевої форми рівнянь (1) – (10). Як період дискретизації моделі був обраний один день. Розрахунки за моделлю (1) – (18), (22) виконувались при таких значеннях параметрів: $px = 0,5$, $p_0 = 2$, $pr = 4$, $A_0 = 1,25 \cdot 10^4$, $WN = 2$, $P_0 = 25$, $a_1 = 2,083 \cdot 10^3$, $a_2 = 0,333$, $a_3 = 4,167$, $px = 0,5$, $p_0 = 2$, $pr = 4$, $\mu = 5,479 \cdot 10^{-4}$, $S_0 = 220$, $S_m = 300$, $so_0 = 0$, $R_0 = 100$, $R_m = 130$, $y_0 = 6,16$, $Q_0 = 450$, $V_0 = 6,16$, $k_1 = 0,5$, $k_2 = 0,01$, $r_0 = 3,082$, $n = 1,134 \cdot 10^{-4}$, $z = 0,031$, $\alpha = 0,02$, $s = 0,281$. Параметри в правій частині рівняння (22) обиралися виходячи з умови: $y_i \leq (y_i)_{\max}$, де $(y_i)_{\max}$ визначено за рівнянням (9).

При імітаційних розрахунках враховувались такі притаманні реальній виробничо-збутовій фірмі особливості. Вважалося, що поставки з ринку сировини на склад сировини (X) (див. рис. 1) відбуваються фіксованими дискретними партіями по 30 одиниць. Поставки готової продукції з виробничого складу (Γ) на оптовий склад також відбуваються дискретними партіями по 20 одиниць, тобто потоки q і sv дискретні. На відміну від них потоки x , y , so , r – неперервні. Це пояснює важливу роль оптового складу (або збутової фірми (S)) у логістиці підприємства: само підприємство не завжди може обслуговувати мережу роздрібної торгівлі (R) постачаючи їй дрібні партії товару (це вимагає значних транспортних та інших видатків) і перекладає цю функцію на збутову фірму (або оптовий склад). У моделі закладене «договірне правило», що постачальник сировини може відвантажити деяке визначене число партій (квантів) у борг, але якщо борг не погашається, відвантаження припиняються.

Коли кредиторська заборгованість знижена до застереженого рівня, постачальник відправляє партію сировини на підприємство, і наступного дня вона надходить на склад сировини (матеріалів і комплектуючих). У цей самий день змінюється величина кредиторської заборгованості на розрахунковому рахунку з постачальниками. Модель діє, поки вистає обігових коштів.

На рис. 2 – 7 представлені результати розрахунків за моделлю (1) – (18), (22) для випадку коли ціна реалізації продукції вдвічі перевищує собівартість. У цьому випадку має місце позитивна динаміка розрахункового рахунку (рис. 2).

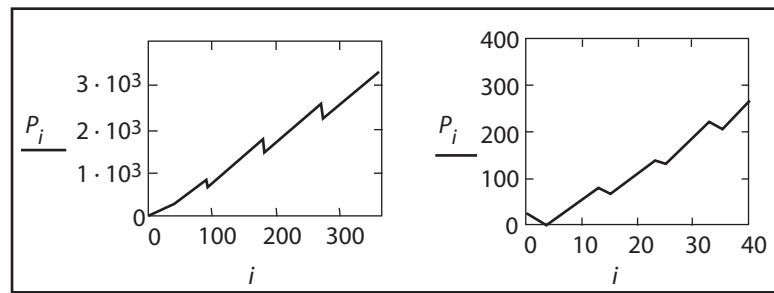


Рис. 2. Динаміка розрахункового рахунку для випадку коли ціна реалізації продукції вдвічі перевищує собівартість

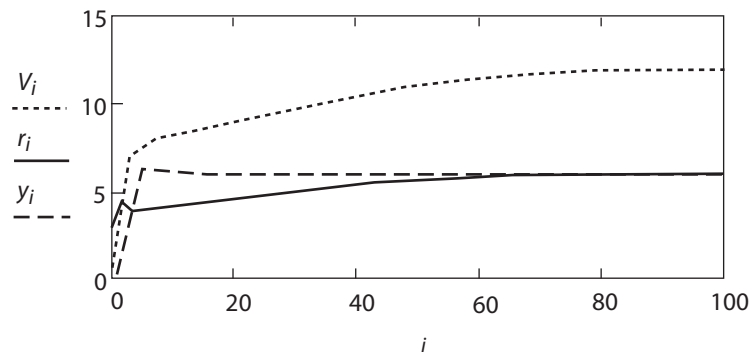


Рис. 3. Початковий етап роботи підприємства

Це означає, що обігових коштів достатньо і підприємство поступово виходить на повну загрузку і стаціонарний режим роботи встановлюється на 9 періоді (дні) ($y_i = 6$, при $i \geq 9$) від початку роботи (рис. 3). З рис. 3 видно, що ринок стабілізується приблизно на 65 періоді. При цьому, число продажів (r_i) досягає обсягів виробництва (y_i), а кількість неспожитого товару у споживачів (V_i) стабілізується на рівні 11,8.

На рис. 4 видно, що починаючи з періоду $i = 9$ вздовж виробничого ланцюга встановлюється відносна стабільність ($\nabla Y / Y \approx 1\%$), а починаючи з періоду $i = 65$ – повна стабільність у роботі підприємства.

Стрибокподібна зміна складських запасів сировини та готової продукції на рис. 4 обумовлена дискретним характером поставок сировини (q_i) на склад сировини та дискретними поставками готової продукції (sv_i) зі складу готової продукції на оптовий склад збутової фірми (рис. 5).

Той факт, що темп виробництва (y_i) відповідає темпу споживання (r_i) (див. рис. 3) веде до ритмічної роботи оптового складу (S) і мережі роздрібної торгівлі (R), що видно з рис. 6.

Дебіторська (D) і кредиторська (K) заборгованості змінюються, як показано на рис. 7. Незначне зростання дебіторської заборгованості до кінця року не створює ніяких проблем. Додатна дебіторська заборгованість фактично є фінансовим резервом, що сприяє стабільній роботі підприємства в разі, коли виникає нехватка обігових коштів.

У початковий момент підприємство може не мати власних обігових коштів, але все-таки може почати роботу, якщо постачальник сировини готовий відпустити 1 – 2 партії в кредит. Якщо нагромадження коштів відбувається досить швидко, то виробництво поступово завантажиться повністю й підприємство вийде на стаціонарний режим роботи. У цьому разі динаміка економічних показників підприємства буде відповідати рис. 2 – 7.

Результати розрахунків показаних на рис. 2 – 7 відповідають такому співвідношенню цін: ціна одиниці сировини – $px = 0,5$, ціна собівартості одиниці готової продукції –

$p_0 = 2$, ціна реалізації одиниці готової продукції – $pr = 4$. При цьому має місце значне зростання коштів на розрахунковому рахунку (P), як це показано на рис. 8. На рис. 8 також приведена динаміка розрахунковому рахунку (P_1) для випадку небажаного співвідношення цін: $px = 0,5$, $p_0 = 2$, $pr = 1$.

У разі якщо має місце зростання коштів на розрахунковому рахунку, директор може вилучати частину коштів (I) з розрахунковому рахунку. При цьому на розрахунковому рахунку будуть залишатися кошти в розмірі: $PCi = P_i - I_i$. На рис. 8 показана часова динаміка максимального обсягу коштів (I), що можуть вилучатись, – і при цьому обігових коштів (PC) буде вистачати для продовження виробництва – $(PC)_{\text{середнє}} = 82,38$.

Якщо ж в деякий момент достатнього нагромадження коштів не відбувається за рахунок певних форсмажорних обставин, то в роботі підприємства починають з'являтися паузи (рис. 9). При цьому запас товару на оптовому складі (S) виступає як стабілізуючий фактор: реалізація цього товару забезпечує підприємство необхідними оборотними коштами для продовження виробництва.

Якщо підприємство запроваджує рекламну компанію протягом всього планового періоду (один рік) і цей захід дозволяє, відповідно до рівняння (18), – збільшити поточний попит на 10% (рис. 10), то динаміка коштів на розрахунковому рахунку зміниться, як це показано на рис. 11.

Динаміка рівнів товару на оптовому складі (S) і в мережі роздрібної торгівлі (R) при наявності рекламної компанії буде відповідати рис. 12. Зменшення рівня товару на оптовому складі означає, що в цьому разі обсяги виробництва товару можуть бути збільшені.

У разі якщо попит на продукцію підприємства знає сезонних змін і ці зміни відповідають рівнянню:

$Q_i = Q_0 \cdot \left(1 + 0,25 \cdot \cos\left(\frac{2\pi}{365} \cdot i\right) \right)$, то це призведе до сезонної зміни економічних показників, як це показано на рис. 13.

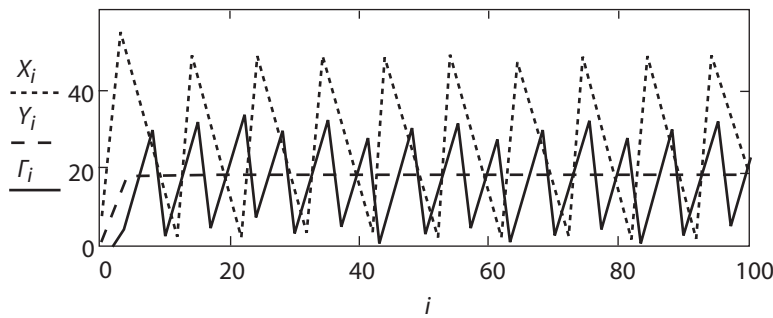


Рис. 4. Динаміка складських рівнів сировини (X), готової продукції (Γ) і рівня незавершеного виробництва (Y)

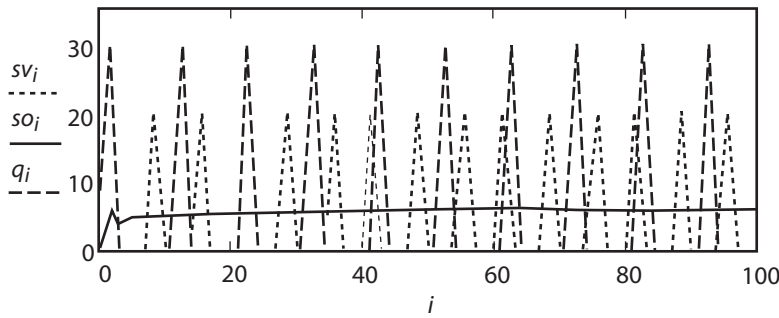


Рис. 5. Динаміка основних потоків

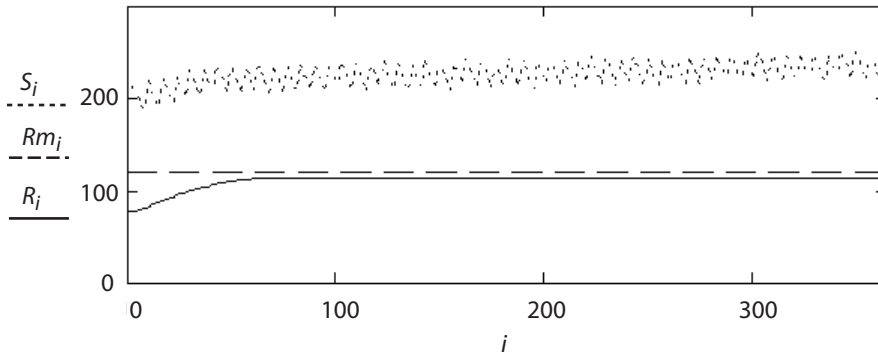


Рис. 6. Динаміка рівнів товару на оптовому складі (S) і в мережі роздрібної торгівлі (R)

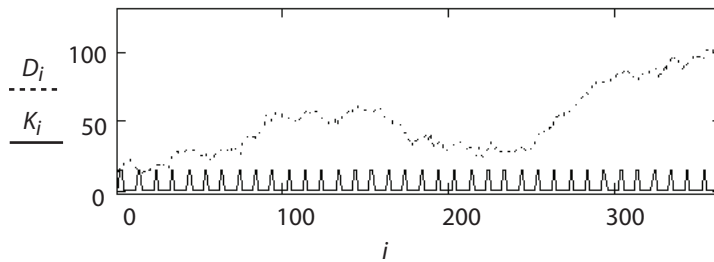


Рис. 7. Річна динаміка дебіторської (D) і кредиторської (K) заборгованостей

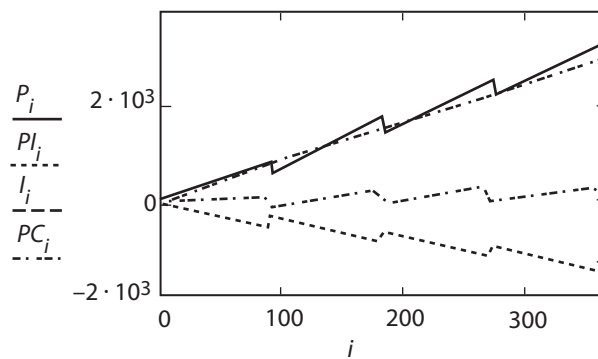


Рис. 8. Динаміка коштів на розрахунковому рахунку

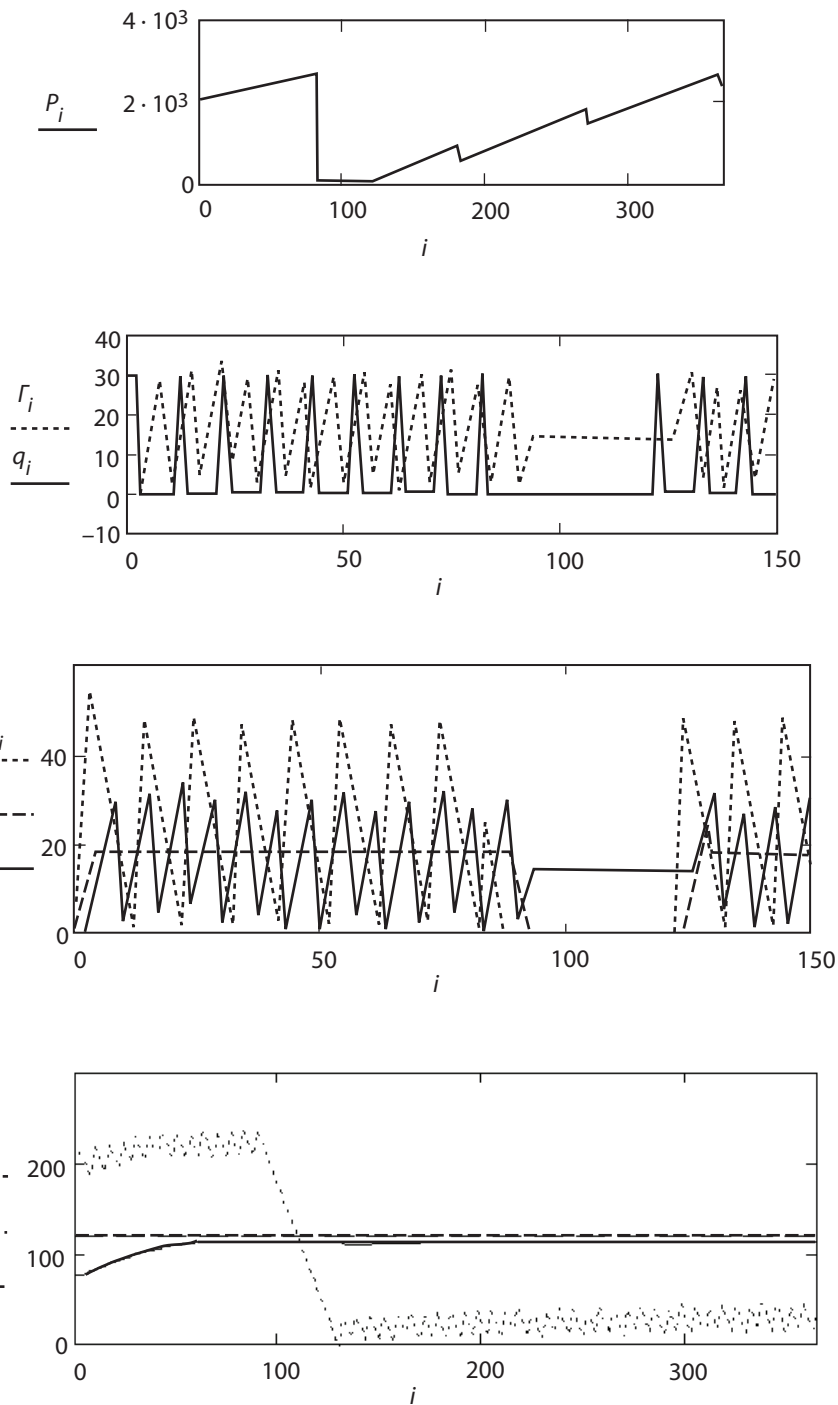


Рис. 9. Динаміка основних показників при нестачі обігових коштів

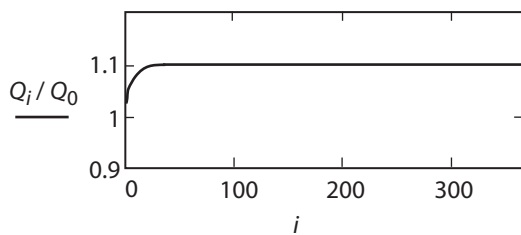


Рис. 10. Збільшення поточного попиту завдяки проведенню рекламної кампанії

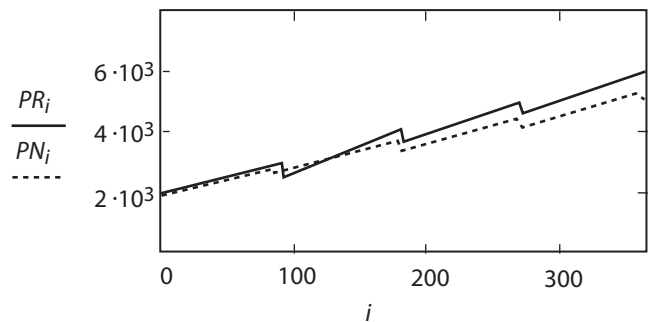


Рис. 11. Динаміка коштів на розрахунковому рахунку при наявності реклами (PR) і при відсутності (PN)

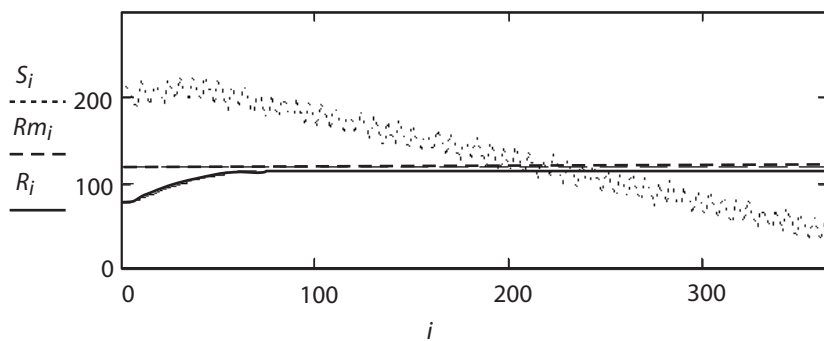


Рис. 12. Динаміка рівнів товару на оптовому складі (S_i) і в мережі роздрібно́ї торгівлі (R) при наявності рекламної компанії

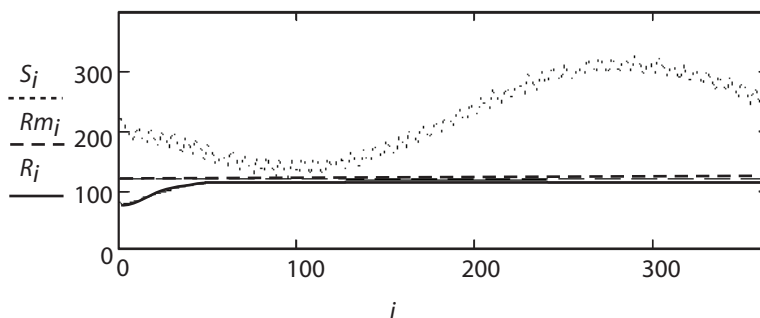
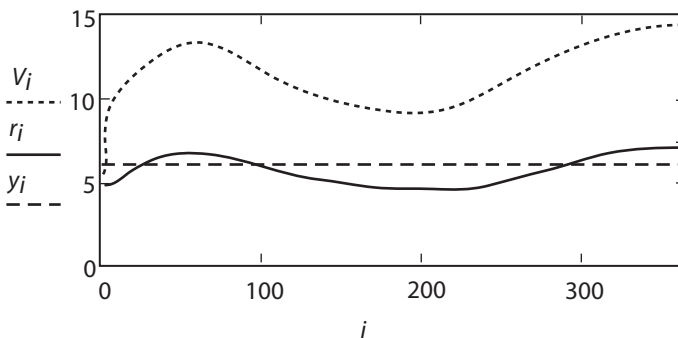


Рис. 13. Вплив сезонних коливань попиту на економічні показники

Привертає увагу та обставина, що в цьому разі на часовому інтервалі (120, 235) має місце повне завантаження мережі роздрібно́ї торгівлі ($R_i = Rm_i$).

ВИСНОВКИ

Розроблена у роботі модель дозволяє досліджувати роботу підприємства з урахуванням внутрішніх фінансово-господарських зв'язок, розрахунків з постачальниками й покупцями (замовниками) та враховувати особливості логістики підприємства. Задаючи різні стартові умови, можна відстежити перехідні процеси й вихід (при сприятливих умовах) підприємства на стаціонарний режим роботи або його зупинку (при недоволіку оборотних коштів).

Створена модель містить основні параметри підприємства, що дозволяє не просто досліджувати залежність роботи підприємства від зміни одного з них, але й оптимізувати економічні умови функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Серов А. Ю. Действующая компьютерная модель производственного предприятия / А. Ю. Серов, А. В. Сморгонский // Экономика и математические методы. – 2009. – Том 45. – № 3. – С. 40 – 47.

2. Горский А. А. Динамическая модель процесса производства, хранения и сбыта товара повседневного спроса / А. А. Горский, И. Г. Колпакова, Б. Я. Локшин // Известия РАН. Теория и системы управления. – 1998. – № 1. – С. 144 – 148.

3. Шерстенников Ю. В. Моделирование развития малого предприятия в условиях конкурентного рынка / Ю. В. Шерстенников // Бизнес Информ. – 2013. – № 7. – С. 129 – 135.

4. Шерстенников Ю. В. Моделирование дуополии с учетом логистики, обмеженого випуску і реклами підприємства / Ю. В. Шерстенников // Бизнес Информ. – 2013. – № 10. – С. 135 – 141.

5. Дятлов А. Н. Оптимизация маркетингового бюджета с использованием S-образных кривых функции спроса / А. Н. Дятлов, С. Ю. Артамонов // Экономический журнал ВШЭ. – 1999. – № 4. – С. 529 – 542.

6. Чайников В. Прогнозирование продаж продукции промышленного назначения / В. Чайников // Маркетинг. – 2008. – № 6. – С. 21 – 27.

7. Лысенко Ю. Г. Эффективное управление рекламным бизнесом / Лысенко Ю. Г., Дынчев С. В., Гнатушенко В. В., Челахов С. В., Демьянов В. М.; Под ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: Дон-Ну, 2003. – 228 с.

8. Марюта А. Н. Экономико-математическое моделирование и оптимизация управления организациями: монография / А. Н. Марюта, Н. Е. Бойцун. – Днепропетровск: Изд-во ДДУ. – 2001. – 540 с.

REFERENCES

Chaynikov, V. "Prognozirovanie prodazh produktsii promyshlennogo naznacheniia" [Forecasting sales of industrial production]. *Marketing*, no. 6 (2008): 21-27.

Diatlov, A. N., and Artamonov, S. Yu. "Optimizatsiia marketingovogo biudzheta s ispolzovaniem S-obraznykh krivykh funktsii sprosa" [Optimizing the marketing budget by using S-shaped curves of the demand function]. *Ekonomicheskii zhurnal VShE*, no. 4 (1999): 529-542.

Gorskiy, A. A., Kolpakova, I. G., and Lokshin, B. Ya. "Dinamicheskaia model protsessa proizvodstva, khraneniia i sbyta tovara povsednevnogo sprosa" [The dynamic model of the process of production, storage and marketing of FMCG]. *Izvestiia RAN. Teoriia i sistemy upravleniia*, no. 1 (1998): 144-148.

Lysenko, Yu. G., Dynchev, S. V., and Gnatushenko, V. V. *Effektivnoe upravlenie reklamnym biznesom* [Effective management of the advertising business]. Donetsk: DonNu, 2003.

Mariuta, A. N., and Boytsun, N. E. *Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie i optimizatsiia upravleniia organizatsiiami* [Economic-mathematical modeling and optimization of the management of organizations]. Dnepropetrovsk: DDU, 2001.

Serov, A. Yu., and Smorgonskiy, A. V. "Deystvuiushchaia kompiuternaia model proizvodstvennogo predpriatiia" [The current computer model of the industrial enterprise]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 45, no. 3 (2009): 40-47.

Sherstennykov, Yu. V. "Modeliuvannia duopolii z urakhuvanniam lohistyky, obmezhenoho vypusku i reklamy pidpriemstva" [Simulation duopoly considering logistics, limited release and advertising company]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 135-141.

Sherstennykov, Yu. V. "Modeliuvannia rozvytku maloho pidpriemstva v umovakh konkurentnoho rynku" [Simulation of a small business in a competitive market]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 129-135.

UDK 336.764

ФОРМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

© 2014 КРАСНОВА І. В.

UDK 336.764

Краснова І. В. Форми інформаційної ефективності фінансового ринку

Мета статті полягає в дослідженні форм ефективного інформаційного забезпечення функціонування фінансового ринку. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, фінансовий ринок розглянуто як системне явище. По аналогії з технічними науками запропоновано модель ринку, що складається з обслуговуючої системи (у вигляді інформації) та системи забезпечення (очікування учасників), поєднання яких становить систему управління. Інформація в цій моделі є основою рушійною силою: вона знаходиться на вході системи; перетворюється в очікування учасників усередині системи; надходить на вихід у формі ціни фінансового активу. Цей рух є безперервним, і, відповідно, ефективність ринку залежить від інформації та ступеня її сприйняття ринком. У статті надано характеристику трьом гіпотезам про форми ефективності ринку, визначено їх переваги та недоліки з позиції фундаментального та технічного аналізу, наведено практичний приклад оцінки інформації у квазі-сильній формі інформаційної ефективності фінансового ринку. Визначено причини, згідно з якими при однаковій інформації, що є в розпорядженні учасників ринку, кожен може отримати або не отримати дохід від її використання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня інформаційної ефективності вітчизняного ринку, обсягу, якості та потреб у певному наборі інформації, що впливає на формування ціни фінансових активів, що обертаються на ринку.

Ключові слова: інформація, фінансовий ринок, ефективний ринок, форми ефективності, інформаційна ефективність, фінансовий актив.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Краснова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

UDK 336.764

Краснова И. В. Формы информационной эффективности финансового рынка
Цель статьи заключается в исследовании форм эффективного информационного обеспечения функционирования финансового рынка. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, финансовый рынок рассмотрен как системное явление. По аналогии с техническими науками предложена модель рынка, состоящая из обслуживающей системы (в виде информации) и системы обеспечения (ожидания участников), сочетание которых составляет систему управления. Информация в этой модели является основной движущей силой: она находится на входе системы; превращается в ожидание участников внутри системы; поступает на выход в виде цены финансового актива. Это движение является непрерывным, и, соответственно, эффективность рынка зависит от информации и степени ее восприятия рынком. В статье охарактеризованы три гипотезы о формах эффективности рынка, определены их преимущества и недостатки с позиции фундаментального и технического анализа, приведен практический пример оценки информации в квази-сильной форме информационной эффективности рынка. Определены причины, согласно которым при одинаковой информации, имеющейся в распоряжении участников рынка, каждый может получить либо не получить доход от ее использования. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение степени информационной эффективности отечественного рынка, объема, качества и потребностей в определенном наборе информации, влияющей на формирование цены финансовых активов, обращающихся на рынке.

Ключевые слова: информация, финансовый рынок, эффективный рынок, формы эффективности, информационная эффективность, финансовый актив.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Краснова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

UDC 336.764

Krasnova I. V. Forms of Information Efficiency of the Financial Market

The goal of the article lies in the study of forms of efficient information support of functioning of the financial market. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers the financial market as a system phenomenon. The article offers, by analogy with technical sciences, a market model that consists of the servicing system (in the form of information) and support system (waiting of participants), combination of which makes the management system. Information in this model is the main driving force: it is at the inlet of the system, is transformed into participants waiting inside the system, and arrives to the outlet as the price of the financial asset. This movement is continuous and, consequently, market efficiency depends on information and degree of its perception by the market. The article characterises three hypotheses about forms of market efficiency, identifies their advantages and shortcomings from the position of fundamental and technical analysis, and provides a practical example of assessment of information in the quasi-strong form of information efficiency of the market. The article identifies the reasons, pursuant to which, while market participants have similar information, each might or might not obtain income from its use. The prospect of further studies in this direction is identification of the degree of information efficiency of the domestic market, volume, quality and needs in a certain range of information, which influences price formation of financial assets that circulate in the market.

Key words: information, financial market, efficient market, forms of efficiency, information efficiency, financial asset.

Pic.: 3. **Bibl.:** 9.

Krasnova Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

REFERENCES

Chaynikov, V. "Prognozirovanie prodazh produktsii promyshlennogo naznacheniia" [Forecasting sales of industrial production]. *Marketing*, no. 6 (2008): 21-27.

Diatlov, A. N., and Artamonov, S. Yu. "Optimizatsiia marketingovogo biudzheta s ispolzovaniem S-obraznykh krivyykh funktsii sprosa" [Optimizing the marketing budget by using S-shaped curves of the demand function]. *Ekonomicheskii zhurnal VShE*, no. 4 (1999): 529-542.

Gorskiy, A. A., Kolpakova, I. G., and Lokshin, B. Ya. "Dinamicheskaya model protsessa proizvodstva, khraneniia i sbyta tovara povsednevnogo sprosa" [The dynamic model of the process of production, storage and marketing of FMCG]. *Izvestiia RAN. Teoriia i sistemy upravleniia*, no. 1 (1998): 144-148.

Lysenko, Yu. G., Dynchev, S. V., and Gnatushenko, V. V. *Effektivnoe upravlenie reklamnym biznesom* [Effective management of the advertising business]. Donetsk: DonNu, 2003.

Mariuta, A. N., and Boytsun, N. E. *Ekonomiko–matematicheskoe modelirovanie i optimizatsiia upravleniia organizatsiiami* [Economic-mathematical modeling and optimization of the management of organizations]. Dnepropetrovsk: DDU, 2001.

Serov, A. Yu., and Smorgonskiy, A. V. "Deystvuiushchaia kompiuternaia model proizvodstvennogo predpriiatiia" [The current computer model of the industrial enterprise]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 45, no. 3 (2009): 40-47.

Sherstennykov, Yu. V. "Modeliuvannia duopolii z urakhuvanniam lohistyky, obmezhenoho vypusku i reklamy pidpriemstva" [Simulation duopoly considering logistics, limited release and advertising company]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 135-141.

Sherstennykov, Yu. V. "Modeliuvannia rozvytku maloho pidpriemstva v umovakh konkurentnoho rynku" [Simulation of a small business in a competitive market]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 129-135.

УДК 336.764

ФОРМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

© 2014 КРАСНОВА І. В.

УДК 336.764

Краснова І. В. Форми інформаційної ефективності фінансового ринку

Мета статті полягає в дослідженні форм ефективного інформаційного забезпечення функціонування фінансового ринку. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, фінансовий ринок розглянуто як системне явище. По аналогії з технічними науками запропоновано модель ринку, що складається з обслуговуючої системи (у вигляді інформації) та системи забезпечення (очікування учасників), поєднання яких становить систему управління. Інформація в цій моделі є основою рушійною силою: вона знаходиться на вході системи; перетворюється в очікування учасників усередині системи; надходить на вихід у формі ціни фінансового активу. Цей рух є безперервним, і, відповідно, ефективність ринку залежить від інформації та ступеня її сприйняття ринком. У статті надано характеристику трьом гіпотезам про форми ефективності ринку, визначено їх переваги та недоліки з позиції фундаментального та технічного аналізу, наведено практичний приклад оцінки інформації у квазі-сильній формі інформаційної ефективності фінансового ринку. Визначено причини, згідно з якими при однаковій інформації, що є в розпорядженні учасників ринку, кожен може отримати або не отримати дохід від її використання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня інформаційної ефективності вітчизняного ринку, обсягу, якості та потреб у певному наборі інформації, що впливає на формування ціни фінансових активів, що обертаються на ринку.

Ключові слова: інформація, фінансовий ринок, ефективний ринок, форми ефективності, інформаційна ефективність, фінансовий актив.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Краснова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

УДК 336.764

Краснова И. В. Формы информационной эффективности финансового рынка
Цель статьи заключается в исследовании форм эффективного информационного обеспечения функционирования финансового рынка. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, финансовый рынок рассмотрен как системное явление. По аналогии с техническими науками предложена модель рынка, состоящая из обслуживающей системы (в виде информации) и системы обеспечения (ожидания участников), сочетание которых составляет систему управления. Информация в этой модели является основной движущей силой: она находится на входе системы; превращается в ожидания участников внутри системы; поступает на выход в виде цены финансового актива. Это движение является непрерывным, и, соответственно, эффективность рынка зависит от информации и степени ее восприятия рынком. В статье охарактеризованы три гипотезы о формах эффективности рынка, определены их преимущества и недостатки с позиции фундаментального и технического анализа, приведен практический пример оценки информации в квази-сильной форме информационной эффективности рынка. Определены причины, согласно которым при одинаковой информации, имеющейся в распоряжении участников рынка, каждый может получить либо не получить доход от ее использования. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение степени информационной эффективности отечественного рынка, объема, качества и потребностей в определенном наборе информации, влияющей на формирование цены финансовых активов, обращающихся на рынке.

Ключевые слова: информация, финансовый рынок, эффективный рынок, формы эффективности, информационная эффективность, финансовый актив.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Краснова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

UDC 336.764

Krasnova I. V. Forms of Information Efficiency of the Financial Market

The goal of the article lies in the study of forms of efficient information support of functioning of the financial market. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers the financial market as a system phenomenon. The article offers, by analogy with technical sciences, a market model that consists of the servicing system (in the form of information) and support system (waiting of participants), combination of which makes the management system. Information in this model is the main driving force: it is at the inlet of the system, is transformed into participants waiting inside the system, and arrives to the outlet as the price of the financial asset. This movement is continuous and, consequently, market efficiency depends on information and degree of its perception by the market. The article characterises three hypotheses about forms of market efficiency, identifies their advantages and shortcomings from the position of fundamental and technical analysis, and provides a practical example of assessment of information in the quasi-strong form of information efficiency of the market. The article identifies the reasons, pursuant to which, while market participants have similar information, each might or might not obtain income from its use. The prospect of further studies in this direction is identification of the degree of information efficiency of the domestic market, volume, quality and needs in a certain range of information, which influences price formation of financial assets that circulate in the market.

Key words: information, financial market, efficient market, forms of efficiency, information efficiency, financial asset.

Pic.: 3. **Bibl.:** 9.

Krasnova Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: iryna_krasnova@i.ua

Фінансовий ринок характеризується тим, що він є найбільш інформаційно насиченим сектором економіки. Інформація на фінансовому ринку несе досить значне функціональне навантаження. При цьому прийнято виділяти дві його складові: по-перше, інформація на фінансовому ринку є фактором, що забезпечує його функціонування; а, по-друге, вона є фактором прийняття економічних і фінансових рішень для учасників ринку. Тим самим можна стверджувати, що функціонування сучасного фінансового ринку неможливе без відповідного інформаційного наповнення [1].

На сучасному етапі розвитку вітчизняного фінансового ринку стає зрозумілим, що формування відповідного інформаційного забезпечення під дією ринкового механізму відбувається надто повільно, не відповідає потребам учасників фінансових відносин. Як наслідок Україна залишається на периферії світових фінансових процесів, ризики для суб'єктів господарювання підвищуються, виникає загроза макроекономічній стабільності.

Метою статті є дослідження форм ефективного інформаційного забезпечення функціонування фінансового ринку.

Незважаючи на важливість інформації у функціонуванні фінансового ринку, вона, як окремий об'єкт дослідження, здебільшого залишається поза межами уваги науковців. Дослідження проблем інформаційного забезпечення функціонування фінансового ринку займалися такі вітчизняні та західні науковці, як С. О. Бірюк, А. Т. Головкин, О. М. Іваницька, Р. С. Квасницька, Ю. М. Сафонов [2, 3, 4, 7, 1], Баумоль Б. [6]. Разом з тим у вказаних роботах увага приділяється або аналізу безпосередньо біржової інформації, або інформація розглядається як продукт діяльності спеціалізованих інститутів. Проте малодослідженим залишається питання вивчення інформації з позиції фінансового ринку, як елемента, що визначає форму ефективності ринку, та, відповідно, формує поведінку економічних суб'єктів – учасників ринку, з позиції управління фінансовими активами.

Фінансовий ринок – це системне явище. Вивчення внутрішніх характеристик системи є безпосередньо її описом, що полягає в побудові моделі даної системи. По аналогії з технічними науками фінансовий ринок можна представити як систему, що складається з обслуговуючої та забезпечуючої системи, поєднання яких відбувається в межах операційної системи та у взаємодії з системою управління (рис. 1). Основна їх функція – забезпечення прийняття рішень економічними суб'єктами – учасниками ринку та їх вираження у ціні фінансового активу, щодо якого прийнято рішення про купівлю/продаж.

Ціна фінансового ринку становить систему споживання. Ціна уособлює інформацію про фундаментальну цінність активу для суб'єктів ринку.

Кількість інформації, яка міститься в системі, залежить від кількості елементів цієї системи та числа станів, в яких може знаходитися кожен з елементів. Інформація, яку учасники отримують у зовнішньому середовищі, мотивує їх до певних дій на фінансовому ринку. Головними якісними характеристиками цієї інформації є повнота, достовірність та цінність. Інформація буде корисною тільки в тому випадку, якщо у відповідь є реакція. Отримавши інформацію, учасники реагують на неї купівлею чи продажем якогось активу. Так формується ринкова ціна, яка інтегрує знання всіх інвесторів на фінансовому ринку.

При вирішенні питання про оптимальний потік інформації необхідно пам'ятати, що мова йде не про кількість інформації на фінансовому ринку «взагалі», а про інформаційні характеристики того чи іншого процесу, який відбувається на цьому ринку, того чи іншого аспекту функціонування ринку за певних умов, або з точки зору учасника, який знаходиться на ринку та має на цю мить певну зацікавленість. Потужність, важливість потоку інформації в багатьох випадках залежить від рівня агрегованості фінансового активу у фінансовий ринок (це відіграє важливу роль, бо на практиці визначає здатність активу до обміну, з урахуванням дохідності та ризику).

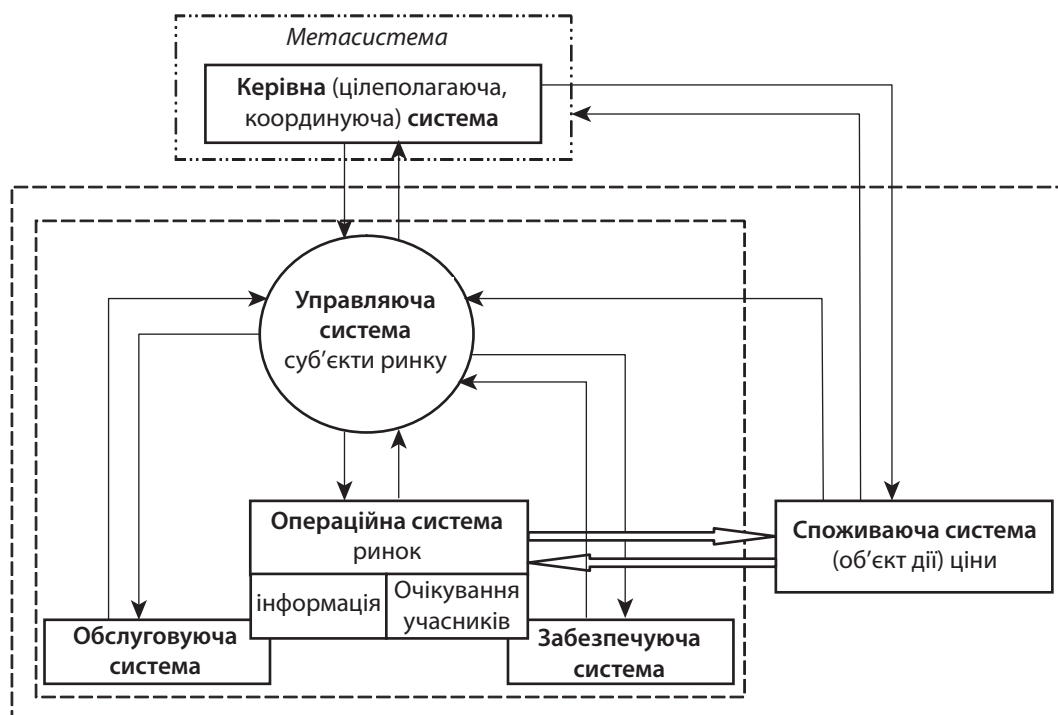


Рис. 1. Структурна схема системи фінансового ринку (складено автором)

Відповідно, специфікою фінансового ринку є те, що його в більшому ступені потрібно сприймати як інформаційно-операційну систему, на вхід якої поступають різноманітні дані. Проте інформаційна ефективність фінансового ринку не є автоматичною. Чим вище він розвинений, чим ближче він до «ідеального», тим більше шансів, що гіпотеза інформаційної ефективності не буде відкинута. Для перевірки її дієвості на даному ринку зазвичай враховуються ряди цін. Щоб точно визначити, що мається на увазі під терміном «враховує», наведемо наочний приклад. При покупці автомобіля продавець не попередив, що після ДТП машина ремонтувалася і фарбувалася наново. Відповідно, при формуванні ціни ця інформація не враховувалася. Якщо вона стане відомою, угода або не відбудеться, або ціна автомобіля зміниться.

З усього вищесказаного випливає простий висновок: якщо ринок є інформаційно ефективним, то ринкова ціна враховує всю інформацію (рис. 2).

Існує три основні типи інформації:

- ✦ *історична* (історія цін угод, котирувань, торговельні обсяги – взагалі вся минула інформація, що стосується торгівлі активами);
- ✦ *уся загальнодоступна поточна інформація* (про політичну структуру, економічна статистика і прогнози, відомості про прибутки та дивіденди корпорацій, тобто все, що можна почерпнути з публічно доступних джерел);
- ✦ *приватна інформація* (крім публічно доступна врахована і непублічна (інсайдерська) інформація,

наявна, наприклад, у менеджерів компанії щодо перспектив останньої).

Одна з основних функцій фінансового ринку – інформаційна. Уся інформація акумулюється, а потім розподіляється між його учасниками.

У результаті обробки інформаційної «сировини» усередині системи, вона перетворюється у «готову продукцію» – ціни на фінансові інструменти, що обертаються на ринку. Відповідно вважаємо, що оцінка інформації – це спроба дати відповіді на три класичні питання для будь-якого інвестора: наскільки справедливо ринок оцінює той чи інший актив? чи відповідає ризик вкладень потенційній дохідності фінансового активу? купувати чи продавати?

У процесі еволюції ринок сформував власні алгоритми, механізми оцінки всього, що відбувається, унаслідок чого різнобічна, окрема, часто незначна інформація переробляється і постає перед учасниками як істина у вигляді сформованих цін. Дані про ринкові ціни поступають на вихід інформаційної системи, і в подальшому знову надходять на фінансовий ринок, але вже у вигляді історичної інформації.

Ефективність такої системи (у нашому випадку – фінансового ринку) характеризується її здатністю до адекватного сприйняття максимально можливих обсягів вхідної інформації та швидкої її переробки, тобто трансформації всієї цієї інформації в нові значення ринкових цін. Відтак вони (ринкові ціни) передають інформацію від одних до інших суб'єктів ринку. Зміна цін фінансових інструментів – практично єдина можлива форма реакції ринку, на вхідну

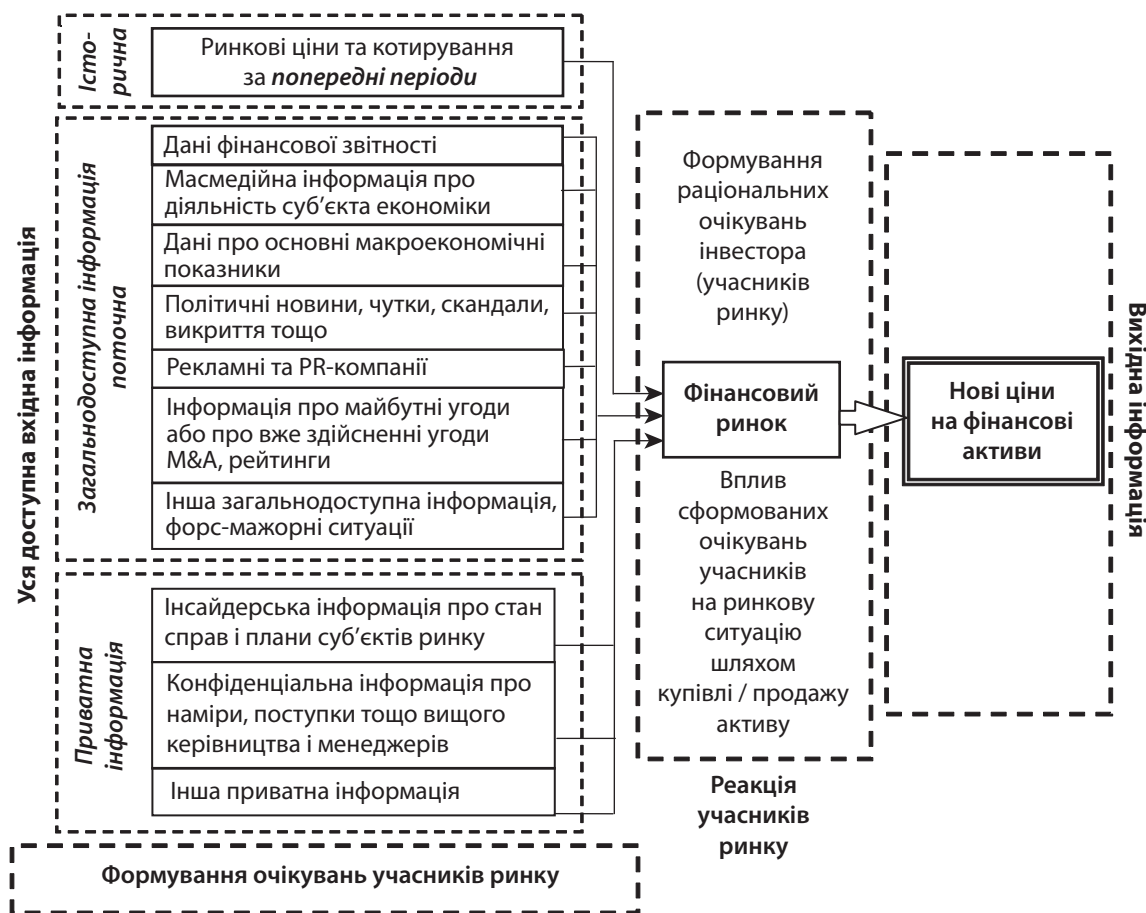


Рис. 2. Фінансовий ринок як інформаційно-операційна система (складено автором)

інформацію. Переважна більшість суб'єктів ринку чекають саме такої реакції від ринку. Коли учасники ринку використовують усю доступну інформацію, ринкові ціни стають сигналом для прийняття ними фінансових рішень. Напряму руху ціни активу та поведінка суб'єктів ринку визначають інвестиційну стратегію.

Важко знайти правильну відповідь на те, які механізми дозволяють ринку саме так оцінювати інформацію, що надходить на ринок, які процеси при цьому задіяні. Одне залишається очевидним: питання, пов'язані з виявленням інформації, на основі якої приймаються рішення учасниками про купівлю/продаж фінансових активів, дуже важливі для практичної діяльності, і їм слід приділяти пильну увагу.

Інформаційно бідний ринок узагальнено можна визначити як такий, у якому можливі нульові стаціонарні стани багатьох або більшості його локальних сегментів. Тобто при будь-якому скільки завгодно великому вартісному обсязі потоків на такому ринку вони досить швидко (залежно від швидкості обігу грошей) зосередяться в незначній кількості сегментів, залишивши переважну частину фінансового ринку поза увагою інвесторів. Зокрема, український фінансовий ринок, який на теперішній час тільки розвивається, напевно можна назвати інформаційно ефективним, у структурі торгів домінують операції з державними цінними паперами (68% від загального обсягу операцій за результатами 2012 р.).

На відміну від людини ринок неупереджено сприймає інформацію, що надходить до відома і як найскоріше доводить до учасників нові ціни фінансових інструментів. Іншими словами, володіння всією доступною інформацією дає можливість грамотному інвесторові точно спрогнозувати майбутні доходи за активом і застосувати адекватну ціну. Вочевидь, якщо ринкова ціна абсорбує в себе всю наявну інформацію, що має пряме або непряме відношення до конкретного суб'єкта (його минулого, сьогодення і майбутнього), то вона в точності відповідатиме розрахованій справедливій (внутрішній) вартості активу. Ринок, на якому ринкова ціна будь-якого фінансового активу завжди дорівнює його внутрішній вартості, називається *абсолютно ефективним*.

Гіпотеза ефективного ринку – це теорія ринкового ціноутворення, яка враховує раціональні сподівання у визначенні ціни активу [8]. Згідно з класичним визначенням нобелівського лауреата 2013 р. Юджина Фама (Eugene F. Fama), ефективний ринок – це ринок, ефективний в переробці інформації на теперішню мить. Ціни на ефективному ринку повністю відображують наявну інформацію. Іншими словами, ринок є ефективним щодо будь-якої інформації, якщо вона відразу і повністю відбивається у вартості фінансового активу. Ефективний, справедливий ринок дає розуміння того, наскільки справедливо змінюються ціни залежно від вхідної інформації. Ефективний ринок пов'язаний зі спредами, тобто якщо ринок ефективний, то ліквідність збільшується, спреди звужуються [9].

Ефективність ринку залежить: по-перше, від швидкості зміни цін при надходженні нової інформації; по-друге, від правильності відображення інформації у цінах (якість відображення інформації). Предмет теорії ефективного ринку – інформаційний ефект. На основі цього виділяють *три форми гіпотези про ефективність ринку:*

1) слабка форма гіпотези, при якій сформована ціна враховує історичні дані;

2) квазі-сильна форма гіпотези (іноді зустрічається назва «середня форма»), де ціна враховує загальнодоступні відомості;

3) сильна форма, при якій сформована ціна враховує усю інформацію, в тому числі приватну.

Вважається, що ринок має *слабку міру ефективності*, якщо вартість активу враховує всі історичні дані про ціни та обсяги торгів, що узагальнені в динаміці котирувань за попередні періоди. Якщо ринок ефективний у такому сенсі, це означає, що при використанні учасником стратегій, які ґрунтуються на обліку ринкової історії, не варто чекати регулярного виграшу та неможливо отримати надприбуток. Відповідно можна припустити, що практично будь-який організований ринок (біржа), на якому налагоджена система інформування про зміну цін, володіє слабкою мірою ефективності. Досить часто слабка форма ототожнюється з гіпотезою «випадкового блукання».

Таке формулювання гіпотези інформаційної ефективності зазвичай зустрічає різкі заперечення з боку прихильників технічного аналізу. Вони сприймають слабку форму гіпотези як спробу відмови від значної кількості методів (більше як 100), заснованих на аналізі історичних рядів. Ґрунтуючись на теорії інформаційної ефективності, можна сказати, що успіх тієї чи іншої торгової стратегії, розробленої при використанні технічного аналізу, завжди буде тимчасовим. Він заснований на поточній неефективності конкретного ринку. Проте ефективність відновлюється, зокрема, за рахунок тих, хто шукає елементи неефективності і намагається їх використовувати.

Інформаційна ефективність у квазі-сильній формі включає в себе слабку, адже ринкова інформація є відкритою. Крім того, у поточних ринкових цінах знаходять віддзеркалення дані про виробничо-фінансову діяльність компаній – емітентів цінних паперів і про загальні політико-економічні обставини, економічну статистику і прогнози, відомості про прибутки та дивіденди корпорацій – усе, що можна почерпнути з публічно доступних джерел інформації. Іншими словами, усе те, на чому засновані методи фундаментального аналізу.

Прийнято вважати, що середньоефективними є найбільш відомі в світі організовані фондові ринки: СВОЕ, NYSE, Лондонська фондова біржа тощо. Вони пропонують учасникам не тільки технічні засоби обробки інформації, а й надають різну інформацію в режимі реального часу. Дослідження показують, що на таких ринках будь-яка нова загальнодоступна інформація знаходить віддзеркалення в ціні в день, навіть час і хвилину свого оприлюднення, тобто вона відразу стає відомою всім учасникам ринку, тому можливість монопольного володіння і вигідного використання такої інформації окремими гравцями практично виключена.

Як приклад розглянемо вплив інформації на динаміку курсу EUR/USD у другій половині грудня 2013 р. Ситуація в економіці США (відсутність можливостей створення нових робочих місць) не викликала сподівань на скорочення щомісячних покупок цінних паперів у межах програми QE3 (третій цикл політики кількісного пом'якшення, розпочатої у вересні 2012 р.). Проте, у ході грудневого засідання ФРС Бен Бернанке повідомив, що з січня центробанк почне скорочувати щомісячні покупки цінних паперів на 10 млрд дол. США. Скорочення стимулювання буде здійснюватися такими ж темпами, тобто на кожному наступному засіданні покупки будуть скорочуватися на 10 млрд дол. США [5]. Таке

рішення ФРС миттєво було сприйнято ринком, сформувавши спадний тренд по EUR/USD. Додатковою підтримкою стали дані по кількості звернень за допомогою з безробіття та сильна статистика по промисловості (рис. 3). Для початку нового тренда потрібні будуть додаткові інформаційні докази поновлення економічного зростання. Ринок в очікуванні даних про ВВП Сполучених Штатів. Вірогідність його зростання висока, враховуючи, що влітку 2012 р. американці змінили методіку його розрахунку, включивши продукти інтелектуальної праці та витрати компаній на їх розробку. Тому можна очікувати, що, при інших незмінних факторах, курс долара буде стабільним. Однак нічого не залишається незмінним, і в 2014 р. багато чого залежить від політики ЄЦБ. Якщо ЄЦБ зважиться на застосування нестандартної політики, долар може зміцнитися в парі з євро.



Рис. 3. Вплив інформації на динаміку валютної пари EUR/USD

Квазі-сильна форма гіпотези з ентузіазмом сприймається технічними аналітиками. Їх часто критикують за те, що вони мало враховують специфіку фінансових інструментів, якими торгують. Деякі з них навіть закликають закрити назву активу і стежити тільки за графіком. У заочній дискусії з фундаментальним аналізом технічний спирається на квазі-сильну форму гіпотези, намагаючись не згадувати про слабку. Насправді, квазі-сильна форма всього лише стверджує, що використання загальнодоступної фундаментальної інформації не може приносити стабільний дохід тому, що остання вже врахована в цінах. Це не означає, звичайно, що стратегія, заснована на методах фундаментального аналізу, не може дати тимчасовий вигравш. Вона є корисною при формуванні середньо- та довгострокових стратегій.

Інформаційна ефективність в сильній формі означає, що ціна на ринку враховує всі відомості, у тому числі й із закритих джерел. Сильна форма включає як слабку, так і середню. Ця форма гіпотези викликає найгостріші суперечки. Багато хто вважає, що приватна інформація, так званий інсайд (англ. *inside*), є головним джерелом доходу на фінансових ринках. Вважається, що ринкові ціни відображають не лише загальнодоступну, але і приватну інформацію, володіння якою дає можливість заробити гроші, маючи в своєму розпорядженні надсекретні відомості, наприклад, про заплановану реорганізацію компанії. Тому приватна інформація завжди є і буде цінною. У багатьох країнах є спеціальне

законодавство проти використання службової інформації для гри на біржі та існує суворий контроль за поведінкою інсайдерів на ринку.

Якщо ринок є ефективним в сильній формі, то його можна назвати досконалим, тобто взагалі вся інформація є відкритою і надходить до всіх інвесторів одночасно. На такому ринку недоцільно прийняття інвестиційних рішень навіть на основі інсайда. Проблема полягає в тому, щоб знайти такий досконалий ринок. Фактично гіпотеза про сильну форму засвідчує той факт, що інсайдерська інформація розкривається ринком після закінчення певного часу і враховується в цінах по мірі її використання.

Таким чином, є три форми гіпотези інформаційної ефективності. Кожна з них вимагає спеціальної перевірки для окремо взятого ринку. Інвестору, який вийшов на

фінансовий ринок, необхідно розуміти, що прагнення до ефективності реалізується далеко не завжди.

Інформація будь-якого типу враховується в цінах не відразу після її появи в ринковому середовищі. Завжди є якийсь інтервал часу, перш ніж вона «усвідомлюється», що, у свою чергу, відіб'ється на вартості активу. До того часу, коли це відбудеться, може з'явитися нова інформація, що впливає на ціну через певний проміжок часу. Враховуючи цей лаг (у першу чергу це стосується приватної інформації), інвестори мають можливість обігнати ринок, отримавши велику прибутковність. Здійснюючи операції з гравцями, які орієнтуються на ліквідність (такі інвестори в принципі не відстежують ринкову інформацію або роблять це не належною мірою), або з тими, хто стежить за інформацією, але не може з ряду причин її правильно оцінити, учасники ринку отримують більший прибуток. Разом з тим, коли в розпорядженні учасника є інформація, яка ринком ще не враховується, не кожен зможе отримати дохід від її використання. Причини, пов'язані з такими особливостями:

- ✦ інвестори по-різному сприймають і надають різну значущість одній і тій же інформації;
- ✦ учасники ринку по-різному інтерпретують один і той самий факт або подію;
- ✦ у кожного гравця різний рівень освіти і аналітичних здібностей;
- ✦ у гравців різний досвід участі в торгах і роботи з оцінки інформації.

Крім того, слід враховувати такий факт, як маніпуляції інформацією з метою впливу на ціну активу. Зокрема загальновідомо про зворотний зв'язок курсу долара та золота. Відповідно якщо потрібно знизити курс золота, то в новинах з США з'являється ряд статей або оглядів про згорання програми QE3 найближчим часом. Якщо потрібно підвищити ціну на золото, то в новинах зазначають слабкість ринку праці в США та продовження програми кількісного пом'якшення в подальшому. Проте виявлення таких причинно-наслідкових зв'язків потребує певного досвіду роботи.

ВИСНОВКИ

Можна погоджуватися або не погоджуватися з теорією ефективного ринку. Останнім часом з'явилося безліч досліджень, які показують, що сучасні ринки нерациональні та складні. Але ми знаємо, що є ідеальна модель ефективності, до якої ринок може прагнути. Слід визнати той факт, що для формування повноцінного фінансового ринку та підвищення його ліквідності, низький рівень якого на сьогодні становить найбільший ризик, потрібно забезпечити повноцінне інформаційне середовище. Об'єктом спостереження має бути не тільки офіційна статистика, приватна інформація, а й дані про кон'юнктуру ринку та поведінку учасників. Щоденний потік економічної інформації є рушійною силою фінансового ринку й в потрібний час може дати сигнал про нові тенденції та підвищити важливість середньострокового і довгострокового аналізу вартості активів серед учасників ринку. У сучасних умовах фінансовий ринок сам став фундаментальним фактором, присутність якого відображається в ціноутворенні.

Для учасників ринку теорія ефективного ринку важлива тому, що, по-перше, на ефективних фінансових ринках учасники мають можливість отримувати та аналізувати різноманітну інформацію, що визначає динаміку ринку (при цьому витрати на отримання цієї інформації є незначними порівняно з витратами тих учасників, що працюють на неефективному ринку); по-друге, клієнти віддають перевагу ефективним фінансовим рынкам, бо саме на таких ринках здійснюється правильна оцінка фінансових інструментів, тому кількість операцій і доходи учасників більші на ефективних ринках, отже кон'юнктура ринку є більш прогнозованою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Сафонов Ю. М. Функціонування інформаційних інститутів на фінансовому ринку / Ю. М. Сафонов // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2155>
2. Бірюк С. Державне регулювання ринку цінних паперів України в посткризовий період / С. Бірюк // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 10 (72). – С. 14.
3. Головка А. Т. Законодавчі передумови впровадження міжнародних правил торгівлі цінними паперами в Україні / А. Т. Головка // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 12 (74). – С. 9 – 10.
4. Іваницька О. М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури : монографія / О. М. Іваницька. – К. : Видавництво НАДУ, 2005. – 276 с.
5. Медведи починають и выигрывают [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fxstreet.ru.com/analysis/fundamental-report-roboforex/2014/01/03/>
6. Баумоль Бернар. Секрети економічних показників: Приховані ключі до майбутніх економічних тенденцій та інвес-

тиційних можливостей / Пер. з англ. ; за наук. ред. Г. В. Григораш. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 352 с.

7. Квасницька Р. С. Функціональна природа фінансового ринку в умовах глобалізації / Р. С. Квасницька // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків [Текст] : Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. 18 – 19 жовтня 2012 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2012 – 516 с. – С. 241 – 243.

8. Мишкін Ф.-С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф.-С. Мишкін / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Сташишин, Г. Стеблій. – К. : Основи, 1999. – 963 с.

9. «Это абсолютно справедливый выбор». Олег Богданов о присуждении Нобелевской премии по экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru/Doc/2319966>

REFERENCES

Biriuk, S. "Derzhavne rehulivannia rynku tsinnykh paperiv Ukrainy v postkryzoviy period" [State Regulation of Securities Market in Ukraine post-crisis period]. *Finansoviy rynek Ukrainy*, no. 10 (72) (2009): 14-.

Baumol, B. *Sekrety ekonomichnykh pokaznykiv: Prykhovani kliuchi do maibutnykh ekonomichnykh tendentsii ta investytsiynykh mozhlyvostei* [Secrets of economic indicators: Hidden clues to future economic trends and investment opportunities]. Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.

«Eto absolutno spravedlivyy vybor». Oleg Bogdanov o prisuzhdenii Nobelevskoy premii po ekonomike" ["This is a fair choice". Oleg Bogdanov to award the Nobel Prize in economics]. <http://www.kommersant.ru/Doc/2319966>

Holovko, A. T. "Zakonodavchi peredumovy vprovadzhenia mizhnarodnykh pravyl torhivli tsinnymy paperamy v Ukraini" [The legal prerequisites for implementation of international rules for trade in securities in Ukraine]. *Finansoviy rynek Ukrainy*, no. 12 (74) (2009): 9-10.

Ivanytska, O. M. *Derzhavne rehulivannia rozvytku finansovoi infrastruktury* [State regulation of the financial infrastructure]. Kyiv: NADU, 2005.

Kvasnytska, R. S. "Funktsionalna pryroda finansovoho rynku v umovakh hlobalizatsii" [The functional nature of financial market globalization]. *Bankivska systema Ukrainy v umovakh hlobalizatsii finansovykh rynekiv*. Cherkasy: ChIBS UBS NBU, 2012.241-243.

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

"Medvedi nachinaiut i vyigryvaiut" [Bears start and win]. <http://www.fxstreet.ru.com/analysis/fundamental-report-roboforex/2014/01/03/>

Safonov, Yu. M. "Funktsionuvannia informatsiynykh instytutiv na finansovomu rynku" [The functioning of institutions in the financial market]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2155>

ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

© 2014 МАТВЄЄВА Ю. М.

УДК 330.4:336

Матвєєва Ю. М. Інформаційна технологія дослідження державної зовнішньої заборгованості в країнах, що розвиваються

У зв'язку з розширенням міжнародних зв'язків, збільшенням зацікавленості держав у залученні іноземного капіталу, виникненню надмірних боргів і пов'язаних з ними проблем актуальність питання зовнішнього державного боргу суттєво підвищилась. Особливо гостро проблема зовнішньої державної заборгованості проявляється у країнах, що розвиваються. Враховуючи специфіку функціонування економіки даних держав, необхідно розвивати інформаційні підходи до вивчення макроекономічних процесів, що допоможе створити покращені механізми функціонування боргової політики. Метою статті є побудова інформаційної технології дослідження зовнішньої державної заборгованості, яка надасть можливість провести комплексний аналіз досліджуваної проблеми. У статті запропоновано трьохетапну інформаційну технологію дослідження державного зовнішнього боргу, яка надає можливість провести аналіз та дати оцінку проблемі дослідження. У даній роботі також розкриті властивості, функції та задачі, які вирішує інформаційна технологія. Здійснено детальний опис кожного етапу та його змістовних складових. Проведено роботу з формування структурованої бази даних для можливості проведення подальшого експерименту. На базі першого етапу побудовані економетричні моделі, які відображають взаємозв'язки між макроекономічними факторами, що дає можливість прогнозувати, проводити аналіз і робити оцінку державному зовнішньому боргу.

Ключові слова: інформаційна технологія, державний зовнішній борг, макроекономічні показники, дослідження**Рис.:** 6. **Бібл.:** 9.

Матвєєва Юлія Миколаївна – молодший науковий співробітник, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем НАН України та МОН України (пр. Академіка Глушкова, 40, Київ, 03680, Україна)

E-mail: juli-matv@meta.ua

УДК 330.4:336

UDC 330.4:336

Матвєєва Ю. Н. Информационная технология исследования**государственной внешней задолженности в развивающихся странах**

В связи с расширением международных связей, увеличением заинтересованности государств по привлечению иностранного капитала, возникновением излишних долгов и связанных с ними проблем актуальность вопроса внешнего государственного долга существенно возросла. Особенно остро проблема внешней государственной задолженности проявляется в развивающихся странах. Учитывая специфику функционирования экономики данных государств, необходимо развивать информационные подходы с целью изучения макроекономических процессов, что может помочь создать улучшенные механизмы функционирования долговой политики. Целью статьи является построение информационной технологии исследования внешней государственной задолженности, которая даст возможность провести комплексный анализ исследуемой проблемы. В статье предложена трехэтапная информационная технология исследования государственного внешнего долга, которая даёт возможность провести анализ и дать оценку проблеме исследования. В данной работе также раскрыты свойства, функции и задачи, которые решает информационная технология. Сделано детальное описание каждого этапа и его смысловых элементов. Проведена работа по формированию структурированной базы данных для возможности проведения эксперимента. На базе первого этапа построены эконометрические модели, которые отображают взаимосвязи между макроекономическими факторами, что даёт возможность прогнозировать, проводить анализ и давать оценку государственному внешнему долгу.

Ключевые слова: информационная технология, государственный внешний долг, макроекономические показатели, исследование.**Рис.:** 6. **Библ.:** 9.

Матвєєва Юлія Николаєвна – младший научный сотрудник, Международный научно-учебный центр информационных технологий и систем НАН Украины и МОН Украины (пр. Академіка Глушкова, 40, Киев, 03680, Украина)

E-mail: juli-matv@meta.ua**Matvieieva Iu. M. Information Technology of Study of the State Foreign Debt in Developing Countries**

Due to expansion of international relations, growth of interest of states in attraction of foreign capital, appearance of excessive debts and problems connected with them, urgency of the issue of the state foreign debt significantly increased. The problem of state foreign debt is especially sharp in developing countries. Taking into account specific features of functioning of economies of these states, it is necessary to develop information approaches with the aim of studying macro-economic processes, which could assist in creation of improved mechanisms of functioning of the debt policy. The goal of the article is building an information technology of study of the state foreign debt, which would allow conduct of a complex analysis of the studied problem. The article offers a three-stage information technology of study of the state foreign debt, which gives a possibility to analyse and assess the study problem. This article also reveals properties, functions and tasks, which are solve by the information technology. It gives a detailed description of each stage and its notional elements. It forms the structured database for a possibility to carry out an experiment. On the basis of the first stage the article builds econometric models, which reflect interrelations between macro-economic factors, which gives an opportunity to forecast, analyse and assess the state foreign debt.

Key words: information technology, state foreign debt, macro-economic indicators, study.**Pic.:** 6. **Bibl.:** 9.

Matvieieva Iuliia M. – Junior Researcher, International Research & Education Center of Information Technologies and Systems, NAS and MES of Ukraine (pr. Akademika Glushkova, 40, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: juli-matv@meta.ua

У країнах, що розвиваються, уже довгий час питання зовнішнього боргу залишається надзвичайно актуальним. Країни обрали такий курс розвитку економіки, що вже неможливо уявити національну економіку без іноземних кредитів і коштів у тій чи іншій формі. Одним із видів залучення іноземного капіталу є кредити, що пе-

редують появі державного боргу та заборгованості. У свою чергу, державний борг – явище неоднозначне і потребує пильної уваги. Важливими характеристиками державного боргу є його структура, джерела формування, наслідки для економіки, припустимий рівень. Для забезпечення макроекономічної стабільності країни використовують різні

підходи до управління, контролю економічної ситуації та механізмів боргової політики, що обумовлює застосування сучасних методів для вирішення проблеми надмірного накопичення зовнішнього державного боргу.

У зв'язку з підвищенням актуальності питання державного боргу за останні 20 років були зроблені важливі кроки в дослідженні державного боргу, макроекономічної політики, дефіциту бюджету та інших, не менш важливих питань. Вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти досліджують як теоретичні аспекти функціонування державного боргу, його взаємозв'язки з різними елементами економіки, так і практичні підходи до аналізу національного боргу загалом, а також дослідження за окремими видами боргу (зовнішній національний борг, зовнішній державний борг, внутрішній борг) [1 – 4]. Тим не менш, зазначеною проблематикою із застосуванням інформаційних технологій та розробкою економіко-математичних моделей займаються здебільшого вчені західної Європи [5, 6]. Основна увага в даних теоретичних дослідженнях приділяється створенню математичних моделей динаміки державного боргу, але не висвітлюються проблеми створення інформаційних технологій для аналізу та оцінки державного зовнішнього боргу.

Метою статті є побудова інформаційної технології дослідження державної зовнішньої заборгованості, яка надасть можливість провести комплексний аналіз досліджуваної проблеми.

«Працездатність» будь-якої економічної системи може бути забезпечена тільки загальними зусиллями усіх гілок економічної та політичної сили. Будь-яка політична або економічна криза буде негативно впливати на усі рівні економічного життя держави. Коли виникає несприятливе середовище для функціонування економічної системи у країнах, що розвиваються, з'являється ряд взаємопов'язаних економічних наслідків, які не дозволяють вийти на рівень достатнього економічного розвитку. Податки залишаються високими, що зменшує виробничу активність, що, у свою чергу, не дозволяє заощаджувати і забезпечувати достатні обсяги інвестування у розвиток виробництва, країна змушена брати кредити не на розвиток, а на споживання, чим збільшує борговий тягар на економіку. Для вирішення цієї проблеми необхідно проводити теоретичні дослідження, аналіз та оцінку поточного стану зовнішнього державного боргу.

Державні установи, які відображають статистичну інформацію щодо державного боргу, подають її, опираючись на різну основу, що ускладнює дослідження останнього і не дає можливості зрозуміти вектор майбутніх змін у поведінці макроекономічних показників. Для комплексного вивчення зовнішньої заборгованості необхідно провести об'єднане дослідження впливу показників на динаміку зовнішнього державного боргу.

Методи дослідження державного боргу розвинутих країн практично неможливо використовувати для аналізу економіки, які знаходяться у процесі розвитку, у силу різних підходів до управління та використання запозичених коштів.

У даній роботі представлено результати побудови інформаційної технології дослідження державного зовнішнього боргу, за допомогою якої можна адекватно описати та оцінити причинно-наслідкові зв'язки державного зовнішнього боргу та знайти його небезпечний рівень, який може загрожувати стабільному розвитку та добробуту держави.

Інформаційна технологія є процесом, який складається з правил виконання операцій, дій, етапів різного рів-

ня складності обробки даних, що характеризують сучасний стан досліджуваної проблеми. Також це сукупність методів, алгоритмів і засобів цілеспрямованої зміни деяких властивостей інформації [7 – 9]. Інформаційна технологія включає необхідний технічний комплекс, який будується на базі програмного забезпечення і створює систему з різними функціями та можливостями підтримки управлінської діяльності [7].

Представлена в даній роботі інформаційна технологія дослідження зовнішнього державного боргу дозволяє здійснювати аналіз відповідного виду боргу та макроекономічних показників, які мають вплив на динаміку останнього і надає можливість оцінювати зміни державного зовнішнього боргу в часовому періоді відповідно зовнішніх і внутрішніх економічних факторів.

Розглянута *інформаційна технологія дослідження зовнішнього державного боргу характеризується такими властивостями (рис. 1):*

- ✦ достовірність та повнота інформації, включеної до структурованої бази даних інформаційної технології, на основі яких здійснюється подальший аналіз державного зовнішнього боргу;
- ✦ відповідність даних інформаційної технології моменту часу, на який здійснюється дослідження;
- ✦ доступність інформації даної інформаційної системи;
- ✦ достатність кількості та повноти компонентів та структури інформаційної технології;
- ✦ доцільність побудови даної інформаційної системи.

Функції, які виконує інформаційна технологія дослідження державного зовнішнього боргу (див. рис. 1): систематизація статистичних даних; знаходження «ключових» факторів впливу на динаміку державного зовнішнього боргу; виділення необхідних економічних показників; проведення аналізу, оцінки та прогнозування державного зовнішнього боргу; здійснення аналізу та оцінка отриманих прогнозних даних.

Завдання, які вирішує інформаційна технологія (рис. 2):

- ✦ з'ясування елементів структури державного зовнішнього боргу та їх економічна сутність;
- ✦ групування джерел позикових коштів;
- ✦ виявлення наслідків заборгованості на економічні процеси;
- ✦ здійснення комплексного статистичного аналізу державного зовнішнього боргу;
- ✦ дослідження змін основних показників, які характеризують борг;
- ✦ розрахунок прогнозних значень державного зовнішнього боргу;
- ✦ аналіз та оцінка отриманих даних.

Розроблена інформаційна технологія складається з трьох етапів (див. рис. 2), суть яких полягає в такому: здійснюється структурування бази даних державного боргу та макроекономічних факторів впливу на боргову стійкість, яка надасть можливість, враховуючи відому інформацію, здійснити економетричне моделювання та побудувати модель прогнозу, на основі чого буде проведено дослідження, аналіз та оцінка зовнішнього державного боргу.

Нижче більш детально описаний кожен з етапів.

І етап – етап структурування бази даних у табличному процесорі MS Excel, групування економічної статистичної інформації, формування даних макроекономічних показників впливу на економічний розвиток і боргову стійкість.

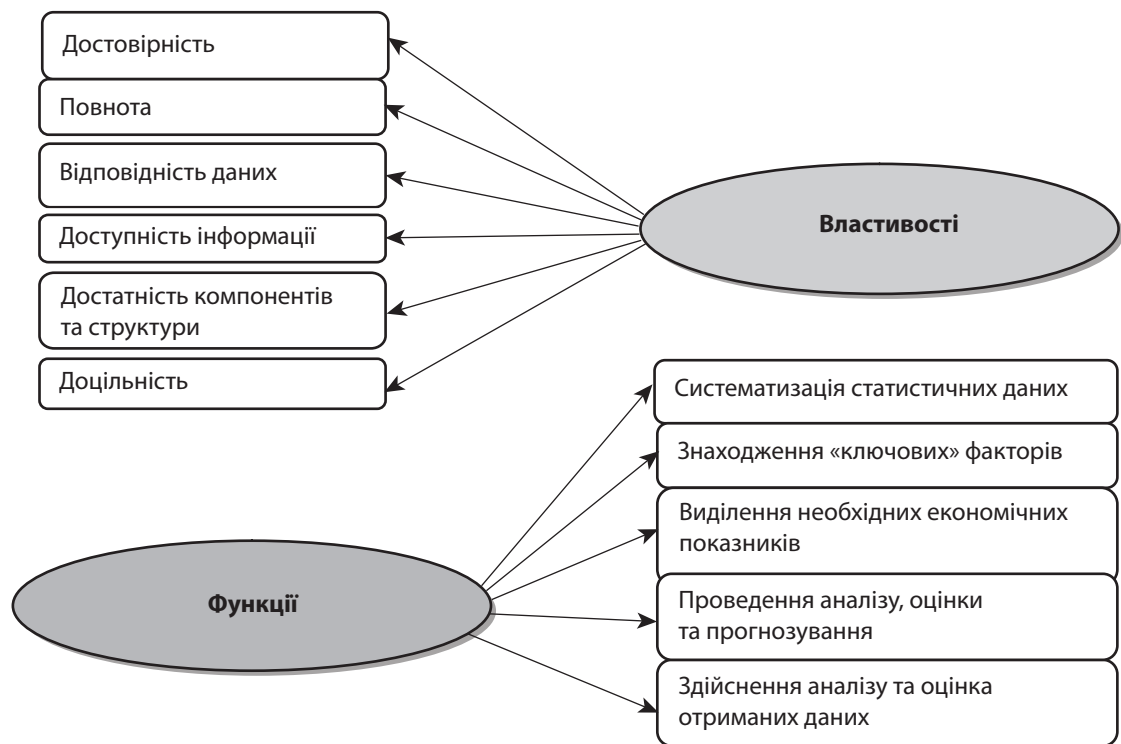


Рис. 1. Загальна схема властивостей та функцій інформаційної системи дослідження зовнішнього державного боргу

Пошук інформації здійснюється за такими джерелами: Міністерство фінансів України; Державна служба статистики України; Національний банк України; Державне казначейство України.

Для формування математичної моделі аналізу та оцінки зовнішнього державного боргу необхідні такі економічні показники:

- ✦ прямий зовнішній державний борг;
- ✦ зовнішній борг, гарантований державою;
- ✦ ВВП;
- ✦ експорт та імпорт;
- ✦ демографічні дані (кількість працездатного населення, кількість людей пенсійного віку і т. ін.)
- ✦ валютний курс та валовий національний борг;
- ✦ доходи та видатки державного та зведеного бюджетів, дані про виконання бюджетів, податкові надходження.

Група факторів, які впливають на боргову стійкість країни та на динаміку державного боргу:

- ✦ макроекономічна нестабільність;
- ✦ фінансова уразливість;
- ✦ зміни у процентній ставці;
- ✦ «випадкові зупинки» у потоках капіталу та ін. [5].

II етап – на даному етапі встановлюються закономірності та тенденції економічного розвитку. Це етап розробки економетричних моделей у табличному процесорі MS Excel.

Оскільки економічне середовище характеризується як мінливе, а розвиток економічної системи є нестабільним, що спричинено рядом економіко-політичних подій, то в даному випадку для дослідження зовнішнього державного боргу обране економетричне моделювання, яке може найточніше відобразити зміни у тренді та є зручним у використанні.

Здійснюються такі роки:

- ✦ досліджуються макроекономічні показники;

- ✦ проводиться кореляційний аналіз макроекономічних показників, що дозволяє виявити взаємозв'язки між ними та виключити ті з них, які є лінійно залежними між собою (тобто виключити мультиколінеарність);
- ✦ будується багатфакторна лінійна модель;
- ✦ будується модель залежності зовнішнього державного боргу від дефіциту державного бюджету як одного з найбільш важливих економічних факторів, що впливає на динаміку державного зовнішнього боргу;
- ✦ на підставі інформації за попередні роки та на основі розроблених економетричних моделей будується модель прогнозу державного боргу.

III етап – на третьому етапі проводиться аналіз та оцінка зовнішнього державного боргу з урахуванням змін внутрішніх та зовнішніх показників та з урахуванням часу у табличному процесорі MS Excel (рис. 3, 4).

Дається оцінка державної зовнішньої заборгованості з урахуванням макроекономічних змін. Наступним кроком є здійснення оцінки та аналізу державного зовнішнього боргу на основі багатфакторного моделювання та на основі побудованої моделі прогнозу державного зовнішнього боргу (рис. 5, 6).

ВИСНОВКИ

Інформаційна технологія дослідження державного зовнішнього боргу, яка складається з трьох етапів, що об'єднують формування та структурування бази даних державного боргу та макроекономічних показників для подальшого дослідження, аналізу та оцінки, дозволяє за згрупованими та окресленими даними з використанням економіко-математичних методів та економетричних моделей дослідити, проаналізувати, зробити точну оцінку змін у динаміці державного зовнішнього боргу та одержати якісну нову інформацію про стан досліджуваного об'єкта. Результат

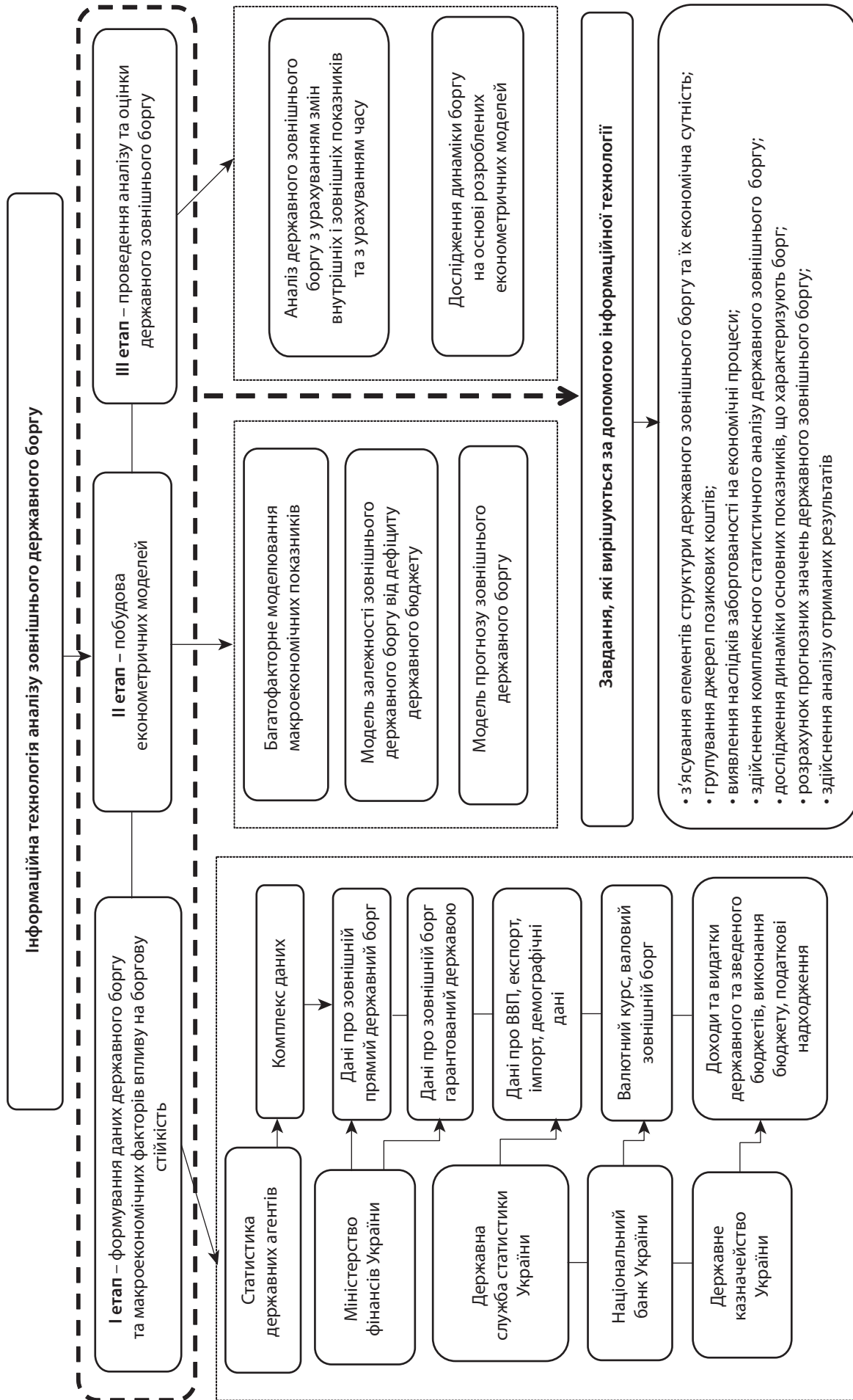


Рис. 2. Схеми інформаційної технології дослідження державного зовнішнього боргу

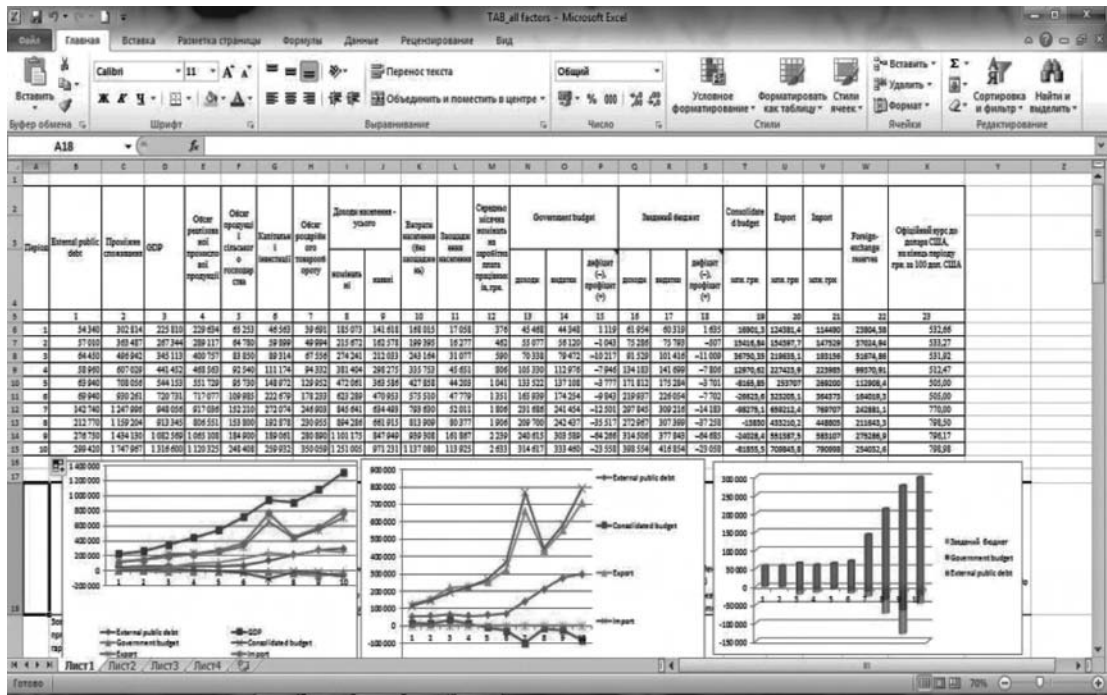


Рис. 3. Макроекономічні показники та їх динаміка

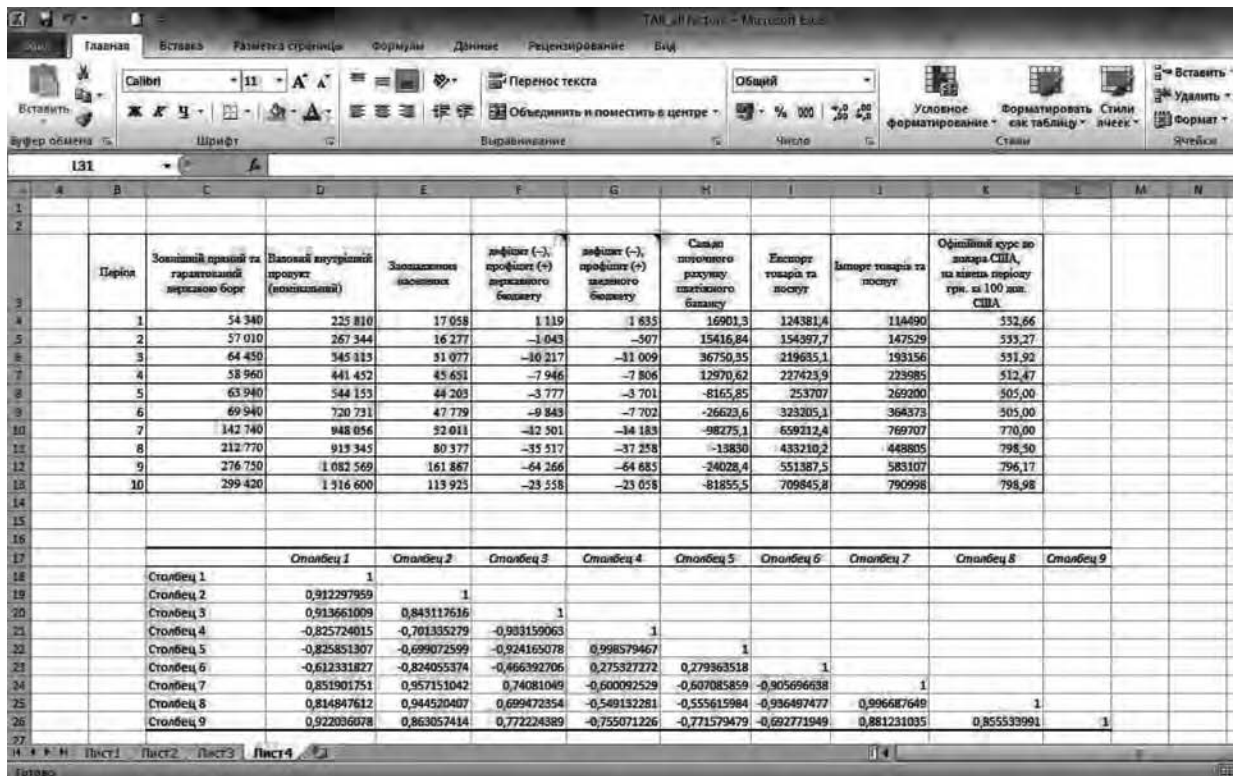


Рис. 4. Здійснення кореляційного аналізу з метою виявлення мультиколінеарності та оцінки макроекономічних факторів

тати дослідження, окреслені в даній роботі, дають підґрунтя для подальшого вивчення даної проблематики з метою отримання якісно нових результатів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. (2011). Прогнозирование динамики внешнего долга: модели и оценки / Е. Балацкий [Электронный

ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/194904>

2. Брагинская Л. С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка её эффективности [Текст] / Л. С. Брагинская // Университетская книга. – 2007. – 128 с.

3. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления [Текст] / А. Вавилов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО Городециздат, 2003. – 400 с.

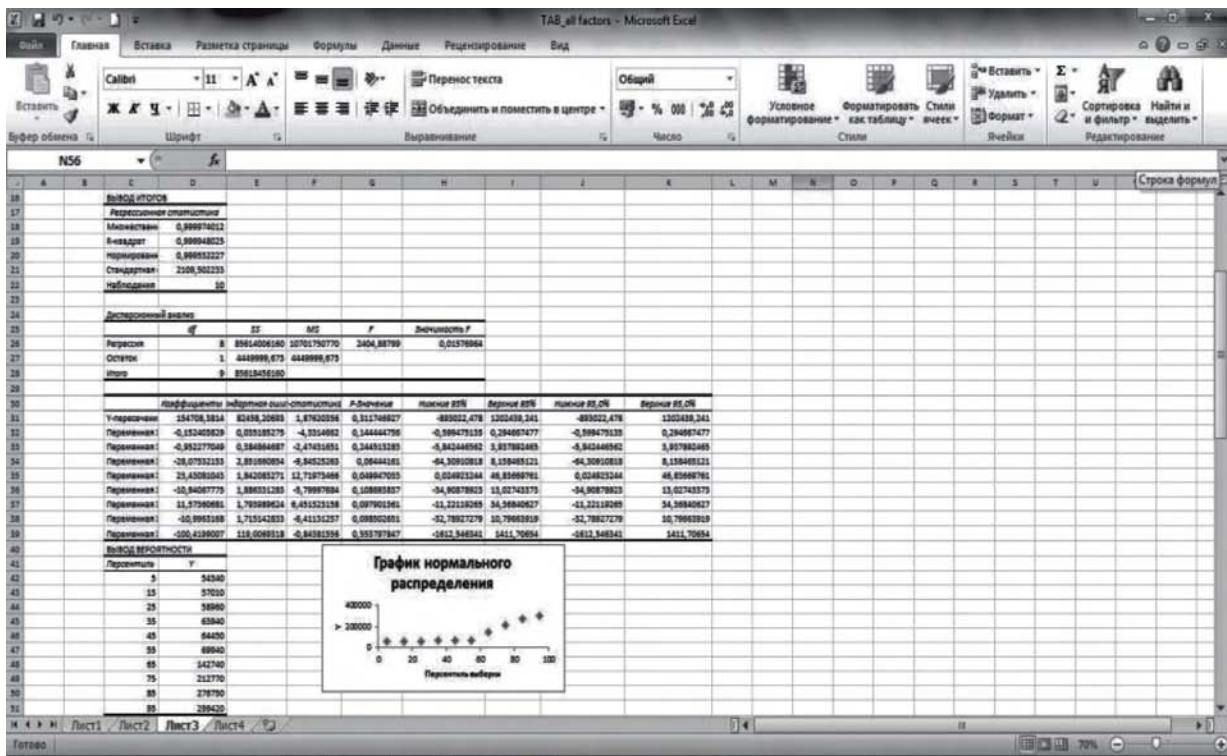


Рис. 5. Оцінка динаміки державного зовнішнього боргу на основі багатфакторного моделювання

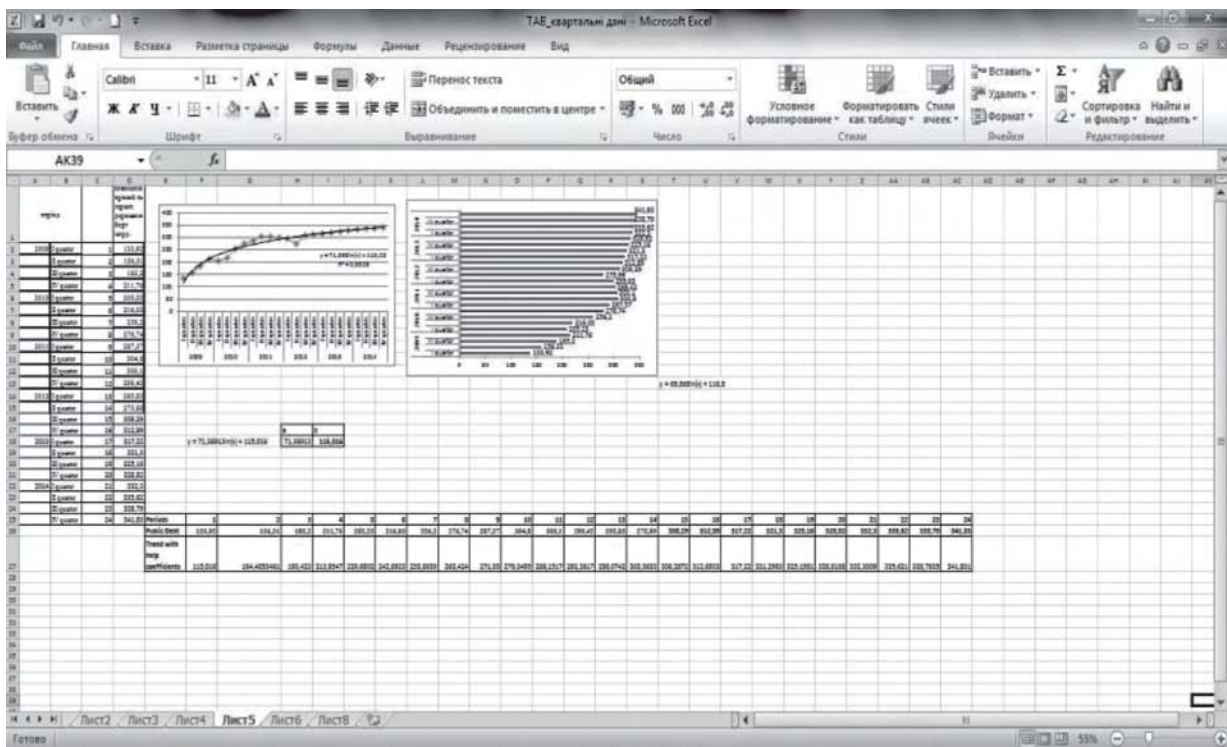


Рис. 6. Здійснення аналізу та оцінки державного зовнішнього боргу на основі розробленого прогнозу

4. Димитриаді Г. Г. Обзор моделей государственного долга [Текст] / Г. Г. Димитриаді. – М. : Эдиториал, 2002. – 23 с.

5. Hostland D., Karam P. (2006). Assessing debt sustainability in emerging market economies using stochastic simulation methods. World Bank Policy Research Working Paper 3821 / D. Hostland, P. Karam [Electronic resource]. – Available : <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3821>

6. Panizza U. Domestic and external public debt in developing countries [Text] / U. Panizza // United Nations conference on

trade and development. – 2008. – No. 188 [Electronic resource]. – Available : http://unctad.org/en/docs/osgdp20083_en.pdf

7. Топорець А. Ю. Информационные технологии в экономике [Текст] : Учебное пособие / А. Ю. Топорець / Московский государственный институт электроники и математики (Технический университет). – Москва, 2005. – 67 с.

8. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології : навчальний посібник [Текст] / О. В. Грицунов / Харківська національна академія міського господарства. – Харків, 2010. – 223 с.

9. Бережная Е. В. [Текст]. Математические методы моделирования экономических систем : учебное пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.

REFERENCES

Balatskiy, E. "Prognozirovanie dinamiki vneshnego dolga: modeli i otsenki" [Prediction of external debt dynamics: models and evaluation]. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/194904>

Braginskaia, L. S. *Gosudarstvennyy dolg: analiz sistemy upravleniia i otsenka ee effektivnosti* [Public debt: the analysis of the management and evaluation of its effectiveness]: Universitetskaiia kniga, 2007.

Berezhnaia, E. V., and Berezhnoy, V. I. *Matematicheskie metody modelirovaniia ekonomicheskikh sistem* [Mathematical meth-

ods of modeling of economic systems]. Moskva: Finansy i statistika, 2006.

Dimitriadi, G. G. *Obzor modeley gosudarstvennogo dolga* [Overview of models of public debt]. Moscow: Editorial, 2002.

Hostland, D., and Karam, P. "Assessing debt sustainability in emerging market economies using stochastic simulation methods" <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3821>

Hrytsunov, O. V. *Informatsiini systemy ta tekhnologii* [Information systems and technology]. Kharkiv, 2010.

Panizza, U. "Domestic and external public debt in developing countries" http://unctad.org/en/docs/osgdp20083_en.pdf

Toporets, A. Yu. *Informatsionnye tekhnologii v ekonomike* [Information technology in the economy]. Moskva, 2005.

Vavilov, A. *Gosudarstvennyy dolg: uroki krizisa i printsipy upravleniia* [Public debt: lessons from the crisis and principles of management]. Moscow: Gorodetsizdat, 2003.

УДК 330.341.1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОГО РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЕМЕЛЬЯНОВ О. Ю., МУСІЙОВСЬКА О. Б.

УДК 330.341.1

Емельянов О. Ю., Мусійовська О. Б. Теоретичні засади економічного оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості машинобудівних підприємств

У статті досліджено та узагальнено існуючі підходи до визначення критеріїв оцінювання інноваційної сприйнятливості суб'єктів економічної діяльності, а також виокремлено основні групи методів такого оцінювання. Наведено ланцюжок компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю, що відповідає його пасивній та активній інноваційній сприйнятливості, який лежить в основі формування мультиплікативного підходу до оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємства. Запропоновано комплексні якісний і кількісний індикатори активної та пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства. Подальші дослідження питання оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості суб'єктів господарювання потребують з'ясування можливостей більш повного врахування впливу отриманих фінансових результатів від здійснення підприємствами інноваційної діяльності на цей рівень.

Ключові слова: інновація, інноваційна сприйнятливість, ланцюжок компетенцій, оцінювання, здатність, індикатор.

Рис.: 1. **Формул:** 6. **Бібл.:** 15.

Емельянов Олександр Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

Мусійовська Оксана Богданівна – аспірантка, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: omysja@mail.ru

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

Емельянов А. Ю., Мусийовская О. Б. Теоретические основы экономической оценки текущего уровня инновационной восприимчивости машиностроительных предприятий

Yemelyanov O. Yu., Musiyovska O. B. Theoretical Grounds of Economic Assessment of the Current Level of Innovation Receptivity of Engineering Enterprises

В статье исследованы и обобщены существующие подходы к определению критериев оценки инновационной восприимчивости субъектов экономической деятельности, а также выделены основные группы методов такой оценки. Приведена цепочка компетенций предприятия в сфере управления его инновационной деятельностью, которая отвечает его пассивной и активной инновационной восприимчивости, что лежит в основе формирования мультипликативного подхода к оценке текущего уровня инновационной восприимчивости предприятия. Предложены комплексные качественные и количественные индикаторы активной, а также пассивной инновационной восприимчивости предприятия. Дальнейшие исследования вопроса оценивания текущего уровня инновационной восприимчивости субъектов хозяйствования нуждаются в выяснении возможностей более полного учета влияния полученных финансовых результатов от осуществления предприятиями инновационной деятельности на этот уровень.

The article studies and generalises existing approaches to identification of criteria of assessment of innovation receptivity of subjects of economic activity and also marks out main groups of methods of this assessment. It provides a chain of competences of an enterprise in the sphere of management of its innovation activity, which meets its passive and active innovation receptivity, which lies in the foundation of formation of the multiplicative approach to assessment of the current level of innovation receptivity of an enterprise. The article offers complex qualitative and quantitative indicators of active and also passive innovation receptivity of an enterprise. Further studies of the issue of assessment of the current level of innovation receptivity of economic subjects require clarification of capabilities of a more complete consideration of influence of the obtained financial results from the enterprise innovation activity upon this level.

Ключевые слова: инновация, инновационная восприимчивость, цепочка компетенций, оценка, способность, индикатор.

Key words: innovation, innovation receptivity, chain of competences, assessment, capability, indicator.

Рис.: 1. **Формул:** 6. **Библ.:** 15.

Рис.: 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 15.

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Yemelyanov Oksandr Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

Мусийовская Оксана Богдановна – аспирантка, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Musiyovska Oksana B. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: omysja@mail.ru

E-mail: omysja@mail.ru

9. Бережная Е. В. [Текст]. Математические методы моделирования экономических систем : учебное пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.

REFERENCES

Balatskiy, E. "Prognozirovanie dinamiki vneshnego dolga: modeli i otsenki" [Prediction of external debt dynamics: models and evaluation]. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/194904>
 Braginskaia, L. S. *Gosudarstvennyy dolg: analiz sistemy upravleniia i otsenka ee effektivnosti* [Public debt: the analysis of the management and evaluation of its effectiveness]: Universitetskaiia kniga, 2007.
 Bereznaia, E. V., and Bereznoi, V. I. *Matematicheskie metody modelirovaniia ekonomicheskikh sistem* [Mathematical meth-

ods of modeling of economic systems]. Moskva: Finansy i statistika, 2006.
 Dimitriadi, G. G. *Obzor modeley gosudarstvennogo dolga* [Overview of models of public debt]. Moscow: Editorial, 2002.
 Hostland, D., and Karam, P. "Assessing debt sustainability in emerging market economies using stochastic simulation methods" <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3821>
 Hrytsunov, O. V. *Informatsiini systemy ta tekhnologii* [Information systems and technology]. Kharkiv, 2010.
 Panizza, U. "Domestic and external public debt in developing countries" http://unctad.org/en/docs/osgdp20083_en.pdf
 Toporets, A. Yu. *Informatsionnye tekhnologii v ekonomike* [Information technology in the economy]. Moskva, 2005.
 Vavilov, A. *Gosudarstvennyy dolg: uroki krizisa i printsipy upravleniia* [Public debt: lessons from the crisis and principles of management]. Moscow: Gorodetsizdat, 2003.

УДК 330.341.1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОГО РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 **ЕМЕЛЬЯНОВ О. Ю., МУСІЙОВСЬКА О. Б.**

УДК 330.341.1

Емельянов О. Ю., Мусийовська О. Б. Теоретичні засади економічного оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості машинобудівних підприємств

У статті досліджено та узагальнено існуючі підходи до визначення критеріїв оцінювання інноваційної сприйнятливості суб'єктів економічної діяльності, а також виокремлено основні групи методів такого оцінювання. Наведено ланцюжок компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю, що відповідає його пасивній та активній інноваційній сприйнятливості, який лежить в основі формування мультиплікативного підходу до оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємства. Запропоновано комплексні якісний і кількісний індикатори активної та пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства. Подальші дослідження питання оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості суб'єктів господарювання потребують з'ясування можливостей більш повного врахування впливу отриманих фінансових результатів від здійснення підприємствами інноваційної діяльності на цей рівень.

Ключові слова: інновація, інноваційна сприйнятливість, ланцюжок компетенцій, оцінювання, здатність, індикатор.

Рис.: 1. **Формул:** 6. **Бібл.:** 15.

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

Мусийовська Оксана Богданівна – аспірантка, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: omysja@mail.ru

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

Емельянов А. Ю., Мусийовская О. Б. Теоретические основы экономической оценки текущего уровня инновационной восприимчивости машиностроительных предприятий

Yemelyanov O. Yu., Musiyovska O. B. Theoretical Grounds of Economic Assessment of the Current Level of Innovation Receptivity of Engineering Enterprises

В статье исследованы и обобщены существующие подходы к определению критериев оценки инновационной восприимчивости субъектов экономической деятельности, а также выделены основные группы методов такой оценки. Приведена цепочка компетенций предприятия в сфере управления его инновационной деятельностью, которая отвечает его пассивной и активной инновационной восприимчивости, что лежит в основе формирования мультипликативного подхода к оценке текущего уровня инновационной восприимчивости предприятия. Предложены комплексные качественные и количественные индикаторы активной, а также пассивной инновационной восприимчивости предприятия. Дальнейшие исследования вопроса оценивания текущего уровня инновационной восприимчивости субъектов хозяйствования нуждаются в выяснении возможностей более полного учета влияния полученных финансовых результатов от осуществления предприятиями инновационной деятельности на этот уровень.

The article studies and generalises existing approaches to identification of criteria of assessment of innovation receptivity of subjects of economic activity and also marks out main groups of methods of this assessment. It provides a chain of competences of an enterprise in the sphere of management of its innovation activity, which meets its passive and active innovation receptivity, which lies in the foundation of formation of the multiplicative approach to assessment of the current level of innovation receptivity of an enterprise. The article offers complex qualitative and quantitative indicators of active and also passive innovation receptivity of an enterprise. Further studies of the issue of assessment of the current level of innovation receptivity of economic subjects require clarification of capabilities of a more complete consideration of influence of the obtained financial results from the enterprise innovation activity upon this level.

Ключевые слова: инновация, инновационная восприимчивость, цепочка компетенций, оценка, способность, индикатор.

Key words: innovation, innovation receptivity, chain of competences, assessment, capability, indicator.

Рис.: 1. **Формул:** 6. **Библ.:** 15.

Рис.: 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 15.

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Yemelyanov Aleksandr Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

E-mail: kaf_eri_lp@mail.ru

Мусийовская Оксана Богдановна – аспирантка, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Musiyovska Oksana B. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: omysja@mail.ru

E-mail: omysja@mail.ru

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується зростанням ролі інноваційної діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності господарської діяльності, що вимагає від її суб'єктів активізації процесів розроблення та впровадження нововведень, передусім, нових прогресивних технологій та більш якісних видів продукції. Особливо це стосується наукомістких видів економічної діяльності, насамперед, машинобудування, забезпечення належної конкурентоспроможності продукції якого є неможливим без її постійного вдосконалення на базі сучасних досягнень науки і техніки.

Проте, на теперішній час рівень інноваційної активності більшості вітчизняних машинобудівних підприємств залишається невисоким. Це зумовлено, серед іншого, низькою здатністю цих підприємств оцінювати та задовольняти попит на нововведення, що, у свою чергу, є ознакою незадовільного ступеня їх інноваційної сприйнятливості.

Для того, щоб мати чітке уявлення про рівень інноваційної сприйнятливості того чи іншого суб'єкта господарювання, потрібно, передусім, здійснити її аналізування та оцінювання. Лише за таких умов підприємства матимуть чітке уявлення про свою здатність впроваджувати нововведення та про причини, які зумовляють існуючий на теперішній час рівень такої здатності.

Аналізування літературних робіт дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного методологічного підходу оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємств. Так, С. Ю. Комков у [1, с. 81 – 82] зазначає, що у процесі оцінювання рівня інноваційної сприйнятливості підприємства повинні обов'язково бути врахованими дві найважливіші характеристика його інноваційної діяльності: обсяги нововведень, що фактично реалізуються, і швидкість такої реалізації. З урахуванням цих міркувань автор пропонує для оцінювання рівня інноваційної сприйнятливості господарюючого суб'єкта показник, який характеризує інтенсивність потоку інноваційних розробок, фактично здійснених підприємством за звітний період.

А. О. Литвиненко пропонує систему індикаторів оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємства, яка включає показники: достатності фінансового забезпечення інноваційної діяльності, загальносистемної сприйнятливості, сприйнятливості технологічної системи, сприйнятливості персоналу до здійснення змін, структурної сприйнятливості до трансформацій, розвитку творчого потенціалу (показник інноваційної спроможності), інформаційної сприйнятливості підприємства [2, с. 160 – 162].

На думку Д. С. Бутенко, процес оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємства передбачає такі етапи: обґрунтування груп показників, які характеризують інноваційну сприйнятливість, та їх складу (виробничі, техніко-майнові, кадрові, фінансові, зовнішньоекономічної діяльності, інноваційної діяльності (терміни реалізації інноваційних проектів, витрати на НДДКР, витрати на модернізацію та капітальний ремонт обладнання, витрати на підвищення кваліфікації працівників)); узагальнення виділених часткових показників в інтегральний показник методом таксономії; визначення інтервалів зміни інтегрального показника, за якими підприємства можна розділити на інноваційно сприйнятливі та несприйнятливі [3, с. 11 – 12].

О. М. Ястремська у [4, с. 152] пропонує підхід до кількісного оцінювання сприйнятливості підприємств до розвитку, який може бути екстрапольованим і на випадок кількісного вимірювання інноваційної сприйнятливості

господарюючих суб'єктів. Згідно із запропонованим автором визначенням сприйнятливості підприємства ґрунтується на трьох складових: готовності, організаційно-структурних взаємозв'язках та організаційно-структурних взаємовідносинах.

Слід відмітити той факт, що у сучасній літературі пропонуються також і методи інтегрального оцінювання рівня інноваційної сприйнятливості господарюючого суб'єкта. Так, Н. Н. Сечко у [5] пропонує методику дослідження рівня інноваційної сприйнятливості підприємств, що містить такі основні етапи: визначення цілей і завдань, об'єкта та предмета дослідження; формування вибіркової сукупності підприємств; опитування керівників і (за потребою) інших категорій працівників підприємств; створення бази даних за результатами обстеження підприємств; аналізування даних (за допомогою факторного, кластерного та інших методів) і розроблення рекомендацій і пропозицій. Таким чином, запропонований підхід базується на використанні сукупності методів (зокрема, методів експертного опитування і багатовимірного аналізування), проте конкретний перелік показників інноваційної сприйнятливості підприємств (як часткових, так і узагальнюючих) автором не наводиться.

Розглядаючи проблему оцінювання інноваційної сприйнятливості на рівні національної економіки, О. С. Євсєєв у [6] пропонує застосовувати з цією метою метод багатовимірної узагальнюючої оцінки, згідно з яким виокремлюються часткові показники інноваційної сприйнятливості, а потім здійснюється їх нормування із подальшим усередненням.

Узагальнення існуючих підходів до визначення критеріїв оцінювання інноваційної сприйнятливості суб'єктів економічної діяльності, описаних, зокрема, у роботах [1 – 15], можна здійснити шляхом виокремлення чотирьох груп існуючих у сучасній літературі методів такого оцінювання, а саме:

- ✦ методів, що передбачають розрахунок певного показника результативності інноваційної діяльності підприємств;
- ✦ методів оцінювання інноваційного потенціалу підприємств. Доцільність виокремлення цієї групи методів зумовлена тим, що, на думку переважної більшості дослідників, між інноваційним потенціалом та інноваційною сприйнятливістю суб'єктів господарювання існує тісний зв'язок;
- ✦ методів, що передбачають розрахунок декількох часткових показників оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємства без подальшого зведення їх до одного узагальнюючого;
- ✦ методів, які передбачають розрахунок декількох часткових показників оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємства із подальшим зведенням їх тим чи іншим способом до одного узагальнюючого показника.

Основний недолік, який притаманний існуючим на теперішній час методам оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємств, полягає в тому, що дана властивість господарюючих суб'єктів не досліджується з точки зору системного підходу. Інакше кажучи, дослідниками не достатньо мірою здійснюються виокремлення окремих складових інноваційної сприйнятливості підприємств і встановлення взаємозв'язків між ними, що знижує вірогідність узагальнюючого результату оцінювання міри такої сприйнятливості.

Таким чином, на теперішній час у літературі питання розроблення науково обґрунтованих показників і методів оцінювання рівня інноваційної сприйнятливості підприємств не є остаточно вирішеним.

Метою статті є розроблення теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо оцінювання інноваційної сприйнятливості машинобудівних підприємств.

Розроблення методологічного підходу до оцінювання інноваційної сприйнятливості підприємства вимагає, насамперед, уточнення сутності даного поняття, оскільки науковці дотримуються різних думок щодо його трактування. Зокрема, ряд вчених у [3, 7 та ін.] розглядають інноваційну сприйнятливості як складову частину інноваційного потенціалу, тоді як інші науковці, зокрема автори робіт [2, 8 та ін.], фактично отождолюють інноваційний потенціал підприємства та його інноваційну сприйнятливості. Також окремі автори, зокрема у [9, 15 та ін.], цілком обґрунтовано роблять акцент на такій характеристиці інноваційної сприйнятливості підприємства, як здатність отримувати ним необхідну для здійснення інноваційної діяльності інформацію, проте, недостатню увагу приділяють подальшим етапам її застосування.

Аналіз літературних джерел, а також результати власних досліджень дають нам змогу подати таке тлумачення поняття «*інноваційна сприйнятливості підприємства*»: це здатність підприємства оперативно акумулювати інформацію щодо параметрів його зовнішнього інноваційного середовища (зокрема, відомості про сподіваний попит на інноваційну продукцію та сучасний рівень розвитку науки і техніки у даній та суміжній галузях економіки), здійснювати оцінювання та оброблення цієї інформації, визначаючи на підставі цього напрями своєї інноваційної політики та оцінюючи попередню доцільність реалізації окремих інноваційних проектів, матеріалізувати ці напрями шляхом залучення та (або) створення нововведень, забезпечуючи тим самим отримання належних фінансових результатів.

Дослідження сутності інноваційної сприйнятливості підприємств показало складність та багатогранність цієї категорії. Це закономірно обумовлює наявність низки її видів. Зокрема, за способом провадження інноваційної діяльності підприємства варто виокремити:

- ✦ *пасивну інноваційну сприйнятливості*, що характеризує здатність підприємства до залучення нововведень (передусім, продуктів і технологічних процесів), розроблених сторонніми особами, зокрема, шляхом придбання ліцензій на право такого залучення;
- ✦ *активну інноваційну сприйнятливості*, що характеризує здатність підприємства до самостійного розроблення нововведень за допомогою використання з цією метою наявних у нього власних інноваційних ресурсів (кадрів розробників, науково-дослідних лабораторій, обладнання тощо).

Загалом, інноваційна сприйнятливості підприємства може розглядатися як певна система, взаємопов'язаними складовими якої є набір компетенцій підприємства стосовно його здатності провадити інноваційну діяльність на різних етапах протікання інноваційного процесу, а також відповідні складові організаційно-методичного та ресурсного забезпечення реалізації відповідних компетенцій. При цьому дані компетенції реалізуються по чергово, що дозволяє ввести поняття ланцюжка компетенцій підприємства у

сфері управління його інноваційною діяльністю. Залежно від того, який тип інноваційної сприйнятливості підприємства розглядається – активний чи пасивний, ланцюжок відповідних компетенцій буде різним, як це випливає з рис. 1.

Як випливає з наведеного рис. 1, інноваційна сприйнятливості підприємства залежить від ефективності функціонування кожної ланки ланцюжка компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю. При цьому у випадку, якщо якась із ланок функціонує незадовільно, усі наступні ланки ланцюжка компетенцій не будуть працювати з найвищою можливою їх кінцевою ефективністю.

Оцінювання здатності підприємств до впровадження в їх діяльність нововведень повинно базуватися, насамперед, на встановленні міри спроможності господарюючих суб'єктів до ведення успішної інноваційної діяльності за рахунок:

- ✦ вміння акумулювати та обробляти інформацію: про нововведення, розроблені сторонніми особами; про потребу споживачів у інноваційній продукції, а також у традиційній продукції, розробленої за допомогою інноваційних технологічних процесів; про сучасний стан розвитку науки і техніки у даній галузі тощо;
- ✦ вміння оцінювати попит споживачів на нововведення, що розроблені як сторонніми особами, так і власними силами підприємств;
- ✦ вміння встановлювати обґрунтовані параметри майбутніх нововведень, розроблених власними силами підприємств;
- ✦ вміння приймати обґрунтовані управлінські рішення про впровадження нововведень, розроблених сторонніми особами, та про розроблення та впровадження нововведень, створених власними силами підприємств;
- ✦ вміння підприємств провадити розроблення нововведень;
- ✦ вміння підприємств впроваджувати та ефективно використовувати нововведення.

Слід також відзначити, що оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємств та її окремих складових може виконуватися за допомогою двох підходів, а саме:

1) за допомогою натуральних показників, зокрема шляхом зіставлення кількості нововведень, що відносяться до тієї чи іншої їх групи (наприклад, кількості нововведень, які виявилися успішними, тобто за якими отримано мінімально припустимий рівень прибутковості понесених витрат, до загальної їх кількості). При цьому можливі два види таких показників, а саме: ті, що враховують успішність нововведень, які реалізувало або могло б реалізувати підприємство; ті, що враховують загальну кількість нововведень, які реалізувало або могло б реалізувати підприємство, без виокремлення у цій кількості нововведень, що відносяться до успішних. Відповідно, перші натуральні показники оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємств будемо відносити до якісних, а другі – до кількісних;

2) за допомогою вартісних показників, зокрема шляхом зіставлення фінансових результатів від здійснення нововведень, що відносяться до тієї чи іншої їх групи (наприклад, фінансових результатів від здійснення нововведень, що виявилися успішними, до сукупної величини фінансових результатів від реалізації загальної кількості нововведень).

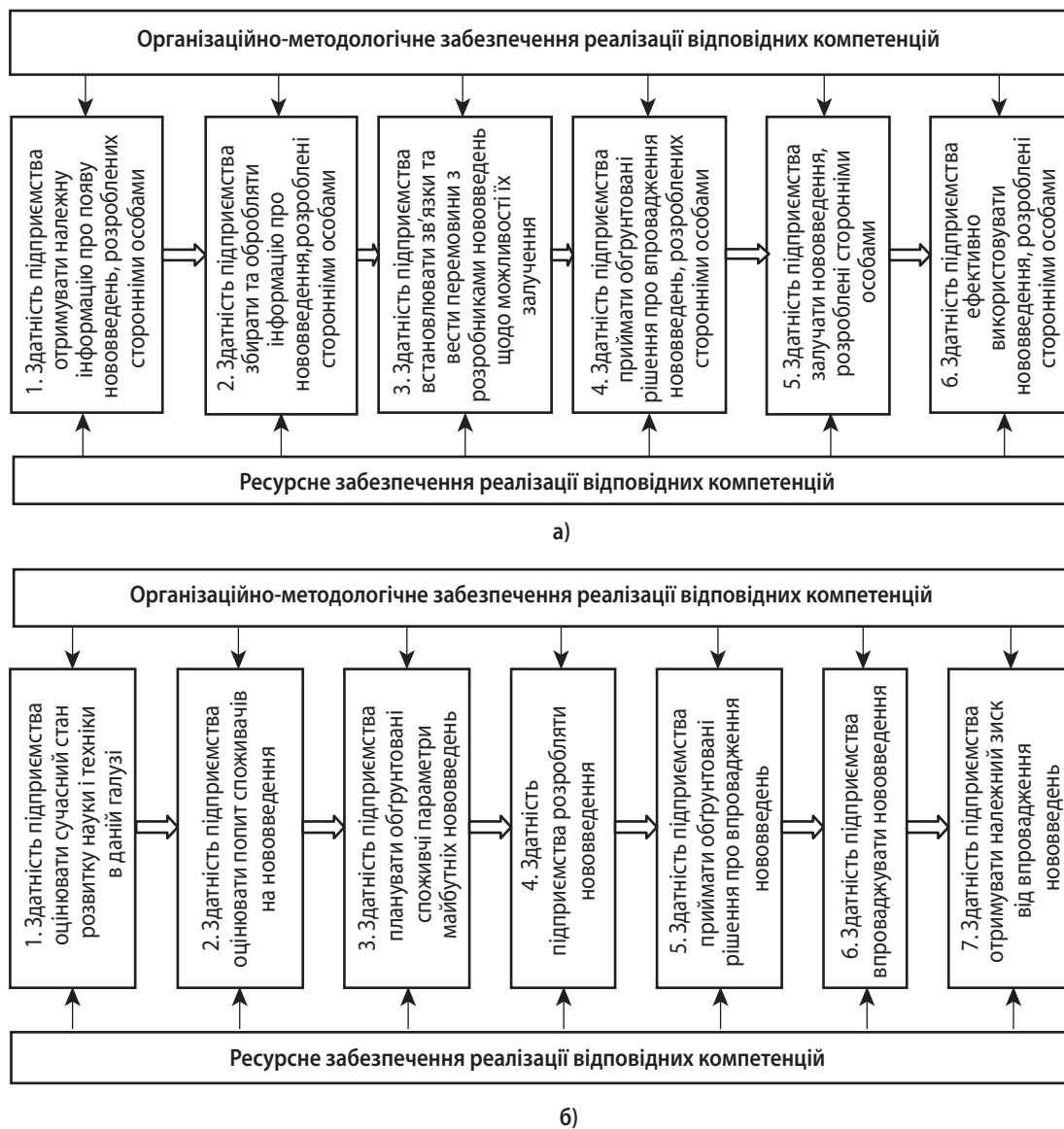


Рис. 1. Ланцюжок компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю, що відповідає: а) його пасивній інноваційній сприйнятливості; б) його активній інноваційній сприйнятливості (розроблено авторами)

При цьому процедура оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємств залежатиме і від виду цієї сприйнятливості (зокрема, залежно від того, яка сприйнятливості розглядається – пасивна чи активна). Також слід враховувати потребу у значному інформаційному масиві, необхідному для здійснення такого оцінювання. Зокрема, у випадку оцінювання поточного рівня пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства за допомогою натуральних показників, згідно із запропонованим нами підходом до такого оцінювання, потрібно володіти, передусім, інформацією про: загальну кількість нововведень, розроблених сторонніми особами, відомості, які отримано підприємством; кількість таких нововведень, що були впроваджені у виробництво; кількість таких нововведень, що були впроваджені у виробництво та виявилися успішними (тобто забезпечили мінімально можливий рівень їх ефективності), тощо. Важливе значення має також інформація про причини того, чому деякі з нововведень, розроблених сторонніми особами, впроваджені у виробництво, виявилися неуспішними. Очевидно, приймаючи рішення про таке впровадження, менеджери підприємства розраховували на

певний зиск. Якщо за деякими нововведеннями цього не відбулося, то головних причин цього може бути дві:

- ✦ недостатня точність прогнозних оцінок первинних показників, що справляють вплив на ефективність впровадження нововведень, насамперед, відсутність належного вміння оцінювати попит споживачів на нововведення, що розроблені сторонніми особами;
- ✦ недосконалість методологічного забезпечення прийняття управлінських рішень про впровадження нововведень, розроблених сторонніми особами, тобто тих методів і прийомів, за допомогою яких відомості про первинні показники, що визначають ефективність впровадження нововведень, перетворюються на критеріальні показники, за допомогою яких приймається остаточне рішення про доцільність (або недоцільність) впровадження певного нововведення у виробництво.

Окрім того, процедура оцінювання поточного рівня пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства за допомогою натуральних показників потребує наявності

певної інформації, яку умовно можна віднести до зовнішньої. Зокрема, до такої інформації слід віднести відомості про загальну кількість нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію, про яку могло б отримати та обробити дане підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації, а також відомості про кількість успішних нововведень у їх загальній кількості (з урахуванням досвіду їх впровадження як даним підприємством, так і іншими підприємствами, що належать до цього ж виду економічної діяльності).

У випадку застосування переважно кількісних натуральних показників вимірювання окремих складових пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства загальний рівень цієї сприйнятливості може бути оцінений за допомогою такого показника:

$$I_k = I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_4 \times I_5 \times I_6, \quad (1)$$

де I_k – комплексний кількісний індикатор здатності підприємства отримувати повідомлення про появу нововведень, розроблених сторонніми особами, і збирати та обробляти інформацію про ці нововведення, впроваджувати їх у свою господарську діяльність та отримувати від такого впровадження належний економічний зиск, частки одиниці;

I_1 – кількісний індикатор здатності підприємства отримувати повідомлення про появу нововведень, розроблених сторонніми особами (відношення кількості нововведень, повідомлення про появу яких підприємство отримало протягом звітного періоду, до загальної кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про яку могло б отримати та обробити підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації), частки одиниці;

I_2 – кількісний індикатор здатності підприємства до збирання та оброблення інформації про нововведення, розроблені сторонніми особами (відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про які збирано та оброблено дане підприємство у звітному періоді, до кількості нововведень, повідомлення про появу яких підприємство отримало протягом звітного періоду), частки одиниці;

I_3 – кількісний індикатор здатності підприємства встановлювати зв'язки та вести перемовини з розробниками нововведень стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну господарську діяльність (відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну діяльність, до кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про які збирано та оброблено дане підприємство у звітному періоді), частки одиниці;

I_4 – кількісний індикатор здатності підприємства приймати управлінські рішення про впровадження нововведень, розроблених сторонніми особами, у свою діяльність (відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було ухвалено рішення про їх впровадження у власну діяльність, до кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну діяльність), частки одиниці;

I_5 – кількісний індикатор безпосередньої здатності підприємства впроваджувати нововведення (відношення

кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді, до кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було ухвалено рішення про їх впровадження у власну діяльність), частки одиниці;

I_6 – кількісний індикатор здатності підприємства впроваджувати успішні нововведення, розроблені сторонніми особами (відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді та за якими забезпечено отримання достатнього зиску від впровадження, до кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді), частки одиниці.

Отже, згідно із запропонованим нами підходом комплексний кількісний індикатор оцінювання поточного рівня пасивної інноваційної сприйнятливості господарюючого суб'єкта являтиме собою відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді і за якими забезпечено отримання достатнього зиску від впровадження, до загальної кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про які могло б отримати та обробити підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації.

Поряд із використанням кількісних натуральних показників вимірювання складових пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства доцільно залучати і якісні показники. При цьому слід враховувати, що для перших етапів ланцюжка компетенцій підприємства, які формують його пасивну інноваційну сприйнятливості, відбір нововведень відбувається значною мірою випадково. Інакше кажучи, при достатньо великій кількості таких нововведень частка успішних нововведень у загальній їх кількості у кожній з розглядуваних груп залишається приблизно такою ж, як і кількість успішних нововведень у їх загальній сукупності, інформацію про які могло б отримати та обробити підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації. Зокрема, ця властивість може бути притаманною таким групам нововведень, як: нововведення, розроблені сторонніми особами, повідомлення про появу яких підприємство отримало протягом звітного періоду; нововведення, розроблені сторонніми особами, інформацію про які збирано та оброблено дане підприємство у звітному періоді; нововведення, розроблені сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну господарську діяльність. У зв'язку з цим оцінювання рівня відповідних компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю може провадитися без використання якісних натуральних показників.

Стосовно інших груп нововведень, розроблених сторонніми особами, то частка успішних у них значною мірою залежить від набору відповідних здатностей підприємства (приймати обґрунтовані рішення щодо здійснення їх впровадження, виконувати ефективне їх впровадження тощо). У зв'язку з цим для оцінювання рівня відповідних компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю доцільно залучати, окрім кількісних натуральних показників, також і якісні. У випадку часткового застосування якісних натуральних показників вимірювання окремих складових пасивної інноваційної сприйнятливості

підприємства загальний рівень цієї сприйнятливості може бути оцінений за допомогою такого показника:

$$I_{я} = I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_{я4} \times I_{я5} \times I_{я6}, \quad (2)$$

де $I_{я4}$ – комплексний якісний індикатор здатності підприємства отримувати повідомлення про появу нововведень, розроблених сторонніми особами, і збирати та обробляти інформацію про них, впроваджувати ці нововведення у свою господарську діяльність та отримувати від такого впровадження належний економічний зиск, частки одиниці;

$I_{я5}$ – якісний індикатор здатності підприємства приймати управлінські рішення про впровадження нововведень, розроблених сторонніми особами, у свою діяльність (відношення кількості потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, до яких підприємством були ухвалені рішення про їх впровадження у власну господарську діяльність, до кількості потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну господарську діяльність), частки одиниці;

$I_{я6}$ – якісний індикатор безпосередньої здатності підприємства впроваджувати нововведення (відношення кількості потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді, до кількості потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством були ухвалені рішення про їх впровадження у власну господарську діяльність), частки одиниці;

$I_{як}$ – якісний індикатор здатності підприємства впроваджувати успішні нововведення, розроблені сторонніми особами (відношення кількості нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді і за якими забезпечено отримання достатнього зиску від впровадження, до кількості потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді), частки одиниці.

Розглянемо тепер економічний зміст показника (2). З цієї метою подамо його у такому еквівалентному вигляді:

$$I_{я} = \frac{H_{к}}{H_{у}} \times \frac{H}{H_1}, \quad (3)$$

де $H_{к}$ – кількість нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено на підприємстві у звітному періоді та за якими забезпечено отримання достатнього зиску від впровадження, одиниць;

H – кількість нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну господарську діяльність, одиниць;

$H_{у}$ – кількість потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, щодо яких підприємством було встановлено зв'язки та проведено перемовини з їх розробниками стосовно можливостей залучення цих нововведень у власну господарську діяльність, одиниць;

H_1 – загальна кількість нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про які могло б отримати та обробити підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації, одиниць.

Однак у зв'язку з викладеним вище припущенням про випадковий характер відбору нововведень на перших

етапах процесу реалізації пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства повинна виконуватися така рівність:

$$H : H_1 = H_{у} : H_{у1}, \quad (4)$$

де $H_{у1}$ – загальна кількість потенційно успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, інформацію про які могло б отримати та обробити підприємство у звітному періоді, якщо б проаналізувало усі джерела цієї інформації, одиниць.

За таких умов показник (2) набуває цілком прозорого економічного змісту, а саме – він являтиме собою відношення фактичної кількості успішних нововведень, розроблених сторонніми особами, які було впроваджено підприємством у звітному періоді, до максимально можливої кількості успішних нововведень, які б могло впровадити підприємство у даному періоді. Очевидно, що значення цього показника не може перевищувати одиницю; при цьому, чим більше це значення наближається до одиниці, тим більш високим є поточний рівень пасивної інноваційної сприйнятливості господарюючого суб'єкта за відповідним комплексним якісним індикатором.

Використовуючи описаний вище мультиплікативний підхід до оцінювання поточного рівня пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства, можна побудувати комплексний кількісний індикатор поточного рівня активної інноваційної сприйнятливості господарюючого суб'єкта, який матиме такий вигляд:

$$I'_{к} = I'_1 \times I'_2 \times I'_3 \times I'_4 \times I'_5 \times I'_6 \times I'_7, \quad (5)$$

де $I'_{к}$ – комплексний кількісний індикатор активної інноваційної сприйнятливості підприємства, частка одиниці;

I'_1 – кількісний індикатор здатності підприємства збирати інформацію про сучасний стан та перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі (відношення кількості нововведень, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної ним у звітному періоді інформації про сучасний стан і перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі, до кількості нововведень, які могло б прийняти підприємство до розгляду щодо можливостей їх розроблення та впровадження, якщо б збирало повну інформацію про сучасний стан і перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі), частки одиниці;

I'_2 – кількісний індикатор здатності підприємства збирати інформацію про попит споживачів на нововведення (відношення кількості нововведень, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної інформації про попит споживачів на нововведення, до кількості нововведень, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної ним у звітному періоді інформації про сучасний стан і перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі), частки одиниці;

I'_3 – кількісний індикатор здатності підприємства планувати обґрунтовані споживчі та виробничі параметри нововведень (відношення кількості потенційних майбутніх нововведень, за якими підприємство встановило обґрунтовані споживчі та виробничі параметри, до кількості нововведень, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної інформації про попит споживачів на нововведення), частки одиниці;

I'_4 – кількісний індикатор здатності підприємства розробляти нововведення (відношення кількості розроблених

ним у звітному періоді нововведень до кількості потенційних майбутніх нововведень, за якими підприємство встановило обґрунтовані споживчі та виробничі параметри), частки одиниці;

I'_5 – кількісний індикатор здатності підприємства приймати рішення про впровадження нововведень (відношення кількості прийнятих ним у звітному періоді рішень про впровадження розроблених власними силами нововведень до кількості розроблених підприємством у звітному періоді нововведень), частки одиниці;

I'_6 – кількісний індикатор здатності підприємства впроваджувати розроблені власними силами нововведення (відношення кількості впроваджених підприємством у звітному періоді нововведень, розроблених власними силами, до кількості прийнятих підприємством у звітному періоді рішень про впровадження розроблених власними силами нововведень), частки одиниці;

I'_7 – кількісний індикатор здатності підприємства отримувати належний зиск від впровадження розроблених власними силами нововведень (відношення кількості впроваджених підприємством у звітному періоді нововведень, розроблених власними силами, за якими було отримано належний економічний зиск, до кількості впроваджених підприємством у звітному періоді нововведень, розроблених власними силами), частки одиниці.

Розглянемо тепер можливість оцінювання рівня поточної активної інноваційної сприйнятливості підприємства, використовуючи при цьому, окрім кількісних, також і деякі якісні натуральні індикатори вимірювання окремих її складових.

При цьому, як і у випадку оцінювання поточного рівня пасивної інноваційної сприйнятливості підприємства, для перших етапів ланцюжка компетенцій підприємства, які формують його активну інноваційну сприйнятливість, відбір нововведень відбувається значною мірою випадково і, отже, при достатньо великій кількості таких нововведень частка успішних нововведень у загальній їх кількості у кожній з розглядуваних груп залишається приблизно такою ж, як і кількість успішних нововведень у їх загальній сукупності, яку могло б прийняти підприємство до розгляду щодо можливостей їх розроблення та впровадження, якщо б зібрало повну інформацію про сучасний стан і перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі. Зокрема, ця властивість може бути притаманною таким групам нововведень, як: нововведення, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної ним у звітному періоді інформації про сучасний стан і перспективи розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі; нововведень, які потенційно може розробити та впровадити підприємство за існуючого обсягу зібраної інформації про попит споживачів на них; нововведення, за якими підприємство встановило обґрунтовані сподівані споживчі та виробничі параметри. У зв'язку з цим оцінювання рівня відповідних компетенцій підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю може провадитися без використання якісних натуральних показників.

За таких умов у випадку часткового застосування якісних натуральних показників вимірювання окремих складових активної інноваційної сприйнятливості підприємства загальний рівень цієї сприйнятливості може бути оцінений за допомогою такого показника:

$$I'_я = I'_1 \times I'_2 \times I'_3 \times I'_4 \times I'_5 \times I'_6 \times I'_7, \quad (6)$$

де $I'_я$ – комплексний якісний індикатор активної інноваційної сприйнятливості підприємства, частки одиниці;

$I'_я4$ – якісний індикатор здатності підприємства розробляти нововведення (відношення кількості потенційно успішних розроблених підприємством у звітному періоді нововведень до кількості потенційно успішних майбутніх нововведень, за якими підприємство встановило обґрунтовані споживчі та виробничі параметри), частки одиниці;

$I'_я5$ – якісний індикатор здатності підприємства приймати рішення про впровадження нововведень (відношення кількості прийнятих підприємством у звітному періоді рішень про впровадження розроблених власними силами потенційно успішних нововведень до кількості потенційно успішних розроблених підприємством у звітному періоді нововведень), частки одиниці;

$I'_я6$ – якісний індикатор здатності підприємства впроваджувати розроблені власними силами нововведення (відношення кількості впроваджених підприємством у звітному періоді потенційно успішних нововведень, розроблених власними силами, до кількості прийнятих підприємством у звітному періоді рішень про впровадження розроблених власними силами потенційно успішних нововведень), частки одиниці;

$I'_я7$ – якісний індикатор здатності підприємства отримувати належний зиск від впровадження розроблених власними силами нововведень (відношення кількості впроваджених підприємством у звітному періоді нововведень, розроблених власними силами, за якими було отримано належний економічний зиск, до кількості впроваджених підприємством у звітному періоді потенційно успішних нововведень, розроблених власними силами), частки одиниці.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження закономірностей формування та оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємств можна зробити такі висновки.

1. Оцінювання поточного рівня інноваційної сприйнятливості підприємств повинно відбуватися за допомогою як узагальнюючих, так і часткових показників. При цьому як узагальнюючі повинні виступати показники, що характеризують міру успішності інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів та її окремих напрямів, зокрема, за видами нововведень (продуктові, технологічні, маркетингові тощо) і за способами їх набуття (залучення нововведень, розроблених сторонніми особами, і створення нововведень власними силами підприємств).

2. Найбільш узагальнюючим індикатором рівня успішності інноваційної діяльності підприємств та окремих її напрямів повинно виступати співвідношення між фактично досягнутим рівнем результатів такої діяльності та максимально можливим за даних умов значенням цього рівня.

3. Стосовно часткових показників інноваційної сприйнятливості господарюючих суб'єктів, то необхідність їх використання зумовлена наявністю низки відносно відокремлених компонентів цієї сприйнятливості, що відповідають тим чи іншим типам компетенцій підприємств стосовно провадження ними інноваційної діяльності. Відповідно, отримання повного уявлення про інноваційну сприйнятливості суб'єктів підприємництва є неможливим

без володіння інформацією про міру їх здатності забезпечувати ефективну реалізацію кожної такої компетенції та про наявні обсяги цих компетенцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Комков С. Ю.** Предпосылки и методические особенности оценки инновационной восприимчивости производственных систем / С. Ю. Комков // Вестник ГТТУ им. П. О. Сухого. – 2003. – № 3. – С. 78 – 88.
- 2. Литвиненко А. О.** Оцінювання сприйнятливості підприємства до впровадження інновацій / А. О. Литвиненко // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 87. – С. 156 – 162.
- 3. Бутенко Д. С.** Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Д. С. Бутенко. – Харків, 2012. – 20 с.
- 4. Ястремська О. М.** Здійснення управлінського консультування промислових підприємств на основі визначення їх сприйнятливості до розвитку / О. М. Ястремська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 151 – 158.
- 5. Сечко Н. Н.** Методологические аспекты изучения инновационной восприимчивости предприятий / Н. Н. Сечко // Социологический альманах. – 2013. – № 4. – С. 57 – 67.
- 6. Евсеев О. С.** Инновационная восприимчивость национальной экономики в условиях модернизации / О. С. Евсеев // Молодой ученый. – 2012. – № 1. Т. 1. — С. 98 – 104.
- 7. Багрова І. В.** До питання визначення кола провідних складових інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. В. Багрова, Т. І. Тищенко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 14 – 18.
- 8. Близнюк Т. П.** Інноваційна діяльність підприємства в умовах циклічності розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т. П. Близнюк. – Харків, 2008. – 18 с.
- 9. Карпенко Е. М.** Оценка инновационной восприимчивости литейных и машиностроительных предприятий Гомельской области / Е. М. Карпенко, С. Ю. Комков // Инновации. – 2007. – № 1. – С. 62 – 66.
- 10. Комков С. Ю.** Особенности оценки и управления инновационной восприимчивостью предприятия / С. Ю. Комков // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого. – 2004. – № 2. – С. 47 – 54.
- 11. Городиський Т. І.** Методика оцінки інноваційного потенціалу регіону / Т. І. Городиський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.6. – С. 235 – 241.
- 12. Владимирова О. Н.** Управление инновационной восприимчивостью региона: методология и инструментарий : автореф. дис. на соиск. науч. степени доктора. екон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями» / О. Н. Владимирова. – Красноярск, 2011. – 20 с.
- 13. Тищенко Т. І.** Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т. І. Тищенко. – Дніпропетровськ, 2013. – 20 с.
- 14. Федулова І.** Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І. Федулова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – № 124/125. – С. 36 – 40.
- 15. Масленникова Н. П.** Концепция развития инновационной восприимчивости организаций в инновационной сфере // Менеджмент сегодня. – 2006. – № 1. – С. 4 – 7.

REFERENCES

- Butenko, D. S. "Otsinka rezultatyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva" [Evaluations of innovative business enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2012.
- Bahrova, I. V., and Tyshchenko, T. I. "Do pytannia vyznachennia kola providnykh skladovykh innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [On the question of identifying the major components of the innovative capacity of industrial enterprises]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (2011): 14-18.
- Blyzniuk, T. P. "Innovatsiina diialnist pidpriemstva v umovakh tsyklichnosti rozvytku pidpriemstva" [Innovation activities of enterprises in terms of cyclical companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08. 00.04*, 2008.
- Evseev, O. S. "Innovatsionnaia vospriimchivost natsionalnoy ekonomiki v usloviiakh modernizatsii" [Innovative susceptibility of the national economy in terms of modernization]. *Molodoy uchenyy*, vol. 1, no. 1 (2012): 98-104.
- Fedulova, I. "Pidkhody do otsinky rivnia hotovnosti pidpriemstva shchodo innovatsiinoho rozvytku" [Approaches to assess the level of readiness on enterprise innovation]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka. Serii: Ekonomika*, no. 124/125 (2011): 36-40.
- Horodyskyi, T. I. "Metodyka otsinky innovatsiinoho potentsialu rehionu" [Method of estimation of innovative potential]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 16. 6 (2006): 235-241.
- Komkov, S. Yu. "Predposylki i metodicheskie osobennosti otsenki innovatsionnoy vospriimchivosti proizvodstvennykh sistem" [Background and methodical features innovative assessment of the susceptibility of production systems]. *Vestnik GGTU im. P. O. Sukhogo*, no. 3 (2003): 78-88.
- Karpenko, E. M., and Komkov, S. Yu. "Otsenka innovatsionnoy vospriimchivosti liteynykh i mashinostroitelnykh predpriiaty Gomelskoy oblasti" [Assessment of innovative susceptibility foundries and machine-building enterprises of Gomel region]. *Innovatsii*, no. 1 (2007): 62-66.
- Komkov, S. Yu. "Osobennosti otsenki i upravleniia innovatsionnoy vospriimchivostiu predpriatii" [Features assessment and management of innovative enterprise susceptibility]. *Vestnik GGTU im. P. O. Sukhogo*, no. 2 (2004): 47-54.
- Lytvynenko, A. O. "Otsiniuvannia spryiniatlyvosti pidpriemstva do vprovadzhennia innovatsii" [Evaluation of susceptibility to enterprise innovation]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 87 (2010): 156-162.
- Maslennikova, N. P. "Kontseptsiiia razvitiia innovatsionnoy vospriimchivosti organizatsiy v innovatsionnoy sfere" [The concept of innovation susceptibility organizations in innovation]. *Menedzhment segodnia*, no. 1 (2006): 4-7.
- Sechko, N. N. "Metodologicheskie aspekty izucheniia innovatsionnoy vospriimchivosti predpriatii" [Methodological aspects of the study of the susceptibility of innovative enterprises]. *Sotsiologicheskii almanakh*, no. 4 (2013): 57-67.
- Tyshchenko, T. I. "Otsinka innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [Evaluation of innovative capacity of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08. 00.04*, 2013.
- Vladimirova, O. N. "Upravlenie innovatsionnoy vospriimchivostiu regiona: metodologiya i instrumentariy" [Management of innovative susceptibility region : methodology and tools]. *Avtoref. diss. ... doktora ekon. nauk : 08. 00.05*, 2011.
- Yastremska, O. M. "Zdiisnennia upravlinskoho konsultuvannia promyslovykh pidpriemstv na osnovi vyznachennia ikh spryiniatlyvosti do rozvytku" [Implementation of the management consulting industry by determining their susceptibility to development]. *Biznes Inform*, no. 12 (2011): 151-158.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

© 2014 КОВАЛЬЧУК В. Г.

УДК 339.9.012.42

Ковальчук В. Г. Державна політика стимулювання конкурентоздатності промисловості в умовах економічної інтеграції

Стаття присвячена проблемам державної регуляторної політики стимулювання економічного зростання, підвищення ефективності діяльності галузей промисловості країни. Розглянуто приклади закордонного досвіду в частині державної підтримки вітчизняних товаровиробників. Показано можливі варіанти інтеграції співробітництва між країнами СНД на основі спеціалізації, кооперації, сумісної праці заради досягнення економічного зростання економік. Продемонстровано автоматизовану систему масового обслуговування споживачів, яку пропонується використовувати в структурі торговельних підприємств об'єднань. Запропоновано шляхи досягнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств в умовах глобалізації за рахунок впровадження кластерів підприємств споживчого ринку. Виявлено їх недоліки, переваги та можливості розвитку на території України в умовах обмежених фінансових ресурсів. Визнано, що заходи бюджетно-податкової політики повинні бути налаштовані, у першу чергу, на підтримку створення об'єднань середніх підприємств легкої та інших галузей промисловості та сільського господарства, які мають потенціал розвитку. Визначено основні елементи створення державної програми підтримки і розвитку кластерної форми організації легкої та інших галузей виробництва, сільського господарства та торгівлі.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, конкурентоспроможність, незадовільний попит, кластери.

Рис.: 1. **Бібл.:** 14.

Ковальчук Вячеслав Григорьевич – менеджер, Комунальне підприємство (пров. Золотий, 4, Харків, 61140, Україна)

E-mail: slav_smith@mail.ru

УДК 339.9.012.42

Ковальчук В. Г. Государственная политика стимулирования конкурентоспособности промышленности в условиях экономической интеграции

Статья посвящена проблемам государственной регуляторной политики стимулирования экономического роста, повышения эффективности деятельности отраслей промышленности страны. Рассмотрены примеры зарубежного опыта в части государственной поддержки отечественных товаропроизводителей. Показаны возможные варианты интеграции сотрудничества между странами СНГ на основе специализации, кооперации, совместной работы ради достижения экономического роста экономик. Продемонстрирована автоматизированная система массового обслуживания потребителей, которую предлагается использовать в структуре торговых предприятий объединений. Предложены пути достижения конкурентных преимуществ отечественных предприятий в условиях глобализации за счет внедрения кластеров предприятий потребительского рынка. Виявлены их недостатки и возможности развития на территории Украины в условиях ограниченных финансовых ресурсов. Признано, что меры бюджетно-налоговой политики должны быть направлены, в первую очередь, на поддержку создания объединений средних предприятий легкой и других отраслей промышленности и сельского хозяйства, которые имеют потенциал развития. Определены основные элементы создания государственных программ поддержки и развития кластерной формы организации легкой и других отраслей производства, сельского хозяйства и торговли.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, конкурентоспособность, нереализованный спрос, кластеры.

Рис.: 1. **Библ.:** 14.

Ковальчук Вячеслав Григорьевич – менеджер, Коммунальное предприятие (пер. Золотой, 4, Харьков, 61140, Украина)

E-mail: slav_smith@mail.ru

UDC 339.9.012.42

Kovalchuk V. H. State Policy of Stimulation of Industrial Competitiveness under Conditions of Economic Integration

The article is devoted to problems of state regulatory policy of stimulation of economic growth, increase of efficiency of activity of industrial branches of the country. It considers examples of foreign experience in the part of state support of domestic manufacturers. It shows possible variants of integration of co-operation between CIS countries on the basis of specialisation, co-operation and joint activity for achieving economic growth of economies. It demonstrates an automated system of mass servicing of customers, which is offered to be used in the structure of associations of trade enterprises. It offers ways of achievement of competitive advantages of domestic enterprises under conditions of globalisation by means of introduction of clusters of the consumer market enterprises. The article reveals their shortcomings and possibilities of development in the territory of Ukraine under conditions of limited financial resources. It acknowledges that measures of the fiscal policy should be directed, first of all, at support of creation of associations of medium enterprises of the light and other branches of industry and agriculture, which have development potential. It identifies main elements of creation of state programmes of support and development of the cluster form of organisation of the light and other branches of industry, agriculture and trade.

Key words: fiscal policy, competitiveness, unrealised demand, clusters.

Pic.: 1. **Bibl.:** 14.

Kovalchuk Vyacheslav H. – Manager, Municipal enterprise (prov. Zoloty, 4, Kharkiv, 61140, Ukraine)

E-mail: slav_smith@mail.ru

Розвиток глобального ринку зумовлено ростом економічної інтеграції країн на принципах спеціалізації у виробництві та реалізації товарів і послуг. Проблеми відкритості економіки безпосередньо пов'язані із зовнішньою міжнародною торгівлею як формою відношень між країнами світу в економічній галузі.

Досить актуальною є проблема досягнення і реалізації конкурентних переваг галузей промисловості України як важливіших чинників впливу на побудову відкритої економіки і можливість свободно і впевнено рухатися в напрямку міжнародного конкурентного середовища. У цьому зв'язку предметом розгляду є виявлення та реалізація потенціалу

конкурентоспроможності вітчизняних підприємств окремих галузей промисловості та визначення ролі і меж державної регуляторної політики у їх розвитку і підтримці.

Різним напрямом розвитку теорії міжнародної торгівлі в галузі побудови конкурентних переваг присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених (Гаврилюка О., Макогон Ю., Фісуна Ю., Тищенко О., Грязнової А., Портера М., Фреунда С., Жиларда Л.). Вибір і подальший розвиток даних концепцій теорії торгівлі з урахуванням національних, географічних та інших чинників території може істотно впливати на формування напрямку економічного розвитку країни, встановлення визначених позицій у міжнародному торговому середовищі.

Важливою є проблема стимулювання побудови і модернізації підприємств, досягнення їх конкурентоспроможності з урахуванням впливу їх галузевої належності, розмірів (малих, середніх і великих) і розміщення в регіонах України з різною традиційною територіальною та економічною структурою. Вирішення цього питання досить важливо для усунення територіальних диспропорцій, досягнення сбалансованості розвитку між східними старопромиловими і західними переважно аграрними регіонами України.

Метою статті є дослідження і обґрунтування концепції побудови конкурентних переваг підприємств окремих галузей виробництва за рахунок створення ефективної системи їх управління та визначення основних напрямків державної інвестиційної політики для цілей стимулювання розвитку і діяльності суб'єктів господарювання.

Розвиток глобального ринку зумовлено зростанням економічної інтеграції країн на принципах спеціалізації у виробництві та реалізації товарів і послуг. Зміцнення позицій на міжнародному ринку, досягнення стійкого економічного зростання в середньостроковій і довгостроковій перспективі залежить від вибору і практичної реалізації напрямку теорії міжнародної торгівлі.

На даний час в умовах міжнародної фінансової кризи торгова політика України, як і інших країн – представників трансформаційної економіки повинна ґрунтуватися на принципах лібералізації та розумного протекціонізму для захисту вітчизняного виробника, не вживаючи жорстких заходів, які обмежують імпорт.

У жовтні 2011 р. у Санкт-Петербурзі було підписано договір про Зону вільної торгівлі серед країн СНД з перспективою побудови і розширення Митного союзу. Договір вступив у дію 20 вересня 2012 р. після його ратифікації першими країнами-учасниками: Білоруссю, Україною та Росією [9]. Потенційно цей договір відкриває великі можливості у сфері розвитку торгівлі між країнами Співдружності: розширення товарообігу і підвищення ефективності національної економіки. Але у міжнародному торговому середовищі не підтримуються такі методи торгової політики. Американський економіст Каролайн Фреунд пише про негативні наслідки регіоналізму. Він констатує на прикладі торгових відношень між підприємствами США і країн Південної Америки, що торговельні домовленості, які несуть економічні вигоди країнам-учасникам, перешкоджають розвитку торгівлі з країнами-неучасниками. Це відображається на підвищенні торгових тарифів, зменшенню квот для неучасників торгових домовленостей [7].

Незважаючи на це, через фінансову кризу світовий ринок захлюстує нова хвиля протекціонізму. Хоча на саміті у Вашингтоні було прийнято декларацію, в якій зазначено ідею відмови від протекціонізму, але все більше стран – представників «великої двадцятки» демонструють підтримку національної економіки. Так, Франція відкрила фонд для інвестицій у 7,6 млрд дол. для захисту свого виробника. У США планується пакет державної допомоги для своїх автовиробників [14]. СОТ відмовляє у проханні Бразилії та Індії відмінити європейські тарифи на імпорт сільськогосподарської продукції та американську систему дотацій фермерам в обмін на відкриття у США і ЄС своїх ринків [12]. У законі «Про промислову політику Європейського союзу», прийнятому 10 липня 2013 р., йдеться про модернізацію політики державної підтримки виробництва шляхом довгострокового інвестування ринку. Одна з ініці-

тив Європейської комісії – допомога у створенні малих і середніх підприємств та їх розвиток [11]. У відношенні стимулюючої фінансової політики Верховною Радою і урядом України були прийняті заходи, щодо створення сприятливих умов для розвитку легкої промисловості: звільнення від податку на прибуток на десять років, введення спрощеної системи оподаткування і т. п. Цілоком очевидно, що для істотного підвищення конкурентоспроможності, ефективності діяльності підприємств легкої промисловості України недостатньо прийнятих заходів. Вони ефективні на етапі, коли підприємства набирають обертів. На даний час, на нашу думку, необхідна активна стимулююча політика. Однак представники Міністерства економічного розвитку України, які безпосередньо займаються проблемами галузі, засвідчують, що надані пільги для підприємств легкої промисловості можна характеризувати, як максимально можливі, до яких досить критично ставляться у представництві СОТ. Таким чином, можна констатувати, що Запад демонструє політику подвійних стандартів по відношенню до країн з трансформаційною економікою.

Вважаємо, що за таких умов вигоди від зовнішньої торгівлі можуть бути досягнуті, насамперед, при розширенні співробітництва з країнами СНД на основі спеціалізації, кооперації підприємств. Зокрема можлива співпраця з підприємствами, які спеціалізуються на виробництві товарів галузей легкої промисловості як мобільної, гнучкої, з високими показниками швидкості товарообігу. Азійські країни Співдружності, розвиваючи галузі національного господарства з конкурентним потенціалом (невеликими витратами виробництва за рахунок відносно дешевої робочої сили в даних районах) зможуть стати основними постачальниками дешевої та якісної сировини для підприємств текстильної галузі. Так, найбільший виробник сировини для текстильної промисловості (бавовни) в СНГ – Узбекистан. Зараз значна доля бавовни-волокна Узбекистану йде на експорт, яка є важливою статтею валютних накопичень. Державною програмою розвитку експортного потенціалу Узбекистану передбачено зниження долі бавовни-волокна у експорті з урахуванням розвитку бавовняно-переробних виробництв усередині країни. Бавовняні тканини в Узбекистані також активно використовуються на вітчизняних швацьких фірмах. Але вигляд та експлуатаційні властивості виробів, вироблених із тканин, у складі якої якісна, але чиста бавовна, не відповідають попиту споживачів. Підвищення якісних показників виробів і розширення їх асортименту можливо за рахунок зміни технології виробництва, шляхом додавання у склад тканин синтетичного волокна, виробництво якого можливо розвинути на українських підприємствах. Тому цілоком можлива побудова спільних підприємств Узбекистану і України, що забезпечить виробництво і пропозицію привабливої конкурентоздатної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Стан легкої промисловості України зараз не на кращому рівні. Основна проблема виробництва – сировинні ресурси. Великі ціни на тканини, застаріле обладнання і технології впливають на коштовність збуту виготовленої продукції і обмежують попит на товари вітчизняного виробництва, зменшуючи їх конкурентоздатність. В умовах, які склалися, підняття ефективності роботи підприємств галузей легкої промисловості потребує державної підтримки.

Американський економіст Пол Кругман пише про те, що у США для підтримки конкурентоздатності товарів ви-

користується субсидювання заробітної плати робітників. Однак така постійна підтримка виробників є перерозподілом частини засобів платників податку, що негативно впливає на соціальну політику підприємства [8].

У цьому зв'язку вважаємо доречним запропонований автором шлях до відродження легкої промисловості України за рахунок інвестування створення нових і модернізацію діючих середніх підприємств легкої промисловості та побудова на їх базі об'єднань (кластерів) під управлінням оптово-роздрібних фірм [2]. Конкурентною перевагою діяльності об'єднання підприємств під управлінням оптово-роздрібною фірми є залучення ефективної автоматизованої системи масового обслуговування споживачів (рис. 1). Дані вивчення і визначення реалізованого та незадовільного попиту, отримані у торговельних підприємствах (крамницях), передаються у відділі оптово-роздрібною фірми. Це початкові дані для регулювання завозу товарів. Технологічні відділи узагальнюють отриману інформацію і вживають заходи для завозу до крамниць недостатніх товарів із бази оптово-роздрібною фірми, а також розробляють додатковий заказ для підприємств на виробу, які не виробляються, але на які були отримані запити у крамницях від споживачів. Коректування асортименту продукції, кількісних і якісних показників може відбуватися під впливом збурень – чинників зміни кон'юнктури ринку: напрямків моди, рівня грошових доходів населення, валютного курсу тощо.

Завдяки безпосередньому зв'язку органу що управляє (фірми) з виробництвом і споживачем через роздрібні торговельні підприємства, система дозволяє гнучко реагувати на обурення і сигнали зворотного зв'язку, своєчасно здійснювати регулюючу дію на основні елементів системи: виробництво і торговельну мережу з метою недопущення ринкових проблем, наприклад затримання обігу чи збільшення наднормативних запасів, зростаючий попит при відсутності належного асортименту. Крім того, такі гнучкі виробничі системи, з використанням інформаційних технологій запобігають загрозі зі сторони продуктів-замінників, забезпечуючи швидку зміну асортименту продукції. Використання прогресивних інформаційних технологій піднімає перепони для проникнення в галузь згаданих продуктів, забезпечуючи конкурентні переваги [3].

Представлена система за своєю суттю є стабілізаційною. Вона налаштована на регулювання і стабілізацію заданих основних параметрів виробництва і споживання

залежно від впливу факторів внутрішньої та зовнішньої мережі та досягнення зіставлення макроекономічних показників – попиту і пропозиції. На наш погляд, використання таких систем управління виробництвом особливо ефективно в період економічних спадів – з метою недопущення зниження обсягів виробництва, товарообігу, прибутковості.

Запропонована система управління процесом масового обслуговування буде сприяти найбільш повному задоволенню потреб споживачів в галузі, яка забезпечується товарами розширеного асортименту і споживчих ознак. При цьому реалізуються вимоги кожного покупця, що в умовах розгалуженої торговельної мережі буде сприяти значному збільшенню споживання і товарообігу.

Значне нарощування обсягів виробництва приведе до ефекту масштабу. Зниження витрат на одиницю випуску при нарощуванні обсягів виробництва і, як наслідок, встановлення конкурентних цін, дасть дозвіл виходу виробникам на світовий ринок [9].

Французький економіст Люс'єн Жильярд стверджує, що за умови оптимального налагодження зв'язку між споживанням і виробництвом невеликі доходи виробництва можуть в майбутньому стати наслідком досягнення високих показників відтворення [6].

Автором пропонувалось створення таких об'єднань у різних областях України з урахуванням регіональні особливостей територій. Але на даний час, в умовах обмежених фінансових ресурсів держави, можлива побудова таких кластерів в окремому регіоні, наприклад у Харківській області – як старопромислової з великим людським і науковим потенціалом. До речі, британський економіст Майкл Портер пише, що кластери за розмірами різняться від одного міста до країни. У деяких галузях вони можуть приймати форму малих і середніх підприємств (на прикладі італійських виробників взуття). Портер стверджує, що кластери загального орієнтування, розташовані в деякій географічній області, здібні розростатися, виходячи за розміри місцевого ринку, і можуть стати джерелом довгострокового економічного зростання. Для підвищення продуктивності праці, розвитку технологій кластер повинен зростати [3]. Тому в майбутньому пропонується поступове створення таких об'єднань в більшості областей України. Їх діяльність, на основі справедливої конкуренції, дозволить досягти найбільш високого показника бюджетного мультиплікатора.

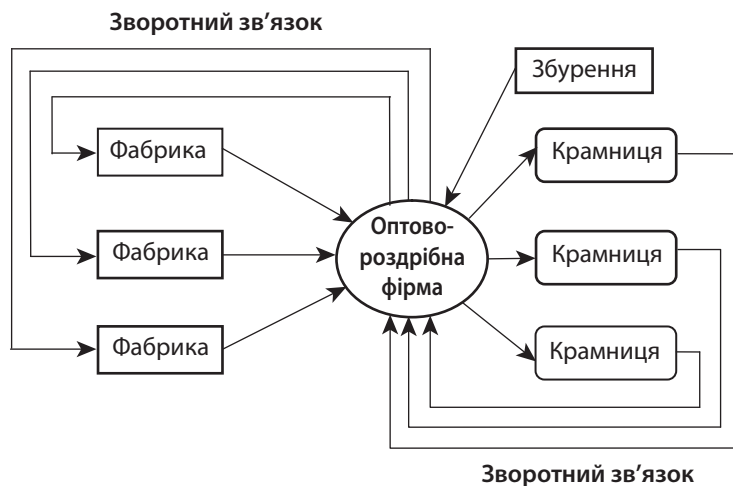


Рис. 1. Автоматизована система масового обслуговування споживачів

У цьому зв'язку державні інвестиції можна розглядати як важелі впливу на обсяг національного виробництва, що забезпечує економічне зростання [1].

Таким чином, діяльність об'єднань середніх підприємств легкої промисловості під управлінням оптово-роздрібних фірм з використанням системи управління масового обслуговування споживачів можна вважати конкурентною перевагою галузі.

Зараз ринку товарів легкої промисловості України перешкоджає експансія дешевих товарів з країн південного сходу. Однак, по-перше, на даному етапі розвитку, наприклад у Китаї, спостерігається зростання економіки, рівня життя населення, і як наслідок, – заробітної плати. За темпами економічного зростання КНР виходить на перше місце серед високорозвинутих країн світу. ВВП на душу населення на даний час збільшився в 4,5 раза, а продуктивність праці – у 3,6 раза. Заробітна плата зросла у містах в 3,2 раза [5, с. 87]. Тому країна поступово втрачає конкурентну перевагу, основа якої – дешева робоча сила. По-друге, як наголошує Грязнова А., вигідність сучасної торгівлі є не стільки в тому, щоб отримувати більш дешеві товари, скільки в тому, щоб споживач отримував більш різноманітний вибір товарів [1, с. 525]. Діяльність запропонованої компанії і буде налаштована на вирішення даної проблеми, де основними важелями торгівлі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках будуть служити чинники індивідуальних переваг споживачів.

При цьому залишається проблема створення і впровадження державної програми підтримки і розвитку згаданої кластерної форми організації виробництва і торгівлі. Вітчизняний економіст О. М. Тищенко констатує, що процес розвитку кластерів в останні роки є предметом державної уваги. Але в умовах невизначених питань співпраці, нормативно невизначеного поняття «кластер» держава не може активно впливати на діяльність кластерних утворень і приймати вагомі управлінські рішення. Через це, на його думку, гальмується процес кластеризації в країні [4, с. 27]. Так, дійсно, на даний час держава приділяє велику увагу активізації функціонування об'єднань підприємств. У Концепції економічного розвитку України на період до 2015 р. наголошується про доцільність розвитку технологічних кластерів, які допомагають невеликим компаніям залучати інвесторів у ряд галузей, прискорювати розвиток інновацій [10]. Але на регіональному рівні нерідко здійснення задекларованих ідей приймає форму бюрократичних відносин місцевих органів влади з бізнесом. Загроза отримання залежності, втрата часу на виконання бюрократичних управлінських рішень відлякує керівників підприємств і заважає бізнесу. Саме через це невдало виявилася спроба створення кластера виробників легкої промисловості у Харківській області. Хоча проведені автором соціологічні дослідження засвідчують підтримку керівниками підприємств легкої промисловості Харківської області створення об'єднань та готовність до розгляду пропозицій. Автор цієї статті бачить появу кластера на фоні згуртування виробників навколо асоціації, з послідовним налагодженням діалогу з владою. Активне втручання влади з директивною плановою системою управління було ознакою адміністративно-командної системи радянських часів. В умовах соціалістичної планової економіки такі системи управління, дійсно, були ефективні і відповідали часу. В умовах ринкової економіки такі дії не припустимі. Кластер – формальне поняття і не є юридич-

ною особою. Навколо нього об'єднуються незалежні компанії, установи, які конкурують і разом з тим роблять єдину справу [3]. Тому держава повинна стати частиною кластера і займатися вирішенням питань, які йдуть на користь усім його учасникам.

Відверто кажучи, деякі методи й інструменти економічної діяльності радянської соціалістичної системи прийнятні і в ринковій економіці та викликають увагу в світі. А саме, розвиток виставкової, логістичної діяльності, тощо. До речі, поява кластерів у формі державних об'єднань відбувалася вже у 70-ті роки минулого століття в Радянському Союзі. Після реформи «Золота п'ятирічка», ідеї якої належали професору Харківського інженерно-економічного інституту Е. Г. Либерману, у 1970 р. було нараховано 608 об'єднань, а у 1970 р. їх було вже 3670, серед них: Електросила, Уралмаш, КамАЗ, Більшовичка і т. п. Об'єднання діяли на основі госпрозрахунку, інвестиційної діяльності, кооперації з іншими підприємствами [13]. Треба відзначити, що в сучасній Європі спостерігаються тенденції відзнак централізму. Тут йдеться про відродження єдиної європейської промислової політики, заснованої на єдиних цілях, багаторівневому управлінні та на розвитку європейської кластерної політики, яка повинна з'єднати регіональні кластери в єдиний європейський кластер [11].

ВИСНОВКИ

Таким чином, для ліквідації кризових явищ і розвитку економіки України, в умовах обмежених фінансових ресурсів, заходи бюджетно-податкової політики повинні бути налаштовані на активне стимулювання створення об'єднань середніх підприємств легкої та інших галузей промисловості: споживчого ринку, сільського господарства, які мають потенціал розвитку. Діяльність даних виробничих структур буде сприяти зниженню тіньової діяльності, вирівнюванню соціально-економічного розвитку регіонів України.

Вважаємо, що основними елементами державної програми підтримки і розвитку кластерної форми організації виробництва легкої та інших галузей промисловості, сільського господарства і торгівлі повинні бути:

1. Формування державного органу на рівні міністерства, відомства, який можна вважати частиною кластера, для цілей партнерства, лобювання, підтримки розвитку данної форми виробництва і торгівлі.
2. Проведення інвентаризації збережених основних засобів колишніх і діючих середніх підприємств на території України.
3. Створення сировинної бази для підприємств:
 - ✦ розвиток вирощування і виробництва сировини для підприємств текстильних, шкіряних та інших виробів (вирощування льну, відродження підприємств обробки льну, розвиток вівчарства та ін.);
 - ✦ на базі великих хімічних компаній створення середніх підприємств з виробництва синтетичного волокна;
 - ✦ налагодження державними органами імпорту сировини з інших держав на взаємовигідних умовах.
4. Розширення ринку збуту товарів:
 - ✦ державна підтримка участі вітчизняних виробників у міжнародних виставках;
 - ✦ розширення виставкової діяльності в містах України.

5. Активізація митної діяльності в Україні:

- ✦ перекриття та ліквідація державними органами каналів надходження через митну територію України контрабандних несертифікованих товарів, посилення відповідальності за торгівлю контрабандними товарами;
- ✦ налагодження імпорту фірмових виробів і посилення контролю за їх екологічністю і якістю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Грязнова А. Г. Теория и российская практика [Текст] / Под ред. Грязновой А. Г. и Думной Н. Н. – М. : КНОРУС, 2006. – 688 с.

2. Ковальчук В. Г. О проблемах державного стимулювання економічного розвитку регіонів / В. Г. Ковальчук // Теорія та практика державного управління. – ХарPI НАДУ. – 2011. – С. 245 – 251.

3. Портер М. Конкуренция, обновленное и расширенное издание : монография. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2010. – 592 с.

4. Тищенко О. М. Кластерний підхід до управління регіональним економічним розвитком і перспективи його впровадження в Україні / О. М. Тищенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 25 – 30.

5. Фисун А. Экономический прорыв Китая: достижения, перспективы и проблемы / А. Фисун // Экономика Украины. – 2011. – № 5. – С. 84 – 92.

6. Gillard L. Sismondi et question du progrès [текст] / L. Gillard // Revue économique, 2011. – P. 1589 – 1591.

7. Freund C. Third-country Effects of Regional Trade Agreements [текст] / C. Freund // The World Economy, 2010 – P. 1589 – 1591.

8. Krygman P. The Increasing Return Revolution in Trade and Geography / P. Krygman // American Economic Review, 2009. – Vol. 99. – P. 561 – 571.

9. Зона свободной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

10. Концепция экономического развития Украины на 2008 – 2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.feg.org.ua_economics.pdf

11. Международные нормативные акты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/sk/about_sk/laws_ved_sk/1

12. США и ЕС ведут МТТ у глухой угол [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bigness.ru/articles/2007-06-22/wto/88079/>

13. Экономическая реформа 1965 года в СССР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

14. Как обойти острые углы мировой торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by/press/smi/>

REFERENCES

“Экономическая реформа 1965 года в СССР” [Economic reform in the USSR in 1965]. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

Fisun, A. “Экономический прорыв Китая: достижения, перспективы и проблемы” [Economic breakthrough in China: Achievements, prospects and problems]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2011): 84-92.

Freund, C. “Third-country Effects of Regional Trade Agreements” In *The World Economy*, 1589-1591, 2010.

Gillard, L. “Sismondi et question du progres” In *Revue économique*, 1589-1591, 2011.

Griaznova, A. G. *Teoriia i rossiyskaia praktika* [Theory and Russian practice]. Moscow: KNORUS, 2006.

Krygman, P. “The Increasing Return Revolution in Trade and Geography”. *American Economic Review*, vol. 99 (2009): 561-571.

“Kontseptsiiia ekonomicheskogo rozvitiia Ukrainy na 2008 – 2015 gg.” [The concept of economic development of Ukraine for 2008 - 2015 years]. http://www.feg.org.ua_economics.pdf

Kovalchuk, V. H. “Pro problemy derzhavnoho stymuliuvannia ekonomichnoho rozvytku rehioniv” [The problems of state economic development incentives]. In *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, 245-251. : KharPI NADU, 2011.

“Kak oboyti ostrye ugly mirovoy trgovli” [How to get around the sharp corners of world trade]. <http://www.mfa.gov.by/press/smi>

“Mezhdunarodnye normativnye akty” [International regulations]. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/sk/about_sk/laws_ved_sk/1

Porter, M. *Konkurentsiiia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2010.

“SShA i ES vedut MOT u glukhoi ugol” [U. S. and EU lead by the ILO from deaf angle]. <http://www.bigness.ru/articles/2007-06-22/wto/88079/>

Tyshchenko, O. M. “Klasternyi pidkhdid do upravlinnia rehionalnym ekonomichnym rozvytkom i perspektivy ioho vprovadzhennia v Ukraini” [Cluster management approach to regional economic development and prospects for its introduction in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 25-30.

“Zona svobodnoy trgovli” [Free trade zone]. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

ЗАСТОСУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ БРЕНДІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЯЦЕНТЮК С. В.

УДК 658.8.011

Яцентюк С. В. Застосування особливостей продукції промислового призначення при формуванні та розвитку брендів промислових підприємств

У статті проаналізовано і структуровано підходи і принципи щодо формулювання продукції промислового призначення. Запропоновано класифікацію товарів і ринків продукції промислового призначення за їх характеристиками і учасниками. Визначено основних дійових осіб, які приймають рішення на ринках B2C і B2B, охарактеризовано їх особливості та мотивацію при прийнятті рішень про купівлю продукції промислових підприємств. Досліджено і проаналізовано показники розвитку вітчизняних ринків споживчих товарів і ринку продукції промислового призначення та динаміки розвитку їх співвідношення у ретроспективі.

Ключові слова: продукція промислового призначення, ринки B2C і B2B, бренд, промислове підприємство, центр прийняття рішень
Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 22.

Яцентюк Станіслав Васильович – асистент, кафедра прикладної економіки, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: ysv65@ua.fm

УДК 658.8.011

Яцентюк С. В. Применение особенностей продукции промышленного назначения при формировании и развитии брендов промышленных предприятий

В статье проанализированы и структурированы подходы и принципы по формулированию продукции промышленного назначения. Предложена классификация товаров и рынков продукции промышленного назначения по их характеристикам и участникам. Определены основные действующие лица, которые принимают решения на рынках B2C и B2B, охарактеризованы их особенности и мотивация при принятии решений о покупке продукции промышленных предприятий. Исследованы и проанализированы показатели развития отечественных рынков потребительских товаров и рынка продукции промышленного назначения и динамика развития их соотношения в ретроспективе.

Ключевые слова: продукция промышленного назначения, рынки B2C и B2B, бренд, промышленное предприятие, центр принятия решений.
Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 22.

Яцентюк Станіслав Васильевич – асистент, кафедра прикладної економіки, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: ysv65@ua.fm

UDC 658.8.011

Yatsentyuk S. V. Application of Specific Features of Industrial Products when Forming and Developing Brands of Industrial Enterprises

The article analyses and structures approaches and principles of formulation of industrial products. It offers classification of goods and markets of industrial products by their characteristics and participants. It identifies main participants that make decisions at B2C and B2B markets and characterises their specific features and motivation when making decisions on purchase of products of industrial enterprises. It studies and analyses indicators of development of domestic markets of consumer goods and market of industrial products and dynamics of development of their relation in retrospective view.

Key words: industrial products, B2C and B2B markets, brand, industrial enterprise, decision making centre.

Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 22.

Yatsentyuk Stanislav V. – Assistant, Department of Applied Economics, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)
E-mail: ysv65@ua.fm

Виходячи із сучасних трендів розвитку глобальної економіки в цілому і української специфіки зокрема, для ринку продукції промислового призначення актуальним є питання управління формування та розвитку брендів цієї продукції.

Формуванням теоретичних і прикладних засад застосування брендів у діяльності промислових підприємств на ринку продукції промислового призначення внесли такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Д. Аакер, Т. Амблер, Т. Аперія, Г. Армстронг, П. Дойль, О. Зозульов, Л. Иванов, Е. Йохимштайлер, Ж.-Н. Капферер, Д. Квелч, К. Келлер, Т. Кляйн, Ф. Котлер, А. Ковалев, Й. Кунде, Л. Лайт, Ж.-Ж. Ламбен, О. Малинка, С. Минетт, О. Мороз, Т. Нільсон, О. Оснач, Л. Паркер, В. Пустотін, В. Пферч, В. Перція, Е. Райс Д.Траут, Д.Шульц, Ф. Шарков та ін. У працях зазначених авторів відображено погляди на сутність застосування брендів на різних ринках, розкрито сутність підходів і дій щодо організації та структурування портфелю брендів підприємств, визначено природу взаємовідносин між брендами і різними контекстами товарного ринку як у глобальному масштабі, так і на локальних ринках. Однак, не зважаючи на значну кількість публікацій

і теоретичну основу, питання управління формуванням і розвитком брендів, особливо на ринках продукції промислового призначення, з одного боку, усе ще перебуває на етапі становлення, а з іншого, – потребує подальшого розвитку для можливості прикладного застосування [1 – 5].

Метою статті є визначення особливостей, характеристик продукції промислового підприємства, які застосовуються у процесі формування і управління його брендами, структуризація і класифікація продукції промислового підприємства.

Об'єктом дослідження є ринки продукції промислового призначення, на яких застосовуються практика формування і управління брендами.

Відповідно до вітчизняного законодавства промисловим підприємством вважається суб'єкт, що має статут, наділений правом юридичної особи і здійснює виробництво та реалізацію продукції певних видів з метою одержання прибутку [6].

В Україні згідно з класифікацією видів економічної діяльності Міністерством промислової політики [7] передбачено, що до промислової діяльності відноситься: загальне машинобудування, металургія, хімічна галузь, легка та дере-

вообробна промисловість, радіоелектронна галузь та приладобудування, кольорова металургія та вторинні метали, машинобудування для АПК та оборонно-промислового комплексу, що відповідає «Міжнародній стандартній господарській класифікації усіх видів економічної діяльності» [7, 8].

Враховуючи те, що термін «промислове підприємство» охоплює практично всі ключові сфери виробничої діяльності, слід чітко визначити сферу дослідження. При цьому необхідно враховувати, що економічні відносини, що виникають між промисловим підприємством і клієнтом на ринку товарів кінцевого споживання (*business-to-customer* – B2C) і товарів промислового призначення (*business-to-business* – B2B) суттєво відрізняються, що, відповідно, відбивається на процесі розробки, впровадження, просування та реалізації продукції, побудові взаємовідносин з клієнтами, тощо. З іншого боку, принципово різними є сприйняття відповідних товарів і брендів клієнтами на ринку B2C і B2B.

Згідно з Господарським кодексом України [9, ст. 262] усі матеріальні блага, що виробляються промисловими підприємствами, класифікуються на дві групи: а) матеріальні блага, які використовуються у сфері виробництва як засоби виробництва, – продукція виробничо-технічного призначення або продукція промислового призначення; б) матеріальні блага, які використовуються у сфері особистого споживання – вироби народного споживання.

Спираючись на існуючі визначення товарів промислового призначення [2, 10 – 13], їх перелік, затверджений міжнародними документами [14] і передбачений вітчизняним законодавством [15], можемо констатувати, що серед товарів виробничого призначення слід виділити такі групи: основні та допоміжні матеріали та деталі, капітальне майно та ділові послуги (рис. 1).

Слід зазначити, що загальні принципи і підходи до управління формуванням і розвитком бренду є подібні, як на ринках B2C, так і на ринках B2B [1, 4, 5, 16]. Але є принципові відмінності, які суттєво впливають на процес формування та розвитку бренду, визначають можливі шляхи ефективного управління промисловими брендами на різних рівнях управління. Причому проблема дослідження відмінностей між ринками B2C і B2B не є локальною науковою проблемою. Наприклад, важливим є обговорення даного питання на загальноєвропейському рівні [17]. Так, серед основних відмінностей між B2B і B2C-ринками, які є підставою для введення відмінностей у захист прав споживачів [17, с. 31], виділяють: менша економічна вразливість клієнтів на B2B-ринку у порівнянні зі споживачами ринку B2C, високий рівень поінформованості бізнесу про якості, способи та технології застосування товару, високий рівень раціональності у прийнятті рішень щодо придбання товару, націленість на отримання реальної економічної вигоди, а не на психоемоційне задоволення від споживання, доступ до більш широкого вибору постачальників, суттєва юридична підтримка процесу купівлі та використання товару, тощо. Автор [17, с. 33 – 38] наполягає, що ці відмінності не є вже такими чіткими, оскільки, якщо розглядати споживачів на B2C-ринку, то менша поінформованість, відсутність націленості на отримання прямої економічної вигоди є сумнівними критеріями розрізнення ринків. Однак все ж таки, спираючись на практичні аспекти функціонування більшості споживачів і підприємств, можемо констатувати, що відмінності такі є значними, що відповідним чином впливає на процес управління формуванням і розвитком бренду на окремих ринках. Слід зазначити, що водночас автор [17, с. 34] підкреслює не тільки відмінність між ринками B2B і B2C, а й, посилаючись на «European Consumer

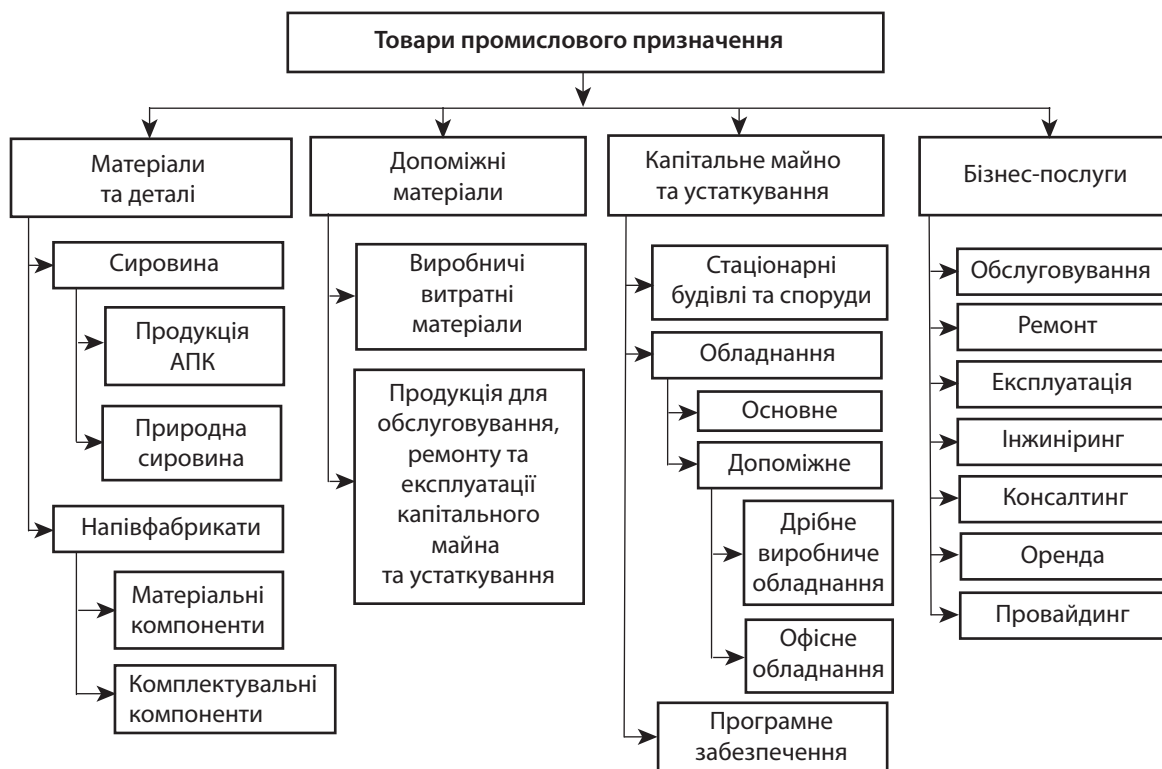


Рис. 1. Структура товарів промислового призначення

Джерело: складено автором за [2, 10 – 15].

Rights Directive» (Брюссель, 2008 р.), виділяє ще два ринки та типи комерційних взаємовідносин, зокрема: B2SE (*business-to-small-enterprise*) і C2C (*consumer-to-consumer*), що дає змогу структурувати ринок, як подано на рис. 2.

усвідомлювати лише результат від споживання певного товару, не вдаючись до технологічних подробиць його виробництва, якщо це суттєво не впливає на кінцевий результат споживання (наприклад, умови виробництва та зберігання

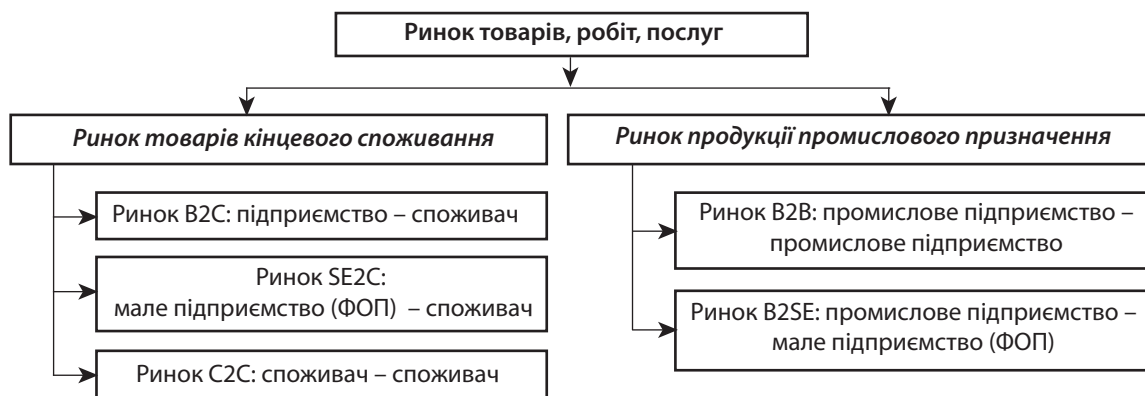


Рис. 2. Структура ринку товарів, робіт і послуг за учасниками ринку

Як підкреслюється в дослідженнях [2, 11, 16, 18, 19], промисловий ринок охоплює економічні суб'єкти (підприємства, організації, установи), які купують товари та послуги для подальшого їх використання у виробництві, перепродажу або здачі в оренду. Використовуючи відповідні товари промислового призначення, економічні суб'єкти перетворюють їх на власну готову продукцію, яка може надходити як на ринок B2C, так і на ринок B2B для подальшого їх перетворення на кінцевий продукт. У процесі такої взаємодії економічних суб'єктів виникають відповідні економічні та фінансові відносини, які відображаються у певних товарних і фінансових потоках, генеруючи для покупців товару витрати, а для продавців – доходи та прибуток. Оскільки саме прибуток, дохід і витрати є одними з ключових економічних категорій у процесі управління підприємством, можна стверджувати, що, приймаючи рішення щодо купівлі-продажу певного товару, підприємства орієнтуються не стільки на психоемоційне сприйняття товару, бренда та ефекту від його споживання, скільки на раціональні переваги від факту купівлі-продажу, використання товару у виробничому процесі.

На ринках B2C рішення про придбання товару або послуги приймає, в основному, особисто сам кінцевий споживач цієї продукції, і керується він особливими можливостями, уявленнями і потребами. На ринках B2B рішення про придбання приймає так званий «центр прийняття рішень», який складається з людей, що в межах власних повноважень відповідають за діяльність підприємства: фахівці із закупівель, функціональні спеціалісти, фінансові менеджери, керівники підприємств або їх власники і керуючі партнери. Тому на ринках B2C управління формуванням і розвитком бренда орієнтується, головним чином, на психоемоційне сприйняття покупців, а на ринках B2B таке управління, майже без виключень, формується і діє у площині раціональних рішень.

Особливістю ринку B2B також є те, що як покупець, так і продавець задля досягнення поставлених цілей розвитку повинен чітко усвідомлювати всі тонкощі застосування товару бренда у практичній діяльності покупця, його ремонту (для складних машин, механізмів), утилізації, ліквідації наслідків використання, тощо. Водночас на ринку B2C споживачу в переважній більшості випадків достатньо

у харчовій промисловості, фармацевтичній галузі, тощо). Враховуючи зазначену особливість ринку B2B щодо важливості процесу виробництва та технології застосування при прийнятті рішення щодо купівлі певного товару, ключову роль відіграють вузькі спеціалісти в галузі певної технології, техніки чи продукції, які мають високий рівень професійних знань щодо можливостей та наслідків використання певного товару. Саме ці спеціалісти входять до складу центру прийняття рішення (ЦПР), який і є тим утворенням, яке колегіально, на підставі раціональних аргументів, приймає рішення щодо здійснення факту купівлі товару бренда [1, 20, 21]. Як підкреслюють дослідники [20, с. 3], ЦПР повинен містити тих, хто приймає рішення; тих, хто впливає на рішення, власне користувачів товару бренда; інших осіб, які напряду чи опосередковано впливають на прийняття рішення щодо купівлі товару бренда. Слід зазначити, що чим складнішим є товар (за технічними та технологічними характеристиками), чим він є дорожчим (чи великою є сума угоди) або чим більш істотну роль він відіграє у процесі виробництва, тим більшим є ЦПР, тобто тим більше вузьких спеціалістів залучається до процесу прийняття рішення, відповідно, тим складнішим і тривалішим є процес продажу товару, тим більших зусиль це потребує з боку продавця. В узагальненому вигляді ЦПР має такий вигляд (рис. 3).

Вузьким місцем ЦПР є те, що він функціонує під впливом багатьох факторів, серед яких найбільш впливовими є зокрема: економічне становище як всередині підприємства, так і зовнішні загальноекономічні обставини, особливості внутрішньої організації функціонування підприємства, внутрішні операційні правила, контакти, особисті відносини між учасниками процесу прийняття рішення, технологічні, технічні та логістичні особливості, тощо.

У цьому аспекті слід підкреслити, що, згідно з результатами досліджень [20, с. 4], іноді система прийняття рішень ЦПР дає збій. Особливо за умов перевантаження ЦПР пропозиціями і часових обмежень на прийняття управлінських рішень іміджева психоемоційна пропозиція бренда може відіграти важливу роль у прийнятті рішення щодо купівлі певного товару.

Якщо ж звернутись до особливостей продукту, то слід підкреслити, що на відміну від B2C-ринку, де превалює стандартизований товар, на B2B-ринку продукт повинен бути структурований таким чином (рис. 4).

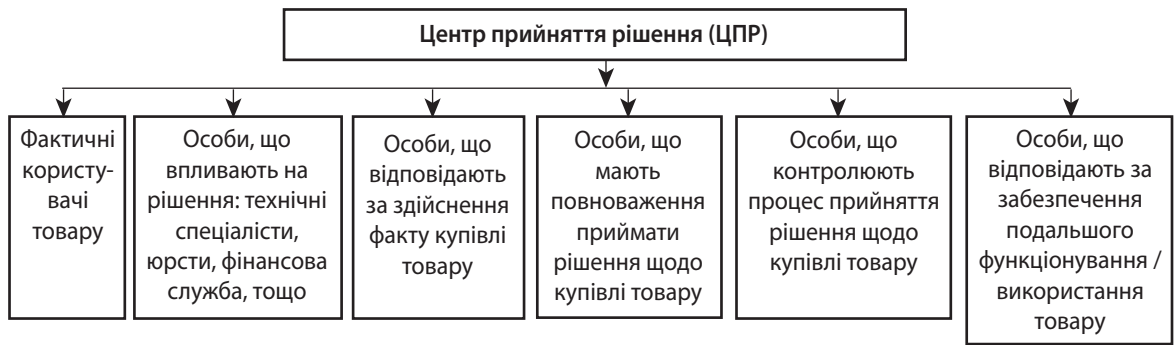


Рис. 3. Складові центру прийняття рішення

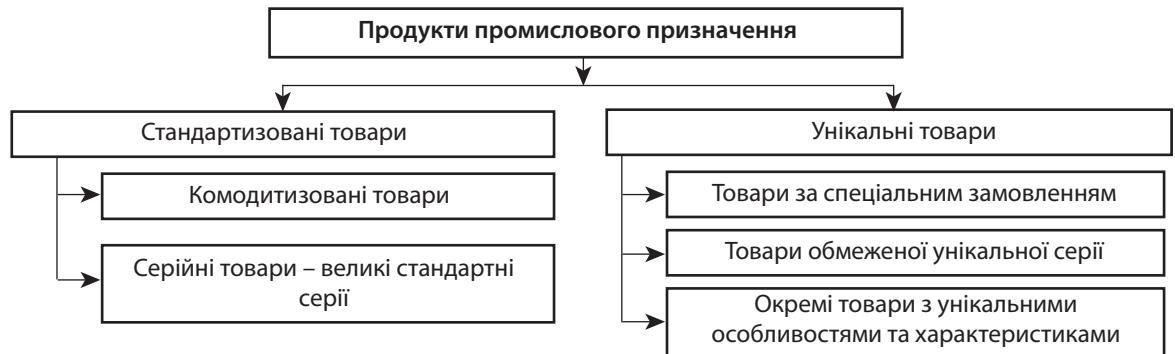


Рис. 4. Структура товарів на ринку B2B

Дослідження показників розвитку вітчизняних ринків споживчих товарів і ринку продукції промислового призначення засвідчило, що ринок промислових товарів є більш стійким до зміни умов зовнішнього економічного середовища (рис. 5).

Як свідчать наведені дані, у період економічної та фінансової кризи 2008 – 2009 рр. реальний обсяг реалізованої продукції споживчого призначення не зазнавав значних коливань і протягом аналізованого періоду мав стабільний приріст в межах 15 – 20%. Більш того, у період з 2007 р. середньорічний приріст обсягів продажів складав 25%, сягнувши у 2011 р. 32,3% у порівнянні з попереднім роком.

Однак обсяги самого ринку B2C є доволі невеликими у порівнянні з B2B (табл. 1): ринок продукції промислового призначення – 64 – 72%, ринок продукції споживчого призначення – 28 – 36%.

На відміну від продукції на ринку B2C, обсяги продажів продукції на ринку B2B протягом аналізованого періоду зазнавали більш суттєвих коливань – від падіння на 9,7% у кризовий 2008 рік до інтенсивного зростання на 60,1% у 2005 р. та 37,2% у 2011 р.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна стверджувати, що через суттєві відмінності економічних відносин, що виникають між про-

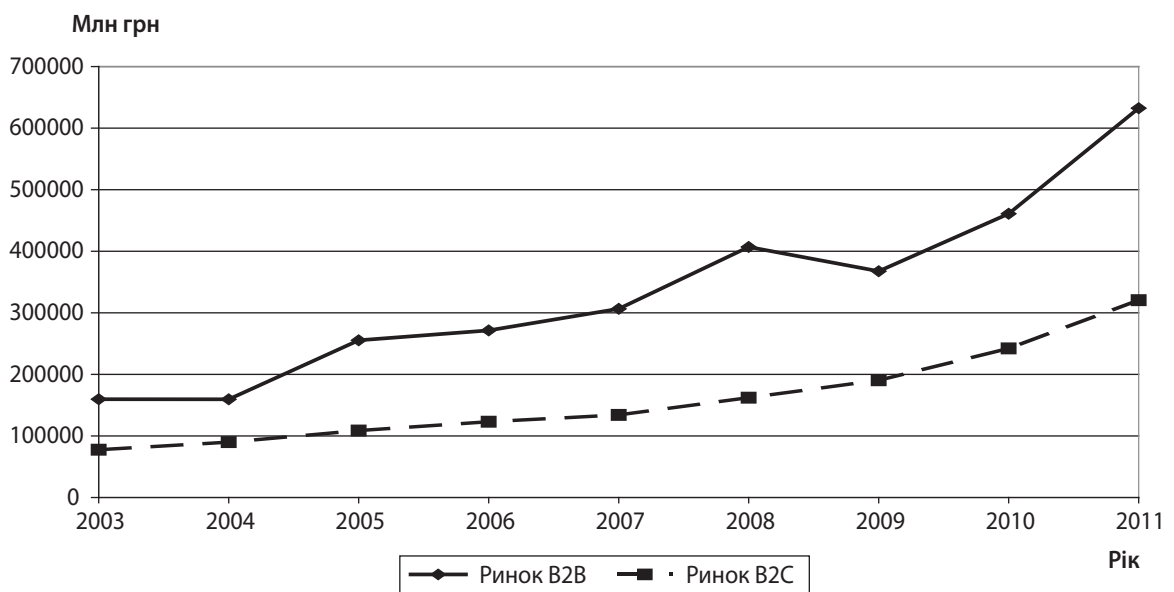


Рис. 5. Динаміка реального обсягу реалізації продукції промисловості за ринками B2B і B2C, млн грн

Джерело: розраховано автором за даними [22].

Динаміка структури ринку промислової продукції, %

Вид продукції	Рік								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Продукція промислового призначення	67,3	64,0	70,1	68,8	69,6	71,5	65,9	65,6	66,4
Продукція споживчого призначення	32,7	36,0	29,9	31,2	30,4	28,5	34,1	34,4	33,6

Джерело: розраховано автором за даними [22].

мисловим підприємством і клієнтом на ринку B2C і B2B, і різницю у сприйнятті клієнтами відповідних товарів на цих ринках управління формуванням і розвитком брендів продукції промислового призначення має орієнтуватись перш за все на раціональні та функціональні особливості та характеристики цієї продукції;

Процес прийняття рішення щодо купівлі певного товару промислового призначення є значно складнішим і тривалішим, ніж товарів для кінцевого споживача, і при формуванні та розвитку брендів продукції промислового призначення необхідно враховувати всі фактори, що впливають на прийняття рішення;

Попит на продукцію промислового призначення є більш чутливим до зміни кон'юнктури ринку і здатен як швидко зростати, так і різко падати, що обумовлює підвищену актуальність побудови такої системи управління брендом продукції промислового призначення, яка б забезпечувала згладжування таких коливань і стабільне зростання обсягів продажів і прибутку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфері. Зачем нужен бренд-менеджмент на промышленных рынках? / Ф. Котлер, В. Пферч. – СПб. : Вершина, 2009. – 432 с.
2. Оснач О. Ф. Промисловий маркетинг : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 364 с.
3. Ковалев А. И. Промышленный маркетинг (Часть II). – М. : ООО Фирма Благовест-В, 2002. – 312 с.
4. Минетт С. Промышленный маркетинг / С. Минетт. – М. : Вильямс, 2003. – 208 с.
5. Иванов Л. А. Промышленный маркетинг / Л. А. Иванов [Электронный ресурс] : Режим доступа : <http://www.src-master.ru/b2b-marketing/book.html>
6. Закон України «Про підприємства в Україні» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
7. Методологічні основи та пояснення до позицій. Класифікації видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>
8. Номенклатура продукції промисловості. Державний комітет статистики України, Київ 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/skp.rar>
9. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8>
10. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – 6-те вид. – Київ : Лібра, 2008. – 720 с. – С. 454.
11. Крикавський Є. Промисловий маркетинг : підручник / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – 2-е вид. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.

12. Телетов О. С. Маркетинг виробничо-технічної продукції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. С. Телетов. – К., 2009. – 34 с.

13. Юлдашева О. У. Промисловий маркетинг: теорія і практика / О. У. Юлдашева. – Харків, ХНАУ, 2001. – 465 с.

14. Standard International Trade Classification, Revision 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stats.gov.cn/tjyj/gwtj/P020061226565027342955.pdf>

15. Класифікації видів економічної діяльності. Методологічні основи та пояснення до позицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>

16. Яцентюк С. В. Формування брендів промислової продукції: сучасні підходи / С. В. Яцентюк // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 4. – С. 84 – 92.

17. Hesselink M. W. Towards a sharp distinction between B2B and B2C? On consumer, commercial and general contract law after the consumer rights directive / Martijn W. Hesselink // Center for the Study of European Contract Law [Electronic source]. – Access mode : URL:// <http://ssrn.com/abstract=1416126>

18. Нечаев В. П. Промисловий маркетинг / В. П. Нечаев : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципл. – Кривий Ріг : МІНЕРАЛ, 2009. – 185 с.

19. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н. А. Нагапетьянца. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 272 с.

20. Sinha A. P. B2B Advertising in an Emerging Economy: Rational vs. Emotional Appeals, and Gender Stereotypes / A. P. Sinha [Electronic source]. – Access mode : URL:// <http://ssrn.com/abstract=2177257>

21. Moisa M. Achieving performances through a specific marketing mix in B2B arena / Mihaela Moisa [Electronic source]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1479718>

22. Державна служба статистики України. Офіційний сайт: Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>
Harkavenko, S. S. *Marketingh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2008.
Hesselink, M. W. "Towards a sharp distinction between B2B and B2C? On consumer, commercial and general contract law after the consumer rights directive" <http://ssrn.com/abstract=1416126>
Ivanov, L. A. "Promyshlenny marketing" [Industrial Marketing]. <http://www.src-master.ru/b2b-marketing/book.html>
Krykavskiy, Ye., and Chukhrai, N. *Promyslovyi marketingh* [Industrial Marketing]. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2004.
"Klasyfikatsii vydiv ekonomichnoi diialnosti" [Classification of economic activities]. <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>
Kovalev, A. I. *Promyshlenny marketing* [Industrial Marketing]. Moscow: Blagovest-V, 2002.
Kotler, F., and Pferch, V. *Brend-menedzhment v V2V sfere. Zachem nuzhen brend-menedzhment na promyshlennykh rynkakh?* [Brand Management in the B2B sector. Why do we need brand

management in industrial markets?]. St. Petersburg: Vershina, 2009.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>

Minett, S. *Promyshlenny marketing* [Industrial Marketing]. Moscow: Viliamc, 2003.

"Metodolohichni osnovy ta poiasnennia do pozytsii. Klasyfikatsii vydiv ekonomichnoi diialnosti" [Methodological basis and explanation of the position. Classification of economic activities]. <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>

Marketing v otrasliakh i sferakh deiatelnosti [Marketing industries and occupations]. Moscow: Vuzovskiy uchebnik, 2007.

Moisa, M. "Achieving performances through a specific marketing mix in B2B arena" <http://ssrn.com/abstract=1479718>

Nechaiev, V. P. *Promyslovyi marketynh* [Industrial Marketing]. Kryvyi Rih: MINERAL, 2009.

"Nomenklatura produktii promyslovosti." [The nomenclature of industrial products]. <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/skp.rar>

Osnach, O. F., Pylypchuk, V. P., and Kovalenko, L. P. *Promyslovyi marketynh* [Industrial Marketing]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2009.

Sinha, A. P. "B2B Advertising in an Emerging Economy: Rational vs. Emotional Appeals, and Gender Stereotypes" <http://ssrn.com/abstract=2177257>

"Standard International Trade Classification" <http://www.stats.gov.cn/tjyj/gwtj/P020061226565027342955.pdf>

Tietelov, O. S. "Marketynh vyrobnycho-tekhnichnoi produktsii" [Marketing of industrial and technical products]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Yuldasheva, O. U. *Promyslovyi marketynh: teoriia i praktyka* [Industrial Marketing: Theory and Practice]. Kharkiv: KhNAU, 2001.

Yatseniuk, S. V. "Formuvannia brendiv promyslovoi produktsii: suchasni pidkhody" [Formation brands of industrial production: current approaches]. *Ekonomichnyi visnyk NHU*, no. 4 (2012): 84-92.

УДК 338.27:69

РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРОГНОСТИЧЕСКИХ ОЦЕНОК ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

© 2014 ЗАЛУНИНА О. М.

УДК 338.27:69

Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли

В статье рассмотрена взаимосвязь планирования и прогнозирования в строительной отрасли. Обоснована актуальность определения ключевых показателей для специфических условий формирования рыночной модели развития экономики, изменчивых объемов производства в промышленности, отсутствия необходимых объемов капиталовложений для технического перевооружения отрасли, отсутствия достаточных объемов собственных первичных энергоносителей, резкого роста цен на импортруемые энергоносители, отсутствия современной системы тарифов на электроэнергию, неэффективности принимаемых мер по энергосбережению. Предложено формирование ключевых показателей на основе факторного анализа, которое предусматривает поэтапное преобразование матрицы исходных данных с результатом «сжатия» информации. Это позволяет выявить наиболее значимые свойства, влияющие на экономическое состояние региона в условиях использования минимума исходной информации. Сформированы ключевые целевые показатели энергетического сектора для Полтавской области. Рассчитаны по предложенному методу прогностические значения ключевых показателей функционирования территории для Полтавской области.

Ключевые слова: строительная отрасль, прогностические показатели, индикативный анализ.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Залунина Ольга Михайловна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)
E-mail: camastra66@yandex.ru

УДК 338.27:69

Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли

У статті розглянуто взаємозв'язок планування та прогнозування в будівельній галузі. Обґрунтовано актуальність визначення ключових показників для специфічних умов формування ринкової моделі розвитку економіки, мінливих обсягів виробництва в промисловості, відсутність необхідних обсягів капіталовкладень для технічного перевооруження галузі, відсутність достатніх обсягів власних первинних енергоносіїв, різкого зростання цін на імпортовані енергоносії, відсутність сучасної системи тарифів на електроенергію, неефективності прийнятих заходів з енергозбереження. Запропоновано формування ключових показників на основі факторного аналізу, яке передбачає поетапне перетворення матриці вихідних даних з результатом «стиснення» інформації. Це дозволяє виявити найбільш значимі властивості, що впливають на економічний стан регіону в умовах використання мінімуму вихідної інформації. Сформовано ключові показники енергетичного сектора для Полтавської області. По запропонованому методу розраховано прогностичні значення ключових показників функціонування території для Полтавської області.

Ключові слова: будівельна галузь, прогностичні показники, індикативний аналіз.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Залунина Ольга Михайлівна – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Кременчугський національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)
E-mail: camastra66@yandex.ru

UDC 338.27:69

Zalunina O. M. Role of Target Indicators in Determination of Prognostic Estimates for the Construction Industry

The article considers interrelation of planning and forecasting in the construction industry. It justifies a need of determining key indicators for specific conditions of formation of the market model of development of economy, inconstant volumes of production in industry, absence of required volumes of investments for technical re-equipment of the branch, absence of sufficient volumes of own primary energy carriers, sharp growth of prices on imported energy carriers, absence of the modern system of tariffs on electric energy, and inefficiency of energy saving measures. The article offers to form key indicators on the basis of a factor analysis, which envisages stage-by-stage transformation of the matrix of original data with the result of "compression" of information. This allows identification of the most significant properties that influence economic state of the region under conditions of use of minimum of original information. The article forms key target indicators of the energy sector for the Poltava oblast. It calculates, using the proposed method, prognostic values of key indicators of territorial functioning for the Poltava oblast.

Key words: construction industry, prognostic indicators, indicative analysis.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

Zalunina Olga M. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)
E-mail: camastra66@yandex.ru

management in industrial markets?]. St. Petersburg: Vershina, 2009.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page8>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>

Minett, S. *Promyshlenny marketing* [Industrial Marketing]. Moscow: Viliamc, 2003.

"Metodolohichni osnovy ta poiasnennia do pozytsii. Klasyfikatsii vydiv ekonomichnoi diialnosti" [Methodological basis and explanation of the position. Classification of economic activities]. <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>

Marketing v otrasliakh i sferakh deiatelnosti [Marketing industries and occupations]. Moscow: Vuzovskiy uchebnik, 2007.

Moisa, M. "Achieving performances through a specific marketing mix in B2B arena" <http://ssrn.com/abstract=1479718>

Nechaiev, V. P. *Promyslovyi marketynh* [Industrial Marketing]. Kryvyi Rih: MINERAL, 2009.

"Nomenklatura produktii promyslovosti." [The nomenclature of industrial products]. <http://ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/skp.rar>

Osnach, O. F., Pylypchuk, V. P., and Kovalenko, L. P. *Promyslovyi marketynh* [Industrial Marketing]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2009.

Sinha, A. P. "B2B Advertising in an Emerging Economy: Rational vs. Emotional Appeals, and Gender Stereotypes" <http://ssrn.com/abstract=2177257>

"Standard International Trade Classification" <http://www.stats.gov.cn/tjyj/gwtj/P020061226565027342955.pdf>

Tietlov, O. S. "Marketynh vyrobnycho-tekhnichnoi produktsii" [Marketing of industrial and technical products]. *Avtores. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Yuldasheva, O. U. *Promyslovyi marketynh: teoriia i praktyka* [Industrial Marketing: Theory and Practice]. Kharkiv: KhNAU, 2001.

Yatsentiuk, S. V. "Formuvannia brendiv promyslovoi produktsii: suchasni pidkhody" [Formation brands of industrial production: current approaches]. *Ekonomichnyi visnyk NHU*, no. 4 (2012): 84-92.

УДК 338.27:69

РОЛЬ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРОГНОСТИЧЕСКИХ ОЦЕНОК ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

© 2014 ЗАЛУНИНА О. М.

УДК 338.27:69

Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли

В статье рассмотрена взаимосвязь планирования и прогнозирования в строительной отрасли. Обоснована актуальность определения ключевых показателей для специфических условий формирования рыночной модели развития экономики, изменчивых объемов производства в промышленности, отсутствия необходимых объемов капиталовложений для технического перевооружения отрасли, отсутствия достаточных объемов собственных первичных энергоносителей, резкого роста цен на импортруемые энергоносители, отсутствия современной системы тарифов на электроэнергию, неэффективности принимаемых мер по энергосбережению. Предложено формирование ключевых показателей на основе факторного анализа, которое предусматривает поэтапное преобразование матрицы исходных данных с результатом «сжатия» информации. Это позволяет выявить наиболее значимые свойства, влияющие на экономическое состояние региона в условиях использования минимума исходной информации. Сформированы ключевые целевые показатели энергетического сектора для Полтавской области. Рассчитаны по предложенному методу прогностические значения ключевых показателей функционирования территории для Полтавской области.

Ключевые слова: строительная отрасль, прогностические показатели, индикативный анализ.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Залунина Ольга Михайловна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)
E-mail: camastra66@yandex.ru

УДК 338.27:69

Залунина О. М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли

У статті розглянуто взаємозв'язок планування та прогнозування в будівельній галузі. Обґрунтовано актуальність визначення ключових показників для специфічних умов формування ринкової моделі розвитку економіки, мінливих обсягів виробництва в промисловості, відсутність необхідних обсягів капіталовкладень для технічного перевооруження галузі, відсутність достатніх обсягів власних первинних енергоносіїв, різкого зростання цін на імпортовані енергоносії, відсутність сучасної системи тарифів на електроенергію, неефективності прийнятих заходів з енергозбереження. Запропоновано формування ключових показників на основі факторного аналізу, яке передбачає поетапне перетворення матриці вихідних даних з результатом «стиснення» інформації. Це дозволяє виявити найбільш значимі властивості, що впливають на економічний стан регіону в умовах використання мінімуму вихідної інформації. Сформовано ключові показники енергетичного сектора для Полтавської області. По запропонованому методу розраховано прогностичні значення ключових показників функціонування території для Полтавської області.

Ключові слова: будівельна галузь, прогностичні показники, індикативний аналіз.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Залунина Ольга Михайлівна – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Кременчугський національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)
E-mail: camastra66@yandex.ru

UDC 338.27:69

Zalunina O. M. Role of Target Indicators in Determination of Prognostic Estimates for the Construction Industry

The article considers interrelation of planning and forecasting in the construction industry. It justifies a need of determining key indicators for specific conditions of formation of the market model of development of economy, inconstant volumes of production in industry, absence of required volumes of investments for technical re-equipment of the branch, absence of sufficient volumes of own primary energy carriers, sharp growth of prices on imported energy carriers, absence of the modern system of tariffs on electric energy, and inefficiency of energy saving measures. The article offers to form key indicators on the basis of a factor analysis, which envisages stage-by-stage transformation of the matrix of original data with the result of "compression" of information. This allows identification of the most significant properties that influence economic state of the region under conditions of use of minimum of original information. The article forms key target indicators of the energy sector for the Poltava oblast. It calculates, using the proposed method, prognostic values of key indicators of territorial functioning for the Poltava oblast.

Key words: construction industry, prognostic indicators, indicative analysis.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

Zalunina Olga M. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)
E-mail: camastra66@yandex.ru

Анализ и прогнозирование многомерной динамики показателей результативности и факторов их роста чрезвычайно сложны. Это требует решения ряда методологических и теоретических вопросов. К ним относятся анализ исходной информации, выбор математического аппарата для описания тенденций в изменении показателей, определение временного ряда, оценки параметров многофакторной модели, статического и динамического прогнозов и т. д.

Экономические кризисы оказывают воздействие на все сферы экономики, а строительная отрасль выступает своеобразным индикатором глубины кризиса. При этом, чем сильнее кризисные явления в экономике, тем медленнее в последующем строительная отрасль выходит на свой докризисный уровень развития. Связано это инерцией инвестиционной сферы, длительным циклом производства строительной продукции и необходимостью заблаговременного наращивания задела незавершенных объектов для последующего ритмичного ввода их в эксплуатацию.

Функционирование строительства в Украине происходит в специфических условиях формирования рыночной модели развития экономики, изменчивых объемов производства в промышленности, отсутствия необходимых объемов капиталовложений для технического переоснащения отрасли, отсутствия достаточных объемов собственных первичных энергоносителей, резкого роста цен на импортруемые энергоносители, отсутствия современной системы тарифов на электроэнергию, неэффективности принимаемых мер по энергосбережению и т. д.

Перечисленные выше негативные явления и процессы являются следствием широкого круга взаимосвязанных причин, проявляющихся на протяжении длительного времени не только в строительстве, но и в других сферах народнохозяйственного комплекса. Взаимная задолженность, представляющая одну из наиболее острых проблем, также является следствием совместного влияния множества взаимосвязанных факторов, к которым относятся: состояние производства, налогообложение, тарифная и социальная политика, уровень совершенства нормативно-правового регулирования производственно-хозяйственной деятельности и тому подобное.

Исследованиями данного направления занимались такие ученые, как Ансофф И., Асаул А. М. Свой вклад в изучение особенностей строительных предприятий и анализ строительной отрасли внесли Акимов В. В., Ефименко И. Б., Рыжакова Г. М., Тянь Р. Б., Ушацкий С. А., Федоренко В. Г., Федосова Е. В., Бондаренко Е. В. и др. Связь структурной трансформации экономики и анализа регионального развития в строительной сфере обусловлена формированием макроэкономических пропорций.

Несмотря на высокий уровень достигнутых научных результатов в методах оценки функционирования строительного сектора, не решенными остались вопросы мониторинга для управленческих решений и постановки целей, которые предусматривают разные периоды планирования деятельности строительных предприятий.

Основной целью работы является повышение адекватности оценки состояния строительного комплекса, позволяющей установить степень кризиса в регионе.

Для объективных оценок необходимо проведение объемных исследований состояния строительной отрасли, определение факторного поля, которое формирует темпы развития и стабильное функционирование строительных пред-

приятий. Это, в свою очередь, требует разработки системно-теоретических, информационных и методических основ.

Отсутствие методологического подхода к мониторингу строительной сферы требует выработки методики, которая помогла бы разрабатывать мероприятия по ограничению возможности возникновения критических состояний строительства на территории и отвечала бы требованиям доступности, гибкости и адаптивности к практическому применению в современных условиях.

Определение ключевых показателей помогает в достижении тактических и стратегических целей, которые влияют на отраслевые организационно-технические моменты, усиливая их отрицательный эффект в случае неприятия менеджерских решений.

Под менеджерскими решениями, подразумевается комплекс мер, согласованное осуществление которых либо полностью устраняет угрозу на объекты и системы, либо существенно ограничивает ухудшение показателей их функционирования. При этом каждое из направлений принимаемых решений может влиять либо на одни и те же, либо на разные факторы.

Исходными данными для анализа является сформированное факторное поле, рассмотренное в [1, 2].

Методологической основой исследования являются фундаментальные положения экономической теории. При выполнении исследования использован системный анализ, факторный анализ, индикативный анализ, Байесовский метод прогнозирования.

Предложенная математическая модель определения влияющих факторов, которая рассмотрена в [1, 2], предусматривает поэтапное преобразование матрицы исходных данных с результатом «сжатия» информации. Это позволяет выявить наиболее значимые свойства, влияющие на экономическое состояние региона в условиях использования минимума исходной информации. Следует отметить, что формальной процедуры задания исходной системы факторов пока не существует. Чрезмерно большой объем информации может привести к тому, что степень представительности выборки окажется обратно пропорциональна размерности пространства факторов, что, в конечном счете, может не только не улучшить, но даже и ухудшить качество желаемого результата.

При формировании системы факторов к ним предъявляются различные требования: максимальная информативность с точки зрения правильного разграничения на классы, взаимная некоррелированность, минимальное искажение внутренней и внешней геометрической структуры исходных наблюдений и т. п. Выполнение этих требований возможно с помощью многомерного статистического анализа, который позволяет устанавливать неявные закономерности, объективно существующие в изучаемых явлениях. Наиболее перспективным и приемлемым является факторный анализ. Он позволяет перейти от описания некоторого множества изучаемых объектов, заданных большим набором косвенных непосредственно измеряемых факторов, к описанию меньшим числом максимально информативных глубинных переменных, отражающих наиболее важные свойства явления без искажения исходной информации.

Негативные явления и процессы являются следствием широкого круга взаимосвязанных причин, проявляющихся в течение длительного времени не только в

экономике, но и в других сферах народно-хозяйственного комплекса.

В последнее время наиболее популярным является индикативный анализ, который возможно применять для исследования широкого спектра вопросов [3 – 5].

Суть данного метода заключается в системе индикаторов, которые позволяют оценить степень кризиса состояния в изучаемой области. При оценке состояния определяются значения индикаторов, которые сопоставляются с предельно допустимыми (пороговыми) их значениями. Ситуация оценивается как стабильная в случаях, если действительные значения индикаторов не превышают их пороговых значений.

В основе индикативного анализа лежат следующие принципы:

- ✦ комплексность подхода;
- ✦ учет внутренних и внешних взаимосвязей объекта исследования;
- ✦ приоритет стабильности и безопасности;
- ✦ обеспечение стабильности как главной и конечной цели безопасности.

В каждый сектор входит несколько индикаторов, наиболее полно отражающих показатели по данному сектору.

Индикативные секторы отражают группировку объектов мониторинга факторов стратегической безопасности. Они формируются, согласно [3, 4], на основе следующих принципов:

- ✦ отражение определенных, наиболее общих аспектов влияющих факторов строительной отрасли;
- ✦ выделение наиболее существенных объектов мониторинга, которые могут быть отнесены к объектам критериального типа;
- ✦ агрегирование объектов мониторинга по общности их природы и направленности воздействия на уровень функционирования строительной отрасли;
- ✦ возможность информационной поддержки показателей, определяющих значение рассматриваемого индикативного показателя;
- ✦ удобство или возможность классификации состояний для объектов мониторинга в количественной или качественной форме.

С учетом этих принципов, а также анализом влияющих факторов [1, 2] предложено образовать следующие индикативные секторы для анализа состояния строительной отрасли территории:

- ✦ макроэкономический;
- ✦ отраслевой;
- ✦ энергетический;
- ✦ финансовый;
- ✦ социальный;
- ✦ инновационный сектор.

Для оценки функционирования строительной отрасли необходимо формирование совокупности показателей.

В совокупности показателей мониторинга [3, 4] выделяются три основных типа показателей:

- ✦ показатели критериального типа, по значениям которых можно делать суждения о состоянии безопасности. Эти показатели служат индикаторами влияющих факторов строительной отрасли и могут также называться индикативными показателями;
- ✦ показатели, непосредственно формирующие индикативные показатели;

- ✦ показатели управляющих воздействий, изменение которых оказывает непосредственное воздействие на индикативные показатели.

Эту группу можно назвать показателями 1-го уровня.

Дополнительные показатели, оказывающие опосредованное действие на состояние строительного комплекса, можно назвать показателями 2-го уровня.

На примере энергетического сектора территории Полтавской области в настоящей работе сформированы индикативные показатели на основе выявленных влияющих факторов (табл. 1), играющие ключевую роль в определении прогностических оценок.

Изменение данных показателей во времени наиболее полно отражается во временных рядах [6, 7], позволяющих детально проанализировать особенности развития. Однако в настоящее время прикладные вопросы анализа и прогнозирования временных рядов разработаны недостаточно глубоко.

Случайные отклонения неизбежно сопутствуют любому закономерному явлению. Обнаружить закономерности, скрытые среди случайностей, позволяют методы теории вероятностей и математической статистики.

С той или иной степенью обоснованности временные ряды можно рассматривать как сумму детерминированного и случайного компонентов, причем, изменение последнего оценивают с некоторой вероятностью. Поэтому прогнозирование носит также вероятностный характер. Задача прогнозирования состоит не только в том, чтобы выделить детерминированную часть в развитии процесса, но и в том, чтобы оценить и предсказать ту часть процесса, которая характеризуется случайным компонентом, т. е. случайными отклонениями от тенденции.

Таким образом, прогноз нестационарных экономических временных рядов состоит из двух частей: из прогноза детерминированного компонента и случайного компонента.

Разработка первой части прогноза не представляет больших трудностей. Если определена основная тенденция развития, то, следовательно, возможна ее экстраполяция. Прогноз случайного компонента уже более сложен, так как не ко всякому случайному компоненту можно применить методы прогнозирования стационарных случайных процессов. Часто сначала приходится производить определенные преобразования, чтобы привести случайные компоненты к соответствующему виду.

При изучении временных рядов и прогнозировании [8 – 11] возникает задача одновременного нахождения и анализа как тенденции временного ряда, так и случайных колебаний около этой тенденции. Это приводит к необходимости исследовать некоторые теоретические вопросы, связанные с выдвинутым на основе предварительно произведенного качественного экономического анализа изменения изучаемого показателя по одной из следующих гипотез:

1) исследуемый процесс (с точностью до случайной величины) содержит тенденцию; исследуемый процесс есть функция времени. Причем эта зависимость проявляется через влияние некоторых факторов, характеризующих внутреннюю структуру процесса в прошлые моменты времени (под этими факторами подразумеваются значения изучаемого процесса в прошлые моменты времени, абсолютный и относительный прирост, темп их роста и т. п.);

2) исследуемый процесс (с точностью до случайной величины) является функцией времени нескольких фак-

Показатели энергетического сектора строительного комплекса функционирования территории

Показатели энергетического сектора			
№	Наименование индикатора	Формула	Пояснение
1	Y_c – удельный вес собственного производства электроэнергии	$Y_c = \frac{O_{cn}}{O_o}$	O_{cn} – объем собственного производства электроэнергии; O_o – общий объем электроэнергии
2	Y_n – удельный вес поступившего количества электроэнергии из-за границ области	$Y_n = \frac{O_n}{O_o}$	O_n – поступившее количество электроэнергии из-за границ области
3	K_3 – коэффициент запаса электроэнергии собственного производства	$K_3 = \frac{O_{cn}}{O_n}$	O_{cn} – объем собственного производства электроэнергии; O_n – поступившее количество электроэнергии из-за границ области
4	K_n – коэффициент преобладания электроэнергии над теплоэнергией	$K_n = \frac{O_o}{O_{змэ}}$	O_o – общий объем электроэнергии; $O_{змэ}$ – общий расход теплоэнергии
5	$Y_{зпн}$ – удельные затраты электроэнергии на производство единицы продукции	$Y_{зпн} = \frac{O_o}{O_{тов}}$	$O_{тов}$ – общий объем товарооборота; O_o – общий объем электроэнергии
6	$Y_{мэ}$ – удельные затраты теплоэнергии на производство единицы продукции	$Y_{мэ} = \frac{O_{змэ}}{O_{тов}}$	$O_{змэ}$ – общий расход теплоэнергии; $O_{тов}$ – общий объем товарооборота
7	$Y_{рмэ}$ – удельный расход топлива для выработки теплоэнергии	$Y_{рмэ} = \frac{П_m}{B_{мэ}}$	$П_m$ – общее потребление топлива; $B_{мэ}$ – выработка теплоэнергии
8	$K_{нпс}$ – коэффициент преобладания промышленного сектора в потреблении теплоэнергии (≥ 1)	$K_{нпс} = \frac{П_{np}}{П_{до}}$	$П_{np}$ – потребление топлива промышленностью; $П_{до}$ – потребление топлива другими отраслями
9	Коэффициент неравномерности графика нагрузки	$k_n = \frac{P_{\min}}{P_{\max}}$	P_{\min} – минимальная величина нагрузки на протяжении режимного дня; P_{\max} – максимальная величина нагрузки на протяжении режимного дня

торов – аргументов, взятых в тот же момент времени и с некоторым запаздыванием, и факторов, характеризующих внутреннюю структуру процесса и взятых в прошлые моменты времени.

Статистическая проверка этих гипотез, а также рассмотрение вопроса о непротиворечивости их экономическому содержанию изучаемого процесса имеют первостепенное значение.

Важной проблемой при определении прогнозных показателей является учет быстро меняющихся факторов, формирующих состояние территории. Решение этой проблемы особенно важно в условиях нестабильной экономики страны, а также перестройки технологических процессов.

Без учета характера используемой исходной информации о формировании благоприятного состояния невозможно построить оптимальную систему управления, что является одним из главных принципов моделирования.

Сложившиеся на сегодняшний день подходы в общем случае не обеспечивают при формировании моделей непо-

средственный учет вероятностей природы режимов системы, неопределённости в различных проявлениях, что влияет на обоснованность фактически получаемых результатов.

Методической основой процесса при переходе от априорной информации, формализованной в виде априорного распределения, к апостериорной путем добавления эмпирических данных является теорема Байеса. Этот процесс можно представить в виде последовательного накопления информации. На начальной стадии лицо, принимающее решение, обладающее определённой квалификацией и опытом, имеет представление о свойствах формирования наблюдаемого процесса на объекте управления, привлекает дополнительную эмпирическую информацию о свойствах объекта. Таким образом, происходит постепенный пересмотр и переоценка априорного представления. Байесовский подход позволяет использовать короткие временные ряды режима функционирования системы.

На рис. 1 представлена ортодоксальная схема пересмотра вероятностей при получении новых данных.

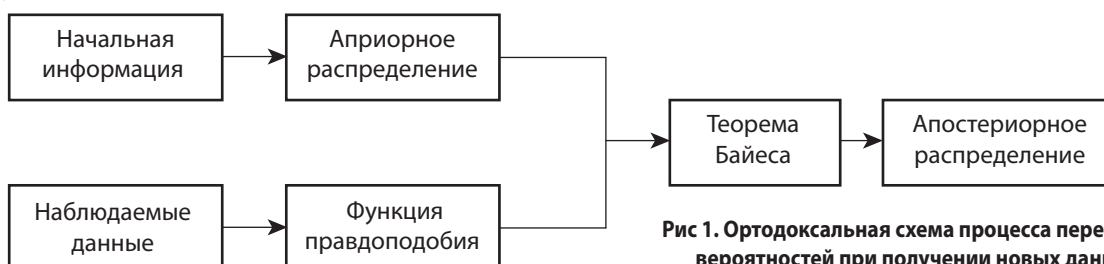


Рис 1. Ортодоксальная схема процесса пересмотра вероятностей при получении новых данных

Для Полтавской области по предлагаемому методу рассчитаны ключевые показатели энергетического сектора территории, которые позволили определить прогнозные значения (табл. 2).

ских, Л. Л. Богатырев, В. В. Бушуев, Н. И. Воропай и др.]; Под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург : Изд-во Уральского университета, 1998. – 268 с.

Таблица 2

Прогнозные показатели энергетического сектора

Показатель	Ед.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прогноз
Удельный вес собственного производства электроэнергии	отн. ед.	0,2010839	0,2089783	0,2362852	0,23778502
Удельный вес чистого импорта электроэнергии	отн. ед.	0,7989161	0,7910217	0,7637148	0,76262215
Коэффициент преобладания электроэнергии над теплоэнергией	отн. од.	0,9222164	0,8540507	0,8585887	0,85184916
Удельные затраты электроэнергии на производство единицы продукции	кВт·ч/грн	0,6725742	0,684322	0,5902971	0,59116621
Удельные затраты теплоэнергии на производство единицы продукции	ГКал/тыс. грн	0,6271996	0,689089	0,5912674	0,59682272
Коэффициент заполнения графика нагрузки энергосистемы		0,870833	0,871775	0,876775	0,872293
Коэффициент неравномерности графика нагрузки энергосистемы		0,731361	0,729987	0,732938	0,733797

ВЫВОДЫ

Формирование ключевых показателей является одним из основных направлений стратегического планирования. Использование теоремы Байеса позволяет учесть изменения факторов во времени, в условиях подъема быстроменяющейся экономики Украины. К его преимуществам можно отнести то, что прогнозирование может проводиться на основе коротких временных рядов. Использование Байесовского подхода позволяет лицу, принимающему решение, оперировать априорными данными знаний для повышения адекватности прогнозных оценок состояния строительного сектора региона.

С помощью спрогнозированных ключевых показателей предлагается определение областей и возможностей, в рамках которых могут быть сформулированы направления развития строительного сектора, выявлены важнейшие проблемы, которые должны стать объектом разработки и принятия решений. Прогнозные ключевые показатели необходимы для дальнейших научных исследований при стратегическом планировании деятельности строительных организаций. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Залунина О. М.** Определение обобщающих характеристик строительных организаций с применением факторного анализа / О. М. Залунина // Экономика: проблемы теории та практики: [зб. наук.праць]. – Дніпропетровськ : ДНУ (т. III), 2009. – С. 724 – 729.
- 2. Залунина О. М.** Отбор факторов, влияющих на экономическую безопасность региона / О. М. Залунина // Экономика: проблемы теории та практики: [зб. наук. праць]. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С.409 – 413.
- 3.** Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / Под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург : Изд-во Уральского университета, 1998. – 288 с.
- 4.** Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / [В. Г. Благодат-

5. Войтко С. В. Индикативний підхід оцінювання інвестиційної привабливості країн: сфера відновлюваної енергетики / С. В. Войтко, О. В. Шатковський // Бізнес Інформ. – Харків : ВД «ІНЖЕК». – 2013. – № 7. – С. 141 – 148.

6. Бокс Дж. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Вып. 1. / Бокс Дж., Дженкинс Г. – М.: Мир, 1974. – 224 с.

7. Беллман Р. Принятие решений в расплывчатых условиях / / Р. Беллман, Л. Заде // В кн. : Вопросы анализа и процедуры принятия решений – М. : Мир, 1976.

8. Анчишкин А. И. Методологические вопросы народнохозяйственного прогнозирования / А. И. Анчишкин, Э. Б. Ершов // Вопросы экономики. – 1967. – № 5. – С. 52 – 64.

9. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем: учебное пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

10. Бери Л. Методологические проблемы прогнозирования экономического развития и технического прогресса / Л. Бери // Вопросы экономики. – 1969. – № 10. – С. 75 – 85.

11. Браверман Э. М. Структурные методы обработки эмпирических данных / Э. М. Браверман, И. Б. Мучник. – М. : Наука, 1983. – 464 с.

REFERENCES

Anchishkin, A. I., and Ershov, E. B. "Metodologicheskie voprosy narodnokhoziaystvennogo prognozirovaniia" [Methodological issues of Economic Forecasting]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (1967): 52-64.

Blagodatskikh, V. G., Bogatyrev, L. L., and Bushuev, V. V. *Vliianie energeticheskogo faktora na ekonomicheskuiu bezopasnost regionov Rossiyskoy Federatsii* [Influence of the energy factor for the economic security of the Russian Federation regions]. Ekaterinburg: Uralskiy universitet, 1998.

Boks, Dzh., and Dzenkins, G. *Analiz vremennykh riadov. Prognoz i upravlenie* [Time series analysis. Prognosis and management]. Moscow: Mir, 1974.

Bellman, R., and Zade, L. "Priniatie resheniy v rasplyvchatykh usloviakh" [Decision-making in vague terms]. In *Voprosy analiza i protsedury priniatiia resheniy*. Moscow: Mir, 1976.

Beri, L. "Metodologicheskie problemy prognozirovaniia ekonomicheskogo razvitiia i tekhnicheskogo progressa" [Methodological problems of forecasting economic development and technological progress]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10 (1969): 75-85.

Braverman, E. M., and Muchnik, I. B. *Strukturnye metody obrabotki empiricheskikh dannykh* [Structural methods for processing the empirical data]. Moscow: Nauka, 1983.

Berezhnaia, E. V., and Berezhnoy, V. I. *Matematicheskie metody modelirovaniia ekonomicheskikh sistem* [Mathematical methods of modeling of economic systems]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Voitko, S. V., and Shatkovskiy, O. V. "Indykatyvnyi pidkhid otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti krain: sfera vidnovliuvanoi enerhetyky" [Indicative approach of evaluation of invest-

ment attractiveness of countries: the field of renewable energy]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 141-148.

Vliianie energeticheskogo faktora na ekonomicheskuiu bezopasnost regionov Rossiyskoy Federatsii [Influence of the energy factor for the economic security of the Russian Federation regions]. Ekaterinburg: Uralskiy universitet, 1998.

Zalunyna, O. M. "Opredelenye obobshchayushchykh kharakterystyk stroytelnykh orhanyzatsyi s prymeneniyem faktornogo analiza" [Definition generalizing characteristics of construction companies using factor analysis]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3 (2009): 724-729.

Zalunyna, O. M. "Otbor faktorov, vliyayushchykh na ekonomicheskuiu bezopasnost rehyona" [Selection factors affecting the economic security of the region]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky* (2008): 409-413.

УДК 334.06:338.47

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АЛЬЯНСОМ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

© 2014 ЯЦКЕВИЧ І. В.

УДК 334.06:338.47

Яцкевич І. В. Особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації

Метою статті є теоретичне дослідження та виявлення особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає в дослідженні змісту та ролі управління в альянсі сфери зв'язку та інформатизації. У результаті дослідження було визначено роль системи управління у формуванні та розвитку такого альянсу; розкрито та рекомендовано зміст механізму управління ним. Визначено основні цілі формування та етапи створення альянсу; схема управлінського циклу етапів процесу взаємодії учасників-партнерів відповідно до розвитку альянсу; ключові фактори успіху взаємовідносин між учасниками – партнерами альянсу; динамічна взаємозгодженість етапів процесу управління розвитком взаємодії учасників – партнерів альянсу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є такі елементи у системі управління, як соціальна відповідальність, трансфертна ціна та механізм оцінки синергії та ефективності функціонування альянсу у сфері зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: альянс, взаємовідносини, сфера зв'язку та інформатизації, управління, учасники-партнери.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Яцкевич Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної та фінансової політики, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Генуезька, 22, Одеса, 65009, Україна)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

УДК 334.06:338.47

Яцкевич И. В. Особенности управления альянсом в сфере связи и информатизации

Целью статьи является теоретическое исследование и выявление особенностей управления альянсом в сфере связи и информатизации. Для этого необходимо выполнить научную задачу, которая заключается в исследовании содержания и роли управления в альянсе сферы связи и информатизации. В результате исследования была определена роль системы управления в формировании и развитии подобного альянса; раскрыта и рекомендована сущность механизма управления им. Определены основные цели формирования и этапы создания альянса; схема управленческого цикла этапов процесса взаимодействия участников-партнеров в соответствии с развитием альянса; ключевые факторы успеха взаимоотношений между участниками – партнерами альянса; динамическая взаимосогласованность этапов процесса управления развитием взаимодействия участников – партнеров альянса. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются такие элементы в системе управления, как социальная ответственность, трансфертная цена, механизм оценки синергии и эффективности функционирования альянса в сфере связи и информатизации.

Ключевые слова: альянс, взаимоотношения, сфера связи и информатизации, управление, участники-партнеры.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Яцкевич Інна Владимировна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної та фінансової політики, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Генуезька, 22, Одеса, 65009, Україна)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

UDC 334.06:338.47

Yatskevych I. V. Specific Features of Alliance Management in the Sphere of Communication and Informatisation

The goal of the article is theoretical study and revelation of specific features of alliance management in the sphere of communication and informatisation. To achieve that it is necessary to perform a scientific task, which lies in the study of essence and role of management in the alliance of the sphere of communication and informatisation. In the result of the study the article identifies the role of the management system in formation and development of such an alliance and reveals and recommends the essence of the mechanism of its management. The article identifies main goals of formation and stages of creation of the alliance, scheme of the managerial cycle of stages of the process of interaction of partner participants in accordance with the alliance development, key factors of success of interrelations between partner participants of the alliance, and dynamic interconsistency of stages of the process of management of interaction of partner participants of the alliance. Prospects of further studies in this direction are such elements in the management system as social responsibility, transfer price, mechanism of assessment of synergy and efficiency of alliance functioning in the sphere of communication and informatisation.

Key words: alliance, interrelations, sphere of communication and infortisation, management, partner participants.

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

Yatskevych Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Financial Policies, Odessa Regional Institute for Public Administration, Office of the President of Ukraine (vul. Genuevka, 22, Odessa, 65009, Ukraine)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

Beri, L. "Metodologicheskie problemy prognozirovaniia ekonomicheskogo razvitiia i tekhnicheskogo progressa" [Methodological problems of forecasting economic development and technological progress]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10 (1969): 75-85.

Braverman, E. M., and Muchnik, I. B. *Strukturnye metody obrabotki empiricheskikh dannykh* [Structural methods for processing the empirical data]. Moscow: Nauka, 1983.

Berezhnaia, E. V., and Berezhnoy, V. I. *Matematicheskie metody modelirovaniia ekonomicheskikh sistem* [Mathematical methods of modeling of economic systems]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Voitko, S. V., and Shatkovskiy, O. V. "Indykatyvnyi pidkhid otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti krain: sfera vidnovliuvanoi enerhetyky" [Indicative approach of evaluation of invest-

ment attractiveness of countries: the field of renewable energy]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 141-148.

Vliianie energeticheskogo faktora na ekonomicheskuiu bezopasnost regionov Rossiyskoy Federatsii [Influence of the energy factor for the economic security of the Russian Federation regions]. Ekaterinburg: Uralskiy universitet, 1998.

Zalunyna, O. M. "Opredelenye obobshchayushchykh kharakterystyk stroytelnykh orhanyzatsyi s prymeneniyem faktornogo analiza" [Definition generalizing characteristics of construction companies using factor analysis]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3 (2009): 724-729.

Zalunyna, O. M. "Otbor faktorov, vliyayushchykh na ekonomicheskuiu bezopasnost rehyona" [Selection factors affecting the economic security of the region]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky* (2008): 409-413.

УДК 334.06:338.47

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АЛЬЯНСОМ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

© 2014 ЯЦКЕВИЧ І. В.

УДК 334.06:338.47

Яцкевич І. В. Особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації

Метою статті є теоретичне дослідження та виявлення особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає в дослідженні змісту та ролі управління в альянсі сфери зв'язку та інформатизації. У результаті дослідження було визначено роль системи управління у формуванні та розвитку такого альянсу; розкрито та рекомендовано зміст механізму управління ним. Визначено основні цілі формування та етапи створення альянсу; схема управлінського циклу етапів процесу взаємодії учасників-партнерів відповідно до розвитку альянсу; ключові фактори успіху взаємовідносин між учасниками – партнерами альянсу; динамічна взаємозгодженість етапів процесу управління розвитком взаємодії учасників – партнерів альянсу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є такі елементи у системі управління, як соціальна відповідальність, трансфертна ціна та механізм оцінки синергії та ефективності функціонування альянсу у сфері зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: альянс, взаємовідносини, сфера зв'язку та інформатизації, управління, учасники-партнери.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Яцкевич Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної та фінансової політики, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Генуезька, 22, Одеса, 65009, Україна)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

УДК 334.06:338.47

Яцкевич И. В. Особенности управления альянсом в сфере связи и информатизации

Целью статьи является теоретическое исследование и выявление особенностей управления альянсом в сфере связи и информатизации. Для этого необходимо выполнить научную задачу, которая заключается в исследовании содержания и роли управления в альянсе сферы связи и информатизации. В результате исследования была определена роль системы управления в формировании и развитии подобного альянса; раскрыта и рекомендована сущность механизма управления им. Определены основные цели формирования и этапы создания альянса; схема управленческого цикла этапов процесса взаимодействия участников-партнеров в соответствии с развитием альянса; ключевые факторы успеха взаимоотношений между участниками – партнерами альянса; динамическая взаимосогласованность этапов процесса управления развитием взаимодействия участников – партнеров альянса. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются такие элементы в системе управления, как социальная ответственность, трансфертная цена, механизм оценки синергии и эффективности функционирования альянса в сфере связи и информатизации.

Ключевые слова: альянс, взаимоотношения, сфера связи и информатизации, управление, участники-партнеры.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Яцкевич Інна Владимировна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної та фінансової політики, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Генуезька, 22, Одеса, 65009, Україна)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

UDC 334.06:338.47

Yatskevych I. V. Specific Features of Alliance Management in the Sphere of Communication and Informatisation

The goal of the article is theoretical study and revelation of specific features of alliance management in the sphere of communication and informatisation. To achieve that it is necessary to perform a scientific task, which lies in the study of essence and role of management in the alliance of the sphere of communication and informatisation. In the result of the study the article identifies the role of the management system in formation and development of such an alliance and reveals and recommends the essence of the mechanism of its management. The article identifies main goals of formation and stages of creation of the alliance, scheme of the managerial cycle of stages of the process of interaction of partner participants in accordance with the alliance development, key factors of success of interrelations between partner participants of the alliance, and dynamic interconsistency of stages of the process of management of interaction of partner participants of the alliance. Prospects of further studies in this direction are such elements in the management system as social responsibility, transfer price, mechanism of assessment of synergy and efficiency of alliance functioning in the sphere of communication and informatisation.

Key words: alliance, interrelations, sphere of communication and infortisation, management, partner participants.

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

Yatskevych Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Financial Policies, Odessa Regional Institute for Public Administration, Office of the President of Ukraine (vul. Genuevka, 22, Odessa, 65009, Ukraine)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

За останні роки сфера зв'язку та інформатизації (далі – СЗІ) в Україні зазнала надто значних перетворень, пов'язаних з переходом усієї економіки на ринкові відносини. У результаті приватизації було зруйновано монополію держави на розвиток СЗІ й управління підприємствами. Держава перестала бути головним джерелом фінансування СЗІ. Разом з тим вона зберегла за собою низку важливих регулюючих функцій, а саме: ліцензування, контроль над тарифами тощо. Помітну роль у розвитку СЗІ стали відіграти ринкові сили. Це особливо характерно з виникненням останніми роками зовсім нових напрямів підприємницької діяльності у СЗІ, зокрема таких, як мобільний зв'язок і передача даних. З'явилася низка нових підприємств, у тому числі створених у формі альянсів. Взаємодія між підприємствами стала в цей час одним із основних факторів, що сприяли технологічному розвитку та модернізації СЗІ в Україні. Вона забезпечила українським підприємствам у нових економічних умовах додаткові прямі інвестиції та кредити на закупівлю сучасного обладнання.

В Україні існує низка публікацій відомих науковців, які в різноманітних аспектах досліджують тенденції розвитку СЗІ, проблеми, перспективи, конкурентоспроможність підприємств у СЗІ, державне регулювання. Це В. Бондаренко, В. Гранатуров, Я. Гапанович, О. Голинська, О. Князева, І. Литовченко, В. Орлов, О. Орлова та ін. [1 – 7].

Проблематика формування та розвитку альянсів осмислювалися у теоретичних напрацюваннях таких вчених-економістів, як Є. Дроздова, Б.Гаретт, П. Дюссож, А. Зобов, Е. Карасюк, П. Кит, Н. Конина, І. Омеліченко та ін. [8 – 14]. Проте необхідно зазначити, що в існуючих роботах питання особливості управління альянсом у СЗІ приділено незначну увагу.

Метою статті є теоретичне дослідження та виявлення особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає у дослідженні змісту та ролі управління в альянсі сфери зв'язку та інформатизації.

Розвиток СЗІ, прискорення науково-технічного прогресу, високий рівень динаміки змін зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби між підприємствами у СЗІ (далі – ПЗ), формування і розвиток інтегрованих структур сприяють виникненню нових або оптимізації існуючих підходів до механізму їхнього управління. Так, формування на ринку зв'язку та інформатизації альянсів у СЗІ сприяє організаційним змінам у здійсненні системи управління.

Природно, що на практиці процес організаційних змін еволюціонував із сукупності підсистем управління (фінансами, якістю, внутрішнім середовищем тощо) у систему управління формуванням і розвитком взаємовідносин між учасниками-партнерами альянсу у СЗІ (далі – УПАЗ). Розвиток взаємовідносин між УПАЗ – це результат систематичних динамічних перетворень, трансформацій їхніх підсистем у межах встановлених підприємствами-партнерами стратегічних цілей для забезпечення сталого їхнього розвитку.

Слід зазначити, що проблемою з управління формуванням і розвитком взаємовідносин між УПАЗ є подальша раціоналізація та інтеграція всіх процесів, які здійснюються в системі управління при даних взаємовідносинах з урахуванням зазначених цілей (усіх причинно-наслідкових взаємозв'язків). Це пояснюється, з одного боку, множинністю багаторівневих цілей, різноманітністю УПАЗ, а з іншого, – складністю їх гармонізації.

Для ефективного управління альянсами у СЗІ потрібна розробка (систематизація) й застосування спеціальних принципів, методів і форм, які розглядають процес управління взаємовідносин між УПАЗ як комплексну і системну задачу. Це викликає необхідність не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності діяльності УПАЗ, а й розробки основ формування і розвитку альянсу з урахуванням їхніх форм (міжнародний, віртуальний, галузевий, міжгалузевий, мережний), життєвого циклу, впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, а також з урахуванням взаємовідносин між УПАЗ, що дає можливість обґрунтувати та ефективно застосувати систему управління.

Управління альянсом у СЗІ також має базуватися на системному виявленні причин і взаємозв'язків, які виникають у взаємовідносинах між УПАЗ, урахуванні швидких змін зовнішнього середовища, потребах споживачів послуг (продукції, робіт) зв'язку та інформатизації, науково-технічному прогресі, які, так чи інакше, впливають на ефективність розвитку альянсу. Це дозволить не тільки прогнозувати етапи розвитку, а й змінювати стратегію взаємовідносин між УПАЗ, оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, уникати конфліктів і незапланованого припинення діяльності альянсу. Зазначені складові є елементами органічної частини господарського механізму із забезпечення досягнення певних цілей, тобто – це є складові механізму управління.

Слід зазначити, що під механізмом управління альянсом у СЗІ варто розуміти сукупність організаційних механізмів, покликаних організувати взаємодію УПАЗ в інтересах певної стратегічної мети, для ефективного функціонування й розвитку альянсу, діючих в умовах змінення потреб споживачів послуг (продукції, робіт) зв'язку та інформатизації і нестабільності зовнішнього середовища. Основним призначенням механізму управління альянсом у СЗІ у складі комплексного механізму управління альянсом є формування та посилення організаційного потенціалу УПАЗ, забезпечення впливу на фактори виробництва для досягнення поставлених цілей.

На наш погляд, ми можемо констатувати тезу, яка полягає в тому, що створення системи управління альянсом у СЗІ – це шлях до гармонізації всіх рівнів прояву учасників-партнерів, які базуються на поглибленні єднання їх цілей, цілей підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, удосконаленні їхньої діяльності, удосконаленні бізнес-процесів для досягнення стратегічних цілей функціонування альянсом. Тому механізм управління альянсом у СЗІ повинен передбачати інтеграцію цілей, всіх видів ресурсів УПАЗ, персоналу та їхньої компетенції (процесів і процедур управління).

З метою забезпечення ефективної системи управління альянсом у СЗІ доцільно синтезувати стратегічні взаємоузгоджені цілі на всіх рівнях діяльності УПАЗ у перспективі їхньої взаємодії, що може забезпечити їм успіхи у фінансовій сфері, лідерстві на ринку, зростанні інноваційного потенціалу та впливі на розвиток суспільства. Таким чином, при підготовці до створення альянсу у СЗІ, УПАЗ повинні визначити загальну мету, яка сприяє їхній взаємодії та враховує майбутні зміни залежно від внутрішнього та зовнішнього середовища (табл. 1).

Альянс у СЗІ формуються з метою диверсифікації діяльності, співпраці з постачальниками і посередниками для скорочення витрат, ефективного використання ресур-

Основні цілі формування альянсів у сфері зв'язку та інформатизації

Цілі	Характеристика
Збільшення частки на ринку	Порівняно з природним розвитком і зростанням ПЗ у разі інтеграції мають змогу швидко зрости у своїй сфері з отриманням більшої частки на ринку або зрости із проникненням в інші сфери діяльності. При цьому, реалізуючи певні можливості, які вимагають швидкого вирішення, а також досягається проникнення у певні регіони за допомогою географічного зростання
Синергія	Збільшення загальної вартості активів, прибутку та зменшення витрат
Диверсифікація	Розширення асортименту та переорієнтація ринків з надання послуг (робіт, продукції) зв'язку та інформатизації
Зміцнення / утримання конкурентоспроможності	Зміцнення / утримання конкурентних позицій на ринку зв'язку та інформатизації за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – захисту частки на ринку; – економії на масштабі виробничого процесу; – підвищення якості послуг (робіт, продукції) зв'язку та інформатизації; – іміджу підприємств; – диверсифікації; – тощо
Зменшення ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – Зменшення ймовірності (загрози) втрати частини ресурсів (фінансових, технологічних, трудових), недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності; – зменшення ризиків, пов'язаних з розширенням видів діяльності або з виходом на нові ринки; – зниження інвестиційних ризиків
Другорядні цілі	<ul style="list-style-type: none"> – Покращення систем організації, управління та бізнес-процесів; – отримання доступу до науково-дослідних і конструкторських розробок; – залучення висококваліфікованого персоналу; – певні податкові та економічні цілі; – тощо

сів, спільні дії яких спрямовані на розробку, випуск, надання послуг (робіт, продукції, обладнання тощо) зв'язку та інформатизації, – для кожного з цих альянсів мотиви створення, методи управління та наслідки результатів діяльності будуть неоднаковими. Проте слід зазначити, що УПАЗ можуть мати декілька основних стратегічних цілей. Так, наприклад, це диверсифікація та синергія.

На наш погляд, можна систематизувати етапи створення альянсу у СЗІ, які надалі впливатимуть на формування механізму управління альянсом (рис. 1).

Слід зауважити, що при формуванні альянсу у СЗІ УПАЗ повинні враховувати, що вони функціонують в умовах інтенсивної конкуренції, яка характеризується низкою життєвого економічного циклу послуг зв'язку та інформатизації [15]. Ця обставина обмежує можливості УПАЗ при плануванні їхньої взаємодії, знижує тривалість аналізованого перспективного періоду та змушує розробляти гнучкий механізм управління з урахуванням зовнішнього та внутрішнього середовища і життєвого циклу альянсу.

Можна зазначити, що управління альянсом у СЗІ дає можливість УПАЗ проникати в суть розвитку й зміни зовнішнього середовища та фазових перехідних процесів системи в нову якість. Також вибирати шлях ефективного розвитку, забезпечувати постійну і комплексну спрямованість взаємодії УПАЗ з багаторівневими взаємоузгодженими зв'язками на кожній з п'яти основних фаз їхнього життєвого циклу, безконфліктний перехід у нову якість його життєдіяльності. Це означає, що система управління альянсом повинна бути гнучкою при зміні СЗІ й на всіх етапах життєвого циклу. Якщо механізм управління альянсом не вдосконалюється по закінченню фази кожного циклу, то не здійснюється перехід взаємодії УПАЗ в нову якість, що може призвести до його руйнування.

Система управління альянсом у СЗІ повинна бути побудована на основі поетапного забезпечення високих темпів розвитку, зростання ефективності УПАЗ і потреб споживачів, на основі чого формуються відповідні зміни цілей та, як наслідок, у структурі управління. У такому механізмі управління головна увага приділяється відповідному моделюванню життєдіяльності альянсу у СЗІ, формуванню системи у взаєморозрахунках між УПАЗ, державному регулюванню та оцінюванню ефективності функціонування і розвитку альянсу.

У зв'язку з цим механізм управління альянсом у СЗІ повинен враховувати всі аспекти його розвитку, тобто – це цілісна система основних елементів, які регулюють процес управління функціонуванням і розвитком АЗ у відповідності із зазначеними цілями.

У структуру механізму управління альянсом у СЗІ повинні входити взаємопов'язані елементи державного нормативно-правового регулювання діяльності, внутрішні механізми регулювання таких аспектів взаємин УПАЗ, як трансферне ціноутворення, оцінка ефективності функціонування АЗ, синергія взаємодії УПАЗ, система конкретних методів і способів здійснення системи управління АЗ. Іншими словами, складовими елементами механізму управління альянсом є технологія, принципи та взаємопов'язані способи їхньої реалізації, безперервне навчання персоналу, відповідні фінансові, трудові, матеріальні та інформаційні ресурси, корпоративна культура тощо.

Ефективність здійснення управління альянсом у СЗІ залежить від взаємної узгодженості УПАЗ, яка також впливає на високі фінансові результати, якість наданих послуг (роботи, продукції) зв'язку та інформатизації, вмотивованість персоналу і його безперервний розвиток, колективна співпраця,

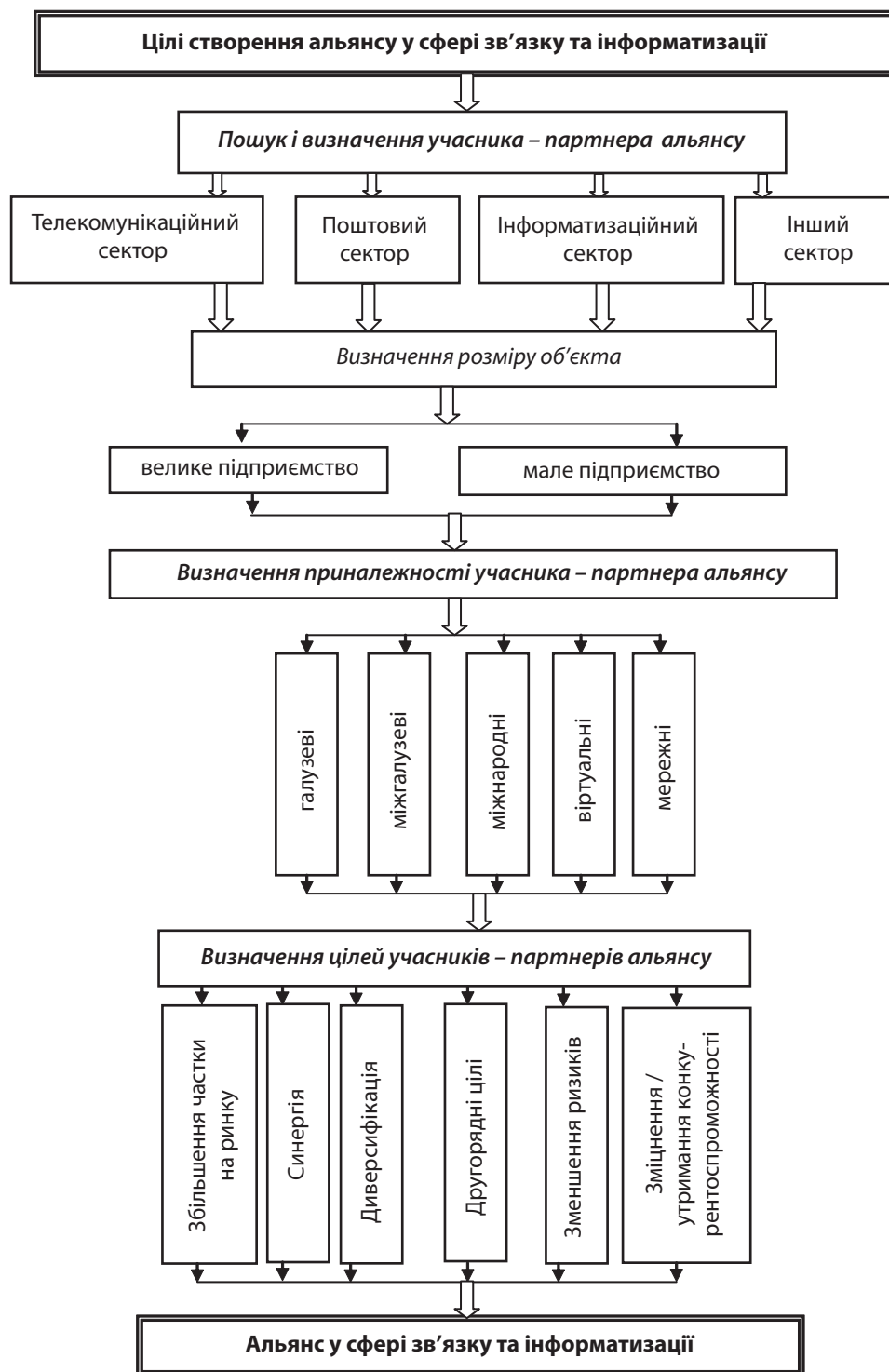


Рис. 1. Етапи створення альянсу у сфері зв'язку та інформатизації

відкритість комунікацій тощо. При цьому нами пропонується управлінський цикл етапів процесу взаємодії УПАЗ відповідно до розвитку альянсу у СЗІ, який враховує його взаємну динамічну узгодженість та рівні взаємовідносин між УПАЗ з його зовнішнім і внутрішнім середовищем (рис. 2).

З рис. 2 видно взаємозв'язок між взаємодією УПАЗ відповідно до розвитку альянсу у СЗІ. Слід зазначити, що кожен етап узгоджується між УПАЗ відповідно до наявних цілей та відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ на початку формування альянсу та протягом його життєвого циклу.

Отже, головною умовою якості виконання такого управлінського циклу є узгодження ключових факторів успіху їхнього виконання. Це зумовлено тим, що ключові фактори успіху – це дії, які пов'язані з реалізацією стратегії, конкурентних можливостей, результатів діяльності кожного учасника-партнера, які повинні забезпечити УПАЗ для ефективного функціонування альянсом і бути конкурентоспроможним у СЗІ.

Взаємозв'язок етапів і ключових факторів успіху взаємовідносин між УПАЗ у розрізі перспектив розвитку альянсом у СЗІ надано в табл. 2, де ключові фактори взаємопов'язані між собою і зводяться до перспективи розвитку взаємовідносин між УПАЗ.

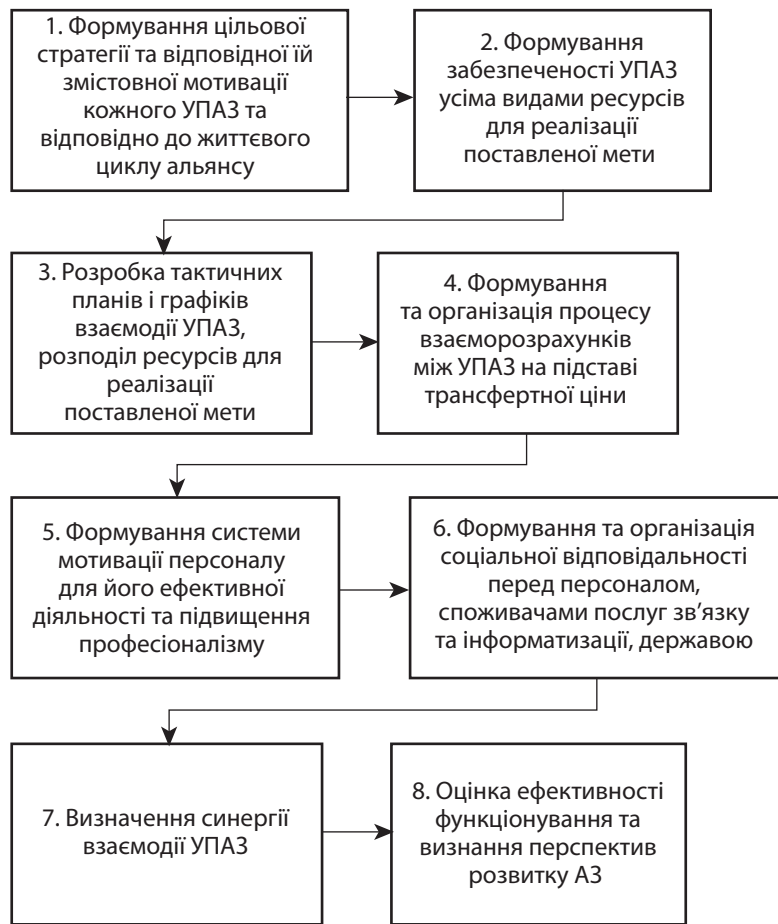


Рис. 2. Схема управлінського циклу етапів процесу взаємодії УПАЗ відповідно до розвитку АЗ

Таблиця 2

Ключові фактори успіху взаємовідносин між УПАЗ

№ етапу у схемі	Характеристика факторів успіху розвитку взаємовідносин між УПАЗ
1	Узгодження цілей стратегічного розвитку взаємовідносин між УПАЗ та життєвого циклу альянсу у СЗІ
2	Узгодження ресурсних потреб і можливостей УПАЗ
3	Узгодження стратегії та тактики розподілу ресурсів УПАЗ протягом кожної конкретної фази життєвого циклу альянсу у СЗІ
4	Узгодження всіх управлінських процесів та комунікацій при взаємодії УПАЗ
5	Узгодження підходу до визначення трансфертної ціни
6	Узгодження цілей і завдань підприємства з інтересами персоналу
7	Узгодження соціальної відповідальності
8	Узгодження дій, оперативного регулювання та координації діяльності УПАЗ
9	Узгодження очікуваної синергії при взаємодії УПАЗ
10	Узгодження очікуваної ефективності функціонування альянсу у СЗІ

Враховуючи, що система управління УПАЗ побудована з урахуванням узгодженості цілей не тільки всіх УПАЗ, а й усіх учасників ринкового середовища, в якій знаходиться підприємство, то саме вона сприятиме досягненню синергетичного ефекту при взаємодії УПАЗ.

Система управління альянсом у СЗІ передбачає необхідність моніторингу взаємозв'язків, взаємних впливів, взаємозалежності та обумовленості явищ і процесів в управлінні взаємовідносин між УПАЗ, які мають низку особливостей, що стосуються узгодження своїх стратегічних цілей, цілей до зовнішнього середовища та елементів внутрішнього середовища, а також способів їхнього досягнення, спроможності до їхньої гнучкості та адаптивності.

Для цього необхідний комплекс динамічно взаємоузгоджені етапи процесів, які спроможні забезпечити розвиток взаємодії УПАЗ: поетапна розробка стратегічних цілей та ресурсних потреб, розподіл ресурсів, організація технологічного процесу та навчання персоналу (табл. 3).

Зазначені етапи дають змогу узгодити діяльність кожного УПАЗ і визначити їхню роль при формуванні АЗ, що сприяє зменшенню конфліктів, підвищує рівень довіри та дає змогу виробити узгоджений бізнес-процес їхньої взаємодії.

ВИСНОВКИ

Подальші наукові дослідження потребують такі елементи у системі управління, як соціальна відповідальність,

Динамічно взаємоузгоджені етапи процесів управління розвитком взаємодії УПАЗ

Етап циклу	Зміст етапів процесу управління розвитком взаємовідносин УПАЗ
1-й етап	Розробка стратегічних цілей кожного УПАЗ з урахуванням підвиду альянсу у СЗІ
2-й етап	Розробка ресурсних потреб кожного УПАЗ для створення / реалізації продукції (роботи, послуг) зв'язку та інформатизації
3-й етап	Тактичне планування діяльності та розподіл ресурсів кожного УПАЗ на кожен конкретний період та виду продукції (роботи, послуг) зв'язку та інформатизації
4-й етап	Удосконалення управлінського процесу та відповідного йому процесу навчання всіх рівнів керівної ланки та персоналу, які беруть участь у взаємодії з УПАЗ
5-й етап	Організація постійної участі керівників в удосконаленні системи управління кожного УПАЗ
6-й етап	Організація постійної участі керівників кожного УПАЗ в удосконаленні комунікацій та психологічного клімату в колективах
7-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні управління виробничими процесами та трансферним ціноутворенням
8-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні соціальної відповідальності
9-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні системи мотивації на підприємстві
10-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні системи розподілу прибутку, фінансової та інформаційної політики підприємств, а також системи прогнозування
11-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ у підвищенні синергії
12-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ у підвищенні ефективності функціонування та розвитку АЗ

трансфертна ціна та механізм оцінки синергії й ефективності функціонування та розвитку АЗ. Також слід зазначити, що ефективність функціонування АЗ неможлива без державного втручання через механізм державного управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Орлов В. М.** Державні регулятори інвестиційно-інноваційної політики у сфері зв'язку та інформатизації України [Текст] / В. М. Орлов, Я. В. Гапанович, О. В. Орлова. – Луцьк : ПФ «Смарагд», 2012. – С. 211 – 299.
- 2. Голинська О. В.** Державне регулювання цін у галузі зв'язку та інформатизації [Текст] : монографія / І. В. Яцкевич, О. В. Голинська. – Одеса : ВМВ, 2012. – 208 с.
- 3. Бондаренко В. Г.** Сучасні і майбутні інфокомунікаційні технології України [Текст] : навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів за напрямом «Телекомунікації»] / В. Г. Бондаренко, В. О. Гребеніков. – К. : Радіоаматор, 2004. – 160 с.
- 4. Гранатуров В. М.** Управління послугами зв'язку [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
- 5. Князева Е. А.** Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития [Текст] : монографія / Е. А. Князева. – Одеса : ВМВ, 2008. – 336 с.
- 6. Стрий Л. А.** Роль и место связи в глобальной экономике [Текст] / Л. А. Стрий // Экономика предприятия: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. – Вип. 146. – С. 50 – 55.
- 7.** Сучасні телекомунікації: мережі, технології, економіка, управління, регулювання [Текст] / [С. О. Довгий, О. Я. Савченко, П. П. Воробієнко та ін.]. – К. : Український Видавничий Центр, 2002. – 520 с.
- 8. Кит П.** Типологический подход к формированию межфирменных стратегических альянсов [Текст] / П. Кит // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 34 – 39.
- 9. Кони́на Н.** Стратегические альянсы наукоёмких корпораций США [Текст] / Н. Кони́на // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 96 – 103.
- 10. Карасюк Е.** Оксамитова конкуренція [Текст] / Е. Карасюк // Секрет фірми. – 2004. – № 4 (43). – С. 9.
- 11. Зобов А.** Стратегічні альянси і продуктивні стратегії корпорацій [Текст] / А. Зобов // Маркетинг. – 2005. – № 6 (85). – С. 68.
- 12.** Менеджмент високих технологій. Інтеграційні виробничо-корпоративні структури: організація, економіка, управління, проектування, ефективність, устійчивість [Текст] / А. А. Колобов, І. Н. Омеліченко, А. І. Орлов. – М. : Издательство «Экзамент», 2008. – 621 с.
- 13. Омеліченко І. Н.** Види стратегічних альянсів і їх роль в розвитку міжнародної діяльності підприємств [Текст] /

І. Н. Омеліченко, Е. Ю. Дроздова // Наука и промышленность России. – 2001. – № 2. – С. 58 – 65.

14. Гаретт Б. Стратегические альянсы [Текст] / Б. Гаретт, П. Дюссож ; пер. с англ. – М. : Изд-во «ИНФА-М», 2002. – 104 с.

15. Яцкевич І. В. Методи управління життєвим циклом услуг малых предприятий на рынке телекоммуникации [Текст] / І. В. Яцкевич // Дні науки'2005: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 17 – 25 квітня 2005 р.). – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Т. 9: Економіка підприємства та промисловості. – С. 117 – 119.

REFERENCES

- Bondarenko, V. H., and Hrebennikov, V. O. *Suchasni i maibutni infokomunikatsiini tekhnologii Ukrainy* [Current and future technologies Infocommunication Ukraine]. Kyiv: Radioamator, 2004.
- Dovhyi, S. O., Savchenko, O. Ya., and Vorobienko, P. P. *Suchasni telekomunikatsii: merezhi, tekhnologii, ekonomika, upravlinnia, rehuliuвання* [Modern telecommunications: networks, technology, economics, management, management]. Kyiv: Ukrainskyi Vydavnychi Tsentr, 2002.
- Garett, B., and Dussozh, P. *Strategicheskie aliansy* [Strategic alliances]. Moscow: INFA-M, 2002.
- Hranaturov, V. M., and Lytovchenko, I. V. *Upravlinnia posluhamy zv'язku* [Management services provider]. Kyiv: Osvita Ukrainy, 2010.
- Kniazeva, E. A. *Pochtovaia sviaz Ukrainy: strategii i mekhanizmy innovatsionnogo razvitiia* [Postal services in Ukraine: the strategy and mechanisms for innovative development]. Odessa: VMV, 2008.
- Kit, P. "Tipologicheskii podkhod k formirovaniu mezhfirmykh strategicheskikh aliansov" [Typological approach to the formation of inter-firm strategic alliances]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 7 (2006): 34-39.
- Konina, N. "Strategicheskie aliansy naukoemkikh korporatsiy SShA" [Strategic alliances intensive U. S. corporations]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 4 (2006): 96-103.
- Karasiuk, E. "Oksamytova konkurentsiia" [Velvet competition]. *Sekret firmy*, no. 4 (43) (2004): 9.
- Kolobov, A. A., Omelichenko, I. N., and Orlov, A. I. *Menedzhment vysokikh tekhnologiy. Integratsionnye proizvodstvenno-korporativnye struktury: organizatsiia, ekonomika, upravlenie, proektirovanie, effektivnost, ustoychivost* [Management of high technology. Integration production and corporate structure : business, economics, management, design, efficiency, sustainability]. Moscow: Ekzament, 2008.
- Omelichenko, I. N., and Drozdova, E. Yu. "Vidy strategicheskikh aliansov i ikh rol v razvitiu mezhdunarodnoy deiatel'nosti predpriatii" [Types of strategic alliances and their role in the development of international activities of enterprises]. *Nauka i promyshlennost Rossii*, no. 2 (2001): 58-65.
- Orlov, V. M., Hapanovych, Ya. V., and Orlova, O. V. *Derzhavni rehuliatory investytsiino-innovatsiinoi polityky u sferi zv'язku ta informatyzatsii Ukrainy*

[State regulators Investment and Innovation Policy of Communications and Informatization of Ukraine]. Lutsk: Smaragd, 2012.

Stryi, L. A. "Rol y mesto svyazy v hlobalnoi ekonomyke" [Role and place of communication in the global economy]. *Ekonomika pidpryemstva: problemy teorii ta praktyky*, no. 146 (2001): 50-55.

Yatskevych, I. V., and Holynska, O. V. *Derzhavne rehuliuвання tsin u haluzi zv'язku ta informatyzatsii* [State regulation of prices in communication and information]. Odesa: VMV, 2012.

Yatskevych, Y. V. "Metody upravlyennya zhyznennym tsykлом usluh malykh predpriyatiy na rynku telekommunikatsiy" [Methods lifecycle management services for small business telecommunications market]. *Dni nauky* 2005. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2005.117-119.

Zobov, A. "Stratehichni aliansy i produktovi stratehii korporatsii" [Strategic alliances and product strategy for corporations]. *Marketynh*, no. 6 (85) (2005): 68.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОВІДНИХ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ В УМОВАХ СВІТОЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

© 2014 СИДОРЕНКО К. В.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко К. В. Концептуальний підхід до формування конкурентоспроможності провідних міжнародних аеропортів в умовах світоцивілізаційної траєкторії розвитку авіатранспортного ринку

Потенціал конкурентоспроможності аеропорту, як і будь-якого іншого підприємства сфери послуг, визначається корпоративною міццю виробника цих цінностей. В умовах динамічного розвитку світової авіації вкрай актуальним постає питання розробки стратегії розвитку виробничої інфраструктури провідних міжнародних аеропортів, яка ставить метою вирішення проблеми повного, своєчасного, безперебійного та якісного задоволення швидкозростаючого попиту споживачів послуг з можливими мінімальними витратами. Однак аеропортове господарство досить затратне, воно, як ніяке інше в авіації, вимагає постійних інвестицій в оновлення інфраструктурних об'єктів і технологічних систем. Виробнича інфраструктура аеропорту являє собою сукупність об'єктів, які за функціональним призначенням поділяються на об'єкти, які безпосередньо обслуговують виробничо-технологічний процес повітряних перевезень (сфера авіаційної діяльності), та об'єкти, які створюють додаткові послуги. Підвищення конкурентоспроможності аеропорту у світогосподарському просторі припускає своєчасну модернізацію та гармонійний розвиток об'єктів аеропорту у відповідності з потребами ринку аеропортових послуг і на основі раціонального ресурсного забезпечення та ефективного управління майновим комплексом на всіх стадіях функціонування і розвитку. Автором досліджено аспекти формування конкурентної стратегії аеропорту, визначено стратегічні пріоритети розвитку виробничої інфраструктури аеропортів, зокрема через механізм державно-приватного партнерства, використання транзитного потенціалу, посилення логістичної складової, підвищення якості обслуговування, диверсифікованості діяльності за рахунок посилення неавіаційної її складової з урахуванням цілей ефективною інтеграції в національне та глобальне середовище.

Ключові слова: аеропорт, виробнича інфраструктура аеропорту, ринок аеропортових послуг, конкурентна стратегія аеропорту

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

Сидоренко Катерина Вікторівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

UDC 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко Е. В. Концептуальный подход к формированию конкурентоспособности ведущих международных аэропортов в условиях мировой траектории развития авиатранспортного рынка

Sydorenko K. V. Conceptual Approach to Formation of Competitiveness of the Leading International Airports under Conditions of the World Trajectory of the Airline Market Development

Потенциал конкурентоспособности аэропорта, как и любого другого предприятия сферы услуг, определяется корпоративной мощью производителя этих ценностей. В условиях динамичного развития мировой авиации крайне актуальным становится вопрос разработки стратегии развития производственной инфраструктуры ведущих международных аэропортов, которая ставит целью решение проблемы полного, своевременного, бесперебойного и качественного удовлетворения быстрорастущего спроса потребителей услуг с возможными минимальными затратами. Однако аэропортовое хозяйство достаточно затратное, оно, как никакое другое в авиации, требует постоянных инвестиций в обновление инфраструктурных объектов и технологических систем. Производственная инфраструктура аэропорта представляет собой совокупность объектов, которые по функциональному назначению делятся на объекты, непосредственно обслуживающие производственно-технологический процесс воздушных перевозок (сфера авиационной деятельности), и объекты, создающие дополнительные услуги. Повышение конкурентоспособности аэропорта в мирохозяйственном пространстве предполагает своевременную модернизацию и гармоничное развитие его объектов в соответствии с потребностями рынка аэропортовых услуг на основе рационального ресурсного обеспечения и эффективного управления имущественным комплексом на всех стадиях функционирования и развития. Автором исследованы аспекты формирования конкурентной стратегии аэропорта, определены стратегические приоритеты развития производственной инфраструктуры аэропортов, в том числе через механизм государственно-частного партнерства, использование транзитного потенциала, усиление логистической составляющей, повышение качества обслуживания, диверсификацию деятельности за счет усиления неавиационной ее составляющей с учетом целей эффективной интеграции в национальное и глобальное пространство.

Potential of competitiveness of the airport, as any other enterprise of the service sphere, is determined by the corporate power of the producer of these values. The issue of development of the infrastructure development strategy of leading international airports, which sets the goal of solution of the problem of complete, timely, uninterrupted and high quality satisfaction of the fast growing demand of services consumers with minimal costs, becomes extremely urgent under conditions of dynamic development of the world aviation. However, the airport infrastructure is rather wasteful and requires permanent investments into renovation of the infrastructure objects and technological systems. The airport infrastructure is a set of objects, which are divided, by their functional purpose, into objects that directly service the technological process of air conveyance (sphere of aviation activity) and objects that create additional services. Increase of competitiveness of the airport in the world economic environment envisages timely modernisation and harmonious development of its objects in accordance with requirements of the airport services market on the basis of rational resource provision and efficient management of the property complex at all stages of functioning and development. The author studies aspects of formation of the competitive strategy of the airport, identifies strategic priorities of development of the airport infrastructure, including through the mechanism of state-private partnership, use of transit potential, strengthening of the logistical component, increase of quality of servicing, and diversification of activity by means of strengthening its non-aviation component with consideration of goals of efficient integration in the national and global environment.

Key words: airport, airport infrastructure, market of airport services, airport competitive strategy.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: аэропорт, производственная инфраструктура аэропорта, рынок аэропортовых услуг, конкурентная стратегия аэропорта.

Сидоренко Катерина Викторовна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

Sydorenko Kateryna V. – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)
E-mail: sidorkate@gmail.com

[State regulators Investment and Innovation Policy of Communications and Informatization of Ukraine]. Lutsk: Smaragd, 2012.

Stryi, L. A. "Rol y mesto svyazy v hlobalnoi ekonomyke" [Role and place of communication in the global economy]. *Ekonomika pidpryemstva: problemy teorii ta praktyky*, no. 146 (2001): 50-55.

Yatskevych, I. V., and Holynska, O. V. *Derzhavne rehuliuвання tsin u haluzi zv'язku ta informatyzatsii* [State regulation of prices in communication and information]. Odesa: VMV, 2012.

Yatskevych, Y. V. "Metody upravlyennya zhyznennym tsykлом usluh malykh predpriyatiy na rynku telekommunikatsiy" [Methods lifecycle management services for small business telecommunications market]. *Dni nauky* 2005. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2005.117-119.

Zobov, A. "Stratehichni aliansy i produktovi stratehii korporatsii" [Strategic alliances and product strategy for corporations]. *Marketynh*, no. 6 (85) (2005): 68.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОВІДНИХ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ В УМОВАХ СВІТОЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

© 2014 СИДОРЕНКО К. В.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко К. В. Концептуальний підхід до формування конкурентоспроможності провідних міжнародних аеропортів в умовах світоцивілізаційної траєкторії розвитку авіатранспортного ринку

Потенціал конкурентоспроможності аеропорту, як і будь-якого іншого підприємства сфери послуг, визначається корпоративною міццю виробника цих цінностей. В умовах динамічного розвитку світової авіації вкрай актуальним постає питання розробки стратегії розвитку виробничої інфраструктури провідних міжнародних аеропортів, яка ставить метою вирішення проблеми повного, своєчасного, безперебійного та якісного задоволення швидкозростаючого попиту споживачів послуг з можливими мінімальними витратами. Однак аеропортове господарство досить затратне, воно, як ніяке інше в авіації, вимагає постійних інвестицій в оновлення інфраструктурних об'єктів і технологічних систем. Виробнича інфраструктура аеропорту являє собою сукупність об'єктів, які за функціональним призначенням поділяються на об'єкти, які безпосередньо обслуговують виробничо-технологічний процес повітряних перевезень (сфера авіаційної діяльності), та об'єкти, які створюють додаткові послуги. Підвищення конкурентоспроможності аеропорту у світогосподарському просторі припускає своєчасну модернізацію та гармонійний розвиток об'єктів аеропорту у відповідності з потребами ринку аеропортних послуг і на основі раціонального ресурсного забезпечення та ефективного управління майновим комплексом на всіх стадіях функціонування і розвитку. Автором досліджено аспекти формування конкурентної стратегії аеропорту, визначено стратегічні пріоритети розвитку виробничої інфраструктури аеропортів, зокрема через механізм державно-приватного партнерства, використання транзитного потенціалу, посилення логістичної складової, підвищення якості обслуговування, диверсифікованості діяльності за рахунок посилення неавіаційної її складової з урахуванням цілей ефективною інтеграції в національне та глобальне середовище.

Ключові слова: аеропорт, виробнича інфраструктура аеропорту, ринок аеропортних послуг, конкурентна стратегія аеропорту

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

Сидоренко Катерина Вікторівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

UDC 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко Е. В. Концептуальный подход к формированию конкурентоспособности ведущих международных аэропортов в условиях мировой траектории развития авиатранспортного рынка

Sydorenko K. V. Conceptual Approach to Formation of Competitiveness of the Leading International Airports under Conditions of the World Trajectory of the Airline Market Development

Потенциал конкурентоспособности аэропорта, как и любого другого предприятия сферы услуг, определяется корпоративной мощью производителя этих ценностей. В условиях динамичного развития мировой авиации крайне актуальным становится вопрос разработки стратегии развития производственной инфраструктуры ведущих международных аэропортов, которая ставит целью решение проблемы полного, своевременного, бесперебойного и качественного удовлетворения быстрорастущего спроса потребителей услуг с возможными минимальными затратами. Однако аэропортовое хозяйство достаточно затратное, оно, как никакое другое в авиации, требует постоянных инвестиций в обновление инфраструктурных объектов и технологических систем. Производственная инфраструктура аэропорта представляет собой совокупность объектов, которые по функциональному назначению делятся на объекты, непосредственно обслуживающие производственно-технологический процесс воздушных перевозок (сфера авиационной деятельности), и объекты, создающие дополнительные услуги. Повышение конкурентоспособности аэропорта в мирохозяйственном пространстве предполагает своевременную модернизацию и гармоничное развитие его объектов в соответствии с потребностями рынка аэропортных услуг на основе рационального ресурсного обеспечения и эффективного управления имущественным комплексом на всех стадиях функционирования и развития. Автором исследованы аспекты формирования конкурентной стратегии аэропорта, определены стратегические приоритеты развития производственной инфраструктуры аэропортов, в том числе через механизм государственно-частного партнерства, использование транзитного потенциала, усиление логистической составляющей, повышение качества обслуживания, диверсификацию деятельности за счет усиления неавиационной ее составляющей с учетом целей эффективной интеграции в национальное и глобальное пространство.

Potential of competitiveness of the airport, as any other enterprise of the service sphere, is determined by the corporate power of the producer of these values. The issue of development of the infrastructure development strategy of leading international airports, which sets the goal of solution of the problem of complete, timely, uninterrupted and high quality satisfaction of the fast growing demand of services consumers with minimal costs, becomes extremely urgent under conditions of dynamic development of the world aviation. However, the airport infrastructure is rather wasteful and requires permanent investments into renovation of the infrastructure objects and technological systems. The airport infrastructure is a set of objects, which are divided, by their functional purpose, into objects that directly service the technological process of air conveyance (sphere of aviation activity) and objects that create additional services. Increase of competitiveness of the airport in the world economic environment envisages timely modernisation and harmonious development of its objects in accordance with requirements of the airport services market on the basis of rational resource provision and efficient management of the property complex at all stages of functioning and development. The author studies aspects of formation of the competitive strategy of the airport, identifies strategic priorities of development of the airport infrastructure, including through the mechanism of state-private partnership, use of transit potential, strengthening of the logistical component, increase of quality of servicing, and diversification of activity by means of strengthening its non-aviation component with consideration of goals of efficient integration in the national and global environment.

Key words: airport, airport infrastructure, market of airport services, airport competitive strategy.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: аэропорт, производственная инфраструктура аэропорта, рынок аэропортных услуг, конкурентная стратегия аэропорта.

Сидоренко Катерина Викторовна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

Sydorenko Kateryna V. – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)
E-mail: sidorkate@gmail.com

Потенціал конкурентоспроможності аеропорту, як і будь-якого іншого підприємства сфери послуг, визначається корпоративною міццю виробника цих цінностей. В умовах динамічного розвитку світової авіації вкрай актуальним постає питання розробки стратегії розвитку виробничої інфраструктури аеропортів, яка ставить метою вирішення проблеми повного, своєчасного, безперебійного та якісного задоволення швидкозростаючого попиту споживачів послуг з можливими мінімальними витратами.

Питанню стратегічного розвитку підприємств присвячено чимало праць, зокрема таких сучасних зарубіжних науковців, як К. Білтон, І. Нонака, М. Леблеін, П. Тріпаті, Х. Даї, М. Міллсон, Р. Галаван та ін. Формування конкурентоспроможності аеропортів на світовому ринку авіаційних перевезень розглядали П. Белобаба, Р. Макаріо, Е. Вурд, К. Вінстон, Г. Рус тощо.

Недостатня пропрацьованість питання комплексного розвитку виробничої інфраструктури об'єктів міжнародних аеропортів світу з урахуванням раціоналізації ринку аеропортових послуг зумовлюють актуальність обраного дослідження.

Метою статті є обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку конкурентоспроможності аеропортів через механізм державно-приватного партнерства, використання транзитного потенціалу, посилення логістичної складової, підвищення якості обслуговування, диверсифікованості діяльності за рахунок посилення неавіаційної її складової з урахуванням цілей ефективної інтеграції в національне та глобальне середовище сучасної техніко-технологічної дії трансформаційних асиметрій розбудови поліцентричної моделі потоків диверсифікованої авіапослуги аеропорту, які відображають наявну світоцивілізаційну траєкторію розвитку авіатранспортного ринку.

Виробнича інфраструктура аеропорту являє собою сукупність об'єктів, які за функціональним призначенням поділяються на об'єкти, які безпосередньо обслуговують виробничо-технологічний процес повітряних перевезень (сфера авіаційної діяльності), та об'єкти, які створюють додаткові послуги, що забезпечують підвищення економічних і якісних показників конкурентоспроможності аеропорту. Підвищення конкурентоспроможності аеропорту у світогосподарському просторі припускає своєчасну модернізацію і гармонійний розвиток об'єктів аеропорту відповідно до потреб ринку аеропортових послуг і на основі раціонального ресурсного забезпечення та ефективного управління майновим комплексом на всіх стадіях функціонування і розвитку. Вихідним організаційно-методичним інструментом реалізації даної гіпотези повинні послужити дослідження ринку аеропортових послуг з описом і прогнозуванням базових характеристик послуг, максимально повним охопленням ринку і оцінкою його ємності, обліком кон'юнктури ринку, включаючи конкурентні загрози; місткість ринку за попитом на послуги повинна забезпечуватися розвитком пропозицій аеропорту для їх задоволення (з оцінкою місткості ринку пропозицій). Організаційно-економічний механізм розвитку аеропорту повинен базуватися на принципах раціонального «пооб'єктного» розвитку (з певною послідовністю), обґрунтованої інвестиційної активності (з різними джерелами інвестицій), застосування ефективних механізмів (багатоукладних форм) управління майном на всіх стадіях функціонування і розвитку аеропорту.

Вихідний етап реалізації запропонованої гіпотези базується на організації досліджень ринку аеропортових

послуг. Кожний сегмент послуг повинен бути забезпечений відповідними технологічними процесами їх виробника (аеропорту), які дозволяють отримати кінцевий продукт. Кожний процес (або їх сукупність) формують об'єкт аеропорту (рис. 1).

Структурна модель ринку дозволяє виділити його сегменти та досліджувати їх характеристики (ємність сегментів ринку і обслуговуючих їх об'єктів аеропорту та ін.), враховувати кон'юнктуру, технологічні та економічні умови діяльності об'єктів та аеропорту загалом. На цій основі визначаються пріоритети й послідовність розвитку об'єктів аеропорту.

При обґрунтуванні вибору пріоритетних сегментів ринку та об'єктів аеропорту, послідовності їх розвитку та введення в експлуатацію необхідно враховувати:

- 1) базові характеристики аеропортових послуг релевантного ринку;
- 2) ступінь задоволення попиту на послуги;
- 3) пропускну (переробну) здатність аеропорту;
- 4) майнову структуру;
- 5) можливість прискореного розвитку об'єкта і залучення його у відтворювальний процес;
- 6) можливість модернізації об'єкта без припинення роботи аеропорту;
- 7) рентабельність послуг (активів);
- 8) розміри необхідних інвестицій та їх джерела;
- 9) рівень капіталізації та окупності інвестицій.

Відповідно до програмно-цільового підходу як вихідний етап розвитку господарюючого суб'єкта, у даному випадку – аеропорту, повинна виступати розробка принципів реалізації стратегії його розвитку, сукупності взаємозалежних заходів щодо складу завдань, термінів їх здійснення, ресурсів окремих проектів для ефективного досягнення поставлених цілей.

Процес формування стратегії аеропорту розглядають, як правило, у три етапи: формування корпоративної стратегії; формування конкурентної стратегії; визначення функціональних стратегій [6]. У даній роботі корпоративна стратегія аеропорту спрямована на розвиток ринку аеропортових послуг в умовах конкуренції. Тому зосереджено увагу на другому етапі – формування конкурентної стратегії. Конкурентну стратегію аеропорту націлено на досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації ринку авіаційних послуг.

Наукові підходи до створення стратегії конкурентоспроможної компанії досліджував професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер, який розробив сучасні принципи і методи розробки конкурентних стратегій компаній, особливо стратегії виходу на міжнародні ринки [1]. Вихідний етап формування стратегії – формулювання мети. Мета, на відміну від місії, виражає окремі конкретні напрями діяльності компанії. За словами відомого фахівця з менеджменту П. Друкера, компанія не може бути зосереджена на одній єдиній меті, а повинна визначати більше значних орієнтирів дій. Виділяють вісім ключових областей, у рамках яких компанія визначає свою мету: положення на ринку, інновації, продуктивність, ресурси, прибутковість, управлінські аспекти, персонал, соціальна відповідальність [2]. До формулювань цілей пред'являються певні вимоги з погляду їх конкретності й однозначності, гнучкості та досяжності, вимірності та порівнянності, сумісності й прийнятності з урахуванням специфіки діяльності транспорту [4]. Стосовно світового ринку аеропортових послуг пропонується спиратися на такі стратегічні цілі (табл. 1).

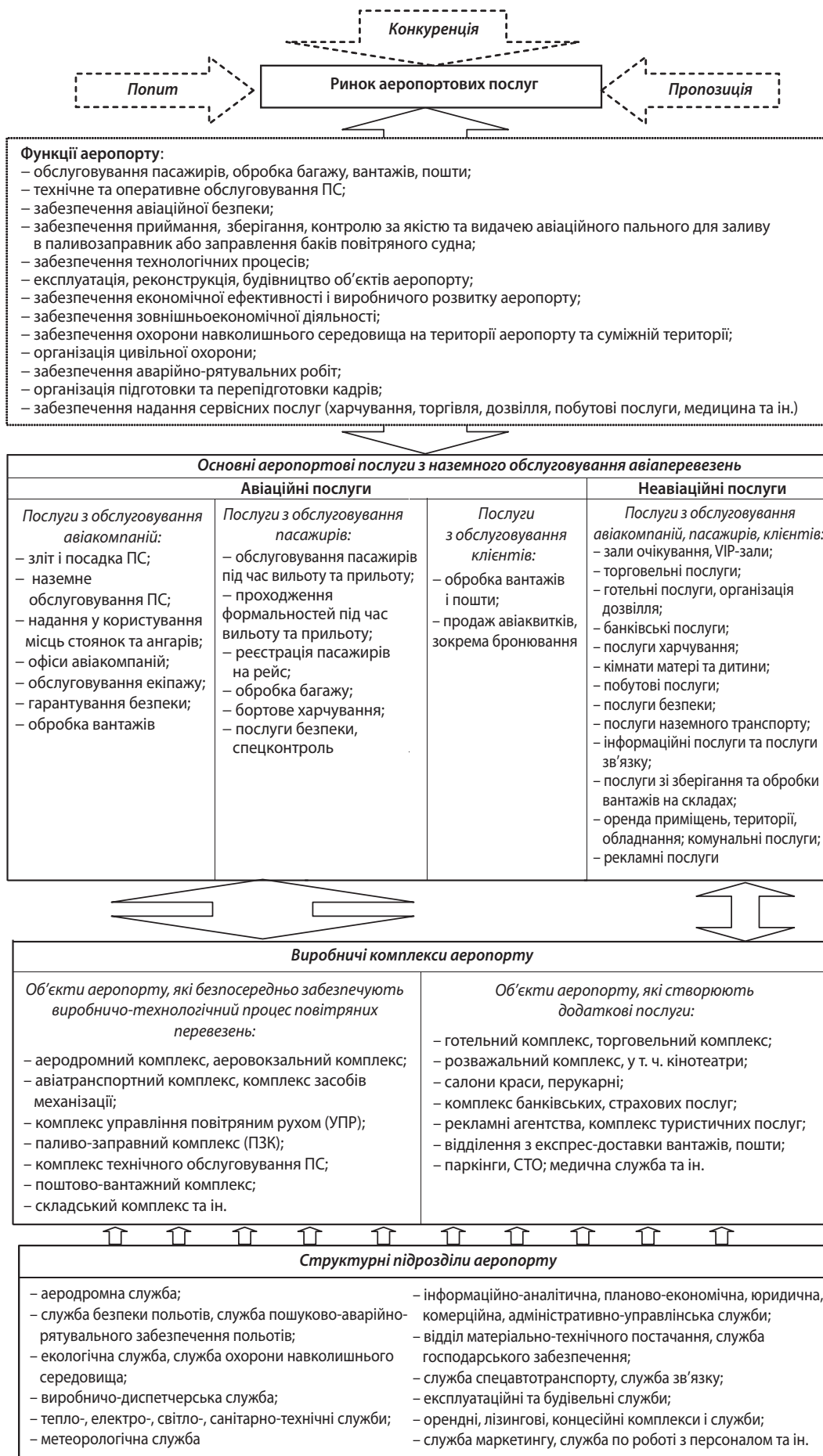


Рис. 1. Структурна модель ринку аеропортових послуг

Типові напрями стратегічних цілей для світових аеропортів

Напрями встановлення цілей	Основні показники, що відбивають даний вид стратегічних цілей
Безпека польотів	Кількість випадків на злітно-посадковій смузі (ЗПС) на тисячу злітно-посадкових операцій, кількість випадків на ЗПС із смертельним наслідком на тисячу злітно-посадкових операцій, кількість випадків на тисячу годин робіт, кількість випадків несанкціонованого заволодіння ЗПС на тисячу злітно-посадкових операцій, кількість зіткнень з птахами на тисячу злітно-посадкових операцій
Положення аеропорту на ринку	Частка ринку, відносна частка на ринку, кількість маршрутів, обсяг перевезень (доходів), структура перевезень, структура доходів за видами діяльності тощо
Продуктивність	Кількість злітно-посадкових операцій на одного працівника, кількість злітно-посадкових операцій на один пункт виходу на посадку, кількість пасажирів на одного працівника, кількість тонн вантажу на одного працівника та ін.
Прибутковість	Доходи, витрати, прибуток, рентабельність на одну злітно-посадкову операцію, на одного пасажирів
Потужність (масштаб і розміри) аеропорту	Середня щоденна пропускна здатність аеропорту (кількість щоденних злітно-посадкових операцій), розміри аеропорту, кількість ЗПС, майнова структура
Нововведення	Витрати на наукові дослідження (частка витрат), темпи відновлення основних виробничих фондів, нові види діяльності і нові технології (централізований і електронний продаж послуг, інформаційна підтримка логістичних систем) і т. ін.
Кадровий склад	Рівень плинності кадрів, рівень кваліфікації, кількість прогулів
Якість обслуговування	Кількість обґрунтованих затримань рейсів, середня тривалість затримань на один рейс; час перебування пасажирів у черзі при оглядах службами безпеки, процент витраченого часу на оформлення та отримання багажу, зручність орієнтування всередині аеропорту, точність екранної інформації, загальна задоволеність пасажирів; своєчасність доставки вантажів, термін доставки, умови зберігання; питома вага постійних клієнтів, кількість претензій з боку клієнтів тощо

Важливо враховувати, що стратегія розвитку аеропорту завжди орієнтована на забезпечення його конкурентоспроможності на ринку авіаперевезень шляхом підвищення ефективності його діяльності. Для підтвердження обґрунтованості вибору стратегії розвитку аеропорту кожний показник ефективності повинен ґрунтуватися на цільових параметрах, які необхідно досягнути або перевищити протягом певного періоду часу і на різних рівнях узагальнення (тобто на рівні окремого аеропорту, системи аеропортів або на рівні мережі аеропортів). Встановлення цільових параметрів залежить від характеру поставлених задач і інших обставин. У деяких випадках цільові параметри ефективності можуть бути обумовлені зовнішніми чинниками, такими, як скорочення бюджету аеропорту, що знаходиться у державній власності, або конкурентний тиск з боку інших аеропортів. Загалом цільові параметри повинні співвідноситися із зусиллями аеропорту, спрямованими на те, щоб з часом відбулися певні покращення. Оцінка ефективності може сприяти прийняттю та обґрунтуванню рішень про інвестування.

Цілі конкурентної стратегії аеропорту повинні ґрунтуватися на створенні такої економічної вартості, при якій аеропорт може встановлювати ціну (збори), яка перевищує повну собівартість послуги. При цьому єдиним значимим критерієм створюваної економічної вартості є довгострокова прибутковість вкладень у даний аеропорт, не нижче середньої по галузі. Використання ж інших показників і коефіцієнтів (наприклад, масштаби аеропорту, його частка ринку, темп зростання вибору, зростання чистого прибутку на одну акцію, прогнозований прибуток або потік засобів) для цілей стратегії призводить до серйозних ризиків. Однак ці показники можуть бути використані як допоміж-

ні, додаткові. Економічне зростання аеропорту можливе лише тоді, коли воно супроводжується появою прибутку на вкладений капітал, що перевищує середній по галузі.

При формуванні мети конкурентної стратегії аеропорту автор враховував позитивний міжнародний досвід застосування показника «прибуток на вкладений (інвестований) капітал». При цьому прибуток у розрахунки ухвалюється до оподаткування й сплати відсотків, а інвестований капітал визначається як загальна сума активів мінус надлишок коштів мінус поточні операційні зобов'язання. Поняття інвестованого капіталу також одержало широкого поширення в економічній літературі й практичній діяльності та представляє суму всього капіталу, відображеного в балансі. Він включає власний капітал, у тому числі привілейовані акції, довгострокові кредити і позики, а також інші довгострокові зобов'язання, неконтрольовані пакети акцій, тобто сукупні активи мінус короткострокові зобов'язання.

В економічній літературі [3, 8] відзначається, що для компаній (зокрема аеропортів), що застосовують стратегію на основі логістичної концепції, значно поліпшується показник, що відбиває відношення прибутку, отриманого від продажу товару (надання послуг), до інвестованого капіталу (ЛПК):

$$ЛПК = \frac{\text{Прибуток від продажів}}{\text{Вартість продажів}} \times \frac{\text{Вартість продажів}}{\text{Інвестований капітал}} \times 100\%. \quad (1)$$

Від обраної аеропортом стратегії залежать фінансові показники, важливо знати, як довгострокова прибутковість співвідноситься із середніми показниками у світі і з основними конкурентами в даній сфері діяльності. Тому аеропорту необхідно визначити й врахувати у стратегії всі можливі фактори, які впливають на зміну прибутковості.

Можливості найбільш істотного покращення показників, що визначають вплив на конкурентоспроможність аеропортових послуг, на наш погляд, перебувають у сфері скорочення часу обслуговування. Для продукту вантажних перевезень це означає виконання вантажоперевезень від «дверей до дверей». І такі можливості визначають одну з переваг виділення й структурування сегментів аеропортових послуг. Щодо цього переконливий світовий досвід створення в сучасних аеропортах транспортно-логістичних центрів, які виконують функції розробки оптимальних маршрутів переміщення вантажів по країні й за кордоном. Функціонування аеропортів як хабів у світовій системі повітряного транспорту дозволяє авіакомпаніям більш ефективно здійснювати експлуатацію повітряних суден і бути включеними в логістичні ланцюги змішаних (мульти-модальних й інтермодальних) перевезень.

Для підвищення конкурентоспроможності аеропорту з позицій обслуговування вантажних перевезень необхідно розглянути можливість створення вантажного терміналу, що відповідає сучасним технологічним вимогам організації потоків вантажів. Термінал може бути використаний як для обробки вантажів авіакомпаній, так і для надання послуг іншим видам транспорту, що виконують трансферні перевезення, а також стороннім суб'єктам цього ринку. Необхідно враховувати розширення секторів ринку аеропортових послуг за рахунок створення широкої мережі прямих маршрутів з високою частотою вантажних і пасажирських рейсів, і транзитних маршрутів з використанням усіх переваг для здійснення міжнародних перевезень [5].

Для застосування конкурентних переваг аеропорту і розробки стратегії його розвитку є необхідним вирішення організаційних питань у сфері розробки і впровадження нових технологій в інфраструктуру аеропортів базування (включаючи об'єкти обслуговування повітряних суден, обробки вантажів, вантажного терміналу), в інфраструктуру агентських структур (зокрема транспортно-логістичні центри, транспортно-експедиційні компанії, центри організації продажів, аеронавігаційні центри).

При маркетингових дослідженнях поряд із вибором стратегії важливе місце займає визначення місткості ринку аеропортових послуг, засноване на прогнозуванні попиту на ці послуги. Застосування структурної моделі ринку (див. рис. 1) дозволяє визначити межі сегментів ринку й виділити у відповідність із базовими характеристиками послуг так звані релевантні (обмежені певними властивостями) ринки аеропортових послуг.

На сьогоднішній час 90% компаній промисловості, торгівлі і сфери послуг, включаючи транспорт, у США і три чверті компаній різних галузей у Німеччині та Великобританії в тій або іншій формі здійснюють ринкові дослідження. Ринкові дослідження містять у собі аналіз кон'юнктури ринку і його ємність. Під кон'юнктурою ринку мається на увазі, насамперед, сукупність складних у часі економічних умов, при яких здійснюється процес реалізації послуг. Кон'юнктура ринку визначається економічними показниками, що характеризують стан ринку – співвідношенням попиту та пропозиції, рівнем цін, місткістю ринку, платоспроможними можливостями споживачів і т. д. Під місткістю ринку мається на увазі можливий обсяг реалізації продукції й послуг, обумовлений платоспроможним попитом.

Як показує аналіз світового досвіду, для прогнозування використовуються методи регресійного аналізу.

Дослідження динаміки перевезень в аеропортах за ретроспективний період показали, що найбільш підходящими моделями в діючих умовах є моделі, у яких як супутні змінні використовуються:

- ✦ статистичні дані, що характеризують стан економіки;
- ✦ показники, що відбивають рівень пасажирських і вантажних тарифів на повітряному транспорті.

На основі прогнозу ємності сегментів ринку визначаються необхідні виробничі потужності (площі, пропускна здатність) відповідних об'єктів аеропорту (відповідно до прийнятої моделі ринку аеропортових послуг). При цьому пропонується класифікувати об'єкти з урахуванням прийнятих вище пріоритетів, у тому числі залежно від потреби інвестування. Такий підхід дозволяє надалі обґрунтувати вибір об'єктів, оптимальні способи і механізми залучення приватних інвестицій у виробничу інфраструктуру аеропорту.

Як один з показників оцінки таких рішень запропоновано визначення доходів від використання майна на основі виробничої функції у формі:

$$Y(t) = M(t)f(t, x), \quad (2)$$

де $Y(t)$ – обсяг робіт (прибуток); $M(t)$ – виробнича потужність аеропорту (основні фонди); $f(t, x)$ – виробнича функція.

$$f(t, x) = \begin{cases} 1 - \left[\frac{1 - \epsilon - \mu / \sigma}{v(t)} \right]^{\frac{1}{1 - \epsilon - \mu / \sigma}}, & \\ 1, & x \geq v / (1 - \mu / \sigma), \sigma \geq \mu \end{cases}, \quad (3)$$

де μ – коефіцієнт вибуття основних фондів; σ – частка знову створених потужностей; ϵ – темп науково-технічного прогресу; $v(t)$ – трудомісткість у момент часу t (ця величина характеризує технічний рівень виробництва); $x = R/M$ – зворотна величина фондоозброєності; R – чисельність персоналу.

У процесі обґрунтування стратегії, вибору об'єктів для модернізації і розвитку аеропорту оператори аеропортових послуг значною мірою справедливо концентруються на управлінні майновим комплексом як головної складової ресурсів і активів аеропорту. Основна мета ефективного управління державним майном пов'язана з досягненням, при заданому рівні безпеки перевезень, економічних результатів, необхідних для його відтворення, а також для формування механізмів залучення масштабних інвестицій з тривалим терміном їх повернення.

Принцип державно-приватного партнерства активно використовується зарубіжними країнами при будівництві або технічному оновленні аеропортів. Дана тенденція пояснюється посиленням глобальної конкуренції у сфері повітряного транспорту, підвищенням ефективності управління та рентабельності аеропортового бізнесу. Розвиток державно-приватного партнерства у світі дозволить провести модернізацію побудованої ще до 2000-х рр. виробничої інфраструктури аеропортів.

Державно-приватне партнерство (ДПП), або як його ще називають PPP (від англ. *public private partnership*), має широкий спектр різних форм стосовно аеропортів: концесія, довгострокова оренда, керуючі та сервісні контракти. В умовах системної трансформації економіки концесійні угоди дозволяють залучати приватний капітал у будівництво або реконструкцію інфраструктури без втрати стратегічного контролю з боку держави. Концесія дозволяє знизити бюджетне навантаження в результаті будівництва

та утримання майнових об'єктів аеропорту, але в той же час забезпечує ефективне, засноване на приватнопідприємницькій ініціативі управління цими об'єктами в складі аеропортів, з урахуванням розумного поділу ризиків між усіма учасниками проекту.

З погляду економічної доцільності концесійні види угод у світових аеропортах застосовуються не тільки в основній експлуатаційній діяльності, але й у неавіаційній діяльності. При цьому слід враховувати, що в усьому світі оператори аеропортів 40 – 60% свого прибутку отримують від неавіаційної діяльності. Звідси напрашується висновок про необхідність розширення спектру неавіаційних послуг для авіапасажирів і надання можливості операторам аеропортів стимулювати процес розвитку сервісу. Прибутковість неавіаційної діяльності зокрема повинна збільшуватися за рахунок надання торговельних площ пасажирських терміналів на тендерній основі з використанням концесійних угод, оскільки вільні площі для екстенсивного використання території аеровокзалів обмежені.

При організації використання майна аеропортів необхідно виходити з можливості вибору різних схем змісту концесії. Ці схеми різняться за масштабами участі держави, механізмами концесії, формою оплати, цілями. Прийнято виділяти кілька видів концесій, відмінність між якими стосується, насамперед, інвестиційної компоненти і прав власності. Основними видами концесій є: BOOT (Build, Own, Operate, Transfer) – «Будівництво, володіння, управління, передача», BOO (Build, Own, Operate) – «Будівництво, володіння, управління», BTO (Build, Transfer, Operate) – «Будівництво – передача – управління», BOT (Build, Operate, Transfer) – «Будівництво, управління, передача», ROT (Rehabilitate, Own, Transfer) – «Відновлення, володіння, передача» [7]. Тобто залежно від обраної концесійної моделі концесіонер спочатку будує, а потім або експлуатує протягом певного періоду об'єкт, після чого повертає його державі, або після будівництва відразу передає об'єкт державі, продовжуючи управляти ним, або наділяється правами володіння до передачі об'єкта державі. Крім того, застосовуються так звані «браундфілд»-контракти, лізингові та сервісні контракти, коли фаза будівництва відсутня, інвестиції можуть не здійснюватися, а концесіонер отримує державний об'єкт в управління на принципах оренди. Таким чином, концесійна схема взаємодії в силу своєї гнучкості дозволяє враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін, гармонізувати ці інтереси і створити дуже ефективну систему управління аеропортом як єдиним цілим або навіть як частиною єдиного цілого, якщо оператор управляє декількома аеропортами.

ВИСНОВКИ

Аеропортовий бізнес вважається менш ризикованим, ніж власне повітряні перевезення. Однак аеропортове господарство досить затратне, воно, як ніяке інше в авіації, вимагає постійних інвестицій в оновлення інфраструктурних об'єктів і технологічних систем. Залучення приватного сектору є подальшим кроком у напрямку лібералізації прав власності та управління аеропортами. Воно є складовою загального процесу глобалізації та лібералізації світової економіки і руху у напрямку приватизації комерційноорієнтованих галузей і видів послуг, які управляються перш за все державою або належними до державних структурами, особливо повністю виробничої інфраструктури аеропортів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Портер М.** Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Паблшер, 2011. – 454 с.
- 2. Питер Ф.** Друкер. Энциклопедия менеджмента / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 432 с.
- 3. Polak Jacob B.** Analytical Transport Economics: An International Perspective (Transport Economics, Management and Policy series) / J. B. Polak, A. Heertje. – Edward Elgar Pub.; January 2001. – 448 p.
- 4. Plant Jeremy.** Handbook of Transportation Policy and Administration (Public Administration and Public Policy) / J. Plant. – CRC Press: February 22, 2007. – 656 p.
- 5. O'Connell J. F.** Air Transport in the 21st Century / John F. O'Connell, G. Williams. – Ashgate; August 1, 2011. – 470 p.
- 6. Cowie J.** The Economics of Transport: A Theoretical and Applied Perspective. Routledge / Jonathan Cowie. – 1 edition November 11, 2009. – 400 p.
- 7. Rietveld P.** Is Transport Infrastructure Effective?: Transport Infrastructure and Accessibility: Impacts on the Space Economy (Advances in Spatial Science) / Piet Rietveld, Frank Bruinsma. – Springer; September 2, 1998. – 383 p.
- 8. Jara S.** Transport Economic Theory. Elsevier Science / Sergio Jara. – August 30, 2007. – 200 p.

REFERENCES

- Cowie, J. *The Economics of Transport: A Theoretical and Applied Perspective*. Routledge, 2009.
- Druker, P. F. *Entsiklopediia menedzhmenta* [Encyclopedia of Management]. Moscow: Viliams, 2006.
- John, F. O'Connell, and Williams, G. *Air Transport in the 21st Century*: Ashgate, 2011.
- Jara, S. *Transport Economic Theory*. Elsevier Science, 2007.
- Polak, J. B., and Heertje, A. *Analytical Transport Economics: An International Perspective (Transport Economics, Management and Policy series)*: Edward Elgar Pub., 2001.
- Porter, M. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Publisher, 2011.
- Plant, J. *Handbook of Transportation Policy and Administration (Public Administration and Public Policy)*: CRC Press, 2007.
- Rietveld, P., and Bruinsma, F. *Is Transport Infrastructure Effective?: Transport Infrastructure and Accessibility: Impacts on the Space Economy (Advances in Spatial Science)*: Springer, 1998.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПОЛЮСОВ РАЗВИТИЯ И ТОЧЕК РОСТА КАК ПРЕДПОСЫЛОК ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

© 2014 ОДИНЦОВ О. М.

УДК 338.436-043.86(477)

Одинцов О. М. Методические основы выявления полюсов развития и точек роста как предпосылок формирования агропромышленных кластеров

В статье изложен авторский подход к разработке методики выявления полюсов развития и точек роста производства сельскохозяйственной продукции как сырьевой основы формирования агропромышленных кластеров. Исходя из теории кумулятивного развития и концепции «полюсов роста» разработка методики построена на позиции, что кластерная организация производства является промежуточным шагом на пути становления современной инновационной экономики. Предлагаемый методический подход к выявлению полюсов развития и точек роста сельскохозяйственной продукции базируется на регрессионном анализе формирования объема валовой продукции сельского хозяйства в зависимости от природно-экономических условий областного и районного территориального уровня производства. Выявленные полюса развития отраслей сельского хозяйства на территориях областей и точки роста в пределах районов в виде предприятий – лидеров зернового, свекловичного, подсолнечникового, мясного, молочного и других видов сельскохозяйственного производства представляют собой те ядра, в которых вызрели условия развития агропромышленных кластеров.

Ключевые слова: кластер, агропромышленный кластер, теория кумулятивного развития, валовая продукция, регрессионный анализ, полюс развития, точка роста, диверсификация, предприятие-лидер.

Табл.: 4. Библ.: 9.

Одинцов Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: odinsov40@ukr.net

УДК 338.436-043.86(477)

Одинцов О. М. Методичні основи виявлення полюсів розвитку і точок зростання як передумов формування агропромислових кластерів

У статті викладено авторський підхід до розробки методики виявлення полюсів розвитку і точок зростання виробництва сільськогосподарської продукції як сировинної основи формування агропромислових кластерів. Виходячи з теорії кумулятивного розвитку й концепції «полюсів зростання» розробку методики побудовано на позиції, що кластерна організація виробництва є проміжним кроком на шляху становлення сучасної інноваційної економіки. Пропонований методичний підхід до виявлення полюсів розвитку і точок зростання сільськогосподарської продукції базується на регресійному аналізі формування обсягу валової продукції сільського господарства залежно від природно-економічних умов обласного та районного територіального рівня виробництва. Виявлені полюси розвитку галузей сільського господарства на територіях областей і точки зростання в межах районів у вигляді підприємств – лідерів зернового, бурячного, соняшникового, м'ясного, молочного та інших видів сільськогосподарського виробництва являють собою ті ядра, в яких визріли умови розвитку агропромислових кластерів.

Ключові слова: кластер, агропромисловий кластер, теорія кумулятивного розвитку, валова продукція, регресійний аналіз, полюс розвитку, точка зростання, диверсифікованість, підприємство-лідер

Табл.: 4. Бібл.: 9.

Одинцов Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та управління, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: odinsov40@ukr.net

UDC 338.436-043.86(477)

Odintsov O. M. Methodical Grounds of Detection of Poles of Development and Points of Increase as Prerequisites of Formation of Agro-industrial Clusters

The article describes the author's approach to development of methods of detection of poles of development and points of increase of production of agricultural products as the raw material base for formation of agro-industrial clusters. Based on the theory of cumulative development and growth poles concept, the methods development is based on the position that cluster organisation of production is an intermediate step on the way of establishment of the modern innovation economy. The proposed methodical approach to detection of poles of development and points of increase of agricultural products is based on the regression analysis of formation of the volume of gross agricultural products depending on natural and economic conditions of regional and district territorial level of production. The detected poles of development of agricultural branches in the territories of regions and points of increase within districts in the form of enterprises leaders of grain, beet, sunflower, meat, dairy and other types of agricultural production are those nuclei in which conditions of agro-industrial clusters development have ripened.

Key words: cluster, agro-industrial cluster, theory of cumulative development, gross product, regression analysis, pole of development, point of increase, diversification, leading enterprise.

Табл.: 4. Библ.: 9.

Odintsov Oleh M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: odinsov40@ukr.net

Опыт развитых стран доказывает как эффективность, так и объективную закономерность возникновения разных видов кластеров. Вместе с тем этот опыт свидетельствует об отсутствии единственных унифицированных механизмов создания, развития и стимулирования кластеров. Механизм формирования кластеров на региональном уровне, а также возможность применения рыночных инструментов при их создании недостаточно изучен и достаточно актуален.

Кластерная структура экономики и создания системы ее развития является промежуточным шагом на пути становления современной инновационной экономики. Формирование кластеров на территории позволяет решать не только отраслевые проблемы, но и способствует многополярному распределению полюсов развития и точек роста по территории и тем самым обеспечивает равномерность и сбалансированность пространственного поляризованного развития. Концепция поляризованного развития базиру-

ется на теории кумулятивного роста, которая исходит из дифференцированного межрегионального и внутрирегионального характера экономического развития.

Теория кумулятивного роста базируется на концепции взаимной и кумулятивной обусловленности Г. Мюрдаля [1, с. 565 – 575]. В отличие от теории равновесия, предполагающей, что соответствующие силы неизменно возвращают систему к состоянию покоя, теория кумулятивного развития выдвигает на передний план такие процессы, которые, раз начавшись, создают условия для последующего развития и обеспечивают конечный результат неизмеримо превосходящий первоначальный импульс. Следует отметить, что развитие происходит в том или ином направлении процессов, которые все время подвергаются воздействию импульсов, возникающих то в одном, то в другом месте. Преимущества определенных местностей, центров (полюсов) роста ведут к ускорению их развития и некоторому отставанию отсталых регионов. На этом основании Г. Мюрдаль делает вывод, что рост экономики происходит неравномерно, и уровни экономического развития территорий не сближаются, а благодаря процессу «расходящихся эффектов» происходит их некоторое выравнивание.

Впервые концепция «полюсов роста» была выдвинута французским экономистом Ф. Перру, согласно которой рост экономики страны во всех регионах не происходит равномерно, а появляется в некоторых пунктах, или «полюсах роста». С изменяющейся интенсивностью он распространяется по различным каналам и с определенным переменным эффектом на всю экономику [2].

Концепция «полюсов роста» Ж. Будвиля [3] конкретизирует идеи Ф. Перру о «полюсах развития». В современном виде эта концепция утверждает, что рост производства не происходит равномерно во всех отраслях хозяйства, отрасли, региона, страны, а всегда можно выделить динамичные, так называемые пропульсивные отрасли и территории. Они являются стимулом развития всей экономики, представляя собой «полюса развития».

Движущей силой, обеспечивающей постоянное развитие и воспроизводство системы отношений «центр-периферия», выступает, по мнению Дж. Фридмана [4], постоянная качественная трансформация ядра за счет генерирования, внедрения и диффузии новшеств.

Территориальные особенности почвенных, климатических и экономических условий ведения сельского хозяйства предопределяют существенные региональные различия в наборе возделываемых сельскохозяйственных культур. Рациональное размещение агропромышленного производства по территории страны с учетом природных и экономических условий позволяет более эффективно использовать землю, орудия труда и сам труд. Для получения наибольшего количества продукции с единицы площади с наименьшими затратами труда и материальных средств необходимо, чтобы каждая отрасль размещалась там, где условия для нее наиболее благоприятны.

При разработке стратегического плана развития территории необходимо выявить «точки роста», развитие которых будет сопровождаться мультипликативным эффектом для экономической базы территории. Эта проблема становится особенно актуальной в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Использование эффекта мультипликативности инвестиций, направляя их на развитие

полюсов развития и точек роста, будет содействовать формированию агропромышленных кластеров как факторов воспроизводства социально-экономического потенциала экономики регионов и страны в целом.

Целью статьи является использования теории кумулятивного развития для выявления полюсов развития и точек роста как предпосылок формирования агропромышленных кластеров.

Предлагаемый нами методический подход к выявлению полюсов развития и точек роста сельскохозяйственной продукции состоит из ряда взаимосвязанных этапов. Ранее нами с помощью регрессионного анализа проведено группирование областей за величиной коэффициентов регрессии в формуле формирования объема валовой продукции сельского хозяйства. Это дало возможность выделить группы областей с видами продукции, интенсивности производства и уровнем конкурентоспособности, перспективными для организации агропромышленных кластеров [5, 6].

Всвязи с введением в 2011 г. оценки валовой продукции сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г. нами проведен пересчет на программе Mathcad [7] производства основных видов сельскохозяйственной продукции в динамике за 2005 – 2012 гг. с целью получения уточненной формулы формирования валовой продукции сельского хозяйства в разрезе областей и внутри области в разрезе районов. Группирование за величиной коэффициентов регрессии производства основных видов продукции в разрезе областей дало возможность выделить те из них, преимущественно за счет которых формируется объем валовой продукции региона в постоянных ценах 2010 г. Территории этих областей отвечают признакам полюсов развития конкретных видов сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

Далее для выявления точек роста конкретных видов сельскохозяйственной продукции, как сырьевой основы формирования агропромышленных кластеров, с помощью регрессионного анализа выделяются высокоразвитые, среднеразвитые и слаборазвитые районы внутри области, отвечающие характеристикам полюсов развития. Для разработки корреляционно-регрессионной модели формирования валовой продукции сельскохозяйственных предприятий использована статистическая информация производства основных видов продукции районов Черкасской области в динамике за 2005 – 2011 гг. Корреляционно-регрессионная модель построена на формуле:

$$Y = a + a_1 Q_1 + a_2 Q_2 + a_3 Q_3 + a_4 Q_4 + a_5 Q_5 + a_6 Q_6 + a_7 Q_7,$$

где $a_1, a_2 \dots a_7$ – коэффициенты регрессии, определяющие влияние (плюсовое или минусовое) конкретного вида продукции на формирование объема валовой продукции сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г.; Q_1 – валовое производство зерна; Q_2 – валовое производство сахарной свеклы; Q_3 – валовое производство подсолнечника; Q_4 – валовое производство картофеля; Q_5 – валовое производство овощей открытого грунта; Q_6 – валовое производство мяса; Q_7 – валовое производство молока; Y – валовая продукция сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г.

Результаты регрессионных коэффициентов формирования валовой продукции сельского хозяйства районов Черкасской области за счет производства основных видов продукции, взятых для построения регрессионной модели, отражены в табл. 2.

Таблица 1

Территориальное формирование в Украине производства основных видов сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	Интервалы (максимум – минимум) коэффициентов регрессии	Территории высокой интенсивности производства основных видов сельскохозяйственной продукции
Зерно	3.24 – 2.52	Все области, кроме Закарпатской, Ивано-Франковской, Луганской, Львовской, Ровненской, Чернивецкой областей
Сахарная свекла	4.48 – 0.94	Черкасская, Винницкая, Полтавская, Хмельницкая, Киевская, Черниговская области
Подсолнечник	2.25 – 0.9	Черкасская, Харьковская, Полтавская, Сумская, Днепропетровская области
Картофель	13.0 – 6.47	Черниговская, Киевская, Житомирская, Полтавская, Черкасская, Волынская области
Овощи	6.28 – 2.76	Харьковская, Киевская, Донецкая, Луганская, Полтавская, Херсонская
Мясо	13.4 – 3.36	Черкасская, Полтавская, Хмельницкая, Винницкая, Донецкая, Луганская области
Молоко	11.85 – 5.97	Винницкая, Черкасская, Кировоградская, Черновицкая, Киевская, Ровненская

Таблица 2

Влияние объемов производства основных видов продукции на формирование валовой продукции сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г.

Район	Формула формирования валовой продукции	Чистый доход на 100 га земельных угодий, тыс. грн	Оплата труда на 100 га земельных угодий, тыс. грн	Приходится оплаты труда на одного сельского жителя, грн
1	2	3	4	5
Городищенский	$Y = 1.93Q_1 + 0.525Q_3 + 0.067Q_4 - 3.47Q_5 + 12.36Q_6 + 3.14Q_7 + 185.7$	425.4	22,6	528
Драбовский	$Y = 2.914Q_1 + 1.037Q_3 - 12.04Q_4 - 1.059Q_5 + 50.746Q_6 + 143.33Q_7 - 418$	397.8	20,8	596
Жашковский	$Y = 2.064Q_1 + 0.378Q_2 - 18.341Q_3 + 203.41Q_6 + 138.52Q_7 - 127.2$	592.3	33,0	835
Звенигородский	$Y = 1.321Q_1 + 0.537Q_2 + 1.23Q_3 - 23.213Q_6 + 12.213Q_7 + 138.2$	209.4	45,2	402
Золотоношский	$Y = -1.88Q_1 + 3.689Q_2 + 11.11Q_3 - 79.618Q_4 + 20.183Q_5 + 19.182Q_6 + 25.55Q_7 - 82$	956.8	96,9	1586
Камянский	$Y = 1.093Q_1 + 1.23Q_3 + 11.82Q_5 + 228.45Q_6 + 61.02Q_7 + 158$	388.2	21,5	450
Каневский	$Y = -1.545Q_1 + 166.338Q_3 - 153.235Q_6 - 65.736Q_7 + 158$	172.5	26,4	511
Катеринопольский	$Y = 1.537Q_1 + 6.523Q_3 + 325.8Q_6 - 9.579Q_7 - 1.4$	285.2	17,1	449
Корсунь-Шевченковский	$Y = 1.59Q_1 + 0.332Q_2 - 1.466Q_3 + 21.364Q_6 + 32.8Q_7 + 17$	331.5	81,9	690
Лисянский	$Y = 1.541Q_1 + 1.039Q_2 + 6.432Q_3 + 5.46Q_6 + 12.508Q_7 + 20.6$	334.9	23,6	556
Маньковский	$Y = 2.331Q_1 + 0.523Q_2 - 3.09Q_3 - 0.432Q_4 + 129.26Q_6 + 36.187Q_7 - 66$	555.4	28,3	794
Монастырищенский	$Y = 1.6Q_1 + 0.71Q_2 + 7.46Q_3 + 243.78Q_6 - 19.02Q_7 + 65$	446.4	13,3	224

1	2	3	4	5
Смелянский	$Y = -1.492Q_1 + 50.17Q_2 + 30.12Q_4 + 10.257Q_6 - 166.1Q_7 + 1328$	410.2	27,1	431
Тальновский	$Y = 1.956Q_1 + 0.455Q_2 + 1.205Q_3 + 0.116Q_4 + 9.07Q_6 - 9.746Q_7 + 217$	272.5	26,5	678
Уманский	$Y = 0.959Q_1 + 2.596Q_2 + 15.582Q_3 + 1.367Q_4 + 13.22Q_5 + 166.581Q_6 - 90.095Q_7 + 395$	336.5	30,9	809
Христиновский	$Y = 1.929Q_1 + 0.728Q_2 - 4.695Q_3 - 19.106Q_6 + 9.158Q_7 + 54.6$	441.2	57,8	1089
Черкасский	$Y = 9.459Q_1 - 142.453Q_2 + 41.72Q_4 - 15.512Q_5 + 166.62Q_6 + 231.96Q_7 - 6775$	954.5	150,8	1060
Чигиринский	$Y = 1.692Q_1 + 4.261Q_3 - 0.417Q_4 + 46.36Q_6 + 5.56Q_7 + 23$	443.6	41,5	586
Чернобаевский	$Y = 1.096Q_1 + 0.511Q_2 + 9.919Q_3 - 3.869Q_4 + 4.881Q_5 + 44.815Q_6 + 1.511Q_7 - 21$	801.5	95,9	2223
Шполянский	$Y = 0.981Q_1 + 6.795Q_3 - 5.308Q_6 + 29.96Q_7 - 38$	595.6	33,5	736
Черкасская область	$Y = 0.207Q_1 + 0.591Q_2 + 11.073Q_3 + 41.516Q_4 + 9.45Q_5 + 12.49Q_6 - 9.724Q_7 + 2.27 \cdot 10^3$	553.3	47,3	874

Коэффициенты регрессии в формуле регрессионного анализа отражают степень влияния (положительное или отрицательное) каждого вида сельскохозяйственной продукции на формирование объема валовой продукции исследуемой производственной территории. В то же время влияние специализации и диверсификации производства на данной территории может влиять на саму величину коэффициента регрессии.

Выявление точек роста отдельных видов продукции с учетом процесса специализации, кооперации и диверсификации производства возможно с помощью анализа влияния структуры формирования валовой продукции сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г. районов как территорий сельскохозяйственного производства (табл. 3).

Из данных табл. 3 видно, что наиболее высокой интенсивности производства продукции добиваются предприятия Черкасского, Чернобаевского, Христиновского и Жашковского районов, где производится набор сельскохозяйственных культур, соответствующий зональному севообороту. В этих районах чистый доход на 100 гектаров земельных угодий составляет 956 – 592 тыс. грн, что в 2 – 3 раза выше районов, где преимущественно культивируются зерновые культуры и семена подсолнечника. На территориях этих районов также значительно выше приходится оплаты труда на 100 га земельных угодий и на одного сельского жителя.

Такие территории, по определению французских экономистов [8, 9], по большинству признаков отвечают полюсам развития, или полюсам конкурентоспособности, в кото-

рых началом прогресса выступают точки роста, инициатива которых распространяется по различным каналам, вызывая положительный эффект. Доминирующие фирмы со свойствами предприятий-лидеров, функционирующие в точках роста, создают условия роста доходов, активно воздействуя на другие фирмы и потребителей, заставляя их принимать ее правила игры. Предприятие-лидер с мощным эффектом увлечения представляет собой своеобразную точку роста, которая порождает эффект агломерации, объединяя дополняющие друг друга виды деятельности в одном месте.

После выявления полюсов развития и точек роста выявление предприятий-лидеров по отдельным видам сельскохозяйственной продукции не представляет особой сложности. Они выявляются в точках роста как предприятия, производящие высококонкурентную сельскохозяйственную продукцию. Расчеты выполнены на результатах производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Черкасской области (табл. 4).

Выявленные полюса развития, или полюса конкурентоспособности, и точки роста в лице предприятий-лидеров зернового, свекловичного, подсолнечникового, мясного, молочного и других видов сельскохозяйственной продукции, функционирующие в рамках территориально-отраслевых продуктовых подкомплексов, представляют собой, то ядро, с которого следует начинать создание агропромышленных кластеров. Перерабатывающие предприятия, основанные на новейшем оборудовании, продукция которых будет активно продвигаться на рынке в соответствии со спросом населения, станут стимуляторами опти-

Таблица 3

Структура формирования чистого дохода в сельскохозяйственных предприятиях районов Черкасской области

Район	Удельный вес продукции в объеме валовой продукции сельского хозяйства в постоянных ценах 2010 г.							
	Зерно	Сахарная свекла	Подсолнечник	Рапс	Говядина	Свинина	Молоко	Производство птицеводства
Городищенский	0,21	0,28	0,10	0,016	0,02	0,01	0,08	0,48
Драбовский	0,65	0,06	0,17	0,01	0,046	0,015	0,011	-
Жашковский	0,48	0,28	0,09	0,034	0,013	0,037	0,034	-
Звенигородский	0,36	0,06	0,08	0,004	0,1	0,065	0,296	-
Золотоношский	0,18	0,01	0,08	0,013	0,074	0,264	0,256	0,07
Камянский	0,75	-	0,15	0,09	0,031	0,014	0,018	-
Каневский	0,47	-	0,23	0,021	0,01	0,028	0,014	-
Катеринопольский	0,56	-	0,26	0,04	0,013	0,07	0,048	-
Корсунь-Шевченковский	0,10	0,54	0,17	0,044	0,012	0,031	0,055	-
Лисянский	0,60	0,12	0,07	0,061	0,014	0,021	0,021	-
Маньковский	0,54	0,08	0,11	0,147	0,01	0,053	0,01	-
Монастырищенский	0,71	-	0,16	0,069	-	-	-	-
Смелянский	0,42	-	0,19	0,014	0,049	0,047	0,232	0,029
Тальновский	0,51	-	0,25	0,024	0,037	0,022	0,102	-
Уманский	0,47	0,04	0,22	0,11	0,025	0,022	0,69	-
Христиновский	0,37	0,01	0,13	0,02	0,061	0,07	0,314	-
Черкасский	0,32	-	0,07	0,012	0,019	0,01	0,069	0,452
Чигиринский	0,63	-	0,16	0,026	0,011	0,054	0,028	-
Чернобаевский	0,34	0,02	0,08	0,005	0,09	0,093	0,311	-
Шполянский	0,53	-	0,30	0,07	0,015	0,01	0,063	-
Черкасская область	0,418	0,075	0,118	0,027	0,003	0,052	0,1	0,054

Таблица 4

Производственно-экономические признаки предприятий-лидеров по производству сельскохозяйственной продукции

Предприятие-лидер, вид продукции	Реализационная цена 1 ц продукции			Рентабельность производства продукции, %		
	Предприятия	По району	По области	Предприятия	По району	По области
СТОВ «Агроко» Чернобаевского района: Пшеница	157,65	140,39	134,60	84,2	53,1	17,6
ТОВ «Агросервис» Жашковского района: Сахарная свекла	56,42	52,98	47,74	92,6	78,4	60,0
Агрофирма «Корсунь» Корсунь-Шевченковского района: Подсолнечник	309,33	305,06	301,10	71,0	63,2	55,7
ПСП «Плешкани» Золотоношского района: Говядина	1194,2	1027,0	1015,0	25,4	3,7	-16,5
Агрофирма «МАЯК» Золотоношского района: Свинина	1361,2	1296,6	1268,1	14,6	6,6	-5,9
ТОВ им. Шевченка Чернобаевского района: Молоко	374,92	333,15	316,53	67,5	21,2	20,5

мальной структуры сельскохозяйственного производства. В этой цепи одновременно будет происходить урегулирование условий взаимодействия между ядром и поставщиками сельхозпродукции как сырьевой основы агропромышленных кластеров.

ВЫВОДЫ

Исходной позицией для формирования кластеров в аграрной сфере экономики могут быть уже имеющиеся и приоритетно развивающиеся отрасли сельского хозяйства, эффективность деятельности которых проявляется в полюсах развития и точках роста конкретных видов сельскохозяйственной продукции и которая может быть перенесена на сферы, способные эффективно обеспечивать формирование агропромышленных кластеров.

Выявлению полюсов развития и точек роста отдельных отраслей сельскохозяйственного производства способствует методика регрессионного анализа структуры формирования валовой продукции сельского хозяйства территорий. Предложенная методика позволяет выявлять «точки роста» – определенные наукоемкие компании с высокой конкурентоспособностью функционирования на рынке. Вокруг «точек роста» формируется конкурентоспособное окружение предприятий, образуется критическая масса инновационных решений для создания на рынке конкурентоспособной продукции. На этой основе создаются предпосылки возникновения кластерного образования. Каждый участник кластерного взаимодействия внутри «точек роста» и за ее пределами становится необходимым элементом в замкнутой цепочке создания конкурентоспособной инновационной сельскохозяйственной продукции. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Murdal G.** Modern problems of "third world". Drama of Asia. Translation from English / G. Murdal. – М. : Publishing house "Progress", 1972. – 767 p.
2. **Perroux F.** Note on Concept of «Growth Poles» / F. Perroux // In: Regional Economics: Theory and Practice. – New York – London, 1970. Pp. 93 – 103.
3. **Boudeville J.** Problems of regional economic planning / J. Boudeville. – Edinbyrgh, 1992. – 192 p.
4. **Friedman J.** Urbaniezention Planing and National Development / J. Friedman. – Beverly Hills, London, 1973.
5. **Одінцов О. М.** Прогнозування просторового розміщення кластерної організації агропромислового виробництва / О. М. Одінцов // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 42 – 45.
6. **Одінцов О. М.** Економіко-статистична оцінка умов формування кластерної системи підприємств АПК / О. М. Одінцов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 122 – 127.
7. **Воскобойников Ю. Е.** Регрессионный анализ данных в пакете Mathcad : Учебное пособие / Ю. Е. Воскобойников. – СПб. : Издательство «Лань», 2011. – 224 с.
8. **Perroux F.** Les investissements multinationaux et'analyse des poles de developpement et des d'integration / F. Perroux // Revue Tiers-Monde. 1967. Tome 9. – № 34. – P. 239 – 265.
9. **Украинский В. Н.** Современная французская пространственная экономика: теория близости и типологизация экономических систем / В. Н. Украинский // Пространственная экономика. – 2011. – № 2. – С. 92 – 126.

REFERENCES

Boudeville, J. *Problems of regional economic planning*. Edinbyrgh, 1992.

Friedman, J. *Urbaniezention Planing and National Development*. Beverly Hills; London, 1973.

Murdal, G. *Modern problems of "third world". Drama of Asia*. М. : Progress, 1972.

Odintsov, O. M. "Prohnozuvannya prostorovoho rozmishchennia klasternoi orhanizatsii ahropromysloвого vyrobnytstva" [Prediction of the spatial distribution of cluster agricultural production]. *Biznes Inform*, no. 12 (2011): 42-45.

Odintsov, O. M. "Ekonomiko-statystychna otsinka umov formuvannya klasternoi systemy pidpriemstv APK" [Economic and statistical evaluation of cluster formation conditions of agricultural enterprises]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 122-127.

Perroux, F. "Note on Concept of «Growth Poles»" In *Regional Economics: Theory and Practice*, 93-103. New York; London, 1970.

Perroux, F. "Les investissements multinationaux et'analyse des poles de developpement et des d'integration". *Revue Tiers-Monde*, vol. 9, no. 34 (1967): 239-265.

Ukrainskiy, V. N. "Sovremennaia frantsuzskaia prostranstvennaia ekonomika: teoriia blizosti i tipologizatsiia ekonomicheskikh sistem" [Modern French spatial economics: theory and typology of proximity and economic systems]. *Prostranstvennaia ekonomika*, no. 2 (2011): 92-126.

Voskoboynikov, Yu. E. *Regressiionnyy analiz dannykh v pakete Mathcad* [Regression analysis of data in the packet Mathcad]. St. Petersburg: Lan, 2011.

ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ (ВИТРАТНИЙ ПІДХІД)

© 2014 БІЛИНЬСКА У. В.

УДК 330.131.7:664.6

Білинська У. В. Особливості діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах хлібопекарської галузі (витратний підхід)

У статті проаналізовано діагностику ефективності управління інноваційним ризиком шляхом оптимізації витрат. Управління витратами на інноваційних засадах здійснюється з метою їх зменшення. Для реалізації заходів щодо зниження впливу інноваційного ризику в системі управління витратами виділено найбільш вагомі фактори та побудовано багатофакторні моделі. Процес дослідження впливу інноваційного ризику на собівартість реалізованої продукції хлібопекарських підприємств представлено у вигляді схеми логічно поєднаних етапів. Ураховано всі обмеження та вимоги, усунуто мультиколінеарність, використано надбудову «Регресія» MS Excel для моделювання динамічних багатофакторних моделей собівартості реалізованої продукції досліджуваних підприємств хлібопекарської галузі. У результаті отримано основні фактори, що будуть використані для прогнозування тенденцій розвитку досліджуваних підприємств, розробки системи прийняття рішень та вдосконалення методичного забезпечення управління інноваційним ризиком.

Ключові слова: інноваційний ризик, оптимізація витрат, собівартість продукції, хлібопекарське підприємство, регресія.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Білинська Уляна Володимирівна – аспірантка, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

E-mail: ubilynska@i.ua

УДК 330.131.7:664.6

Билинская У. В. Особенности диагностики эффективности управления инновационными рисками на предприятиях хлебопекарной отрасли (затратный подход)

В статье проанализирована диагностика эффективности управления инновационным риском путем оптимизации расходов. Управление затратами на инновационных началах осуществляется с целью их уменьшения. Для реализации мероприятий по снижению влияния инновационного риска в системе управления затратами выделены наиболее весомые факторы и построены многофакторные модели. Процесс исследования влияния инновационного риска на себестоимость реализованной продукции хлебопекарных предприятий представлен в виде схемы логически объединенных этапов. Учтены все ограничения и требования, устранена мультиколлинеарность, использована надстройка «Регрессия» MS Excel для моделирования динамических многофакторных моделей себестоимости реализованной продукции исследуемых предприятий хлебопекарной отрасли. В результате получены основные факторы, которые будут использованы для прогнозирования тенденций развития исследуемых предприятий, разработки системы принятия решений и совершенствования методического обеспечения управления инновационным риском.

Ключевые слова: инновационный риск, оптимизация затрат, себестоимость продукции, хлебопекарное предприятие, регрессия.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Билинская Уляна Владимировна – аспірантка, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (ул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

E-mail: ubilynska@i.ua

UDC 330.131.7:664.6

Bilynska J. V. Specific Features of Diagnostics of Efficiency of Management of Innovation Risks at Enterprises of the Baking Industry (Cost-is-no-object Approach)

The article analyses diagnostics of efficiency of management of innovation risks through cost optimisation. Management of costs on innovation grounds is carried out with the aim of their reduction. In order to realise measures on reduction of influence of innovation risks in the system of cost management the article specifies the most important factors and builds multi-factor models. The process of study of influence of the innovation risk upon the cost value of the sold products of bakeries is presented in the form of a scheme of logically united stages. The article takes into account all restrictions and requirements, eliminates multi-collinearity and uses MS Excel Regression analysis for modelling dynamic multi-factor models of cost value of sold products of the studied bakeries. In the result of the study the article obtains main factors that would be used for forecasting tendencies of development of the studied enterprises, development of the decision making system and improvement of methodical provision of innovation risk management.

Key words: innovation risk, cost optimisation, product cost value, bakery, regression.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Bilynska Juliana V. – Postgraduate Student, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

E-mail: ubilynska@i.ua

Конкурентоспроможність хлібопекарської продукції на вітчизняних і світових ринках є низькою. Основною причиною є великі витрати на виробництво, оскільки дослідження виробництва починається саме з витрат. Вони впливають практично на всі площини функціонування фірми, визначають її політику ціноутворення, обсяги виробництва, розмір прибутку, показники фінансового стану, конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому. Витрати віддзеркалюють ціну усіх залучених підприємством економічних ресурсів і, таким чином, просто характеризують ефективність його діяльності. Тому механізм оптимізації витрат у системі управління ін-

новаційними ризиками на підприємствах хлібопекарської галузі є актуальним в теперішніх умовах ринку.

Наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту отримала розвиток у наукових розробках багатьох науковців: І. Балабанова, В. Вітлінського, В. Гранатурова, В. Глуценка, С. Ілляшенка, В. Москвіна О. Устенко, Є. Уткіна, М. Хохлова, В. Черкасова, Д. Штефаніча, О. Ястремського та інших. Їх праці присвячені дослідженню сутності ризику, визначенню учасників і причин його виникнення, характеристик методів оцінювання та управління окремими видами ризику (виробничим, фінансовим, інноваційним, інвестиційним).

Однак, незважаючи на актуальність питання інноваційного розвитку, до цього часу недостатньо відображені особливості діагностики ефективності управління інноваційними ризиками у сфері розроблення та впровадження у виробництво промислової продукції, всебічно не висвітлені практичні аспекти управління ризиком із врахуванням галузевої специфіки [1].

Інноваційний шлях розвитку підприємства завжди пов'язаний зі значним ризиком. Тому врахування в діяльності суб'єктів господарювання фактора ризику дає змогу отримати позитивний ефект при проведенні інноваційних розробок і реалізації інвестиційних проектів за мінімально можливих втрат.

Управління витратами на інноваційних засадах здійснюється з метою їх оптимізації (зменшення, зниження). Тому головним критерієм ефективності управління інноваційним ризиком у витратному підході буде критерій мінімізації. Ефективними заходами щодо зниження впливу інноваційного ризику вважатимуться ті, у результаті яких відбудеться скорочення питомих витрат. І навпаки – неефективними, якщо частка питомих витрат зростатиме. Тоді для реалізації заходів щодо зниження впливу інноваційного ризику в системі управління витратами необхідно виокремити найбільш вагомні фактори та побудувати багатофакторні моделі.

Процес дослідження впливу інноваційного ризику на собівартість реалізованої продукції хлібопекарських підприємств представимо у вигляді схеми логічно поєднаних етапів (рис. 1).

З даних рис. 1 видно, що процес діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатофакторного моделювання собівартості передбачає реалізацію 7 послідовних етапів. На першому етапі пропонується здійснити ідентифікацію, тобто розпізнавання та відбір основних факторів впливу інноваційного ризику на витрати підприємства. Поряд з цим варто зупинитися на показникові витрат, який буде взято за результативну ознаку (залежною змінною) моделі.

Результативною ознакою багатофакторної моделі витрат доцільно взяти показник собівартості реалізованої продукції, що є визначальним у формуванні та максимізації валового прибутку.

Наступний етап процесу діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатофакторного моделювання собівартості передбачає групування факторів впливу інноваційного ризику на собівартість реалізованої продукції досліджуваних підприємств за видами господарської діяльності – інноваційною, інвестиційною, маркетинговою та фінансовою. Необхідно також визначити, які показники доцільно ввести у модель регресорами (незалежними змінними). У результаті формуються вихідні статистичні дані за показниками, відібраними для багатофакторного моделювання [5, 6, 7].

Важливою і необхідною умовою економіко-математичного моделювання є присвоєння показникам коротких позначень, що спрощує побудову рівняння регресії. Один з методів, який набув широкого застосування закордоном, передбачає вираження досліджуваних показників англійськими термінами та присвоєння їм англійської аббревіатури до 3 літер. Вважаємо такий підхід прогресивним і доцільним з огляду на інтеграційні процеси, що відбуваються

нині в науці. Після вираження показників за допомогою загальноприйнятого методу необхідно перевірити їх на наявність мультиколінеарності та залишити для подальшого введення в модель лише ті, що суттєво не взаємодіють між собою і максимально впливають на результат.

Наступним етапом процесу діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатофакторного моделювання собівартості пропонується регресійний аналіз впливу відібраних факторів-показників на собівартість реалізованої продукції досліджуваних підприємств засобами прикладного програмного забезпечення. Важливим аспектом регресійного аналізу є отримання рівняння регресії та статистичних коефіцієнтів, зокрема множинної кореляції та детермінації, t -критерію Стьюдента, F -критерію Фішера, за якими оцінюється щільність і достовірність кореляційного зв'язку між регресорами та результатом.

Важливим етапом процесу діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатофакторного моделювання собівартості є економічна інтерпретація одержаних результатів, що полягає у перевірці моделі на адекватність та відповідність економічній логіці. Інтерпретація параметрів моделі необхідна в першу чергу для відображення реальної дійсності та усунення невірних взаємозв'язків, що її спотворюють.

Діагностика ефективності управління інноваційним ризиком на підприємствах за параметрами рівняння регресії та формування методики прийняття рішень в умовах впливу інноваційного ризику стануть підсумковими етапами проведеного дослідження та закладуть основи для вдосконалення методичного забезпечення розробки системи управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості [8].

Перейдемо безпосередньо до реалізації процесу діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатофакторного моделювання собівартості. Насамперед, відберемо показники, що будуть введені у багатофакторну модель собівартості реалізованої продукції та присвоїмо їм короткі позначення у вигляді аббревіатур англійських літер. Ведучи мову про вплив інноваційного ризику на господарську діяльність підприємства, доцільно розглянути основні її види та визначити показники, за якими можливо оцінити ступінь впливу. До основних видів господарської діяльності віднесемо інноваційну, виробничо-інвестиційну, маркетингову та фінансову [2].

Інноваційна діяльність підприємства полягає у розробці, впровадженні та реалізації нововведень у виробничотехнологічний процес, що підвищують ефективність підприємства шляхом скорочення витрат, покращення якості, зростання прибутку [3]. Якщо в результаті інноваційної діяльності підприємство може отримати протилежні результати, то його ефективність може знизитися і, відповідно, ступінь інноваційного ризику значний.

Виробничо-інвестиційна діяльність полягає у пошуку, знаходженні та впровадженні інвестиційних коштів у виробництво з метою збільшення виробничих потужностей, розширення асортименту продукції, забезпечення стійкості економічного розвитку та максимізації обсягів прибутку. Дія інноваційного ризику, насамперед, проявляється при фінансуванні інновацій та запуску потужностей для виробництва нових видів продукції [4].

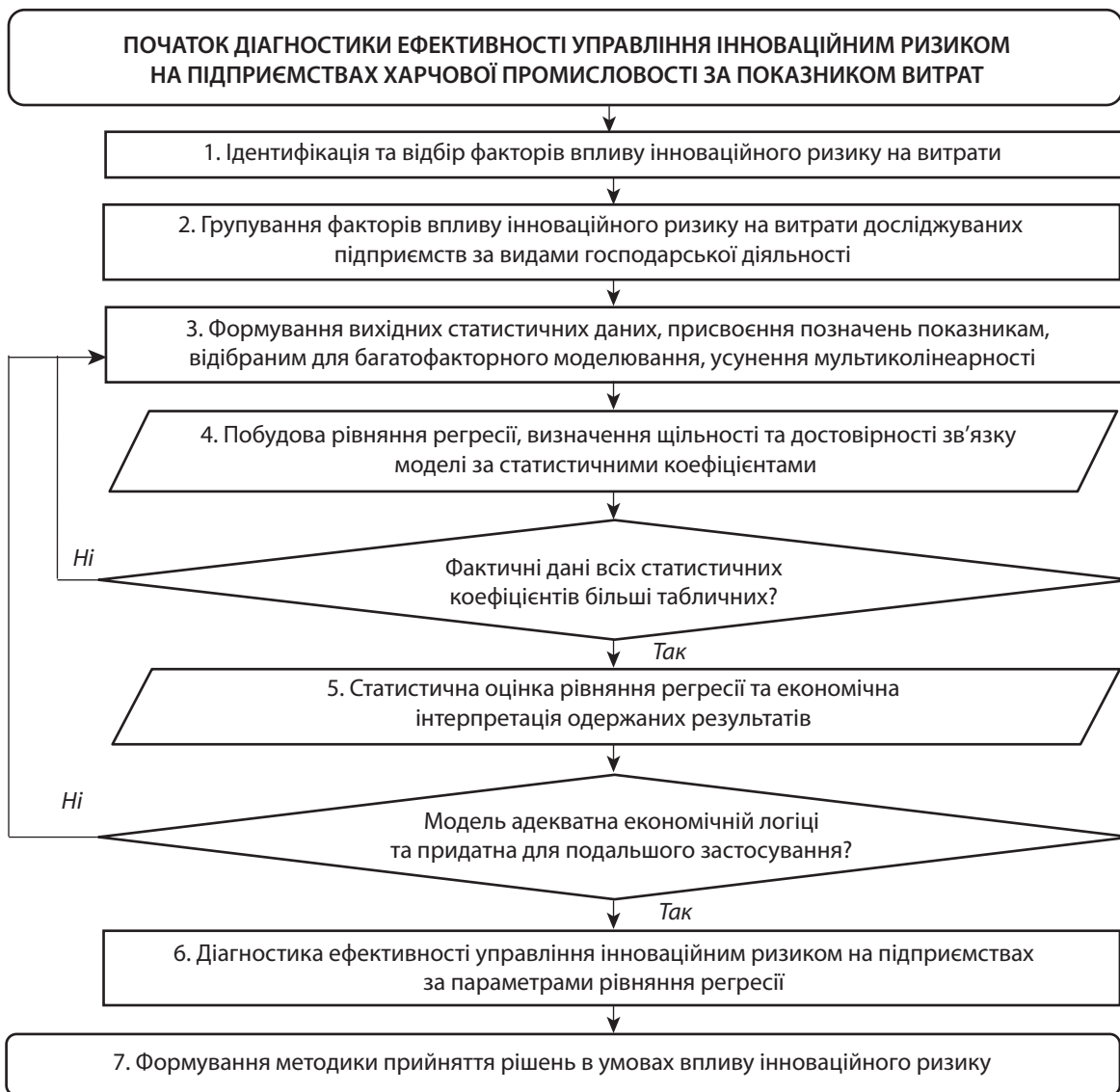


Рис. 1. Алгоритм діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатфакторного моделювання собівартості

Джерело: розроблено особисто автором.

Підприємство здійснює маркетингову діяльність з метою дослідження кон'юнктури ринку, цільових аудиторій споживачів, обсягів попиту, смаків та вподобань покупців, шукає нові канали збуту для збільшення обсягу продажу, готує передумови для виходу на ринок з новими видами продукції тощо. Дія інноваційного ризику в маркетинговій діяльності проявляється також і при пошуку нових каналів розподілу у сфері постачання, маркетинговому ціноутворенні, моніторингу цін на товари-замінники тощо.

Фінансову діяльність підприємства пов'язують зазвичай з управлінням майном і джерелами його формування, у тому числі з інвестиційними. Тобто, можна стверджувати, що фінансова діяльність обслуговує інші види господарської діяльності та її ефективність залежить від оптимального співвідношення активів та пасивів підприємства. Дію інноваційного ризику можна виявити у процесі виконання фінансових планів щодо розвитку інноваційної діяльності.

Отже, у рамках реалізації процесу діагностики ефективності управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості із використанням багатфакторного моделювання собівартості реалізованої продукції пропонуємо відібрати такі показники (табл. 1).

Згідно з даними, наведених у табл. 1, для побудови багатфакторної моделі впливу інноваційного ризику на обсяг собівартості реалізованої продукції підприємства буде взято 12 факторних ознак, що відобразатимуть основні види господарської діяльності. Методику обчислення частини цих показників наведено в табл. 1, а щодо решти, слід внести пояснення. Так, коефіцієнт фондоозброєності праці пропонуємо обраховувати як відношення залишкової вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників. Коефіцієнт зносу основних засобів є відсотковим відношенням обсягу зносу до первісної вартості основних засобів. Оборотність кредиторської заборгованості обчислюється як відношення валового доходу до кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Маневреність власного капіталу – відношення обсягу власного капіталу до необоротних активів. Коефіцієнт поточної ліквідності – відношення обсягу оборотних активів до поточних зобов'язань. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень – процентне відношення довгострокових зобов'язань до необоротних активів.

**Формування переліку показників для моделювання впливу інноваційного ризику на собівартість реалізованої продукції
хлібопекарських підприємств**

Найменування показника	Англійська назва (розрахунок)	Позначення
<i>Результуючий показник (залежна змінна)</i>		
Собівартість реалізованої продукції	Cost of Sold Products	CSP
<i>Регресори моделі (фактори, незалежні змінні)</i>		
1. Показники інноваційної діяльності		
1.1. Первісна вартість нематеріальних активів у % до необоротних активів	Intangible Assets / Non-current Assets	IAN
1.2. Питома вага нової продукції в асортименті, %	Share of New Products	SNP
1.3. Коефіцієнт фондоозброєності праці	Capital-labor Ratio	CLP
2. Показники виробничо-інвестиційної діяльності		
2.1. Питома вага капітальних інвестицій у необоротних активах, %	Capital Investments / Non-current Assets	CIN
2.2. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	Fixed Capital Depreciation Ratio	FCD
2.3. Середньорічна норма амортизації (амортизація у % до первісної вартості основних засобів)	Depreciation Rate	DR
3. Показники маркетингової діяльності		
3.1. Питома вага виробничих запасів в оборотних активах, %	Inventories / Current Assets	ICA
3.2. Витрати на збут у % до доходу	Costs Sale / Gross Income	CSI
3.3. Оборотність кредиторської заборгованості	Payables Turnover	PT
4. Показники фінансової діяльності		
4.1. Маневреність власного капіталу	Equity / Non-current Assets	ENA
4.2. Коефіцієнт поточної ліквідності	Current Ratio	CR
4.3. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень, %	Long-term Loans / Non-current Assets	LLN

За об'єкт дослідження автором взято 10 підприємств хлібопекарської галузі Західного регіону, які здійснювали інноваційну діяльність протягом 2001 – 2012 рр. Попередньо було сформовано вихідні дані за показниками, наведеними в табл. 1. Для кожного підприємства було сформовано кореляційні матриці (або матриці парних коефіцієнтів кореляції), використовуючи надбудову MS Excel «Корреляція». Значення парних коефіцієнтів кореляції, що перевищували критичне 0,75, свідчили про наявність мультиколінеарності, тому були вилучені і не використовувалися у моделюванні.

Для того, щоб отримати динамічні багатofакторні моделі, автором введено фактор часу t у вигляді порядкових номерів років аналізованого періоду. Головним обмеженням для побудови динамічної моделі витрат для кожного з 10 хлібопекарських підприємств була максимальна кількість факторів, яка визначалася шляхом ділення загальної кількості років аналізу на 2, у нашому випадку таке обмеження склало 6.

Загальний вигляд динамічної лінійної багатofакторної моделі має вигляд:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n + a_{n+1}t, \quad (1)$$

де y – результативна ознака (залежна змінна);

x_1, x_2, \dots, x_n – факторні ознаки (незалежні змінні) або регресори моделі;

a_1, a_2, \dots, a_n – коефіцієнти регресії або параметри моделі, які показують, на скільки одиниць змінюється результат при зміні фактора на 1 одиницю за решти незмінних умов;

t – фактор часу (порядковий номер року);

a_{n+1} – коефіцієнт регресії біля t ;

n – кількість факторів.

Отже, враховуючи всі обмеження та вимоги, усунувши мультиколінеарність, використавши надбудову «Регресія» MS Excel для моделювання динамічних багатofакторних моделей собівартості реалізованої продукції досліджуваних підприємств хлібопекарської галузі, отримано наступні результати (табл. 2).

З даних, наведених у табл. 2, видно, що статистичні оцінки для всіх моделей задовільні, оскільки спостережувані значення t -критерію та F -критерію значно перевищують відповідні табличні значення. Тому одержані рівняння статистично значущі та можуть бути використані в подальшому.

Для забезпечення дієвого порівняльного аналізу вагомості впливу кожної факторної ознаки на результативну використовують коефіцієнт еластичності результату за факторами. Зведемо в табл. 3 коефіцієнти еластичності, обчислені для досліджуваних підприємств.

У табл. 3 жирним шрифтом виділено ті коефіцієнти еластичності, що відображають найбільший вплив фактора на результат для кожного підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, здійснено діагностику стану управління інноваційними ризиками на підприємствах харчової промисловості. Проведено економіко-математичне моделювання та факторний аналіз впливу інноваційного ризику на собівартість реалізованої продукції, у результаті чого отримано основні фактори, що будуть використані для прогнозування тенденцій розвитку досліджуваних підприємств, розробки системи прийняття рішень і вдосконалення методичного забезпечення управління інноваційним ризиком. ■

Зведені дані хлібопекарських підприємств щодо параметрів рівнянь регресії та їх статистичних оцінок

Показник	1. Дрогобицький хлібокомбінат	2. Івано-Франківський хлібокомбінат	3. Ізяславський хлібо завод	4. Концерн Хлібпром	5. Поліссяхліб	6. Сарненський хлібо завод	7. Славутський хлібо завод	8. ТЕРЕМНО ХЛІБ	9. Тернопільхлібпром	10. Чернівецький хлібокомбінат
<i>1. Коефіцієнти регресії (параметри моделі)</i>										
CSP-перетин	9840,3	26231,4	-11093,0	-285760,0	-9023,4	177,6	-2137,0	-39018,5	-346,5	-54427,7
IAN	×	34419,0	3979,1	×	×	×	3598,4	×	467,7	-621,2
SNP	227,2	322,6	-68,1	10490,5	121,1	167,9	×	-1057,1	641,9	×
CLP	-23,8	×	×	-31,0	×	-348,1	×	686,7	×	681,1
CIN	×	-989,0	×	-1807,6	737,6	×	×	×	4094,4	×
FCD	×	×	×	×	×	×	×	×	×	241,9
DR	×	×	22,3	×	×	×	-63,2	3635,2	×	×
ICA	×	×	99,1	4454,1	140,8	×	×	×	×	2288,8
CSI	-459,7	-5933,9	×	×	×	×	-70,4	829,4	×	×
PT	38,3	×	×	×	×	-16,5	108,7	×	10,8	×
ENA	×	×	13892,3	×	-29405,3	-355,2	-7069,0	×	40842,1	30945,5
CR	×	×	×	×	5835,7	×	×	9205,9	×	×
LLN	×	-149,7	×	-931,5	×	-12,2	×	×	×	×
t	854,2	9355,0	1347,1	63939,0	1591,7	3396,2	1367,9	363,3	1720,4	7904,7
<i>2. Статистичні коефіцієнти</i>										
R	0,899	0,991	0,994	0,990	0,967	0,972	0,995	0,991	0,972	0,989
R ²	0,807	0,982	0,988	0,980	0,935	0,945	0,990	0,983	0,945	0,979
t-критерій	5,0	16,3	26,8	15,7	8,5	9,3	21,9	17,0	9,3	15,2
F-критерій	5,0	44,2	66,5	41,2	12,1	14,4	79,8	48,2	14,3	38,3

Джерело: проведено розрахунки автором на основі даних річних фінансових звітів.

Таблиця 3

Коефіцієнти еластичності багатofакторних моделей собівартості реалізованої продукції хлібопекарських підприємств

Фактор	1. Дрогобицький хлібокомбінат	2. Івано-Франківський хлібокомбінат	3. Ізяславський хлібо завод	4. Концерн Хлібпром	5. Поліссяхліб	6. Сарненський хлібо завод	7. Славутський хлібо завод	8. ТЕРЕМНО ХЛІБ	9. Тернопіль-хлібпром	10. Чернівецький хлібокомбінат
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
IAN		45,73	20,47	×	×	×	16,80	×	3,42	-0,67
SNP	1,55	0,43	-0,35	1,77	0,42	0,58	×	-1,89	4,69	×
CLP	-0,06	×	×	-0,004	×	-0,43	×	0,45	×	0,25
CIN	×	-1,31	×	-0,31	2,57	×	×	×	29,93	×
FCD	×	×	×	×	×	×	×	×	×	0,26
DR	×	×	0,11	×	×	×	-0,30	6,52	×	×
ICA	×	×	0,51	0,75	0,49	×	×	×	×	2,46
CSI	-3,14	-7,88	×	×	×	×	-0,33	0,10	×	×

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
PT	0,04	×	×	×	×	-0,006	0,48	×	0,007	×
ENA	×	×	0,50	×	-0,17	-0,007	-0,15	×	0,012	0,14
CR	×	×	×	×	0,32	×	×	-0,20	×	×
LLN	×	-0,02	×	-0,16	×	-0,04	×	×	×	×

Джерело: проведено розрахунки автором на основі даних річних фінансових звітів і результатів моделювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скопенко Н. С. Інноваційний розвиток хлібопекарської галузі України: основні напрями, проблеми, ризики / Н. С. Скопенко // Репозитарій Львівської політехніки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/>

2. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш / Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 360 с.

3. Білошкурський М. В. До проблеми економічної діагностики стану розвитку інноваційної діяльності підприємств / М. В. Білошкурський // Соціально-економічні трансформації в умовах глобалізації: світовий та вітчизняний виміри : [матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 1-2 березня 2013 р.)]; ред. кол. : К. С. Шапошников [та ін.]. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 56 – 58.

4. Ілляшенко С. Н. Совершенствование подходов к оценке риска проектов инновационного развития / С. Н. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2001. – № 6-7. – С. 100 – 104.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / І. В. Калачова (відповідальна за випуск) ; Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.

6. Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

7. Про державну статистику / Закон України № 2614-XII 17.09.1992 р. від (поточна редакція від 02.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>

8. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику / О. І. Ястремський. – К. : Либідь, 1992. – 176 с.

REFERENCES

Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. <http://www.smida.gov.ua>

Biloshkurskyi, M. V. "Do problemy ekonomichnoi diahnosyky stanu rozvytku innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [To diagnose the state of the economic problems of innovation activity]. *Sotsialno-ekonomichni transformatsii v umovakh hlobalizatsii: svi-tovoyi ta vitchyzniani vymiry*. Kherson: Helvetyka, 2013.56-58.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy, 2012.

Skopenko, N. S. "Innovatsiinyi rozvytok khlibopekarskoi haluzi Ukrainy: osnovni napriamy, problemy, ryzyky" [Innovative Development of the baking industry of Ukraine: trends, problems and risks]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/>

Uolsh, K. *Kliuchevye pokazateli menedzhmenta: Kak analizirovat, sravnivat i kontrolirovat dannye, opredeliaiushchie stoimost kompanii* [Key Figures Management: How to analyze, compare and

control data defining the value of the company]. Moscow: Delo, 2001.

Yliashenko, S. N. "Sovershenstvovanie podkhodov k otsenke riska proektov innovatsionnogo razvitiya" [Refinement of approaches to risk assessment of innovative development projects]. *Visnyk SumDU. Seriya: Ekonomika*, no. 6-7 (2001): 100-104.

Yastremskiy, O. I. *Modeliuvannia ekonomichnoho ryzyku* [Simulation of economic risk]. Kyiv: Lybid, 1992.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

© 2014 ФРОЛОВА Л. В., РОЖЕНКО О. В.

УДК 339.3+658.6/.8(477)

Фролова Л. В., Роженко О. В. Аналіз тенденцій розвитку торгівлі в Україні

У статті проаналізовано економічний стан торгівлі в Україні в цілому та в Донецькій області зокрема. Обґрунтовано значимість сьогоденної торгівлі у здійсненні економічної діяльності та у створенні валового і регіонального продукту. Проведено аналіз таких структурних показників торгівлі за 2010 – 2012 рр.: кількість суб'єктів господарювання, кількість зайнятих працівників, обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), середньомісячна заробітна плата працівників, заборгованість із виплати заробітної плати на кінець року. Визначено місце торгівлі в економіці держави та регіону в розрізі великих, середніх, малих, мікропідприємств і фізичних осіб-підприємців. Досліджено динаміку фінансових результатів до оподаткування підприємств, у т. ч. торговельних, України та Донеччини з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. Виділено основні причини, що вплинули на дану ситуацію. Виявлено тенденції розвитку торгівлі, що склалися в сучасних умовах.

Ключові слова: торгівля, внутрішня торгівля, тенденції розвитку торгівлі.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

Фролова Лариса Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: larisa.frolova@mail.ru

Роженко Олександра Вікторівна – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: rozhenko-a@mail.ru

УДК 339.3+658.6/.8(477)

UDC 339.3+658.6/.8(477)

Фролова Л. В., Роженко А. В. Анализ тенденций развития торговли в Украине

Frolova L. V., Rozhenko O. V. Analysis of Tendencies of Development of Trade in Ukraine

В статье проанализировано экономическое состояние торговли в Украине в целом и в Донецкой области в частности. Обоснована значимость сегодняшней торговли в осуществлении экономической деятельности и в создании валового и регионального продукта. Проведен анализ следующих структурных показателей торговли за 2010 – 2012 гг.: количество субъектов хозяйствования, количество занятых работников, объем реализованной продукции (товаров, услуг), среднемесячная заработная плата работников, задолженность по выплате заработной платы на конец года. Определено место торговли в экономике государства и региона в разрезе крупных, средних, малых, микропредприятий и физических лиц-предпринимателей. Исследована динамика финансовых результатов до налогообложения предприятий, в т. ч. торговых, Украины и Донецкой области с распределением на крупные, средние, малые и микропредприятия. Выделены основные причины, повлиявшие на данную ситуацию. Выведены тенденции развития торговли, сложившиеся в современных условиях.

The article analyses economic state of trade in Ukraine in general and in Donetsk oblast in particular. It justifies significance of modern trade in carrying out economic activity and in creating the gross and regional product. The article analyses the following structural indicators of trade for 2010 – 2012: a number of economic subjects, number of employed workers, volume of sold products (goods, services), average monthly wages of workers, and arrears of wages at the end of the year. It shows the place of trade in economy of the state and region in the context of large, medium, small and micro-enterprises and physical persons entrepreneurs. It studies dynamics of financial results before taxation of enterprises, including the trade ones, of Ukraine and Donetsk oblast with distribution into large, medium, small and micro-enterprises. It marks out main reasons that influence this situation. It shows tendencies of development of trade, which exist under modern conditions.

Key words: trade, internal trade, tendencies of trade development.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

Ключевые слова: торговля, внутренняя торговля, тенденции развития торговли.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

Фролова Лариса Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: larisa.frolova@mail.ru

Роженко Александра Викторовна – аспирант, кафедра экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: rozhenko-a@mail.ru

Frolova Larisa V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: larisa.frolova@mail.ru

Rozhenko Oleksandra V. – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: rozhenko-a@mail.ru

Зародившись в епоху капіталізму, ще у XVIII – XIX ст. і виділившись на основі суспільного розподілу праці, торгівля зайняла виключне місце у сучасній економічній діяльності суспільства. Як галузь національної економіки та вид економічної діяльності, торгівля має ключове значення для підтримки соціальної та економічної стабільності в суспільстві. Торговельні підприємства вступають у численні господарські зв'язки з підприємствами багатьох інших галузей та з усіма верствами населення, забезпечуючи кожному людину необхідними благами.

В останні роки спостерігається низькоефективна та збиткова діяльність торговельних підприємств. Тому в

сучасних умовах аналіз тенденцій розвитку галузі торгівлі України та пошук шляхів зростання ефективності діяльності торговельних підприємств є актуальним.

Питання розвитку торгівлі як галузі та ефективної і безпечної діяльності торговельних підприємств вивчає багато вчених економістів, серед них Ананьєв О. М., Аполій В. В., Бойкевич О. Р., Васильців Т. Г., Гринкевич С. С., Дем'яненко Г. Є., Кокнаєва М. О., Кречотун С. А., Лігоненко Л. О., Мазараки А. А., Омелянович Л. О., Садеков А. А., Соболев В. О., Ушакова Н. М., Фролова Л. В., Хлевицька Т. Б., Хомів О. В. та багато інших.

Проте, на сучасному етапі тенденції розвитку торгівлі України виявлені фрагментарно та потребують більш глибокого вивчення.

Метою статті є виявлення тенденцій розвитку торгівлі України, що склалися в сучасних умовах, на основі аналізу її економічного стану.

За період незалежності в Україні частка створеної в торгівлі валової доданої вартості поступово зростала та у 2011 р. зайняла позицію лідера (рис. 1) – 15,6%, одночасно з різким зниженням частки створеної вартості у галузях, які раніше займали перші місця.

Розглянувши динаміку створеної валової доданої вартості у торгівлі, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку за 2008 – 2011 рр., також спостерігаємо постійне позитивне зростання (табл. 1) у середньому на 0,5% щороку, враховуючи, що цей період характеризується як кризовий.

Це викликано нестабільною динамікою обсягу вітчизняного виробництва, розвитком оптово-роздрібних підприємств та мереж, що вплинуло на структуру ціни продукції, а саме, торгова надбавка, як дохід торговельно-підприємства, зайняла вагомішу частину в ціні, тобто додана вартість, створена в торгівлі, вище, ніж у промисловості. Таким чином, у торгівлі формується найбільша частина ВВП України, яка мала стійкі позитивні темпи зростання.

Оскільки під впливом демографічних, географічних, природних та інших факторів в Донецькій області висока концентрація населення, підприємств добувної та обробної промисловості, стратегічних енергетичних об'єктів, торгівля як галузь, що забезпечує стадію обміну, має найвищу концентрацію саме в Донецькій області.

Так, друге місце після міста Києва займає Донецька область упродовж всього періоду, що аналізується, у розмірі валового регіонального продукту. Доля створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку Донецької області мала стійку позитивну динаміку, незважаючи на те, що абсолютний показник створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку Донецької області у 2009 р. був з від'ємним відхиленням.

Дослідивши структуру валової доданої вартості торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку за регіонами, бачимо, що доля створеної валової доданої вартості в торгівлі Донецької області по відношенню до створеної валової доданої вартості по галузі залишалася практично незмінною – приблизно 11%, це дозволяє Донецькій області зайняти перше місце у структурі валової доданої вартості торгівлі України, що демонструє рис. 2.

Тобто, серед лідерів-регіонів України, що створюють ВВП торгівлі, знаходилась Донецька область.

Суттєве місце торгівлі в економічній системі України та Донеччини підтверджують економічні та структурні показники, наведені в табл. 2 і табл. 3.

Зі всієї кількості суб'єктів господарювання по Україні у 2010 р. 54,82% займалися торгівельною діяльністю – 1197,3 тис. од., з них 90,8% – 1087,1 тис. од. – фізичні особи-підприємці та 8% (105,9 тис. од.) – малі та мікропідприємства. У 2011 – 2012 рр. спостерігається зменшення кількості суб'єктів господарювання в цілому по державі на 22% та на 5% відповідно. По галузі торгівлі зменшення кількості суб'єктів господарювання відбулося у 2011 р. на 23%, у 2012 р. – на 8%, відносно до попереднього

Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності, %

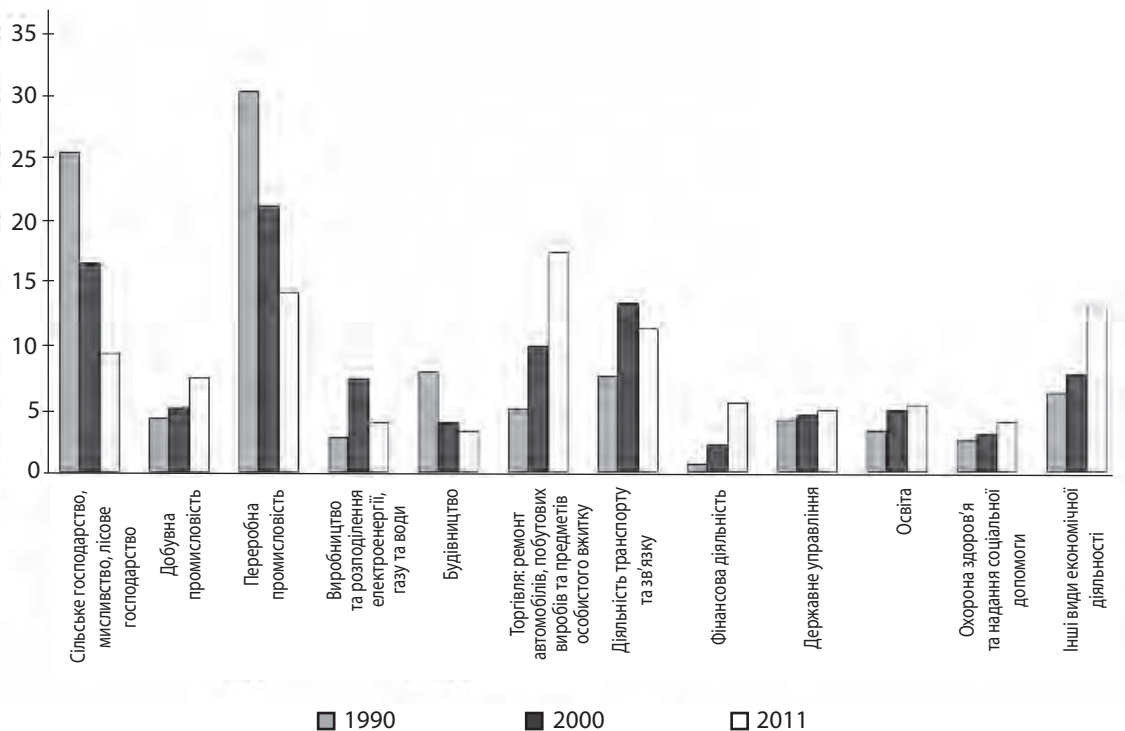


Рис. 1. Доля створеної валової доданої вартості у торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, %

Згідно з [1].

року. Але частка торговельних суб'єктів господарювання залишилась вагомою у 2011 – 2012 рр.: по державі – 54,15% та 52,63%, по регіону – 57,71% та 56,89% відповідно.

Як видно з рис. 2, Донецька область – лідер у галузі торгівлі. Так, частка суб'єктів господарювання, які займались торговельною діяльністю у Донецькій області у 2010 р. – 57,88%, або 105,4 тис. од., у т. ч. 96,1 тис. од. – 91,2% – фізичні особи-підприємці та 8% (9 тис. од.) – малі та мікропідприємства. Скорочення відбулося серед суб'єктів господарювання До-

нечини, які обрали вид економічної діяльності – торгівлю, у 2011 р. на 18%, у 2012 – на 9% відносно попередніх років. Але у 2011 – 2012 рр. пропорційність залишилась, відповідно: більшу частину займають фізичні особи-підприємці – 88,3% та 88,1%, малі та мікропідприємства – 11% без динаміки, решта – середні та великі підприємства.

Динаміка частки торговельних суб'єктів господарювання Донецької області у загальній кількості суб'єктів господарювання по галузі свідчить, що: у 2010 р. серед усіх тор-

Таблиця 1

Динаміка створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку

Показник	Рік			
	2008	2009	2010	2011
Валова додана вартість України, млрд грн	948,1	913,3	1082,6	1302,1
Частка створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, млрд грн	131,3	130,0	164,8	203,8
Доля створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, %	13,85	14,23	15,22	15,65
Валовий регіональний продукт Донецької обл., млрд грн	117,60	103,70	129,00	161,00
Частка створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку Донецької області, млрд грн	14,2	13,7	17,9	23,0
Доля створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку Донецької області, %	12,07	13,21	13,88	14,29
Доля створеної валової доданої вартості в торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку Донецької області по відношенню до створеної валової доданої вартості по галузі, %	10,81	10,54	10,86	11,29

Складено згідно з [2].



Рис. 2. Структура валової доданої вартості торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку у 2011 р. (у фактичних цінах)

Згідно з [2].

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Таблиця 2

Структурні показники торгівлі та її місце в економіці України

Показник	2010 р.										2011 р.										2012 р.									
	По Україні			По Торгівлі			По Дон. обл.			Торгівля Дон. обл.			По Україні			По Торгівлі			По Дон. обл.			Торгівля Дон. обл.								
	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%	Нат. вимір	Част. ка,%						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25						
Всього	2183,9	100,0	1197,3	100,0	182,1	100,0	105,4	100,0	1701,6	100,0	921,5	100,0	148,5	100,0	85,7	100,0	1600,1	100,0	842,2	100,0	135,7	100,0	77,2	100,0						
У т. ч. підприємств	378,8	17,3	110,2	9,2	27,4	15,0	9,3	8,8	375,7	22,1	111,6	12,1	28,9	19,5	10,0	11,7	364,9	22,8	103,0	12,2	28,0	20,6	9,2	11,9						
У т. ч. великі	0,6	0,2	0,2	0,2	0,1	0,4	0,0	0,0	0,6	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,0	0,0	0,7	0,2	0,2	0,2	0,1	0,4	0,0	0,0						
середні	21,0	5,5	4,1	3,7	1,7	6,2	0,3	3,2	20,8	5,5	4,1	3,7	1,7	5,9	0,4	4,0	20,2	5,5	4,1	4,0	1,7	6,1	0,3	3,3						
малі	357,2	94,3	105,9	96,1	25,6	93,4	9,0	96,8	354,3	94,3	107,2	96,1	27,1	93,8	9,6	96,0	344,0	94,3	98,7	95,8	26,2	93,6	8,9	96,7						
У т. ч. мікро	300,4	84,1	87,6	82,7	21,4	83,6	7,7	85,6	295,8	83,5	88,9	82,9	22,8	84,1	8,4	87,5	286,5	83,3	80,8	81,9	21,9	83,6	7,8	87,6						
У т. ч. ФОП	1805,1	82,7	1087,1	90,8	154,7	85,0	96,1	91,2	1325,9	77,9	809,9	87,9	119,6	80,5	75,7	88,3	1235,2	77,2	739,2	87,8	107,7	79,4	68,0	88,1						
Кількість суб'єктів господарювання, тис. од.																														
Усього	10772,7	100,0	2961,0	100,0	1162,8	100,0	256,2	100,0	10164,5	100,0	2700,8	100,0	1113,9	100,0	234,8	100,0	9948,0	100,0	2571,7	100,0	1096,5	100,0	224,6	100,0						
У т. ч. підприємств	7958,2	73,9	1241,1	41,9	920,1	79,1	101,3	39,5	7793,1	76,7	1246,7	46,2	902,7	81,0	98,4	41,9	7670,1	77,1	1214,7	47,2	902,0	82,3	100,2	44,6						
У т. ч. великі	2400,3	30,2	261,9	21,1	462,7	50,3	27,5	27,1	2449,0	31,4	263,1	21,1	458,6	50,8	21,5	21,8	2484,2	32,4	304,9	25,1	456,1	50,6	24,4	24,4						
середні	3393,3	42,6	429,4	34,6	297,2	32,3	29,5	29,1	3252,6	41,7	425,1	34,1	292,8	32,4	34,7	35,3	3144,2	41,0	408,1	33,6	285,0	31,6	33,5	33,4						
малі	2164,6	27,2	549,8	44,3	160,2	17,4	44,3	43,7	2091,5	26,8	546,1	43,8	151,3	16,8	42,2	42,9	2041,7	26,6	501,7	41,3	160,9	17,8	42,3	42,2						
У т. ч. мікро	832,6	38,5	107,8	19,6	62,7	39,1	21,7	49,0	788,9	37,7	108,1	19,8	58,5	38,7	21,0	49,8	787,6	38,6	92,3	18,4	62,4	38,8	20,9	49,4						
У т. ч. ФОП	2814,5	26,1	1719,9	58,1	242,7	20,9	154,9	60,5	2371,4	23,3	1454,1	53,8	211,2	19,0	136,4	58,1	2277,9	22,9	1357,0	52,8	194,5	17,7	124,4	55,4						
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд грн																														
Усього	3596,7	100,0	1555,3	100,0	514,6	100,0	205,9	100,0	4202,4	100,0	1720,9	100,0	703,4	100,0	290,9	100,0	4468,8	100,0	1821,2	100,0	684,5	100,0	282,4	100,0						

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
У т. ч. підприємства	3366,3	93,6	1406,1	90,4	499,2	97,0	195,9	95,1	3991,2	95,0	1587,1	92,2	686,0	97,5	279,3	96,0	4212,2	94,3	1661,1	91,2	664,6	97,1	269,1	95,3	
У т. ч. великі	1401,6	41,6	412,0	29,3	281,7	56,4	71,0	36,2	1775,8	44,5	487,2	30,7	415,4	60,6	107,8	38,6	1772,5	42,1	485,0	29,2	347,0	52,2	94,2	35,0	
середні	1396,4	41,5	641,2	45,6	169,5	34,0	91,0	46,5	1607,6	40,3	741,2	46,7	222,5	32,4	140,3	50,2	1769,2	42,0	815,6	49,1	262,6	39,5	142,9	53,1	
малі	568,3	16,9	352,9	25,1	48,0	9,6	33,9	17,3	607,8	15,2	358,7	22,6	48,1	7,0	31,2	11,2	670,5	15,9	360,5	21,7	55,0	8,3	32,0	11,9	
У т. ч. мікро	181,9	32,0	28,2	8,0	15,4	32,1	11,2	33,0	189,8	31,2	25,8	7,2	15,2	31,6	10,3	33,0	211,9	31,6	25,2	7,0	17,3	31,5	10,7	33,4	
У т. ч. ФОП	230,4	6,4	149,2	9,6	15,4	3,0	10,0	4,9	211,2	5,0	133,8	7,8	17,4	2,5	11,6	4,0	256,6	5,7	160,1	8,8	19,9	2,9	13,3	4,7	
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн																									
Усього	2239		1874		2549		1949		2633		2339		3063		2433		3026		2696		3496			2951	
Заборгованість із виплати заробітної плати на кінець року, млн грн																									
Усього	1218,1		48,5		233,5		4,8		977,4		27,1		200,3		2,8		893,7		15,3		172,9			3,6	

Складено згідно [3, 4, 5, 6].

говельників держави 8,8% функціонували у Донецькій області, у 2011 році ця частка збільшилася до 9,3%, у 2012 р. – зменшилась відповідно до попереднього року і склала 9,17%, але збільшилась відповідно до 2010 року.

Таким чином, можна зробити висновок, що більша частина підприємницьких структур держави та регіону обрали вид економічної діяльності – торгівлю, серед них близько 90% – малі підприємства та фізичні особи-підприємці. У Донецькій області знаходиться приблизно 9% від усіх торговельних підприємницьких структур України.

Виключну роль підприємницьких структур, які обрали вид економічної діяльності – торгівлю, демонструє також кількість зайнятих працівників у галузі по державі та по регіону (табл. 3). Так, зайняті працівники у торгівлі України займали у 2010 р. 27,49%, у наступних двох роках цей показник має тенденцію зниження, а саме: 26,57% та 25,85%. Кількість зайнятих у торгівлі Донецької області у 2010 р. складала 22,03% від усієї кількості зайнятих працівників області, у періоді, що аналізується, спостерігається наступна динаміка: 2011 р. – 21,08%, 2012 р. – 20,48%. Кількість зайнятих працівників у торгівлі Донецької області займала 9% у структурі зайнятих працівників по галузі протягом 2010 – 2012 рр.

Більшу частину зайнятих працівників у торгівлі – 76% у 2010 р. займали працівники малих підприємств та у фізичних осіб-підприємців, у 2011 р. ця частина склала 74%, а в 2012 р. – 72%. Серед зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців Донецької області від 63,82% до 64,58% протягом трьох років займали зайняті у фізичних осіб-підприємців торгівлі. Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах торгівлі Донецької області у 2012 р. знизилась до 26,29% порівняно з 2010 р. – 27,65% та 2011 р. – 27,89%, у загальній кількості зайнятих на малих підприємствах Донецької області.

Отже, чверть працездатного населення України зайнята в торгівлі, серед працездатного населення Донеччини у торгівлі задіяна п'ята частина, із них приблизно 90% на малих підприємствах та у фізичних осіб-підприємців. У розрізі галузі близько 9% зайнятих працівників у Донецькій області.

Обсяг реалізованої продукції у торгівлі склав 43,24% від загальнодержавного у 2010 р., що у наступних двох роках поступово знижується до 40,95% і до 40,75%. Тенденції цього показника по Донецькій області протилежні, він зростає: торговельними підприємствами реалізовано продукції 40,01% від обсягу реалізованої продукції по області у 2010 р., у 2011 р. – 41,36%, у 2012 р. – 41,26%.

Найвища доля у структурі обсягу реалізованої продукції торговельними підприємствами по державі та регіону належить фізичним особам-підприємцям і малим підприємствам протягом усього періоду, що аналізується.

Середньомісячна заробітна плата працівників торгівлі була нижчою за загальнодержавний та загально регіональний рівень, але протягом 2010 – 2012 рр. поступово наближалась до нього. Серед торговельних працівників України донецьким нарахована заробітна плата, вища ніж середньогалузевий рівень на 4% у 2010 р., у наступних роках динаміка позитивна: на 0,02% та ще на 5,44%.

Але мала місце заборгованість із виплати заробітної плати по галузі, частка якої у загальній заборгованості із виплати по заробітній платі по державі скоротилась в 2,32 раза за 2011 – 2012 рр. Поряд з цим заборгованість у торгівлі із виплати заробітної плати по регіону у 2011 р. зменшилась в 1,47 раза, порівняно з 2010 р. та у 2012 р. стала ще

Аналіз структурних показників торгівлі України

Показник	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
	Частка Торгівлі України до Всього України, %	Частка Торгівлі Донецької області до Всього Донецької області, %	Частка Торгівлі області до Всього України, %	Частка Торгівлі України до Всього України, %	Частка Торгівлі Донецької області до Всього Донецької області, %	Частка Торгівлі області до Всього України, %	Частка Торгівлі України до Всього України, %	Частка Торгівлі Донецької області до Всього Донецької області, %	Частка Торгівлі області до Всього України, %
Кількість суб'єктів господарювання, тис. од.	54,82	57,88	8,80	54,15	57,71	9,30	52,63	56,89	9,17
у т. ч. підприємства	29,09	33,94	8,44	29,70	34,60	8,96	28,23	32,86	8,93
у т. ч. великі	36,73	0,00	0,00	37,20	0,00	0,00	29,43	0,00	0,00
середні	19,42	17,65	7,36	19,85	23,53	9,69	20,40	17,65	7,28
малі	29,65	35,16	8,50	30,27	35,42	8,95	28,68	33,97	9,02
у т. ч. мікропідпр.	29,15	35,98	8,79	30,06	36,84	9,45	28,21	35,62	9,65
у т. ч. фіз. ос.-підпр-ці	60,22	62,12	8,84	61,08	63,29	9,35	59,84	63,14	9,20
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	27,49	22,03	8,65	26,57	21,08	8,69	25,85	20,48	8,73
у т. ч. підприємства	15,60	11,01	8,16	16,00	10,90	7,89	15,84	11,11	8,25
у т. ч. великі	10,91	5,94	10,50	10,74	4,69	8,17	12,27	5,35	8,00
середні	12,65	9,93	6,87	13,07	11,85	8,16	12,98	11,75	8,21
малі	25,40	27,65	8,06	26,11	27,89	7,73	24,57	26,29	8,43
у т. ч. мікропідпр.	12,94	34,61	20,14	13,71	35,90	19,42	11,72	33,49	22,64
у т. ч. фіз. ос.-підпр-ці	61,11	63,82	9,01	61,32	64,58	9,38	59,57	63,96	9,17
Обсяг реалізованої продукції, млрд грн	43,24	40,01	13,24	40,95	41,36	16,90	40,75	41,26	15,51
у т. ч. підприємства	41,77	39,24	13,93	39,76	40,71	17,60	39,44	40,49	16,20
у т. ч. великі	29,39	25,20	17,23	27,44	25,95	22,12	27,36	27,15	19,42
середні	45,92	53,69	14,19	46,10	63,06	18,93	46,10	54,42	17,52
малі	62,10	70,63	9,61	59,01	64,86	8,70	53,76	58,18	8,88
у т. ч. мікропідпр.	15,52	72,73	39,67	13,61	67,76	39,88	11,91	61,85	42,41
у т. ч. фіз. ос.-підпр-ці	64,76	64,94	6,70	63,35	66,67	8,67	62,39	66,83	8,31
Середньоміс. заробітна плата працівників, грн	83,70	76,46	104,00	88,83	79,43	104,02	89,09	84,41	109,46
Заборг. із виплати зарплати на кін. року, млн грн	3,98	2,06	9,90	2,77	1,40	10,33	1,71	2,08	23,53

на 0,02% більше, ніж була у 2010 р. Заборгованість по торгівлі Донецької області у галузевій структурі мала тенденцію зростання на 0,43% у 2011 році, порівняно з 2010 роком, в 2,27 рази у 2012 році у порівнянні з 2011 роком.

Виходячи зі сказаного, торговельні суб'єкти підприємництва Донецької області мають в рази більші проблеми з розрахунками, а саме: по заробітній платі, ніж колеги з інших регіонів, через високу конкуренцію, стрімкі та безмежні потреби густонаселеного суспільства регіону, що постійно розвиваються.

Незважаючи на вагому частину малих підприємств і фізичних осіб-підприємців, що господарюють у торгівлі України та Донецької області, динаміка фінансових результатів до оподаткування даної категорії підприємницьких структур свідчить про досить низьку ефективність їх функціонування (табл. 4).

Як демонструє табл. 4, малі підприємства займали найбільшу частку серед збиткових підприємств як по державі, так і по області. Загальна тенденція спостерігається і серед малих підприємств торгівлі по галузі і по регіону. Частка малих підприємств, що отримали збиток, складала у 2010 р. 41,4% від всієї кількості малих підприємств України та 37,9% по Донецькій області. У 2011 р. частка збиткових малих підприємств знизилась, порівняно з 2010 р. за обома рівнями: макрорівень – 35% малих підприємств, що отримали збиток, торговельних малих збиткових підприємств – 33,4%; мезорівень – 31,2%, по торгівлі – 27,4%. Але в 2012 році тенденція зростання частки малих підприємств, що отримали збиток, знов мала місце в порівнянні з 2011 р.: 35,6% по Україні, 34,1% по галузі в цілому, 31,2% по Донецькій області та 29,5% по ВЕД Торговля по Донецькій області.

Третина торговельних підприємств у державі та в області отримала збиток протягом періоду, що аналізується. Серед збиткових підприємств найбільша частка – це малі підприємства як по державі, так і по області. У галузевій структурі спостерігається така ж тенденція: найбільша частка збиткових серед малих підприємств.

Проведене дослідження дозволило виявити такі тенденції розвитку торгівлі в Україні та Донецькій області:

- ✦ у галузі торгівлі створена найбільша частина ВВП України, яка мала стійку позитивну динаміку;
- ✦ у трійку лідерів серед регіонів України, що формують ВВП торгівлі, входила Донецька область;
- ✦ більша частина серед усіх господарюючих суб'єктів держави та регіону були зайняті торговлею, на яких була задіяна чверть працездатного населення;
- ✦ серед усіх торговельних суб'єктів господарювання України десята частина сконцентрована в Донецькій області, така ж частина зайнятих працівників у торгівлі області серед усіх зайнятих у торгівлі держави, що виконували обсяг реалізованої продукції в тій же пропорції;
- ✦ у структурі торговельних суб'єктів господарювання як держави, так і регіону, близько 90% – малі підприємства та фізичні особи-підприємці. Відповідно, значна кількість зайнятих працівників у торгівлі задіяна саме на цій категорії підприємницьких структур;
- ✦ дві третини обсягу реалізованої продукції, втіленого малими підприємствами та фізичними особами-підприємцями України та Донецької об-

ласті, зроблено відповідною категорією суб'єктів господарювання торгівлі держави та області;

- ✦ середньомісячна заробітна плата зайнятих працівників торгівлі нижча за середню по державі та регіону, але, якщо розглядати галузь, то працівникам торгівлі Донеччини було нараховано вище середнього по торгівлі України, це відбивається на заборгованості по виплаті заробітної плати;
- ✦ заборгованість перед торговельними працівниками України та Донецької області коливалася у межах від 2 до 4%, але по галузі в Донецькій області перед торговельниками заборгованість зросла з 10% до 24%;
- ✦ серед підприємств, які одержали збиток, найбільша частка – це малі підприємства як по державі, так і по області, у галузевій структурі спостерігається така ж тенденція: найбільша частка збиткових – серед малих підприємств.

ВИСНОВКИ

Зважаючи на високу значимість галузі торгівлі України як невід'ємної стадії у здійсненні економічної діяльності, так і у створенні валової доданої вартості держави та регіону, економічний стан торговельних підприємств України та Донецької області залишається дуже складним.

Регіональна структура галузі підтвердила, що саме в Донецькій області висока концентрація торговельних суб'єктів господарювання, якими створена вагома частина ВВП та на яких спостерігався від'ємний фінансовий результат.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити висновки про те, що вітчизняні торговельні підприємства мають низьку проблем і потребують забезпечення економічної безпеки, завдяки своєрідному механізму управління підприємством, за яким вона досягається.

Здійснене дослідження підтверджує актуальність питання забезпечення економічної безпеки торговельних підприємств, як шлях досягнення найвищих фінансових результатів при найефективнішому використанні ресурсів.

Подальші дослідження будуть направлені на формулювання факторів економічної безпеки торговельних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Соціально-економічний розвиток України за 2012 рік : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 31 с., С. 7.
2. Валовий регіональний продукт за 2011 рік : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 167 с.
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
4. Україна у цифрах 2012 : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 249 с.
5. Діяльність суб'єктів господарювання 2012 : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 812 с.
6. Праця України у 2012 році : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 322 с.
7. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://donetskstat.gov.ua/statinform/finans1.php?dn=1212>

Таблиця 4

Фінансовий результат до оподаткування підприємств

Показник	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
	Фінансовий результат до оподаткування підприємств	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості	Фінансовий результат до оподаткування підприємств	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості	Фінансовий результат до оподаткування підприємств	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості	Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості
По Україні, млн грн	54405,7	59,0	41,0	118605,6	65,1	34,9	75670,2	64,5	35,5
У т. ч. великі підприємства	28471,1	68,3	31,7	92572,1	69,2	30,8	37182,2	70,0	30,0
середні підпр-ва	41581,7	63,4	36,6	31090,8	66,3	33,7	47742,0	66,2	33,8
малі підприємства	-15647,1	58,6	41,4	-5057,3	65,0	35,0	-9254,0	64,4	35,6
У т. ч. мікропідпр.	-13898,9	58,4	41,6	-8708,3	65,1	34,9	-12825,5	64,2	35,8
По ВЕД Торгівля, млн грн	14883,5	62,5	37,5	21591,5	66,7	33,3	9608,0	66,0	34,0
У т. ч. великі підприємства	2522,0	67,1	32,9	9739,2	68,9	31,1	4119,4	65,1	34,9
середні підпр-ва	15831,0	66,2	33,8	12045,2	68,5	31,5	8069,2	68,8	31,2
малі підприємства	-3469,5	62,3	37,7	-192,9	66,6	33,4	-2580,6	65,9	34,1
У т. ч. мікропідпр.	-3853,7	61,7	38,3	-2365,2	66,1	33,9	-4173,9	65,1	34,9
По Донецькій обл., млн грн	10059,3	62,3	37,7	12168,5	69,3	30,7	2247,4	68,4	31,6
У т. ч. великі підприємства	2942,9	63,9	36,1	5807,5	62,4	37,6	-2063,0	65,7	34,3
середні підпр-ва	7987,2	64,3	35,7	6655,6	64,6	35,4	4849,3	63,8	36,2
малі підприємства	-870,2	62,1	37,9	494,5	68,8	31,2	-538,9	68,8	31,2
У т. ч. мікропідпр.	-839,0	62,0	38,0	-69,0	69,9	30,1	-761,8	68,7	31,3
По ВЕД Торгівля Донецької обл., млн грн	2871,9	65,7	34,3	6891,8	71,3	28,7	4114,5	70,7	29,3
У т. ч. великі підприємства	663,7	58,8	41,2	2073,8	53,3	46,7	447,0	76,9	23,1
середні підприємства	2418,4	69,8	30,2	4692,3	70,2	29,8	3786,0	73,6	26,4
малі підприємства	-210,2	65,5	34,5	128,3	76,2	27,4	-118,5	70,5	29,5
У т. ч. мікропідприємства	-104,8	65,5	34,5	-2,6	71,2	28,8	-325,4	70,1	29,9

Складено згідно з [7; 8]

REFERENCES

Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2012 [Business entities 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

"Finansovi rezultaty do opodatkuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva" [Financial results before taxation of economic activity broken down into large, medium, small and micro enterprises]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Finansovi rezultaty do opodatkuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva" [Financial results before taxation of economic activity broken down into large, medium, small and micro enterprises]. <http://donetskstat.gov.ua/stainform/finans1.php?dn=1212>

Pratsia Ukrainy u 2012 rotsi [Labor Ukraine in 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Sotsialno-ekonomichni rozvytok Ukrainy za 2012 rik [Socio-economic development of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Ukraina u tsyfrakh 2012 [Ukraine in Figures 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Valovy rehionalnyi produkt za 2011 rik [Gross regional product in 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

УДК УДК 339.9:338.48- 6:7/8

КРОС-КУЛЬТУРНІ КОМУНІКАЦІЇ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2014 **АЛДОШИНА М. В., БРУСІЛЬЦЕВА Г. М.**

УДК УДК 339.9:338.48 – 6:7/8

Алдошина М. В., Брусильцева Г. М. Крос-культурні комунікації в галузі туризму в умовах глобалізації

Стаття присвячена дослідженню крос-культурних особливостей взаємодії в рамках соціального та ділового спілкування в міжнародному туризмі. Метою статті є аналіз крос-культурного середовища України в контексті світової глобалізації для ефективної взаємодії у сфері міжнародного менеджменту та маркетингу. Обґрунтовано актуальність дослідження впливу національних культурних особливостей на ділову активність туристичних підприємств з огляду на їх міжнародний та крос-культурний характер діяльності. У статті визначено функції культури та представлено основні класифікації світових культур за Г. Хофстедом, Ф. Тромпенаарсом та Е. Холлом. Розглянуто особливості діяльності підприємств галузі туризму у сферах крос-культурного менеджменту та маркетингу, сформульовано проблеми прояву культурних відмінностей у цих сферах. Запропоновано основні рекламні стратегії в міжнародній комунікаційній політиці, які допомагають підприємствам більш ефективно просувати свій туристичний продукт на міжнародні ринки.

Ключові слова: національна культура, крос-культурні комунікації, типологія національних культур, стратегія адаптації.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

Алдошина Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Брусильцева Ганна Миколаївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: brycilceva@mail.ru

УДК УДК 339.9:338.48-6:7/8

UDC UDC 339.9:338.48-6:7/8

Алдошина М. В., Брусильцева А. Н. Крос-культурные коммуникации в сфере туризма в условиях глобализации

Aldoshyna M. V., Brusilseva A. N. Cross-culture Communications in Tourism under Conditions of Globalisation

Статья посвящена исследованию кросс-культурных особенностей взаимодействия в рамках социального и делового общения в международном туризме. Целью статьи является анализ кросс-культурной среды Украины в контексте мировой глобализации для эффективного взаимодействия в сфере международного менеджмента и маркетинга. Обоснована актуальность исследования влияния национальных культурных особенностей на деловую активность туристических предприятий с учетом их международного и кросс-культурного характера деятельности. В статье определены функции культуры и представлены основные классификации мировых культур по Г. Хофстеду, Ф. Тромпенаарсу и Е. Холлу. Рассмотрены особенности деятельности предприятий отрасли туризма в сферах кросс-культурного менеджмента и маркетинга, сформулированы проблемы проявления культурных различий в этих сферах. Предложены основные рекламные стратегии в международной коммуникационной политике, которые помогают предприятиям более эффективно продвигать свой туристический продукт на международные рынки.

The article is devoted to the study of cross-cultural specific features of interaction within social and business communication in the international tourism. The goal of the article is analysis of the cross-cultural environment of Ukraine in the context of the world globalisation for efficient interaction in the sphere of international management and marketing. The article shows a necessity of a study of influence of national cultural features upon business activity of tourist enterprises with consideration of their international and cross-cultural nature of activity. The article identifies functions of culture and presents basic classifications of the world cultures by Geert Hofstede, Fons Trompenaars and Edward Twitchell Hall Jr. It considers specific features of activity of tourist enterprises in the spheres of cross-cultural management and marketing, formulates problems of manifestation of cultural differences in these spheres. It offers main advertising strategies in the international communication policy, which help enterprises to promote their tourist products to international markets more efficiently.

Ключевые слова: национальная культура, кросс-культурные коммуникации, типология национальных культур, стратегия адаптации.

Key words: national culture, cross-culture communications, typology of national cultures, adaptation strategy.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Алдошина Марія Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризму, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Aldoshyna Mariia V.– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Брусильцева Анна Николаевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра туризму, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Brusilseva Anna N.– Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: brycilceva@mail.ru

REFERENCES

Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2012 [Business entities 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

"Finansovi rezultaty do opodatkuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva" [Financial results before taxation of economic activity broken down into large, medium, small and micro enterprises]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Finansovi rezultaty do opodatkuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva" [Financial results before taxation of economic activity broken down into large, medium, small and micro enterprises]. <http://donetskstat.gov.ua/stainform/finans1.php?dn=1212>

Pratsia Ukrainy u 2012 rotsi [Labor Ukraine in 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy za 2012 rik [Socio-economic development of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Ukraina u tsyfrakh 2012 [Ukraine in Figures 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Valovy rehionalnyi produkt za 2011 rik [Gross regional product in 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

УДК УДК 339.9:338.48- 6:7/8

КРОС-КУЛЬТУРНІ КОМУНІКАЦІЇ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2014 **АЛДОШИНА М. В., БРУСИЛЬЦЕВА Г. М.**

УДК УДК 339.9:338.48 – 6:7/8

Алдошина М. В., Брусильцева Г. М. Крос-культурні комунікації в галузі туризму в умовах глобалізації

Стаття присвячена дослідженню крос-культурних особливостей взаємодії в рамках соціального та ділового спілкування в міжнародному туризмі. Метою статті є аналіз крос-культурного середовища України в контексті світової глобалізації для ефективної взаємодії у сфері міжнародного менеджменту та маркетингу. Обґрунтовано актуальність дослідження впливу національних культурних особливостей на ділову активність туристичних підприємств з огляду на їх міжнародний та крос-культурний характер діяльності. У статті визначено функції культури та представлено основні класифікації світових культур за Г. Хофстедом, Ф. Тромпенаарсом та Е. Холлом. Розглянуто особливості діяльності підприємств галузі туризму у сферах крос-культурного менеджменту та маркетингу, сформульовано проблеми прояву культурних відмінностей у цих сферах. Запропоновано основні рекламні стратегії в міжнародній комунікаційній політиці, які допомагають підприємствам більш ефективно просувати свій туристичний продукт на міжнародні ринки.

Ключові слова: національна культура, крос-культурні комунікації, типологія національних культур, стратегія адаптації.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

Алдошина Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Брусильцева Ганна Миколаївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: brycilceva@mail.ru

УДК УДК 339.9:338.48-6:7/8

UDC UDC 339.9:338.48-6:7/8

Алдошина М. В., Брусильцева А. Н. Крос-культурные коммуникации в сфере туризма в условиях глобализации

Aldoshyna M. V., Brusilseva A. N. Cross-culture Communications in Tourism under Conditions of Globalisation

Статья посвящена исследованию кросс-культурных особенностей взаимодействия в рамках социального и делового общения в международном туризме. Целью статьи является анализ кросс-культурной среды Украины в контексте мировой глобализации для эффективного взаимодействия в сфере международного менеджмента и маркетинга. Обоснована актуальность исследования влияния национальных культурных особенностей на деловую активность туристических предприятий с учетом их международного и кросс-культурного характера деятельности. В статье определены функции культуры и представлены основные классификации мировых культур по Г. Хофстеду, Ф. Тромпенаарсу и Е. Холлу. Рассмотрены особенности деятельности предприятий отрасли туризма в сферах кросс-культурного менеджмента и маркетинга, сформулированы проблемы проявления культурных различий в этих сферах. Предложены основные рекламные стратегии в международной коммуникационной политике, которые помогают предприятиям более эффективно продвигать свой туристический продукт на международные рынки.

The article is devoted to the study of cross-cultural specific features of interaction within social and business communication in the international tourism. The goal of the article is analysis of the cross-cultural environment of Ukraine in the context of the world globalisation for efficient interaction in the sphere of international management and marketing. The article shows a necessity of a study of influence of national cultural features upon business activity of tourist enterprises with consideration of their international and cross-cultural nature of activity. The article identifies functions of culture and presents basic classifications of the world cultures by Geert Hofstede, Fons Trompenaars and Edward Twitchell Hall Jr. It considers specific features of activity of tourist enterprises in the spheres of cross-cultural management and marketing, formulates problems of manifestation of cultural differences in these spheres. It offers main advertising strategies in the international communication policy, which help enterprises to promote their tourist products to international markets more efficiently.

Ключевые слова: национальная культура, кросс-культурные коммуникации, типология национальных культур, стратегия адаптации.

Key words: national culture, cross-culture communications, typology of national cultures, adaptation strategy.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

Алдошина Марія Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризму, Харьковський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Aldoshyna Mariia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: mariya_turist@mail.ru

Брусильцева Анна Николаевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра туризму, Харьковський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Brusilseva Anna N. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: brycilceva@mail.ru

Туризм є сферою діяльності, що тісно пов'язана з людським чинником, який, у свою чергу, є невід'ємною частиною культурної системи суспільства. Вплив культури на туристичний бізнес можна розглядати з двох принципово різних боків: з одного – культура та традиції країни розглядаються як засіб підвищення попиту на туристичні послуги та визначення відношення населення до туристів і культурної спадщини, з іншого – культура визначає особливості ділової активності туристичного підприємства, наприклад, моделі управління підприємством і сукупність методів і каналів збуту. Культура і традиції відносяться до числа тих ресурсів, що у XXI столітті почали використовуватися як фактор соціально-економічного розвитку держав, а збереження спадщини предків є символом спадкоємності та стабільності.

Сучасний туризм все більше набуває глобалізованого характеру існування. Однією з характерних ознак глобалізації є взаємодія як окремих людей, так і окремих цивілізацій. При такій взаємодії часто виникають проблеми крос-культурного характеру. Ділові культури різних націй суттєво відрізняються одна від одної, а відсутність єдиного систематизованого підходу ускладнює міжнародну діяльність підприємств туристичної галузі. Також проблемою є те, що підготовці менеджерів туристичних підприємств як міжнародних спеціалістів і вибору міжнародної маркетингової стратегії приділяється недостатньо уваги на українських підприємствах. Саме тому тема дослідження є актуальною для галузі туризму, оскільки він має міжнародний та крос-культурний характер.

Вивченням питань крос-культурних комунікацій, типології ділових культур, а також шляхів підвищення ефективності міжкультурної взаємодії займалися такі вчені: І. Айбл-Айбесфельдт, Е. Холл, Г. Хофстед, Ф. Тромпенаарс, Д. Мацумото, А. Кребер, К. Клакхон, К. Гирц та інші.

Метою статті є аналіз крос-культурного середовища України в контексті світової глобалізації для ефективної взаємодії у сфері міжнародного менеджменту та маркетингу.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- ✦ окреслити функції культури та її значення в галузі туризму;

- ✦ визначити особливості класифікації ділових культур і місце України у світі за допомогою різних підходів;
- ✦ розкрити основні проблеми крос-культурної взаємодії в галузі туризму.

Культура складається з чотирьох основних елементів:

1) *Поняття (концепти)*. Вони містяться головним чином у мові, завдяки їм стає можливим упорядкувати досвід людей.

2) *Відносини*. Культури не тільки виділяють ті чи інші частини світу за допомогою понять, але також виявляють, як ці складові частини пов'язані між собою – у просторі та часі, за значенням, на основі причинної обумовленості.

3) *Цінності*. Це загальноприйняті переконання щодо цілей, до яких людина повинна прагнути. Вони складають основу моральних принципів. Різні культури можуть віддавати перевагу різним цінностям (героїзму, художній творчості, аскетизму), і кожен суспільний лад визначає, що є цінністю, а що ні.

4) *Правила та норми*. Ці елементи регулюють поведінку людей відповідно до цінностей певної культури [1].

Кожна з цих складових має надзвичайно важливу роль у створенні культурного іміджу та туристичної привабливості будь-якої країни.

Культура, як і будь-який інший соціальний феномен, виконує певні функції у суспільному житті, найбільш дослідженими з яких є ті, що представлені в *табл. 1* [2].

Туризм вважається міжнародною діяльністю, оскільки він передбачає одночасну взаємодію декількох країн, у кожній з яких є своя національна культура. Поняття «національна культура» і «культура» тісно пов'язані та неподільні в реальному житті. Національна культура визначає загальний рівень розвитку конкретного суспільства та виступає як специфічна система норм, цінностей, що відрізняє одне суспільство від іншого та сприяє його інтеграції, надаючи йому самобутності, а самобутність народу створює унікальний туристичний ресурс, який необхідно ефективно просувати та раціонально використовувати. У рамках єдиної національної культури можна говорити про економічну, політичну, побутову культуру даного ет-

Таблиця 1

Функції культури

Назва функції	Сутність
Пізнавальна	Завдяки дослідженню культури ми можемо робити висновки щодо рівня розвитку суспільства у цілому, так і його окремих складових
Освітньо-виховна	Саме культура робить людину особистістю. Індивід стає членом суспільства по мірі соціалізації, тобто засвоєння знань, мови, символів, цінностей, норм, звичаїв, традицій свого народу, своєї соціальної групи
Комунікативна	Завдяки цій функції забезпечується злагоджене спілкування індивідів, а отже, і взаємодія членів суспільства
Регулятивна	Регулюються взаємовідносини між членами суспільства та їх групами; ці відносини регулюються за допомогою таких категорій суспільного життя, як мораль, право, громадська думка, норми поведінки тощо
Інтеграційна та дезинтеграційна (диференціююча)	З одного боку, культура поєднує людей у певні спільноти, забезпечуючи їх цілісність (так, національна культура сприяє єдності конкретної нації), а з другого, завдяки їй певна спільнота виокремлює себе з ряду інших подібних спільнот
Функція соціальної пам'яті	Саме культура зберігає майбутнім поколінням життєвий досвід, набутий їх попередниками
Інноваційна	Будучи засобом соціального впливу, культура забезпечує опанування та перетворення світу, її розвиток є каталізатором появи нового у суспільстві, а отже спричиняє певний прогресивний розвиток

носу, що дає змогу розкрити національну специфіку різних сфер суспільного життя народу.

Класифікацією світових культур займався багато вчених, найбільш відомими серед яких є Г. Хофстед, Ф. Тромпенаарс та Е. Холл.

Гірт Хофстед виділяє п'ять вимірів культури, згідно з якими можна реально оцінювати диференційованість конкретних культур:

- ✦ індивідуалізм (*IDV*) – колективізм;
- ✦ дистанції влади (*PDI*);
- ✦ неприйняття невизначеності (*UAI*);
- ✦ мужність (*MAS*) – жіночність;
- ✦ короткострокова – довгострокова орієнтація на майбутнє (*CDI* або *LTO*).

Співвідношення характеристик національної культури для України представлено на *рис. 1*.

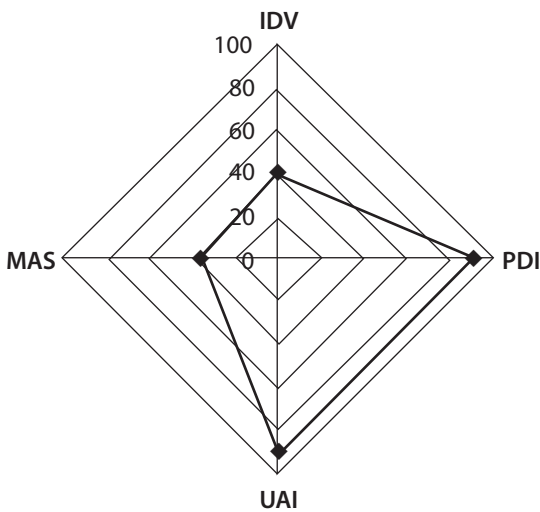


Рис. 1. Співвідношення характеристик національної культури для України за Г. Хофстедом

Зазвичай обирають перші чотири виміри, через суперечливу інтерпретацію результатів за останнім, особливо для пострадянських країн. Слід звернути увагу на те, що фактори національних культур, виділені Хофстедом, відображають лише тенденції, що існують в тій чи іншій культурі, а не абсолютні поняття [3].

Інший відомий вчений, Фонс Тромпенаарс, досліджував відмінності корпоративних культур на основі національних і запропонував ряд напрямків, на основі яких необхідно будувати міжнародні відносини в рамках глобальної ділової сфери. Автор регламентує культуру за національними культурними уподобаннями керівників і працівників організації. При визначенні характеру або типу корпоративної культури, за Ф. Тромпенаарсом, особливо важливі три аспекти життєдіяльності культури:

- ✦ взаємовідносини між працівниками та організацією;
- ✦ ієрархічна структура влади;
- ✦ загальні уявлення кожного співробітника про суспільну та економічну роль організації, її призначення та цілі, а також про своє місце в ній.

Для виділення різних типів корпоративних культур Ф. Тромпенаарс порівняв їх за такими параметрами: рівність – ієрархія; орієнтація на людину (особистість) – на завдання (мету). Це дозволило йому виділити чотири типи корпоративних культур, які значно різняться за формами управління та поведінкою співробітників. Ф. Тромпенаарс запропонував такі типи культур, що представлені в *табл. 2* [4].

Типи культур за Ф. Тромпенаарсом

Параметри	Рівність	Ієрархія
Особистість	«Інкубатор» (культура, орієнтована на досягнення)	«Сім'я» (культура, орієнтована на владу)
Мета	«Керована ракета» (культура, орієнтована на мету)	«Ейфелева вежа» (культура, орієнтована на роль)

Звичайно, це умовні, ідеальні моделі, які в чистому вигляді не зустрічаються, тому можна говорити лише про домінуючий вплив тієї чи іншої.

Цікавою та досить лаконічною є модель британського вченого Річарда Льюїса. Саме вона допомагає управляти крос-культурними відмінностями при діловому спілкуванні. В основу розподілу культур покладено принцип організації діяльності суспільства в часі. Згідно з цим критерієм культури розподіляються на три типи: моноактивні, поліактивні та реактивні, що представлено на *рис. 2*.

Моноактивні культури орієнтовані на планування та виконання завдань. До цього типу культури належать англосаксонські, германські та скандинавські народи (німці, швейцарці, англійці, американці, шведи) [5].

Поліактивні культури орієнтовані на людей. До цього типу культури належать романські, латиноамериканські, арабські та африканські народи (італійці, іспанці, португальці, бразильці, французи, араби). Це культури людей, які є дуже комунікабельними, рухливими, організовують свою діяльність не за попередньо складеним планом, а за ступенем значущості того чи іншого заходу у конкретний момент.

Реактивні, або респективні, культури орієнтовані на збереження поваги. До реактивного типу культури належать народи Східної та Південно-східної Азії (Японія, Китай, Тайвань, Сінгапур, В'єтнам, М'янма), а також Туреччина, Естонія та Фінляндія. Це культури людей, які надають найбільшого значення ввічливості та повазі до співрозмовника [5].

Місце деяких країн в системі Р. Льюїса зображено на *рис. 3*.

Розуміння різних типів культур та особливостей їх поведінки дає змогу підприємствам туристичної сфери успішно виходити на міжнародний рівень, розширювати границі співробітництва, а також створювати позитивний міжнародний імідж, що у сукупності сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств

Крос-культурні комунікації в галузі туризму можна розглянути з двох аспектів: співробітництво у міжнародному туризмі та просування національного туристичного продукту на міжнародному туристичному ринку. Іншими словами, найважливішими для туризму є сфери діяльності крос-культурного менеджменту та маркетингу.

Практика міжнародного менеджменту дозволяє виділити та сформулювати ряд ключових проблем, з якими стикається менеджер мультинаціональної фірми в повсякденній роботі та які суттєво залежать від культурного фону, що представлені на *рис. 4* [6].

Національна, ділова та корпоративна культури тісно взаємодіють між собою. Культурні відмінності проявляються у всіх сферах організаційної діяльності, тому менеджери туристичних підприємств повинні так розробити тактику

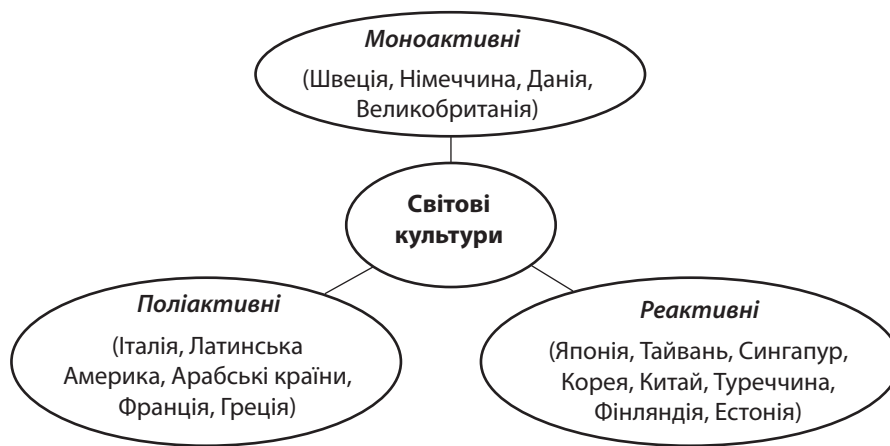


Рис. 2. Типи світових культур за Р. Льюїсом

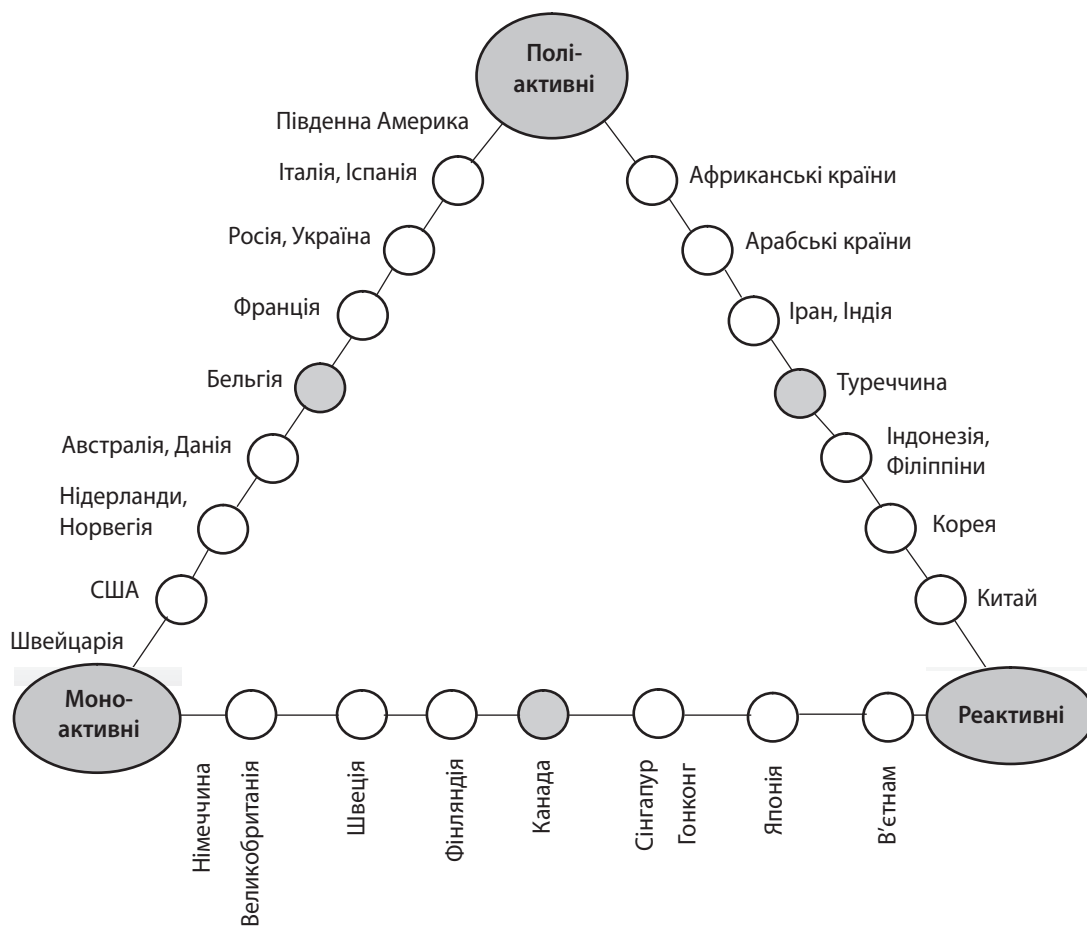


Рис. 3. Місце деяких країн в системі Р. Льюїса

ведення справ і власної поведінки, щоб через повагу, взаємовигідне ділове спілкування та врахування культурних особливостей місцевого населення ефективно працювати в кожній країні. Адже люди, що належать до різних культур, можуть працювати в одній організації, мати загальну кінцеву мету, але різні погляди на засоби, методи та форми взаємодії в процесі її досягнення.

Щодо крос-культурного маркетингу туризму, культурні фактори впливають на поведінку покупця у значній мірі. Культура є основною силою, яка зумовлює поведінку людини. Фахівці з маркетингу постійно намагаються визначити тенденції змін у культурі, щоб розробляти нові това-

ри та послуги, які формують ринок здатний задовольнити потреби споживачів. Наприклад, мода на здоровий спосіб життя, характерна для сучасної глобальної культури, привела до широкого поширення фітнес-центрів і спортклубів, підвищенню попиту на спортивний одяг та інвентар, популяризації правильного харчування та змін у ресторанних меню та асортименті продуктів в супермаркетах.

Зрозуміти поведінку споживача досить важко навіть для фірм, що працюють в межах однієї держави. Для компаній, що мають відділення в багатьох країнах, розуміти своїх клієнтів значно важче. Маркетологи повинні в кожному конкретному випадку вирішувати, до якої міри вони



Рис. 4. Проблеми крос-культурного менеджменту

повинні пристосовувати свої товари та послуги до унікальних потреб різних ринків, на яких вони працюють. З одного боку, вони зацікавлені в стандартизації того, що пропонують – це економить їх власні сили та кошти. З іншого боку, модифікація товарів і послуг, вироблена у зв'язку умовами конкретного ринку, сприяє кращому задоволенню потреб місцевого населення.

Комунікаційна стратегія являє собою найважливіший елемент комплексу міжнародного маркетингу, необхідний для того, щоб налагодити спілкування з клієнтами, забезпечити їх інформацією про компанію та продукти, сформувані сприятливий імідж і репутацію як всієї компанії в цілому, так і різних її товарів.

Традиційно виділяються три основні рекламні стратегії в міжнародній комунікаційній політиці, що зображено на рис. 5.



Рис. 5. Основні рекламні стратегії в міжнародній комунікаційній політиці

Стандартизований підхід є дуже привабливим для багатьох компаній, оскільки його основною перевагою є можливість істотного зниження витрат, проте в більшості випадків підприємствам доводиться адаптувати свою міжнародну рекламну стратегію. Необхідність внесення певних змін у рекламу за кордоном пояснюється впливом низки чинників, які можна звести у такі групи: фактори іноземного маркетингового середовища, інструменти комунікаційного комплексу та внутрішні чинники.

Досить ефективним варіантом реалізації рекламної стратегії є стратегія модельної стандартизації, яка являє собою гнучку форму стандартизованого підходу. Модельна рекламна кампанія є відображенням корпоративної маркетингової політики та припускає, що творча презентація та художня робота повинні бути адаптовані на локальному рівні в певних межах [7].

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновки, що туризм є вагомим крос-культурною сферою людської діяльності, яка створює платформу для міжнародного бізнесу та безперешкодного пізнання світу в умовах глобалізації. Сприйняття країни іншими державами та їх громадянами залежить від того, як ця країна демонструє себе у світі. Оцінюються не тільки дії керівництва держави на міжнародній арені, але й демократичність та відкритість процесів усередині країни, добробут її громадян, рівень культурного розвитку тощо.

Саме тому менеджмент та етика в міжнародному бізнесі, а також просування туристичного продукту на міжнародному ринку є найважливішими складовими успішного розвитку галузі туризму, оскільки створення продукту є тільки початковою стадією життєвого циклу товари чи послуги. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Теорія та історія світової і вітчизняної культури : підручник / Н. Я Горбач, С. Д. Гелей, З. П. Російська та ін. – Львів : Каменяр, 1992. – 166 с.
2. Головлева Е. Л. Основы межкультурной коммуникации / Е. Л. Головлева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 224 с.
3. Типология корпоративных культур Г. Хофстеде / Институт корпоративной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-g-khofstede>
4. Ефимов В. В. Рост и формирование инновационной культуры организации / В. В. Ефимов (сост.) // Вестник БИСТ. – 2009. – № 2(2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://samorazvitie.net/book/301-rost-i-formirovanie-innovacionnoj-kultury-organizacii-nauchnoe-izdanie-v-v-efimov/64-511-klassifikaciya-trompenaarsa>
5. Льюис Ричард Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Пер. с англ. / Р. Д. Льюис. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 448 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.far-east-chinese.narod.ru/ethnicpsychology/Ljuis/Ljuis.htm>
6. Тодорова Н. Ю. Крос-культурный менеджмент / Н. Ю. Тодорова. – Донецк : ДонНТУ, 2008. – 330 с.
7. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник для студентов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз / Пер. с англ. – 4-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2012. – 1071 с.

REFERENCES

Efimov, V. V. "Rost i formirovanie innovatsionnoj kultury organizatsii" [Growth and creating an innovation culture of the organization]. <http://samorazvitie.net/book/301-rost-i-formirovanie-innovacionnoj-kultury-organizacii-nauchnoe-izdanie-v-v-efimov/64-511-klassifikaciya-trompenaarsa>

Holovleva, E. L. *Osnovy mezhkulturnoy kommunikatsii* [Fundamentals of Intercultural Communication]. Rostov-na-Donu: Fejniysk, 2008.

Horbach, N. Ya., Helei, S. D., and Rosiiska, Z. P. *Teoriia ta istoriia svitovoi i vitchyznianoï kultury* [Theory and history of world and national culture]. Lviv: Kameniar, 1992.

Kotler, F., Bouen, Dzh., and Meykenz, Dzh. *Marketing. Gostepriimstvo. Turizm* [Marketing. Hospitality. Tourism]. Moscow: YuNlTA-DANA, 2012.

Liuis, R. D. "Delovye kultury v mezhduarodnom biznese. Ot stolknoveniia k vzaimoponimaniu" [Business culture in international business. Collision to an understanding]. <http://www.far-east-chinese.narod.ru/ethnopsychology/Ljuis/Ljuis.htm>

Todorova, N. Yu. *Kros-kulturnyy menedzhment* [Cross-cultural management]. Donetsk: DonNTU, 2008.

"Tipologii korporativnykh kultur G. Hofstede" [Typology of corporate cultures G. Hofstede]. Institut korporativnoy kultury. <http://corpulture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-g-hofstede>

УДК 658.89:658.8.013

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2014 БУДНИК М. Н., ДВАЛИШВИЛИ Л. В.

УДК 658.89:658.8.013

Будник М. Н., Двалишвили Л. В. Управление поведением потребителей предприятий розничной торговли

Статья посвящена проблеме управления поведением потребителей предприятий розничной торговли. Обоснована актуальность данной темы на этапе рыночных изменений в экономической и социальной сферах. Обобщая теоретические положения о моделях поведения потребителей, были выделены три основные группы факторов, влияющих на них: внешние, внутренние и ситуативные. Авторами предложено выделить сенсорные формы коммуникаций в отдельную группу факторов в связи с отличительным свойством их воздействия – направленностью на подсознание потребителей. В ходе исследования был проанализирован психологический процесс принятия решения о покупке товара и сделано заключение о необходимости осуществления подсознательного влияния на поведение потребителей современным маркетинговым инструментарием. Была разработана усовершенствованная модель потребительского поведения, которая учитывает влияние инновационных средств воздействия на покупателя. Перспективой развития данного направления в науке является создание теоретической методологии управления потребительским поведением на базе сотрудничества специалистов в области экономики, менеджмента, маркетинга, социологии и психологии, которая будет применяться в практике управления торговыми предприятиями.

Ключевые слова: поведение потребителей, инновационные средства влияния, модель, подсознание.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

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

E-mail: ymca@ua.fm

Двалишвили Лада Валерьевна – магистрант, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

УДК 658.89:658.8.013

Будник М. М., Двалишвили Л. В. Управління поведінкою споживачів підприємств роздрібноï торгівлі

Стаття присвячена проблемі управління поведінкою споживачів підприємств роздрібноï торгівлі. Обґрунтовано актуальність даної теми на етапі ринкових змін в економічній та соціальній сферах. Узагальнюючи теоретичні положення про моделі поведінки споживачів, було виділено три основні групи факторів, що впливають на них: зовнішні, внутрішні та ситуативні. Авторами запропоновано виділити сенсорні форми комунікацій в окрему групу факторів у зв'язку з відмінною властивістю їх впливу – спрямованість на підсвідомість споживачів. У ході дослідження було проаналізовано психологічний процес прийняття рішення про покупку товару і зроблено висновок про необхідність здійснення підсвідомого впливу на поведінку споживачів сучасним маркетинговим інструментарієм. Було запропоновано вдосконалити модель споживчої поведінки, яка враховує вплив інноваційних засобів впливу на покупку. Перспективою розвитку даного напрямку в науці є створення теоретичної методології управління споживчою поведінкою на базі співпраці фахівців у галузі економіки, менеджменту, маркетингу, соціології та психології, яка буде застосовуватися в практиці управління торговими підприємствами.

Ключові слова: поведінка споживачів, інноваційні засоби впливу, модель, підсвідомість.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

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

E-mail: ymca@ua.fm

Двалишвили Лада Валеріївна – магістрант, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

UDC 658.89:658.8.013

Budnik M. M., Dvalishvili L. V. Managing Behaviour of Retail Trade Consumers

The article is devoted to the problem of management of behaviour of retail trade consumers. It shows importance of this topic at the stage of market changes in economic and social spheres. Generalising theoretical provisions about models of consumer behaviour, the article marks out three main groups of factors that influence them: external, internal and situational. The authors offer to allocate sensor forms of communications into a separate group of factors due to a distinctive property of their impact – orientation at subconsciousness of consumers. The article analyses a psychological process of making a decision on purchase of a commodity and draws a conclusion about necessity of exerting subconsciousness influence upon consumer behaviour using the modern marketing instruments. It develops an improved model of consumer behaviour, which takes into account innovation means of impact on the buyer. The prospect of further development of this direction in science is creation of theoretical methods of managing consumer behaviour on the basis of co-operation of specialists in the field of economy, management, marketing, sociology and psychology, which would be applied in practice of management of trade enterprises.

Key words: consumer behaviour, innovation means of influence, model, subconsciousness.

Pic.: 3. **Bibl.:** 8.

Budnik Maryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: ymca@ua.fm

Dvalishvili Lada V. – Graduate Student, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

Holovleva, E. L. *Osnovy mezhkulturnoy kommunikatsii* [Fundamentals of Intercultural Communication]. Rostov-na-Donu: Fejniysk, 2008.

Horbach, N. Ya., Helei, S. D., and Rosiiska, Z. P. *Teoriia ta istoriia svitovoi i vitchyznianoï kultury* [Theory and history of world and national culture]. Lviv: Kameniar, 1992.

Kotler, F., Bouen, Dzh., and Meykenz, Dzh. *Marketing. Gostepriimstvo. Turizm* [Marketing. Hospitality. Tourism]. Moscow: YuNlTA-DANA, 2012.

Liuis, R. D. "Delovye kultury v mezhduarodnom biznese. Ot stolknoveniia k vzaimoponimaniu" [Business culture in international business. Collision to an understanding]. <http://www.far-east-chinese.narod.ru/ethnopsychology/Ljuis/Ljuis.htm>

Todorova, N. Yu. *Kros-kulturnyy menedzhment* [Cross-cultural management]. Donetsk: DonNTU, 2008.

"Tipologiya korporativnykh kultur G. Hofstede" [Typology of corporate cultures G. Hofstede]. Institut korporativnoy kultury. <http://corpulture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-g-hofstede>

УДК 658.89:658.8.013

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2014 БУДНИК М. Н., ДВАЛИШВИЛИ Л. В.

УДК 658.89:658.8.013

Будник М. Н., Двалишвили Л. В. Управление поведением потребителей предприятий розничной торговли

Статья посвящена проблеме управления поведением потребителей предприятий розничной торговли. Обоснована актуальность данной темы на этапе рыночных изменений в экономической и социальной сферах. Обобщая теоретические положения о моделях поведения потребителей, были выделены три основные группы факторов, влияющих на них: внешние, внутренние и ситуативные. Авторами предложено выделить сенсорные формы коммуникаций в отдельную группу факторов в связи с отличительным свойством их воздействия – направленностью на подсознание потребителей. В ходе исследования был проанализирован психологический процесс принятия решения о покупке товара и сделано заключение о необходимости осуществления подсознательного влияния на поведение потребителей современным маркетинговым инструментарием. Была разработана усовершенствованная модель потребительского поведения, которая учитывает влияние инновационных средств воздействия на покупателя. Перспективой развития данного направления в науке является создание теоретической методологии управления потребительским поведением на базе сотрудничества специалистов в области экономики, менеджмента, маркетинга, социологии и психологии, которая будет применяться в практике управления торговыми предприятиями.

Ключевые слова: поведение потребителей, инновационные средства влияния, модель, подсознание.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

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

E-mail: ymca@ua.fm

Двалишвили Лада Валерьевна – магистрант, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

УДК 658.89:658.8.013

Будник М. М., Двалишвили Л. В. Управління поведінкою споживачів підприємств роздрібноï торгівлі

Стаття присвячена проблемі управління поведінкою споживачів підприємств роздрібноï торгівлі. Обґрунтовано актуальність даної теми на етапі ринкових змін в економічній та соціальній сферах. Узагальнюючи теоретичні положення про моделі поведінки споживачів, було виділено три основні групи факторів, що впливають на них: зовнішні, внутрішні та ситуативні. Авторами запропоновано виділити сенсорні форми комунікацій в окрему групу факторів у зв'язку з відмінною властивістю їх впливу – спрямованість на підсвідомість споживачів. У ході дослідження було проаналізовано психологічний процес прийняття рішення про покупку товару і зроблено висновок про необхідність здійснення підсвідомого впливу на поведінку споживачів сучасним маркетинговим інструментарієм. Було запропоновано вдосконалити модель споживчої поведінки, яка враховує вплив інноваційних засобів впливу на покупку. Перспективою розвитку даного напрямку в науці є створення теоретичної методології управління споживчою поведінкою на базі співпраці фахівців у галузі економіки, менеджменту, маркетингу, соціології та психології, яка буде застосовуватися в практиці управління торговими підприємствами.

Ключові слова: поведінка споживачів, інноваційні засоби впливу, модель, підсвідомість.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

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

E-mail: ymca@ua.fm

Двалишвили Лада Валеріївна – магистрант, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

UDC 658.89:658.8.013

Budnik M. M., Dvalishvili L. V. Managing Behaviour of Retail Trade Consumers

The article is devoted to the problem of management of behaviour of retail trade consumers. It shows importance of this topic at the stage of market changes in economic and social spheres. Generalising theoretical provisions about models of consumer behaviour, the article marks out three main groups of factors that influence them: external, internal and situational. The authors offer to allocate sensor forms of communications into a separate group of factors due to a distinctive property of their impact – orientation at subconsciousness of consumers. The article analyses a psychological process of making a decision on purchase of a commodity and draws a conclusion about necessity of exerting subconsciousness influence upon consumer behaviour using the modern marketing instruments. It develops an improved model of consumer behaviour, which takes into account innovation means of impact on the buyer. The prospect of further development of this direction in science is creation of theoretical methods of managing consumer behaviour on the basis of co-operation of specialists in the field of economy, management, marketing, sociology and psychology, which would be applied in practice of management of trade enterprises.

Key words: consumer behaviour, innovation means of influence, model, subconsciousness.

Pic.: 3. **Bibl.:** 8.

Budnik Maryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: ymca@ua.fm

Dvalishvili Lada V. – Graduate Student, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: lada_shvili@mail.ru

В условиях усиления конкуренции на рынке, ускорения темпов разработки и внедрения инноваций, предприятиям все сложнее становится бороться за приверженность потребителей. Ведь потребитель по праву считается центральной фигурой всех рыночных процессов, а его решения – определяющими для успеха производственных и торговых предприятий. Учитывая это, повышается актуальность вопросов предсказания потребительских предпочтений, прогнозирования его поведения с целью разработки эффективной политики управления, построенной на комплексном использовании факторов влияния на потребительские приоритеты.

Проблемой привлечения покупателей является не только наличие многочисленных конкурентов, так же ситуация усложняется расширением информационного пространства. Покупатели становятся более осведомленными и информированными, на них все меньше действуют классические формы коммуникаций. Учитывая разнообразие классических приемов побуждения к приобретению товаров, предприятиям становится очень сложно изобрести новый действенный способ. Поэтому инновационные инструменты влияния на потребителей используют более тонкий способ воздействия, а именно, они направлены не на сознание, а на подсознание потребителей, действуя на сенсорном уровне органов зрения, слуха, обоняния, вкуса и ощущений термических или механических раздражителей.

Изучением управления поведением потребителей занимались такие зарубежные исследователи, как К. Андерсон, Р. Блэкуэлл, С. Браун, Р. Голдсмит, Ф. Котлер, Н. Стивенс, П. Смит, П. Шварц и другие. Весомый вклад в развитие теории потребительского поведения сделали отечественные ученые Н. Богомаз, А. Дечко, А. Зозулев, Г. Иванова, А. Шафалюк и др. Психологические аспекты поведения раскрыты в трудах таких ученых, как З. Фрейд, В. М. Титов, О. М. Леонтьев и др.

Отдавая должное научной и практической значимости работ, в которых рассматриваются различные аспекты поведения потребителей, необходимо отметить, что механизм формирования выбора потребителем товара или услуги под влиянием инновационных мероприятий требует дополнительного анализа, особенно в аспекте воздействия их на психику покупателей. Поэтому важным аспектом исследования потребительского поведения является понимание внутренних психологических процессов, которые протекают в сознании и подсознании потребителя, и предшествуют акту совершения покупки.

Таким образом, целью статьи является обобщение теоретических положений, характеризующих процесс принятия решения о покупке, а также разработка усовершенствованной модели управления потребительским поведением на основе использования инновационных факторов воздействия.

Существует множество определений понятия «поведение потребителей», однако в данной статье под этим термином мы будем подразумевать процесс осознания потребителем потребности в получении определенного блага под воздействием внутренних и внешних факторов, в результате которого он делает определённый выбор.

Отправным моментом исследования поведения потребителей является построение и изучение соответствующей модели. Модели поведения потребителей систематизирует информацию о том, как и почему принимаются решения о покупке товаров или услуг. Благодаря их использованию достигается лучшее понимание поведения

потребителей по выбору и приобретению продуктов, а отсюда, более эффективное использование маркетингового инструментария [3].

Последними разработками в сфере моделирования потребительского поведения являются интегрированные модели, которые сочетают воздействие различных факторов. Ядром модели является процесс принятия потребителем решения о покупке, представленный на рис. 1 [4].

Факторы, оказывающие влияние на потребительское поведение, условно можно разделить на три группы: факторы внешнего влияния, которые делятся на побудительные маркетинговые факторы и неуправляемые факторы социокультурного воздействия; ситуативные факторы, которые во многом зависят от потребителя, его проблем, стиля жизни, но не являются глубинными психологическими факторами; факторы внутреннего влияния, состоящие из психологических и личностных характеристик потребителя.

Все эти составляющие попадают в так называемый «черный ящик» потребителя, т. е. подсознание и, в результате принятия решения о покупке, превращаются в совокупность реакций, таких как выбор товара, выбор марки и т. д. Эти факторы являются одной из двух частей «черного ящика», а другой частью является процесс принятия решения о покупке. В «черном ящике» происходит преобразование стимулов в реакцию. Психологические и личностные характеристики потребителя влияют на восприятие им стимулирующих средств и реакции на них, а процесс принятия решения непосредственно обуславливает поведение потребителя [4].

Но в последнее время на поведение потребителей и сделанный ими выбор значительное влияние оказывают целенаправленные действия предприятий торговли, которые инновационными средствами коммуникаций побуждают покупателей к выбору определенных товаров.

Под инновационными средствами коммуникаций, или как их еще называют сенсорные формы коммуникаций, мы понимаем прием информации потребителем, осуществляемый на сенсорном уровне органов зрения, слуха, обоняния, вкуса и тактильными ощущениями. Передаваемые сигналы обрабатываются в различных частях нервной системы, сопоставляются (интегрируются) в ее высших отделах, где формируется в ответ на раздражитель реакция организма. Такая форма коммуникации способствует стимулированию розничной торговли через привлечение внимания потребителей к определенным торговым маркам или группам товаров в местах продаж без активного участия специального персонала.

Рассмотрим, каким образом происходит воздействие инновационных средств на сознание и подсознание потребителей. Для более глубокого понимания вопроса раскроем сущность понятий «сознание» и «подсознание».

Сознание – один из способов отражения объективной действительности в психике человека, с помощью ощущений и абстрактного мышления. Человеку, и только ему, присуща высшая форма проявления сознания – понятийное мышление [6].

Подсознательное – психические процессы, которые происходят под порогом сознания. Понятием «подсознательное» обозначают лишь те феномены психики, которые на данный момент находятся вне фокуса сознания, однако плотно с ним связаны, влияют на его ход и с соответствующим изменением условий сравнительно легко переходят в ее сферу [6].



Рис. 1. Интегрированная модель поведения потребителей

По мнению З. Фрейда, подсознание – это место, где, собственно, и происходит вся жизнь человека. Там локализуются все базовые «центры», отсюда осуществляется управление жизнью и деятельностью организма, там находятся все динамические стереотипы, отсюда, собственно, и происходит вся психическая жизнь человека [8].

Итак, направленность инновационных средств воздействия непосредственно на подсознание потребителей объясняется тем, что именно подсознание управляет поведением человека. Сознание только сопровождает, приспособляется к тем настоящим мыслям, которые идут именно из подсознания.

Специалисты по психологии утверждают, что лишь 3% деятельности человека контролирует сознание, а остальные 97% – подсознание [2]. Потребители могут оказывать предпочтение чему-то, руководствуясь эмоциональными предпочтениями «нравится» – «не нравится», а не свободным выбором, потому что люди воспринимают окружающую среду на эмоциональном уровне. Такое реагирование не требует предварительного анализа. Простые реакции вроде «нравится» – «не нравится», «приятно» – «неприятно» часто возникают раньше, чем осознание и обдумывание происходящего [5]. Поэтому влияние сразу на подсознание покупателей позволяет избежать дополнительных барьеров

психики потребителей, таких как рациональное мышление или анализ информации, поступающей к нему в рамках классических маркетинговых коммуникаций. Сенсорные средства воздействия на потребителей в качестве каналов коммуникаций используют органы восприятия человека, и с их помощью импульс поступает сразу в подсознание.

Процесс мышления человека, от появления импульса до принятия решения был подробно описан Титовым В. М. [7]. Он изображает его в виде схемы, представленной на рис. 2.

В сознании происходит реакция на сигнал. Осознание импульса предстает в образе того, в чем нуждается человек. Так, в сознании появляется предмет потребности. Реакция сознания на потребность сопровождается двумя взаимосвязанными процессами: процессы, протекающие в сфере памяти, представлены слева на рис. 2, и в сфере мышления – справа. Каждый из этих процессов опирается на проявления друг друга, они активно взаимодействуют, сохраняя при этом свою специфику. Далее происходит конкретизация потребности, рассмотрение ее в контексте условий, присутствующих данной ситуации. Такую конкретизированную в данных условиях потребность А. Н. Леонтьев называет мотивом [1]. Формирование мотива на базе потребности проходит в подсознании. Следующим этапом приближения информацион-

ной направленности деятельности к ее выполнению является возникновение интереса. Интерес, как видно из рис. 1, находится ближе к сознанию, чем потребность и мотив, а, значит, доля осознаваемых элементов в нем возрастает. Функцией интереса является отбор информации, которая может быть полезной для реализации мотива. Дальнейшее сужение информационного процесса происходит благодаря решению. Решение – это психическая структура, которая представляет собой выбор окончательного варианта действий, направленного на удовлетворение потребности. Этот выбор производится из того поля информации, которое было сформировано с помощью внимания и сфокусировано в интересе. На рис. 2 видно, что решение находится вплотную к границе, разделяющей сознание и подсознание. Это объясняется тем, что в решении присутствует немалое количество осознаваемых элементов. За решением следует цель, которая является информационным посредником между внутренним и внешним миром субъекта, сочетаемым благодаря его деятельности [7].

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что импульс, попадая в подсознание потребителя, практически выталкивает решение сделать покупку на поверхность сознания, минуя мыслительные препятствия психики.

Исходя из этого, модель поведения потребителей предлагается рассматривать в контексте психологической составляющей их умственной деятельности. На рис. 3 представлена авторская разработка усовершенствованной модели потребительского поведения, которая наглядно отображает последовательность мыслительных процессов потребителей с момента восприятия импульса до момента выбора товара.

Модель, представленная на рис. 3, на наш взгляд, наиболее полно отражает процесс принятия решения о покупке потребителем. Она включает в себя не только общепринятые факторы воздействия на потребительское поведение, но и инновационные методы влияния. На рис. 3 четко видно, что факторы внешнего воздействия, ситуативные и личностные факторы действуют на сознание потреби-

телей, в то время как сенсорные формы коммуникаций, активизируя ассоциативные процессы в мозге, проникают сразу в подсознание. Решение о покупке, как главная составляющая модели поведения потребителей, находится на грани сознания и подсознания, что наглядно демонстрирует многогранность и сложность процесса его принятия под влиянием различных факторов.

Необходимость использования методов, направленных на подсознание потребителей объясняется тем, что именно в нём кроются стремления человека к различным наслаждениям, удовольствиям, скрытым желаниям, эгоцентризм. Вызывая определенный спектр чувств (вина, страха, радости, эйфории и т. д.) в подсознании, можно управлять сознанием человека и подталкивать его к конкретному поведению. Поэтому, научившись воздействовать на подсознание, можно легко влиять на поведение потребителей.

На сегодняшний день в основе маркетинга лежит не стремление удовлетворить потребности потребителей, а манипулирование их скрытыми мотивами для максимизации прибыли предприятий. Таким образом, изучение психологических аспектов поступков и образа действий покупателей становится базой управления их поведением. Применение данной концепции на практике уже имеет место в современных супермаркетах, где делается все возможное для того, чтобы потребитель «отдохнул» и не смог рационально просчитать каждый шаг, каждое свое приобретение. Средства управления потребительским поведением в супермаркетах применяются комплексно. Неотъемлемыми элементами атмосферы экономически эффективного предприятия торговли является мелодичная музыка, многообразие марок, богатый ассортимент продукции, наглядная реклама, приятный запах, яркий дизайн снаружи и внутри помещений магазинов, много света, отсутствие барьеров между потребителем и товаром и т. д.

Однако проблема управления потребительским поведением до сих пор вызывает сложности у современных

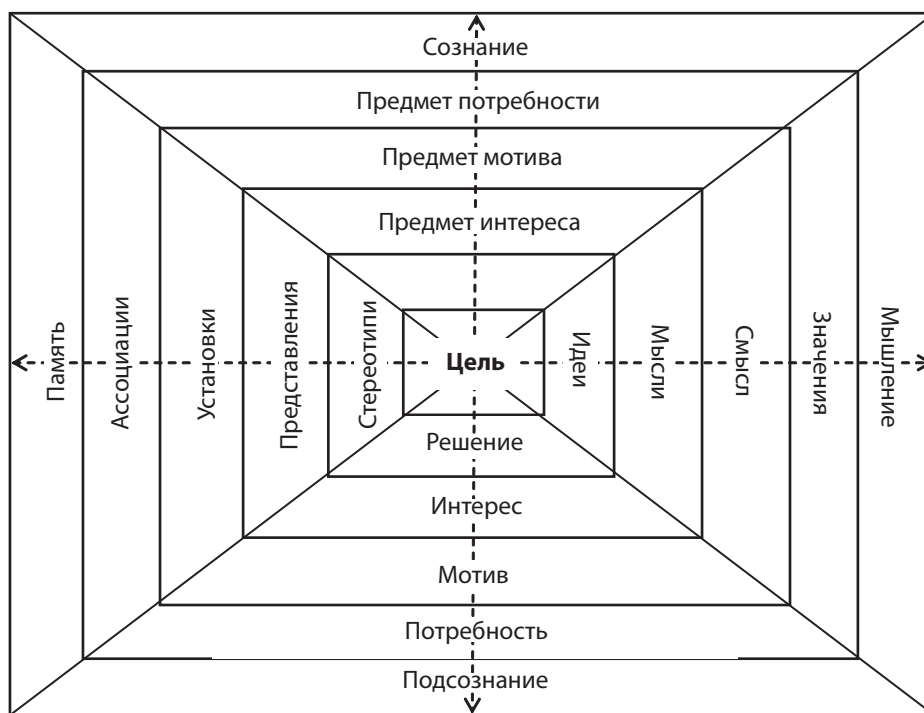


Рис. 2. Схема развития информационной деятельности субъекта

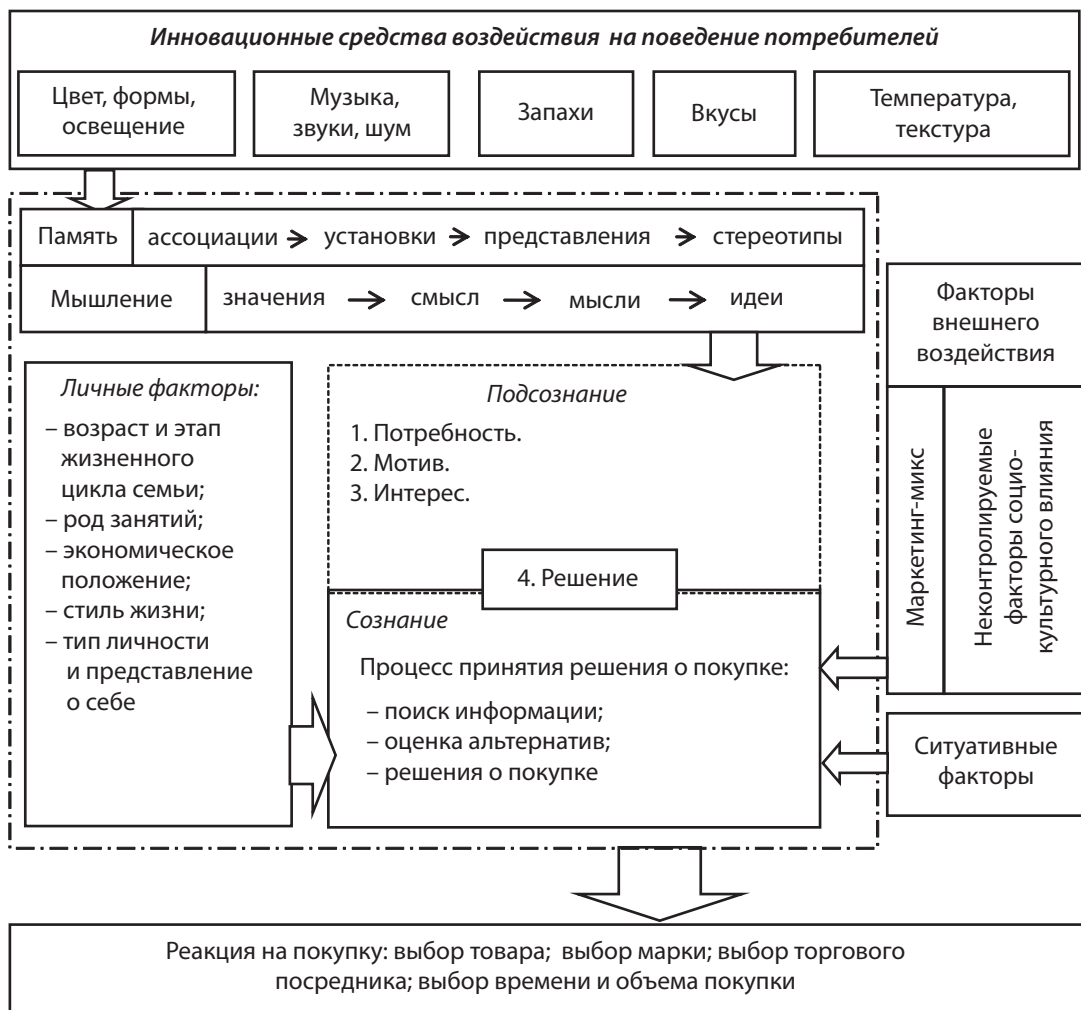


Рис. 3. Усовершенствованная модель поведения потребителей

руководителей, маркетологов и мерчандайзеров. Поэтому проведение дальнейших исследований в данном направлении позволит выявить наиболее эффективные факторы воздействия на потребителей и найти совершенно новые пути влияния на них с целью повышения экономической эффективности деятельности торговых предприятий.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги данного исследования, можно сделать выводы о том, что процесс принятия решения о покупке является чрезвычайно многогранным явлением с широкой палитрой детерминированных факторов, к которым можно отнести следующие:

1. Окружающая среда, представляющая собой факторы социокультурного воздействия и целенаправленные маркетинговые факторы. Важной характеристикой окружающей среды является постоянно возрастающее информационное пространство.
2. Сознание и подсознание, оказывающие влияние на поведенческие модели потребителя и лежащие в основе всех внутренних факторов.
3. Ситуативные факторы, на которые предприятия торговли не в состоянии повлиять.

Проанализировав психологический процесс принятия решения о покупке, можно сделать вывод о том, что психика человека достаточно податлива для восприятия импульсов из внешнего мира, что необходимо учитывать

при разработке эффективной политики управления поведением потребителей.

Для предприятий торговли можно сформулировать следующие рекомендации:

- ✦ маркетинговые факторы влияния на поведение потребителей должны быть ориентированы на подсознание;
- ✦ в непосредственных точках продаж необходимо использовать сенсорные формы коммуникаций, учитывая принципы мерчандайзинга, а также информационного дизайна;
- ✦ при планировании внедрения новых инструментов влияния на потребителей, важно знать меру, чтобы не вызвать у посетителей раздражение или агрессию и не получить обратный эффект;
- ✦ для комплексной оценки эффективности средств управления потребительским поведением необходимо провести оценку по нескольким направлениям: оценить эффективность мероприятий в отношении магазина в целом, в отношении групп товаров, а также в отношении отдельного товара.

Перспективой развития данного направления в науке является создание теоретической методологии управления потребительским поведением на базе сотрудничества специалистов в области менеджмента, маркетинга, экономики, социологии и психологии, которая будет применяться в практике управления торговыми предприятиями. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – М. : Изд-во МГУ, 1972. – 576 с.
2. Миронов Ю. Б. Основы рекламной деятельности: навч. посіб. для ВНЗ / Ю. Б. Миронов, Р. М. Крамар. – Дрогобич : Посвіт, 2007. – 108 с.
3. Наумов В. Н. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах: уч. пособ. для ВНЗ / В. Н. Наумов [под ред. засл. деят. науки РФ, д-р. экон. наук, проф. Г. Л. Багиева]. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. – 240 с.
4. Прокопенко О. В. Поведінка споживачів: Навч. пос. / О. В. Прокопенко, М. Ю. Троян. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 176 с.
5. Русинка І. І. Психологія : навч. посіб. / І. І. Русинка. – К. : Знання, 2007. – 367 с.
6. Степанов О. М. Основы психологии і педагогіки: посібник / О. М. Степанов, М. М. Фицула. – К. : Академ. видав, 2003. – 504 с.
7. Титов В. М. Формування смислів як необхідна психологічна умова побудови стратегій розвитку суб'єктів / В. М. Титов // Актуальні проблеми психології: збірник. – Т. 8 / НПУ ім. М. П. Драгоманова. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 6. – С. 298 – 305.
8. Фрейд З. Введение в психоанализ / З. Фрейд. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

REFERENCES

- Freyd, Z. *Vvedenie v psikhooanaliz* [Introduction to Psychoanalysis]. St. Petersburg: Piter, 2007.
- Leontev, A. N. *Problemy razvitiia psikhiki* [Problems of development of the mind]. Moscow: MGU, 1972.
- Myronov, Yu. B., and Kramar, R. M. *Osnovy reklamnoi diialnosti* [Fundamentals of advertising]. Drohobych: Posvit, 2007.
- Naumov, V. N. *Modeli povedeniia potrebitel'ev v marketingovykh sistemakh* [Model of consumer behavior in marketing systems]. St. Petersburg: SPb GUEF, 2009.
- Prokopenko, O. V., and Troian, M. Yu. *Povedinka spozhyvachiv* [Consumer Behavior]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2008.
- Rusynka, I. I. *Psikhohohiia* [Psychology]. Kyiv: Znannia, 2007.
- Stepanov, O. M., and Fitsula, M. M. *Osnovy psikhologii i pedahohiky* [Psychology and Pedagogy]. Kyiv: Akademydav, 2003.
- Tytov, V. M. "Formuvannia smysliv iak neobkhdna psikhohohichna umova pobudovy stratehii rozvytku sub'iektiv" [Formation of meaning as a necessary condition for constructing psychological strategies of actors]. *Aktualni problemy psikhohohii*, vol. 8, no. 6 (2009): 298-305.

УДК 338.48

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА

© 2014 ЛОГУНОВА Н. А.

УДК 338.48

Логунова Н. А. Формирование стратегии эффективного развития круизного туризма

В статье представлена концептуализация основных положений по формированию стратегии эффективного развития круизного туризма в Украине. На основании исследования проблематики развития круизного сектора определена главная цель и структурированы соответствующие задачи, обоснованы основные ориентиры и стратегические приоритеты развития круизной индустрии, обозначены принципы, механизмы и ожидаемые результаты реализации обозначенного стратегического курса. Установлено, что для эффективного развития круизного туризма необходимо создание действенной системы нормативно-правового, организационного, научно-методического, финансового и информационного обеспечения. Предложены методические рекомендации по составлению статистических отчетов и представлению статистической информации о состоянии и развитии круизного рынка органам государственной статистики, что позволит определять его количественные и качественные параметры, осуществлять мониторинг процесса создания круизного туристского продукта, анализировать практические последствия мероприятий относительно стимулирования и регулирования круизной сферы, оценивать результаты реализации приоритетных направлений стратегического развития.

Ключевые слова: круизный туризм, стратегия, стратегическое управление, концепция, стратегические приоритеты.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Логунова Наталья Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Керченский государственный морской технологический университет (ул. Орджоникидзе, 82, Керчь, АР Крым, 98300, Украина)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

УДК 338.48

Логунова Н. А. Формування стратегії ефективного розвитку круїзного туризму

У статті представлена концептуалізація основних положень щодо формування стратегії ефективного розвитку круїзного туризму в Україні. На підставі дослідження проблематики розвитку круїзного сектора визначено головну мету та структуровано відповідні завдання, обґрунтовано основні орієнтири і стратегічні пріоритети розвитку круїзної індустрії, позначено принципи, механізми та очікувані результати реалізації означеного стратегічного курсу. Встановлено, що для ефективного розвитку круїзного туризму необхідне створення дієвої системи нормативно-правового, організаційного, науково-методичного, фінансового та інформаційного забезпечення. Запропоновано методичні рекомендації щодо складання статистичних звітів і надання статистичної інформації про стан і розвиток круїзного ринку органам державної статистики, що дозволить визначити його кількісні та якісні параметри, здійснювати моніторинг процесу створення круїзного туристичного продукту, аналізувати практичні наслідки заходів щодо стимулювання та регулювання круїзної сфери, оцінювати результати реалізації пріоритетних напрямів стратегічного розвитку.

Ключові слова: круїзний туризм, стратегія, стратегічне управління, концепція, стратегічні пріоритети.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Логунова Наталя Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Керченський державний морський технологічний університет (вул. Орджонікідзе, 82, Керчь, АР Крим, 98300, Україна)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

UDC 338.48

Lohunova N. A. Formation of Strategy of Efficient Development of Cruise Tourism

The article presents conceptualisation of basic provisions on formation of strategy of efficient development of cruise tourism in Ukraine. Based on the study of problems of the cruise sector development, the article identifies the main goal and structures relevant tasks, justifies main reference points and strategic priorities of development of the cruise industry, specifies principles, mechanisms and expected results of realisation of the designated strategic course. The article states that efficient development of cruise tourism requires creation of an effective system of regulatory and legal, organisational, scientific and methodical, financial and information support. The article offers methodical recommendations on preparation of statistical reports and submission of statistical information about the state and development of the cruise market to the bodies of state statistics, which would allow identification of its quantitative and qualitative parameters, carry out monitoring of the process of creation of the cruise tourist product, analyse practical consequences of measures on stimulation and regulation of the cruise sphere and assess results of realisation of priority directions of strategic development.

Key words: cruise tourism, strategy, strategic management, concept, strategic priorities.

Pic.: 1. **Bibl.:** 11.

Lohunova Natalia A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Kerch State Marine Technical University (vul. Ordzhonikidze, 82, Kerch, Crimea, 98300, Ukraine)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – М. : Изд-во МГУ, 1972. – 576 с.
2. Миронов Ю. Б. Основы рекламной деятельности: навч. посіб. для ВНЗ / Ю. Б. Миронов, Р. М. Крамар. – Дрогобич : Посвіт, 2007. – 108 с.
3. Наумов В. Н. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах: уч. пособ. для ВНЗ / В. Н. Наумов [под ред. засл. деят. науки РФ, д-р. экон. наук, проф. Г. Л. Багиева]. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. – 240 с.
4. Прокопенко О. В. Поведінка споживачів: Навч. пос. / О. В. Прокопенко, М. Ю. Троян. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 176 с.
5. Русинка І. І. Психологія : навч. посіб. / І. І. Русинка. – К. : Знання, 2007. – 367 с.
6. Степанов О. М. Основы психологии и педагогики: посібник / О. М. Степанов, М. М. Фицула. – К. : Академ. видав, 2003. – 504 с.
7. Титов В. М. Формування смислів як необхідна психологічна умова побудови стратегій розвитку суб'єктів / В. М. Титов // Актуальні проблеми психології: збірник. – Т. 8 / НПУ ім. М. П. Драгоманова. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 6. – С. 298 – 305.
8. Фрейд З. Введение в психоанализ / З. Фрейд. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

REFERENCES

- Freyd, Z. *Vvedenie v psikhooanaliz* [Introduction to Psychoanalysis]. St. Petersburg: Piter, 2007.
- Leontev, A. N. *Problemy razvitiia psikhiki* [Problems of development of the mind]. Moscow: MGU, 1972.
- Myronov, Yu. B., and Kramar, R. M. *Osnovy reklamnoi diialnosti* [Fundamentals of advertising]. Drohobych: Posvit, 2007.
- Naumov, V. N. *Modeli povedeniia potrebiteliev v marketingovykh sistemakh* [Model of consumer behavior in marketing systems]. St. Petersburg: SPb GUEF, 2009.
- Prokopenko, O. V., and Troian, M. Yu. *Povedinka spozhyvachiv* [Consumer Behavior]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2008.
- Rusynka, I. I. *Psikhohohiia* [Psychology]. Kyiv: Znannia, 2007.
- Stepanov, O. M., and Fitsula, M. M. *Osnovy psikhologii i pedahohiky* [Psychology and Pedagogy]. Kyiv: Akademydav, 2003.
- Tytov, V. M. "Formuvannia smysliv iak neobkhdna psikhohohichna umova pobudovy stratehii rozvytku sub'iektiv" [Formation of meaning as a necessary condition for constructing psychological strategies of actors]. *Aktualni problemy psikhohohii*, vol. 8, no. 6 (2009): 298-305.

УДК 338.48

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА

© 2014 ЛОГУНОВА Н. А.

УДК 338.48

Логунова Н. А. Формирование стратегии эффективного развития круизного туризма

В статье представлена концептуализация основных положений по формированию стратегии эффективного развития круизного туризма в Украине. На основании исследования проблематики развития круизного сектора определена главная цель и структурированы соответствующие задачи, обоснованы основные ориентиры и стратегические приоритеты развития круизной индустрии, обозначены принципы, механизмы и ожидаемые результаты реализации обозначенного стратегического курса. Установлено, что для эффективного развития круизного туризма необходимо создание действенной системы нормативно-правового, организационного, научно-методического, финансового и информационного обеспечения. Предложены методические рекомендации по составлению статистических отчетов и представлению статистической информации о состоянии и развитии круизного рынка органам государственной статистики, что позволит определять его количественные и качественные параметры, осуществлять мониторинг процесса создания круизного туристского продукта, анализировать практические последствия мероприятий относительно стимулирования и регулирования круизной сферы, оценивать результаты реализации приоритетных направлений стратегического развития.

Ключевые слова: круизный туризм, стратегия, стратегическое управление, концепция, стратегические приоритеты.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Логунова Наталья Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Керченский государственный морской технологический университет (ул. Орджоникидзе, 82, Керчь, АР Крым, 98300, Украина)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

УДК 338.48

Логунова Н. А. Формування стратегії ефективного розвитку круїзного туризму

У статті представлена концептуалізація основних положень щодо формування стратегії ефективного розвитку круїзного туризму в Україні. На підставі дослідження проблематики розвитку круїзного сектора визначено головну мету та структуровано відповідні завдання, обґрунтовано основні орієнтири і стратегічні пріоритети розвитку круїзної індустрії, позначено принципи, механізми та очікувані результати реалізації означеного стратегічного курсу. Встановлено, що для ефективного розвитку круїзного туризму необхідне створення дієвої системи нормативно-правового, організаційного, науково-методичного, фінансового та інформаційного забезпечення. Запропоновано методичні рекомендації щодо складання статистичних звітів і надання статистичної інформації про стан і розвиток круїзного ринку органам державної статистики, що дозволить визначити його кількісні та якісні параметри, здійснювати моніторинг процесу створення круїзного туристичного продукту, аналізувати практичні наслідки заходів щодо стимулювання та регулювання круїзної сфери, оцінювати результати реалізації пріоритетних напрямів стратегічного розвитку.

Ключові слова: круїзний туризм, стратегія, стратегічне управління, концепція, стратегічні пріоритети.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Логунова Наталя Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Керченський державний морський технологічний університет (вул. Орджонікідзе, 82, Керчь, АР Крим, 98300, Україна)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

UDC 338.48

Lohunova N. A. Formation of Strategy of Efficient Development of Cruise Tourism

The article presents conceptualisation of basic provisions on formation of strategy of efficient development of cruise tourism in Ukraine. Based on the study of problems of the cruise sector development, the article identifies the main goal and structures relevant tasks, justifies main reference points and strategic priorities of development of the cruise industry, specifies principles, mechanisms and expected results of realisation of the designated strategic course. The article states that efficient development of cruise tourism requires creation of an effective system of regulatory and legal, organisational, scientific and methodical, financial and information support. The article offers methodical recommendations on preparation of statistical reports and submission of statistical information about the state and development of the cruise market to the bodies of state statistics, which would allow identification of its quantitative and qualitative parameters, carry out monitoring of the process of creation of the cruise tourist product, analyse practical consequences of measures on stimulation and regulation of the cruise sphere and assess results of realisation of priority directions of strategic development.

Key words: cruise tourism, strategy, strategic management, concept, strategic priorities.

Pic.: 1. **Bibl.:** 11.

Lohunova Natalia A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Kerch State Marine Technical University (vul. Ordzhonikidze, 82, Kerch, Crimea, 98300, Ukraine)
E-mail: natalya_logunova@mail.ru

Реализация долгосрочных целей устойчивого развития, достижение желаемых результатов, оптимальность использования имеющихся ресурсов, преодоление негативного влияния факторов нестабильной внешней среды определяются выбранным стратегическим курсом, положенным в основу стратегического управления как отдельного предприятия, так и целых комплексов, регионов и стран. На сегодняшний день формирование государственной политики в рекреационно-курортной и туристской сферах базируется на избранной стратегии, определяющей процесс создания конкурентоспособного привлекательного туристского продукта, интегрирующего в процессе своего развития практически все отрасли национальной экономики.

К проблемам управления развитием туристской сферы в современных экономических условиях обращалось значительное число отечественных ученых: А. Башта [1], А. Бузни [2], А. Пилипенко [3], О. Шаптала [4], С. Цехла [5] и др. Весомый вклад в формирование стратегического развития туризма и рекреации внесли такие зарубежные авторы, как В. Азар [6], А. Александрова [7], М. Биржаков [8], В. Гуляев [9], Г. Папирян [10], А. Чудновский [11] и др. Актуализация стратегического управления для обеспечения эффективного функционирования туристской сферы подчеркивается обширным международным опытом передовых туристских дестинаций. Вместе с тем, развитию круизного туризма как значимому источнику национального экономического роста, внимание ученых практически не уделялось, как и не были сформулированы стратегические императивы данного перспективного направления бизнеса.

Целью статьи является концептуализация положений по формированию стратегии эффективного развития круизного туризма в Украине.

Круизный туризм выступает значимым компонентом туристского комплекса, залогом успеха и эффективного развития которого является стратегическое видение приоритетов и структурирование процессов, обеспечивающих его функционирование. При этом разработка стратегического развития базируется на концептуализации основных положений, включающих: четкое формулирование целей (стратегических, тактических, оперативных) и соответствующих этим целям задач; обоснование основных направлений и этапов реализации стратегии; финансовое обеспечение приоритетных положений; ожидаемые результаты реализации выбранного стратегического курса. В свою очередь, при выборе основных ориентиров и направлений необходимо проведение комплексного анализа по всем стратегическим альтернативам для обеспечения согласования между принципами, способами, условиями и механизмами реализации стратегических приоритетов в тесной увязке с проблемами, требующими безотлагательного решения.

Исследование проблематики развития круизного туристского сектора позволило выделить ряд ключевых положений, реализация которых создаст возможность для достижения главной цели – повышения эффективности развития круизного туризма, к которым относятся (рис. 1):

1. Гармонизация законодательства в сфере круизного судоходства с международными стандартами и правовыми нормами, что предполагает разработку законодательных и нормативно-правовых актов и инструментов государственного воздействия, направленных на стимулирование развития круизной индустрии, наиболее значимыми из которых являются: снятие визовых режимов для пассажиров круизных судов; упрощение и унификация процедур таможенного

и пограничного оформления, что будет способствовать увеличению времени для осмотра достопримечательностей; применение гибкой (накопительной) системы скидок к портовым сборам для круизных судов с учетом числа судозаходов в украинские порты; создание благоприятных условий для привлечения иностранных и частных инвестиций в круизный сектор; разработка мотивационного механизма с соответствующими налоговыми и кредитными льготами для предприятий и организаций, задействованных в системе формирования круизного туристского продукта; совершенствование механизма передачи морских портов в концессию на взаимовыгодных условиях.

2. Создание развитой инфраструктуры (портовой, транспортной, туристской) путем объединения усилий с береговыми курортными комплексами и транспортными организациями, формируя «пакет услуг» для клиентов, желающих активно и качественно провести отпускной досуг. Обязательным условием является сооружение новых терминалов в аэропортах и на морских вокзалах или расширение уже существующих; строительство новых дорог или реконструкция старых, что облегчит доступ к достопримечательностям; повышение качества коммунальных услуг, в том числе системы водоснабжения и электричества ввиду возрастания нагрузки на соответствующие структуры; создание в портах захода иностранных лайнеров соответствующей городской инфраструктуры: достаточного количества экскурсионных автобусов и такси; обеспечение информационных указателей для туристов; доступности интермодального транспорта.

3. Разработка интегрированной системы статистической информации по функционированию и развитию круизного рынка, обеспечивающей возможность для проведения анализа результативности функционирования круизного туристского комплекса в целом и отдельных предприятий в частности. Создание всеобъемлющей методологической основы для сбора и обработки статистических данных по круизному туризму предполагает организацию статистического наблюдения в каждом порту, который посетили круизные суда, по следующим направлениям:

- ✦ количество пассажиров круизного лайнера, сошедших на берег, с дифференциацией их по демографическим, социально-экономическим, географическим, психологическим и психографическим критериям, принимая во внимание динамику изменений этих характеристик;
- ✦ число судозаходов круизных судов в порт и их группировка по пассажироместимости, водоизмещению, габаритам и классу судна (премиум, люкс, лакшери, стандарт);
- ✦ размер портовых сборов от захода судна в порт, полученных в государственный и местный бюджеты, а также объем денежных средств, остающийся в распоряжении администрации порта на его развитие, и сумма сборов с каждого пассажира круизного судна;
- ✦ объем реализованных услуг круизным туристам с выделением затрат пассажиров на экскурсионное и транспортное обслуживание, расходов на приобретение продуктов питания и напитков, сувениров и шоппинг;
- ✦ количество предприятий и организаций, задействованных в обслуживании круизных туристов, численность работников данной сферы и уровень их среднемесячной заработной платы.

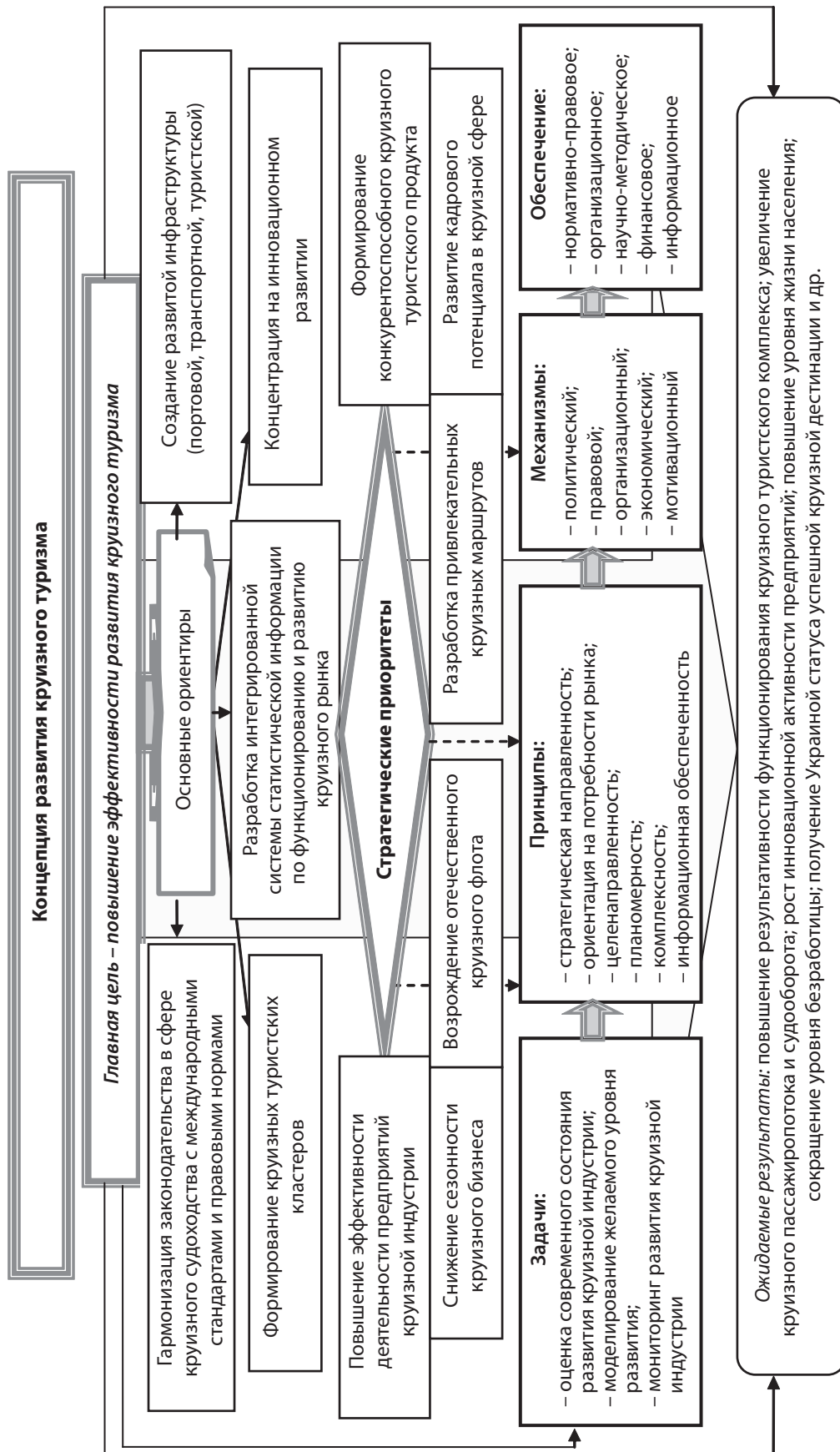


Рис. 1. Структурные элементы концепции развития круизного туризма

Кроме того, для оценки общего вклада круизного туризма в величину валового внутреннего продукта, а также анализа индивидуального вклада каждой отрасли, с учетом практики международных круизных организаций необходимо создание в каждом порту захода круизных лайнеров специального подразделения, отвечающего за предоставление своевременной и достоверной статистической информации, представленной в соответствующей форме в органы региональной статистики с последующей её передачей в Государственную службу статистики Украины, задачей которой будет выступать группирование и сведение полученных данных.

Для обеспечения единства и согласованности информации рекомендуется для туристских организаций, предоставляющих услуги круизным туристам и реализующим круизные туры, в форме государственного статистического наблюдения № 1-туризм «Отчет про туристическую деятельность» отдельными строками выделять информацию по объемам реализованных круизных туров, количеству проданных круизных туров и их стоимости, числу обслуженных пассажиров круизного судна, расходов на услуги сторонних организаций, используемых при организации досуга круизных туристов, прибыли, полученной в результате оказания круизных туров и т. п.

В целях полного охвата компонентов конечного потребления круизных туристских услуг необходимо учитывать расходы государственных организаций на туристское потребление, так называемые нерыночные услуги, в состав которых входят обеспечение безопасности, управление авиацией, санитарные услуги на курортах и т. п.; капитальные вложения в развитие соответствующей портовой и туристской инфраструктуры, осуществляемые как государственным, так и частным секторами; экспортируемые потребительские товары, направляемые за границу для туристского пользования.

В соответствии с разработанными международными круизными организациями рекомендациями по составлению отчетов по результатам функционирования круизного рынка сведенная статистическая информация должна предоставляться в следующей форме:

а) прямое экономическое влияние круизной индустрии по видам экономической деятельности (сельское хозяйство, горная промышленность и строительство; производственный сектор (в том числе производство товаров длительного и кратковременного пользования); оптовая и розничная торговля, услуги по транспортировке; услуги гостеприимства; финансовые и коммерческие услуги; бытовые услуги; расходы круизных линий) с выделением объема реализованных услуг по каждому сектору, числа занятых и расходам на оплату труда работников круизной индустрии;

б) совокупное влияние круизной индустрии по вышеназванным категориям;

в) данные по количеству национальных туристов, отдавших предпочтение круизам, и транзитному пассажиропотоку с выделением основных круизных портов;

г) расходы на строительство и реконструкцию круизных судов (в случае их отсутствия, расходы на оказание судоремонтных услуг при заходе судна в порт);

д) структура расходов пассажиров на приобретение товаров (услуг) в порту;

е) расходы круизных компаний на организацию круизного тура (расходы туристских фирм на обслуживание круизных пассажиров в порту).

На основании сведенной статистической информации, а также отчетов государственной пограничной службы, представится возможность для оценки эффективности развития круизного туризма в стране и уровня конкурентоспособности национальной круизной индустрии; сравнения показателей результативности развития отечественного круизного туризма с аналогичными показателями передовых туристских круизных дестинаций; анализа вклада круизной индустрии в формирование доходной части бюджетов всех уровней, обеспечение занятости населения и макроэкономических национальных показателей.

4. Формирование круизных туристских кластеров с учетом опыта развитых в сфере круизного туризма стран, что будет способствовать комплексному развитию круизной индустрии и преодолению разрывов между круизными портами отдельных регионов за счет активизации точек роста в менее развитых портовых городах.

5. Концентрация на инновационном развитии всех участников круизного рынка, обеспечивающих реализацию потребностей различных целевых сегментов.

Достижение намеченных ориентиров предопределяется стратегическими приоритетами, положенными в основу концепции развития круизного туризма, наиболее значимыми из которых являются:

повышение эффективности деятельности предприятий круизной индустрии путем интенсификации использования имеющихся ресурсов и выявления скрытых потенциальных возможностей;

- ✦ формирование конкурентоспособного круизного туристского продукта на основе консолидации всех структур, принимающих участие в его создании;
- ✦ снижение сезонности круизного бизнеса за счет грамотной разработки маршрутной схемы круиза, дифференциации цен на морские путешествия в межсезонье, акцентировании внимания на организации круизов «по интересам» и сочетании традиционных и нетрадиционных форм туристского обслуживания;
- ✦ возрождение отечественного круизного флота, на первом этапе – малотоннажного, с целью повышения интереса судостроительных предприятий к производству пассажирских судов путем создания благоприятных условий для их развития через систему методов и инструментов государственного регулирования (налоговые льготы, льготное кредитование и субсидирование; страхование и гарантирование, предоставление прав на ускоренную амортизацию оборудования и т. п.);
- ✦ разработка привлекательных круизных маршрутов, включающих разнообразные варианты отдыха для всех пассажиров судна, независимо от их демографических, социально-экономических и психографических характеристик;
- ✦ развитие кадрового потенциала в круизной сфере, что предполагает государственную поддержку системы образования (полное или частичное финансирование университетов, специальной профессиональной подготовки, переквалификации рабочей силы, курсов узкопрофильного тренинга и менеджмента, готовящих специалистов в сфере круизного бизнеса); создание условий для личного развития человека; обеспечение достойного уровня жизни и отдыха работников.

Решение задач стратегического развития зависит от качественно проведенного стратегического анализа, включающего:

- ✦ анализ стартовых условий для развития круизного туризма;
- ✦ анализ динамики и тенденций развития круизного туризма;
- ✦ компаративный анализ результативности развития круизной индустрии на основе инструментария бенчмаркинга;
- ✦ факторный анализ экономической эффективности развития круизного туризма;
- ✦ анализ факторов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на уровень экономического развития круизной индустрии;
- ✦ анализ эффективности деятельности предприятий круизной индустрии.

На основе проведенного анализа проводится моделирование желаемого уровня развития круизного туризма, определяются его количественные и качественные параметры, осуществляется мониторинг динамического развития путем систематизированного сбора, обработки и анализа информации о ходе процесса создания круизного туристского продукта, практических последствиях мероприятий относительно стимулирования и регулирования круизной сферы, результатах реализации приоритетных направлений стратегического развития.

Формирование стратегии развития круизного туризма базируется на определенных принципах, обеспечивающих согласованность действий всех управляющих звеньев:

1. *Преобладание стратегической направленности*, позволяющее прогнозировать развитие круизного рынка в долгосрочном периоде.

2. *Ориентация на потребности рынка*, предопределяющая детальное его исследование с целью выявления явных и скрытых потребностей круизных туристов.

3. *Целенаправленность*, предполагающая четкое определение приоритетных целей и построение иерархического «дерева целей».

4. *Комплексность*, обеспечивающая привлечение в процесс разработки стратегии развития круизной индустрии всех её структурных элементов и организовывающая контроль за ходом исследуемого процесса.

5. *Планомерность*, согласно которой координируется работа всего туристско-круизного комплекса в период формирования, распределения и реализации круизного продукта.

6. *Информационная обеспеченность*, заключающаяся в предоставлении свободного доступа к источникам информации о состоянии и тенденциях развития круизного рынка и являющаяся основой для разработки стратегических направлений в круизной сфере.

Необходимым условием реализации стратегии эффективного развития круизного туризма выступает формирование соответствующих механизмов: политического, правового, экономического, организационного и мотивационного, обеспечивающих сбалансированное развитие всего круизного комплекса за счет целенаправленного воздействия его структурных элементов на достижение стратегических целей и решение связанных с ними задач. При этом важнейшим компонентом результативного функционирования обозначенных механизмов является создание

действенной системы нормативно-правового, организационного, научно-методического, финансового и информационного обеспечения.

ВЫВОДЫ

Реализация стратегии эффективного развития круизного туризма позволит наиболее полно использовать имеющийся национальный ресурсный потенциал; создаст возможность для повышения конкурентоспособности и качества предоставляемых туристских услуг; увеличит поступления в бюджеты всех уровней; инициирует спрос на пассажирские суда и, как следствие, стимулирует судостроение; приведёт действующую систему обеспечения безопасности и нормативно-правового обеспечения мореплавания в соответствие с современными нормами и правилами. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Башта А. И. Проблемы трансформации хозяйства и стратегического развития региона на базе широкого применения возобновляемой энергии и энергосбережения / А. И. Башта, В. О. Смирнов // Ученые записки ТНУ. – ТНУ им. В. И. Вернадского, 2009. – Т. 22 (61). – № 2. – С. 40 – 44.

2. Бузни А. Н. Активный туризм как способ реализации рекреационных ресурсов / А. Н. Бузни, Е. А. Косинская, А. Н. Катишова // Вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2006. – № 7. – С. 141 – 147.

3. Пилипенко А. А. Организация стратегического управления развитием туристическо-рекреационного кластера / А. А. Пилипенко // Бизнес Информ. – 2012. – № 10. – С. 145 – 149.

4. Шаптала О. С. Організація державного управління сферою рекреаційного обслуговування в Україні / О. С. Шаптала : 36. наук. пр. Національної академії державного управління при Президенті України. – 2003. – № 2. – С. 348 – 360.

5. Цюхля С. Ю. Стратегічні пріоритети розвитку курортно-рекреаційної сфери України / С. Ю. Цюхля // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2008. – № 3 (19). – С. 124–131.

6. Азар В. И. Экономика и организация международного туризма / В. И. Азар. – М. : Экономика, 1984. – 239 с.

7. Александрова А. Ю. Международный туризм : учеб. пособ. для вузов / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 464 с.

8. Биржаков М. Б. Индустрия туризма: перевозки / М. Б. Биржаков, В. И. Никифоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательский дом Герда; СПб. : Невский Фонд, 2003. – 397 с.

9. Гуляев В. Г. Организация туристских перевозок / В. Г. Гуляев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 511 с.

10. Папирян Г. А. Экономика туризма / Г. А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 199 с.

11. Чудновский А. Д. Менеджмент туризма : учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 288 с.

REFERENCES

Azar, V. I. *Ekonomika i organizatsiia mezhdunarodnogo turizma* [Economics and Organization of international tourism]. Moscow: Ekonomika, 1984.

Aleksandrova, A. Yu. *Mezhdunarodnyy turizm* [International tourism]. Moscow: Aspekt Press, 2001.

Bashta, A. I., and Smirnov, V. O. "Problemy transformatsii khoziaystva i strategicheskogo razvitiia regiona na baze shirokogo primeneniia vozobnovliaemoy energii i energosberezheniia" [Problems of transformation management and strategic development of the region based on the widespread use of renewable en-

ergy and energy efficiency]. *Uchenye zapiski TNU*, vol. 22 (61), no. 2 (2009): 40-44.

Buzny, A. N., Kosynskaia, E. A., and Katalymova, A. N. "Aktivnyi turizm kak sposob realizatsii rekreativnykh resursov" [Active tourism as a way to implement recreational resources]. *Visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, no. 7 (2006): 141-147.

Birzhakov, M. B., and Nikiforov, V. I. *Industriia turizma* [The tourism industry]. M.; SPb.: Gerda; Nevskiy Fond, 2003.

Chudnovskiy, A. D., and Zhukova, M. A. *Menedzhment turizma* [Tourism Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Guliyev, V. G. *Organizatsiia turistskikh perevozok* [Organization of tourist traffic]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

Papirian, G. A. *Ekonomika turizma* [Tourism economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Pilipenko, A. A. "Organizatsiia strategicheskogo upravleniia razvitiem turistichecko-rekreatsionnogo klastera" [Organization of strategic management of tourism and recreation cluster]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 145-149.

Shaptala, O. S. "Orhanizatsiia derzhavnoho upravlinnia sferoiu rekreatsionoho obsluhovuvannia v Ukraini" [The organization of public administration sphere of recreation services in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats NADU pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2 (2003): 348-360.

Tsyokhla, S. Yu. "Stratehichni priorytety rozvytku kurortno-rekreatsionoi sfery Ukrainy" [Strategic priorities for development of resort and recreation Ukraine]. *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*, no. 3 (19) (2008): 124-131.

УДК 658.15:658.6

УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

© 2014 **СТОЛЯРЧУК Г. В., ДРУЗЬ О. О.**

УДК 658.15:658.6

Столярчук Г. В., Друзь О. О. Управление транзакционными затратами торговых предприятий на основе процессного подхода

У статті було узагальнено підходи до управління транзакційними витратами підприємства. Виділено переваги та обґрунтовано доцільність застосування процесного підходу до управління транзакційними витратами торговельних підприємств. У результаті дослідження було запропоновано розподіл транзакційних витрат за бізнес-процесами та застосування сучасних ефективних інструментів менеджменту в управлінні витратами на торговельних підприємствах. Перспективою подальших досліджень є розробка системи аналітичних показників оцінювання ефективності управління транзакційними витратами за бізнес-процесами торговельних підприємств.

Ключові слова: управління транзакційними витратами, процесний підхід, торговельні підприємства.

Табл.: 4. **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

Друзь Олександрів – магістрант, кафедра фінансів і аудиту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

УДК 658.15:658.6

Столярчук А. В., Друзь А. А. Управление транзакционными расходами торговых предприятий на основе процессного подхода

В статье были обобщены подходы к управлению транзакционными расходами предприятия. Выделены преимущества и обоснована целесообразность применения процессного подхода к управлению транзакционными расходами торговых предприятий. В результате исследования было предложено распределение транзакционных расходов по бизнес-процессам и применение современных эффективных инструментов менеджмента в управлении расходами на торговых предприятиях. Перспективой последующих исследований является разработка системы аналитических показателей оценки эффективности управления транзакционными расходами по бизнес-процессам торговых предприятий.

Ключевые слова: управление транзакционными расходами, процессный подход, торговые предприятия.

Табл.: 4. **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

Друзь Алексей Александрович – магистрант, кафедры финансов и аудита, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

UDC 658.15:658.6

Stolyarchuk H. V., Druz O. O. Managing Transaction Costs of Trade Enterprises with the use of the Process Approach

The article generalises approaches to the enterprise transaction costs management. It marks out advantages and justifies expediency of application of the process approach to management of transaction costs of trade enterprises. In the result of the study it offers distribution of transaction costs by business processes and application of modern efficient management tools in cost management at trade enterprises. The prospect of further studies is development of a system of analytical indicators of assessment of transaction costs management efficiency by business processes of trade enterprises.

Key words: transaction costs management, process approach, trade enterprises.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 10.

Stolyarchuk Hanna 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

Druz Oleksiy O. – Graduate Student, Department of Finance and Audit, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

ergy and energy efficiency]. *Uchenye zapiski TNU*, vol. 22 (61), no. 2 (2009): 40-44.

Buzny, A. N., Kosynskaia, E. A., and Katalymova, A. N. "Aktivnyi turizm kak sposob realizatsii rekreativnykh resursov" [Active tourism as a way to implement recreational resources]. *Visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, no. 7 (2006): 141-147.

Birzhakov, M. B., and Nikiforov, V. I. *Industriia turizma* [The tourism industry]. M.; SPb.: Gerda; Nevskiy Fond, 2003.

Chudnovskiy, A. D., and Zhukova, M. A. *Menedzhment turizma* [Tourism Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Guliyev, V. G. *Organizatsiia turistikh perevozok* [Organization of tourist traffic]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

Papirian, G. A. *Ekonomika turizma* [Tourism economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Pilipenko, A. A. "Organizatsiia strategicheskogo upravleniia razvitiem turisticheskogo rekreativnogo klastera" [Organization of strategic management of tourism and recreation cluster]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 145-149.

Shaptala, O. S. "Orhanizatsiia derzhavnoho upravlinnia sferoiu rekreativnoho obsluhovuvannia v Ukraini" [The organization of public administration sphere of recreation services in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats NADU pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2 (2003): 348-360.

Tsyokhla, S. Yu. "Stratehichni priorytety rozvytku kurortno-rekreativnoi sfery Ukrainy" [Strategic priorities for development of resort and recreation Ukraine]. *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*, no. 3 (19) (2008): 124-131.

УДК 658.15:658.6

УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

© 2014 **СТОЛЯРЧУК Г. В., ДРУЗЬ О. О.**

УДК 658.15:658.6

Столярчук Г. В., Друзь О. О. Управление транзакционными затратами торговых предприятий на основе процессного подхода

У статті було узагальнено підходи до управління транзакційними витратами підприємства. Виділено переваги та обґрунтовано доцільність застосування процесного підходу до управління транзакційними витратами торговельних підприємств. У результаті дослідження було запропоновано розподіл транзакційних витрат за бізнес-процесами та застосування сучасних ефективних інструментів менеджменту в управлінні витратами на торговельних підприємствах. Перспективою подальших досліджень є розробка системи аналітичних показників оцінювання ефективності управління транзакційними витратами за бізнес-процесами торговельних підприємств.

Ключові слова: управління транзакційними витратами, процесний підхід, торговельні підприємства.

Табл.: 4. **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

Друзь Олександрів – магістрант, кафедра фінансів і аудиту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

УДК 658.15:658.6

Столярчук А. В., Друзь А. А. Управление транзакционными расходами торговых предприятий на основе процессного подхода

В статье были обобщены подходы к управлению транзакционными расходами предприятия. Выделены преимущества и обоснована целесообразность применения процессного подхода к управлению транзакционными расходами торговых предприятий. В результате исследования было предложено распределение транзакционных расходов по бизнес-процессам и применение современных эффективных инструментов менеджмента в управлении расходами на торговых предприятиях. Перспективой последующих исследований является разработка системы аналитических показателей оценки эффективности управления транзакционными расходами по бизнес-процессам торговых предприятий.

Ключевые слова: управление транзакционными расходами, процессный подход, торговые предприятия.

Табл.: 4. **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

Друзь Алексей Александрович – магистрант, кафедры финансов и аудита, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

UDC 658.15:658.6

Stolyarchuk H. V., Druz O. O. Managing Transaction Costs of Trade Enterprises with the use of the Process Approach

The article generalises approaches to the enterprise transaction costs management. It marks out advantages and justifies expediency of application of the process approach to management of transaction costs of trade enterprises. In the result of the study it offers distribution of transaction costs by business processes and application of modern efficient management tools in cost management at trade enterprises. The prospect of further studies is development of a system of analytical indicators of assessment of transaction costs management efficiency by business processes of trade enterprises.

Key words: transaction costs management, process approach, trade enterprises.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 10.

Stolyarchuk Hanna 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

Druz Oleksiy O. – Graduate Student, Department of Finance and Audit, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: alekseidruz@mail.ru

В умовах ринкової економіки торговельне підприємство є самостійно господарючим суб'єктом, що здійснює вибір постачальників, організує реалізацію товарів, проводить маркетингові дослідження, укладає договори. Розширення ділової активності позитивно впливає на його діяльність, але при цьому збільшується обсяг трансакційних витрат.

Торгівлю включають до трансакційного сектора економіки, оскільки ці витрати у суб'єктів торговельного підприємства є значно більшими, ніж в інших галузях економіки.

Досвід з організації системи управління витратами на торговельних підприємствах зводиться переважно до перевірок фінансових показників, але вони не враховують показники витрат, пов'язаних з укладанням договорів, пошуку інформації, ринків збуту, тощо. Тому показники фінансових результатів розраховані на основі витрат, зафіксованих у фінансовій звітності, є неповними й підлягають коректуванню.

Таким чином, постає проблема достовірного оцінювання та ефективного управління трансакційними витратами торговельного підприємства. Для вирішення даної проблеми треба вдосконалювати управління цими витратами.

В Україні та за кордоном проблемою управління трансакційними витратами займалися такі вітчизняні та закордонні вчені-економісти: Г. Андрощук, О. Архипов, Л. Базалієва, О. Барановський, Н. Власова, О. Кириченко, В. Мартинець, О. Новікова та інші.

Однак проблема ефективного управління трансакційними витратами торговельного підприємства потребує подальшого вирішення. Перш за все виникає потреба пошуку нового підходу до управління цими витратами, який враховував би специфіку найважливіших бізнес-процесів торговельних підприємств.

З огляду на зазначене метою статті є обґрунтування науково-методичних засад застосування процесного підходу до управління трансакційними витратами торговельних підприємств.

Аналіз літературних джерел [3, 7] дозволив виявити проблемноорієнтований та системний підходи до управління трансакційними витратами підприємства. Однак такі підходи розроблялися стосовно промислових підприємств і з урахуванням їх специфіки. Тому вони не подають конкретної технології та інструментарію управління витратами на підприємствах торгівлі.

Зростання конкуренції потребує підвищення контролю ефективності трансакційних витрат за окремими бізнес-процесами торговельних підприємств. Відомо, що вперше у 1993 р. відбулося масове використання розрахунку витрат на основі бізнес-процесів. Даний підхід називають процесним. Він отримав широке визнання як основа прийняття стратегічних рішень, управління витратами й підвищення рентабельності на основі реінжиніринга та контролю ефективності бізнес-процесів.

Управління витратами на основі процесного підходу включає такі етапи:

- 1) установлення бажаної мети;
- 2) визначення необхідних ресурсів для протікання бізнес-процесів;
- 3) обрання методів аналізу та регулювання бізнес-процесів діяльності підприємства для досягнення запланованих результатів;
- 4) аналіз ефективності бізнес-процесів підприємства з позиції їх відповідності бажаній меті управління витратами.

Переваги та недоліки застосування процесного підходу на торговельних підприємствах показано в *табл. 1*.

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування процесного підходу до управління трансакційними витратами торговельних підприємств

Переваги	Недоліки
1. Підвищення оперативності контролю трансакційних витрат за бізнес-процесами підприємства	1. Складність обліку трансакційних витрат підприємства
2. Виявлення проблемних структурних підрозділів підприємства, які можуть бути джерелом збитків	2. Потреба розподілу трансакційних витрат за бізнес-процесами підприємства
3. Визначення ефективності трансакційних витрат за окремими бізнес-процесами підприємства	3. Відсутність однозначного підходу до класифікації бізнес-процесів торговельного підприємства

Для розподілу трансакційних витрат за бізнес-процесами торговельного підприємства потрібно їх ідентифікувати. З позиції дотримання фінансово-економічної безпеки та захисту від недоброякісної конкуренції становить інтерес класифікація бізнес-процесів торговельного підприємства за М. О. Кокнаєвою [5].

На основі класифікації бізнес-процесів, запропонованої Кокнаєвою М. О., було здійснено розподіл трансакційних витрат за відповідними бізнес-процесами (*табл. 2*).

Узагальнюючи різні підходи до тлумачення бізнес-процесів, вважаємо за доцільне визначити бізнес-процес як систематизоване послідовне виконання логічно пов'язаних та взаємозалежних завдань (заданих в часі та просторі, з точним визначенням входів і виходів) з використанням ресурсів, що забезпечують діяльність підприємства, з метою створення торговельної послуги, яка має споживчі цінності для клієнта.

Таблиця 2

Пропозиція з розподілу трансакційних витрат за бізнес-процесами торговельних підприємств

Група бізнес-процесів	Види витрат
I група Організаційно-управлінські бізнес-процеси	– Витрати виявлення альтернатив; – витрати через відсутність дієвого контролю та примусу до дотримання законодавчих норм; – витрати втрачених можливостей
II група Фінансово-аналітичні бізнес-процеси	– Витрати на аудит; – витрати здійснення розрахунків; – витрати непередбачених подій
III група Ринкові бізнес-процеси	– Витрати пошуку інформації; – витрати вимірювання; – витрати специфікації захисту прав власності
IV група Торговельні бізнес-процеси	– Витрати на проведення та укладання угод; – витрати на укладання контрактів; – витрати, пов'язані з можливим різночитанням положень контрактів; – витрати непередбачених дій контрагентів

З огляду на особливості торговельної діяльності, бізнес-процес торговельного підприємства передбачає трансформацію вхідних ресурсів у торговельну послугу.

У діяльності торговельного підприємства виділено такі основні бізнес-процеси: організаційно-управлінські; фінансово-аналітичні; ринкові; торговельні. Зрозуміло, що основними системно-формуєчими бізнес-процесами підприємства є торговельні, пов'язані із закупівлею, постачанням, зберіганням і продажем товарів [5]. Адаже специфіка діяльності підприємств торгівлі визначає основну роль процесів закупівлі та зберігання товарів у створенні цінності через формування можливостей асортиментної пропозиції та ціноутворення, що безпосередньо впливає на кінцеві результати. Інформаційні процеси в межах торговельних бізнес-процесів формуються шляхом упровадження відповідних інформаційних систем, метою яких є складання оптимальних графіків доставки продукції на підприємство та планування транспортних маршрутів, всебічний аналіз споживчої лояльності з визначенням частоти закупівлі товару, споживчого кошика кожного покупця, розміру середнього чека, демографічних характеристик клієнтської бази тощо. Використання інформаційних систем також забезпечує можливість детального аналізу обсягу продажу і прибутку за кожною товарною позицією, наведеною в асортименті, і відповідно посилює маркетинговий потенціал торговельного підприємства. Наявність інформації в систематизованому вигляді розширює інформаційний потенціал торговельного підприємства та збільшує його цінність. Процес мерчандайзингу потребує залучення матеріально-технічних, технологічних, кадрових ресурсів, реалізації операційних і технологічних компетенцій і здібностей. Обслуговування неможливе без залучення відповідного персоналу, використання інформаційних технологій, просторових, репутаційних, організаційних, технічних ресурсів, сервісних компетенцій і технологічних здібностей. Створення, утримання та розширення клієнтської бази можливе за наявності інформаційних, кадрових, репутаційних, матеріально-технічних ресурсів, аналітичних і організаційних компетенцій, а також технологічних здібностей (особливо здібностей до встановлення зв'язків). Процеси ціноутворення та розробки маркетингових комунікацій вимагають залучення кадрових, фінансових, технологічних і інформаційних ресурсів, прояву маркетингових, організаційних і аналітичних компетенцій та компетенцій ціноутворення, а також маркетингових, досвідних і аналітичних здібностей.

Кожен з цих процесів включає в себе трансакційні витрати. Розглянувши значне розмаїття видів трансакційних витрат підприємства, було виділено саме ті витрати, які за результатами анкетування є поширеними у підприємств торговельної галузі.

Розглянемо детальніше запропонований розподіл витрат. До *першої групи* бізнес-процесів, яка має назву організаційно-управлінські та включає витрати, пов'язані з організацією управління самими бізнес-процесами, віднесено такі: витрати виявлення альтернатив, які безпосередньо виникають на різних стадіях функціонування підприємства; витрати через відсутність дієвого контролю та примусу до дотримання законодавчих норм; витрати втрачених можливостей, які постійно виникають на підприємстві та мають досить різнобічний характер.

Друга група бізнес-процесів, яка пов'язана фінансово-аналітичною діяльністю підприємства, включає трансак-

ційні витрати на аудит, на здійснення розрахунків, витрати непередбачених подій. Сучасна економічна ситуація вимагає від торговельних підприємств здійснення витрат на аудит для підтвердження достовірності фінансової звітності, прогнозування та планування фінансово-економічних показників тощо. Підприємство, здійснюючи аудит, постійно проводить різні розрахунки, які не обходяться без витрат на їхнє обслуговування (комісії, трансфери, відкати тощо). До витрат непередбачених подій відносять будь-які витрати, що виникають унаслідок форс-мажорних обставин прийняття фінансових планів і виникнення неефективних реакцій керівництва на погіршення фінансово-економічних показників підприємства.

До *третьої групи* бізнес-процесів віднесено трансакційні витрати, які пов'язані з постійним потоком ринкової інформації, дослідженням потреб споживачів, формуванням асортиментної та цінової політики, організацією рекламно-інформаційної роботи, формуванням бренду та збутової політики підприємства, тощо. До них належать: витрати пошуку інформації; витрати вимірювання; витрати специфікації захисту прав власності.

Четверта група бізнес-процесів, які формують торговельну діяльність підприємства, є важливою та потребує більш детального розгляду. Адаже торговельне підприємство має здійснювати пошук та вибір постачальників, визначати потреби у товарах, прогнозувати попит, формувати замовлення, здійснювати розрахунки з постачальниками тощо. Усі ці процеси діяльності несуть за собою значні обсяги супроводжуваних трансакційних витрат: витрати на проведення та укладання угод; витрати укладання контрактів; витрати, пов'язані з можливим різночитанням положень контрактів; витрати непередбачених дій контрагентів.

Зазначений розподіл трансакційних витрат за бізнес-процесами сприятиме раціоналізації їх обліку та аналізу, що в кінцевому результаті дасть змогу підвищити якість управління ними.

Укrajнський господарський механізм на мікрорівні сьогодні не забезпечує саморозвитку торговельних підприємств, що заважає впровадженню прогресивних методів, форм та інструментів управління трансакційними витратами. У таких умовах ключовим завданням ефективного менеджменту постає формування, впровадження та використання комплексної системи управління цими витратами з урахуванням прогнозованих і поточних змін у внутрішньому середовищі, а також впливу з боку зовнішніх змін. Дана система повинна в першу чергу забезпечувати якісне та своєчасне прийняття оперативних та обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на вирішення таких найбільш актуальних задач управління трансакційними витратами:

- ✦ підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- ✦ забезпечення гнучкості й оперативності взаємодії суб'єктів управління як на внутрішньому рівні, так і з зовнішніми контрагентами;
- ✦ оптимізація величини та структури витрат;
- ✦ підвищення ефективності витрат у розрізі бізнес-процесів підприємства та інше.

Таким чином, управління трансакційними витратами з урахуванням прогнозованих і поточних змін у внутрішньому середовищі, а також впливу з боку зовнішніх змін, неможливе без застосування сучасних ефективних інстру-

ментів менеджменту. На основі аналізу рейтингу управлінських інструментів, який проводила відома консалтингова компанія Bain & Company [9, 10], було обрано ефективні інструменти управління трансакційними витратами торговельних підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Рекомендовані сучасні інструменти управління трансакційними витратами на основі процесного підходу

Управлінський інструмент	Ранг у 2010 р.	Частка підприємств, що використовували дану управлінську технологію у 2010 р.
Бенчмаркінг (Benchmarking)	1	69%
Стратегічне управління (Strategic Planning)	2	65%
Аутсорсинг (Outsourcing)	5	53%

Аналіз різних точок зору у роботах [7, 8, 9] надав змогу визначити, що застосування обраних сучасних інструментів управління трансакційними витратами на торговельних підприємствах України має як переваги, так і недоліки (табл. 4).

2. Гайдуцький П. І. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці / П. І. Гайдуцький, В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – С. 9 – 19.

3. Васильців Т. Г. Концептуальні основи управління трансакційними витратами сектора малого і середнього підприємництва регіону / Т. Г. Васильців, Т. Б. Матолич / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Prvs/2011_1/tom1/057.pdf

4. Замазій О. В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О. В. Замазій // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – Выпуск 70. – С. 95 – 100.

5. Кириченко О. А. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко, І. А. Білоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 97 – 104.

6. Кокнаєва М. О. Зміцнення фінансово-економічної безпеки торговельного підприємства на основі управління бізнес-процесами / М. О. Кокнаєва // Наукові праці НДФІ, 2011.

7. Мартинець В. В. Управління трансакційними витратами промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Мартинець / Сумський держ. ун-т. – Суми, 2013. – 20 с.

8. Ситник Г. В. Ідентифікація бізнес-процесів підприємства торгівлі в контексті побудови фінансового планування на основі процесного підходу / Г. В. Ситник // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 311 – 320.

Таблиця 4

Переваги та недоліки застосування сучасних інструментів управління трансакційними витратами на торговельних підприємствах України

Управлінський інструмент	Переваги	Недоліки
Бенчмаркінг (Benchmarking)	1. Дозволяє розробити програму розвитку зі скорочення розривів за витратами з конкурентами. 2. Стає безперервною процедурою поліпшення бізнес-процесів підприємства	1. Обмежений доступ до необхідної інформації. 2. Складність вибору партнерів для порівняння ефективності витрат за основними бізнес-процесами підприємства
Стратегічне управління (Strategic Planning)	1. Прогнозування можливих проблем з управління трансакційними витратами підприємства. 2. Надання інформації про подальші перспективи зміни обсягу трансакційних витрат	1. Бюрократизація управління. 2. Обмеження гнучкості організації стратегічного управління на підприємстві
Аутсорсинг (Outsourcing)	1. Дозволяє скоротити витрати на обслуговування бізнес-процесів. 2. Не потребує істотного коректування вартості послуг при зміні масштабів діяльності підприємства	1. Загроза невиконання конфіденційності управлінської інформації. 2. Загроза ймовірності банкрутства аутсорсингової компанії

ВИСНОВКИ

Таким чином, управління трансакційними витратами на основі процесного підходу дозволить: проводити фінансове планування в розрізі бізнес-процесів; раціоналізувати асортимент товарів; обґрунтувати ефективну цінову політику. Це сприятиме посиленню ринкових позицій, створенню додаткових конкурентних переваг і покращенню фінансово-економічних показників торговельних підприємств.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка системи аналітичних показників оцінювання ефективності управління трансакційними витратами за бізнес-процесами торговельних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Базалієва Л. В. Управління трансакційними витратами підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Л. В. Базалієва / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2004. – 20 с.

9. Ястремська О. М. Стратегічний консалтинг: становлення і розвиток / О. М. Ястремська // Стратегія економічного розвитку України. – 2011. – Випуск № 29. – С. 146 – 154.

10. Bain&Company / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bain.com

REFERENCES

Bazaliieva, L. V. "Upravlinnia transaktsiinykh vytratamy pidpriemstva" [Managing transaction costs]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.

"Bain&Company" www.bain.com
Haidutskyi, P. I., and Zhuk, V. M. "Oblik transaktsiinykh vytrat – vahomyi faktor konkurentospromozhnosti v suchasni ekonomitsi" [Accounting for transaction costs - an important factor of competitiveness in the modern economy]. *Oblik i finansy APK*, no. 3 (2012): 9-19.

Kyrychenko, O. A., and Bilousova, I. A. "Upravlinnia transaktsiynymy vytratamy sub'iektiv hospodarskoi diialnosti" [Managing transaction costs of economic activity]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2010): 97-104.

Koknaieva, M. O. "Zmitsnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky torhovelnoho pidpriemstva na osnovi upravlinnia biznes-protsesamy" [Strengthening economic and financial security trade based on business process management]. *Naukovi pratsi NDFI* (2011).

Martynets, V. V. "Upravlinnia transaktsiynymy vytratamy promyslovoho pidpriemstva" [Managing transaction costs of industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08. 00.04*, 2013.

Sytnyk, H. V. "Identyfikatsiia biznes-protsesiv pidpriemstva torhivli v konteksti pobudovy finansovoho planuvannia na osnovi protsesnoho pidkhodu" [Identification of business processes in the

context of trade in building financial planning based on the process approach]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2012): 311-320.

Vasylytsiv, T. H., and Matolych, T. B. "Kontseptualni osnovy upravlinnia transaktsiynymy vytratamy sektora maloho i seredneyoho pidpriemnytstva rehionu" [Conceptual foundations of transaction cost sector of small and medium enterprises in the region]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Prvs/2011_1/tom1/057.pdf

Yastremska, O. M. "Stratehichni konsaltnyn: stanovlennia i rozvytok" [Strategic consulting : emergence and development]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 29 (2011): 146-154.

Zamazii, O. V. "Problemy obliku transaktsiinykh vytrat u diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia" [Problems keeping transaction costs to business entities]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 70 (2004): 95-100.

УДК 668.6/8

КОНЦЕПТУАЛЬНА ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ ВИДІЛЕННЯ ПОНЯТТЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

© 2014 **ТАНЬКОВ К. М., ЧЕПУРДА Г. М.**

УДК 668.6/8

Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальна постановка завдання виділення поняття туристичного продукту

У статті на концептуальному рівні ставиться завдання виділення поняття туристичного продукту як одного з ключових у теорії туризму. Обґрунтовується представлення туристичного продукту як «складної речі», що включає в себе все різноманіття матеріальних і невідчутних властивостей, у тому числі функціональну, соціальну і психологічну користь чи вигоду. Показано, що концептуальним підґрунтям представлення поняття туристичного продукту є прийняття ідеї формування й розвитку продуктивних взаємовідносин учасників продукту, які відображають системні процеси взаємодії матеріальних і нематеріальних елементів туристичного продукту, їх взаємну обумовленість і породження одним елементом іншого.

Ключові слова: поняття туристичного продукту, континуум «товар – послуга», теорія взаємовідносин, концептуальна модель туристичного продукту.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Таньков Костянтин Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Чепурда Ганна Миколаївна – кандидат філологічних наук, доцент, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

УДК 668.6/8

Таньков К. М., Чепурда А. Н. Концептуальная постановка задания выделения понятия туристического продукта

В статье на концептуальном уровне ставится задание выделения понятия туристического продукта как одного из ключевых в теории туризма. Обосновано представление туристического продукта как «сложной вещи», которая включает в себя все разнообразие материальных и неосязаемых свойств, в том числе функциональную, социальную и психологическую пользу или выгоду. Показано, что концептуальным основанием представления понятия туристического продукта является идея формирования и развития продуктивных взаимоотношений участников продукта, отражающих системные процессы взаимодействия материальных и нематериальных элементов туристического продукта, их взаимную обусловленность и порождение одним элементом другого.

Ключевые слова: понятие туристического продукта, континуум «товар – услуга», теория взаимоотношений, концептуальная модель туристического продукта.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Чепурда Анна Николаевна – кандидат филологических наук, доцент, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

UDC 668.6/8

Tankov K. M., Chepurda H. M. Conceptual Task Setting for Defining the Tourist Product Notion

The article set the conceptual task of defining the tourist product notion as one of the key notions in the tourism theory. It justifies conception of the tourist product as a "complex thing", which includes a variety of tangible and intangible properties, including functional, social and psychological advantage or benefit. It shows that the conceptual foundation of presentation of the tourist product notion is the idea of formation and development of production interrelations of the product participants, which reflect system processes of interaction of tangible and intangible elements of the tourist product, their mutual conditionality and production of one element by another.

Key words: tourist product notion, "good – service" continuum, interrelation theory, conceptual model of the tourist product.

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

Tankov Kostyantyn M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Chepurda Hanna M. – Candidate of Science (Philology), Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

Kyrychenko, O. A., and Bilousova, I. A. "Upravlinnia transaktsiinymy vytratamy sub'iektiv hospodarskoi diialnosti" [Managing transaction costs of economic activity]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2010): 97-104.

Koknaieva, M. O. "Zmitsnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky torhovelnoho pidpriemstva na osnovi upravlinnia biznes-protsesamy" [Strengthening economic and financial security trade based on business process management]. *Naukovi pratsi NDFI* (2011).

Martynets, V. V. "Upravlinnia transaktsiinymy vytratamy promyslovoho pidpriemstva" [Managing transaction costs of industrial enterprises]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08. 00.04*, 2013.

Sytnyk, H. V. "Identyfikatsiia biznes-protsesiv pidpriemstva torhivli v konteksti pobudovy finansovoho planuvannia na osnovi protsesnoho pidkhodu" [Identification of business processes in the

context of trade in building financial planning based on the process approach]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2012): 311-320.

Vasylytsiv, T. H., and Matolych, T. B. "Kontseptualni osnovy upravlinnia transaktsiinymy vytratamy sektora maloho i seredneyoho pidpriemnytstva rehionu" [Conceptual foundations of transaction cost sector of small and medium enterprises in the region]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Prvs/2011_1/tom1/057.pdf

Yastremska, O. M. "Stratehichni konsal'tynh: stanovlennia i rozvytok" [Strategic consulting : emergence and development]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 29 (2011): 146-154.

Zamazii, O. V. "Problemy obliku transaktsiinymy vytrat u diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia" [Problems keeping transaction costs to business entities]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 70 (2004): 95-100.

УДК 668.6/8

КОНЦЕПТУАЛЬНА ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ ВИДІЛЕННЯ ПОНЯТТЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

© 2014 **ТАНЬКОВ К. М., ЧЕПУРДА Г. М.**

УДК 668.6/8

Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальна постановка завдання виділення поняття туристичного продукту

У статті на концептуальному рівні ставиться завдання виділення поняття туристичного продукту як одного з ключових у теорії туризму. Обґрунтовується представлення туристичного продукту як «складної речі», що включає в себе все різноманіття матеріальних і невідчутних властивостей, у тому числі функціональну, соціальну і психологічну користь чи вигоду. Показано, що концептуальним підґрунтям представлення поняття туристичного продукту є прийняття ідеї формування й розвитку продуктивних взаємовідносин учасників продукту, які відображають системні процеси взаємодії матеріальних і нематеріальних елементів туристичного продукту, їх взаємну обумовленість і породження одним елементом іншого.

Ключові слова: поняття туристичного продукту, континуум «товар – послуга», теорія взаємовідносин, концептуальна модель туристичного продукту.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Таньков Костянтин Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Чепурда Ганна Миколаївна – кандидат філологічних наук, доцент, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

УДК 668.6/8

Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальная постановка задания выделения понятия туристического продукта

В статье на концептуальном уровне ставится задание выделения понятия туристического продукта как одного из ключевых в теории туризма. Обосновано представление туристического продукта как «сложной вещи», которая включает в себя все разнообразие материальных и неощутимых свойств, в том числе функциональную, социальную и психологическую пользу или выгоду. Показано, что концептуальным основанием представления понятия туристического продукта является идея формирования и развития продуктивных взаимоотношений участников продукта, отражающих системные процессы взаимодействия материальных и нематериальных элементов туристического продукта, их взаимную обусловленность и порождение одним элементом другого.

Ключевые слова: понятие туристического продукта, континуум «товар – услуга», теория взаимоотношений, концептуальная модель туристического продукта.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Чепурда Анна Николаевна – кандидат филологических наук, доцент, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

UDC 668.6/8

Tankov K. M., Chepurda H. M. Conceptual Task Setting for Defining the Tourist Product Notion

The article set the conceptual task of defining the tourist product notion as one of the key notions in the tourism theory. It justifies conception of the tourist product as a "complex thing", which includes a variety of tangible and intangible properties, including functional, social and psychological advantage or benefit. It shows that the conceptual foundation of presentation of the tourist product notion is the idea of formation and development of production interrelations of the product participants, which reflect system processes of interaction of tangible and intangible elements of the tourist product, their mutual conditionality and production of one element by another.

Key words: tourist product notion, "good – service" continuum, interrelation theory, conceptual model of the tourist product.

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

Tankov Kostyantyn M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: tankovkn@ya.ru

Chepurda Hanna M. – Candidate of Science (Philology), Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: anna_chepurda@ukr.net

Сьогодні туристичні підприємства переміщують свою увагу з питань реструктуризації внутрішніх процесів на виявлення та реалізацію методів, з допомогою яких швидке та надійне вирішення будь-яких проблем споживача може бути використано для досягнення стійких конкурентних переваг. Пріоритету набуває формування «чутливого до споживача» підприємства, де всі функції туристичного менеджменту об'єднуються з метою інтегрованого управління створенням споживчого попиту та його задоволення. У такому контексті питання розкриття сутності поняття «туристичний продукт» набуває нового значення як першооснови розвитку теоретико-методологічних положень туристичної науки. Лише продуктивне всебічне дослідження приводить до можливості сконструювати чи обґрунтувати, уточнити робочі дефініції, які адекватні предмету і завданням теорії туризму.

Теоретичною та методологічною базою досліджень щодо наукового підходу до трактування поняття туристичного продукту є роботи провідних зарубіжних економістів у сфері обслуговування: Д. Белла, М. Беррі, М. Бітнера, К. Гренрооса, П. Ейгле, А. Харрісона, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Левітта, М. Портера, Д. Ратмела та ін. Вагомий внесок у розробку цієї проблематики внесли дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених Д. Бейдик, В. Герасименка, Ф. Ісмаєва, В. Квартальнова, Н. Кудли, О. Любавцевої та ін., де виносяться на обговорення питання, пов'язані з тлумаченням сутності поняття туристичного продукту, встановлення його структури та характерних особливостей. Поряд з цим, сьогодні більшість авторів обмежуються загальним розумінням терміну «туристичний продукт». Це призводить до відсутності належного смислової єдності при вирішенні різних завдань узгодження розуміння та інтерпретації окремих напрямів розвитку теорії туризму, сприяє логічній некоректності, неоднозначності розуміння результатів термінологічного аналізу та сфери їх застосування.

Саме це обумовило вибір теми даної роботи та її основну мету – подальший розвиток методологічних положень теорії туризму в частині дослідження сутності ключового поняття туристичного продукту.

Для досягнення цієї мети у роботі ставились і вирішувалися такі завдання:

- ✦ визначити основні структурні складові поняття туристичного продукту;
- ✦ провести на концептуальному рівні обґрунтування завдання виділення поняття туристичного продукту.

Сутність вирішення сформульованих завдань визначається такими положеннями.

Туристична індустрія об'єднує в одне ціле як підприємства, так і різні галузі народного господарства, їхню внутрішню і зовнішню діяльність, спрямовану на досягнення матеріалізованого у певній продукції результату. Це дозволяє досить чітко й однозначно сформулювати ключові поняття «туристичний товар» і «туристична послуга». Поряд з цим більшість дослідників відзначає, що класичні ознаки диференціації товару і послуги втрачають свою інтерпретаційну силу для опису реальної діяльності підприємства. Тобто, у сучасному розумінні товар – це не просто матеріальна продукція, а складна економічна категорія, яка означає сукупність споживчих характеристик певної інтегрованої пропозиції туристичного продукту, що формується її виробником та реалізується для задоволення потреб споживачів. Таке поняття є досить широким, відрізняючись

значною диференціацією, наявністю великого розмаїття ознак, за допомогою яких можна віднести певний її прояв до того чи іншого кваліфікаційного типу. А відтак, встановлення його складу та меж структурування викликає певні труднощі методологічного характеру, обумовлених відсутністю у фаховій літературі єдиного погляду на розуміння результатів робіт.

Сьогодні у теорії туризму склалося представлення туристичного продукту у достатньо широкому значенні, як комплексу туристичних послуг, благ і товарів, що забезпечують потреби туриста, про що свідчить наведений у *табл. 1* перелік елементів наповнення найбільш поширених трактувань такого поняття.

Незважаючи на відмінність представлених трактувань, усі вони мають свою методологію та особливості побудови. Це дозволяє як відмінні риси туристичного продукту виділити:

- ✦ вигоди, задоволення потреб;
- ✦ корисна дія, результатом якої є корисний ефект, послуга;
- ✦ економічна цінність у вигляді послуг для задоволення людських потреб.

При цьому важливо виділити такі методологічні моменти.

1. Туристичний продукт так само, як і ринковий товар, визначається з погляду реакції підприємства на потреби споживача. Він має споживчу вартість, яка виражається у здатності задовольнити споживчі потреби через його придбання, використання та споживання. Невід'ємними складовими такого продукту є персонал підприємства, його фізичне оточення, матеріальне і нематеріальне підтвердження. Слідуючи поглядам Д. Ратмела [13], у туристичному продукті досить складно розділити елементи виробництва і споживання, оскільки споживач є безпосереднім учасником як споживання продукту, так і його виробництва. Тобто такі питання мають вирішуватися у найбільш тісній взаємодії та взаємозалежності всіх його складових.

2. Споживач, приймаючи рішення про використання туристичного продукту, одночасно розраховує на отримання досить широкого спектра послуг. Як зазначає К. Хаксвер, товар і послуга не є антиподами, а швидше за все становлять дві області одного континууму [12]. Такий підхід значно розширює сучасні уявлення про сутність туристичної послуги, переводячи її у площину поняття туристичного продукту, як такого, що найбільше відображає зміст взаємовідносин туристичного підприємства і споживача.

3. Виходячи з вищевикладеного, найбільш продуктивно на концептуальному рівні туристичний продукт розглядати з позицій трактування загального поняття «продукт» – тобто всього того, що отримується у ході обміну, як корисного, так і некорисного. У цьому розумінні поняття туристичного продукту буде включати в себе все різноманіття матеріальних і невідчутних властивостей, у тому числі функціональну, соціальну і психологічну користь чи вигоду.

За таким підходом, будь-який туристичний продукт має два крайні втілення: відчутний товар і невідчутну послугу, що відповідає пропонованій Е. Шостаком ідеї континууму «товар – послуга» [9; 11; 15]. Тобто, туристичний продукт може бути віднесений до туристичного товару чи послугі лише тією чи іншою мірою залежно від рівня його відчутності (*рис. 1*).

Структурне визначення можливого складу терміну «туристичний продукт»

Визначення туристичного продукту	Елементи наповнення поняття	Джерело
Комплекс туристичних послуг, необхідних для задоволення потреб туриста під час його подорожі	Корисна дія, результатом якої є корисний ефект, послуга	[1]
Упорядкована сукупність туристичних послуг, робіт і товарів (пакет туристичних послуг, що складається як мінімум з двох, або більше одиничних чи множинних туристичних послуг, робіт, товарів і засобів забезпечення, інших туристичних ресурсів, достатніх для задоволення потреб туристом в процесі із метою туризму	Вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій	[8]
Сукупність речових (предметів споживання) і неречових (у формі послуги) споживчих вартостей, необхідних для задоволення потреб туристів, що виникають під час подорожі	Вигоди, задоволення потреб інших осіб	[3; 5]
Будь-яка послуга, що задовольняє ті чи інші вимоги туристів під час їхньої подорожі та підлягає оплаті з їхнього боку, а основним туристичним продуктом є комплексне обслуговування, тобто стандартний набір послуг що продається туристам в одному пакеті	Економічна цінність у вигляді послуг для задоволення людських потреб	[4]
Набір послуг, що входять у вартість туристичної поїздки за певним маршрутом з комплексним обслуговуванням	Економічна цінність у вигляді послуг для задоволення людських потреб	[2]
Комплекс туристичних послуг, благ і товарів, що забезпечують реалізацію мети подорожі	Вигоди, задоволення потреб інших осіб	[7]
Сукупність благ і послуг, якими користуються туристи, та які є предметом особливого зацікавлення	Вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій	[6]

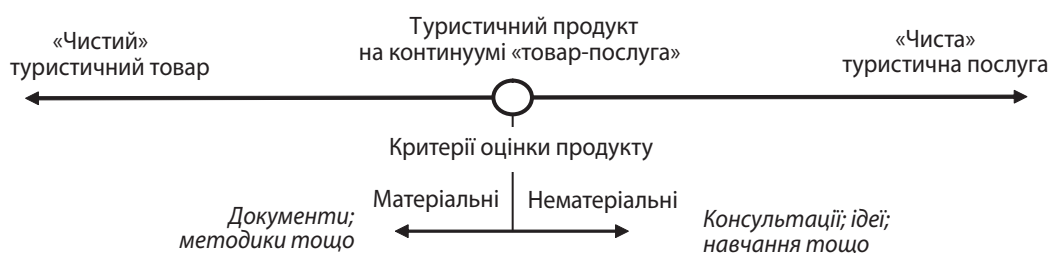


Рис. 1. Положення туристичного продукту на континуумі «товар – послуга»

При цьому концептуальним підґрунтям представлення суті існування туристичного продукту є прийняття ідеї формування й розвитку продуктивних взаємовідносин учасників такого продукту. За якою туристичний продукт повинен відображати певні системні процеси дії його матеріальних і нематеріальних елементів один на одного, їх взаємну обумовленість і породження одним елементом іншого [10].

Тобто, взаємовідносини у туристичному продукту можуть розглядатися як об'єктивна і універсальна форма його становлення й розвитку через відповідні зв'язки між цими елементами.

Рис. 2 відображає сутність поняття туристичного продукту на концептуальному рівні, яка набуває двоїстого смислу.

З одного боку, туристичний товар не може розглядатися як туристичний продукт якщо він не має зв'язків із туристичними послугами (і навпаки). З іншого боку, без матеріальних і нематеріальних елементів туристичного характеру не виникають взаємовідносини, які складають суть поняття туристичного продукту. Це обумовлено тим, що лише через відносини учасників спільної організаційно-економічної діяльності між собою у туристичній сфері та з їх сукупним навколишнім середовищем формується й розвивається туристичний продукт. Тобто матеріальні та нематеріальні елементи туристичного продукту є інтегральним результатом сукупних взаємовідносин його учасників

і лише в такій категорії туристичний продукт може найбільш повно і коректно досліджуватися.

У межах представлених на концептуальному рівні уявлень сутності туристичного продукту вирішуються питання:

- ✦ встановлені очікування споживачів від споживання туристичного продукту повинні мати вирішальне значення для прийняття рішення щодо його виробництва;
- ✦ пропозиція туристичного продукту створюється таким чином, щоб споживач міг чітко сприймати рівень його цінності – як такий, що цілком (частково) відповідає його потребам і вимогам;
- ✦ взаємодія туристичного підприємства зі споживачами виходить, насамперед, з ціннісного сприйняття туристичного продукту за умови постійного підтвердження декларованого рівня показників продукту.

Автори вважають доречним відзначити, що представлене у роботі розуміння сутності поняття туристичного продукту цілком відповідає висунутій Т. Левітом ідеї «розширеного товару», яка полягає в тому, що для зосередження маркетингових зусиль недостатньо лише одних відчутних властивостей товару [13], оскільки властивості товару швидко копіюються або ж відтворюються конкурентами. У будь-якому випадку, як стверджує Т. Левіт, споживачі купують не товари, а певні переваги.

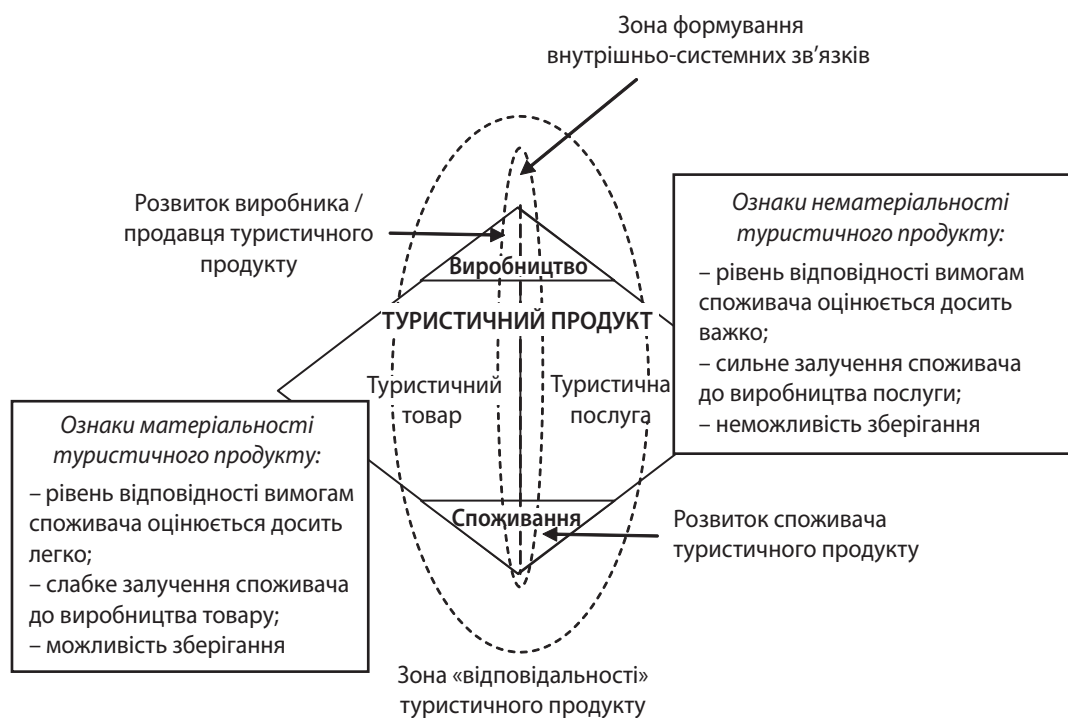


Рис. 2. Концептуальна модель туристичного продукту

Таким чином, туристичний продукт можна представити як інтегральний результат сукупних відносин всіх його учасників і лише у такій категорії може бути найбільш повно і коректно досліджуватися, оптимально формуватися та розвиватися. Такий підхід до встановлення сутності одного з ключових понять у теорії туризму формує комплекс потребуючих вирішення нових теоретичних проблем і завдань практики туристичної діяльності. Їх суть полягає в тому, що поглиблюючи орієнтацію на ринкові відносини і підвищуючи ефективність традиційного управління туристичними послугами та їх комплексами, доцільно для отримання в умовах конкуренції більшого ефекту системно закладати принципи інтегрованого управління процесами формування й розвитку туристичного продукту як специфічного ринково визначеного явища, що виникає в результаті формування та підтримки ефективних взаємовідносин туристичного підприємства і його споживачів.

А відтак, найбільш продуктивним є виділення поняття туристичного продукту через встановлення взаємовідносин його учасників у просторі й часі у процесі встановлення і формування як самих відносин так і виконання доцільної сукупності дій, зусиль і відповідних ресурсів, встановлених специфікаціями його матеріальних і нематеріальних складових відповідно до потреб чи нужд туриста.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. № 1283-IV // Нормативно-правові акти України з питань туризму. – К.: Атака, 2004. – С. 3 – 29.
2. Бейдик О. О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О. О. Бейдик. – К.: Палітра, 1998. – 254 с.
3. Жукова М. А. Менеджмент в туристическом бизнесе: учеб. пособ. / М. А. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 192 с.
4. Исмаев Д. К. Международное гостиничное хозяйство / Д. К. Исмаев. – М.: НОУ «Луч», 1998. – 167 с.

5. Квартальнов В. А. Туризм: учебник / В. А. Квартальнов. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
6. Кудла Н. Є. Менеджмент туристичного підприємства: підручник / Н. Є. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
7. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – 3-є вид., перероб. та доп. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
8. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика: навчальний посібник / М. П. Мальська, В. В. Худо. – К.: ЦУЛ, 2007. – 472 с.
9. Разумовская А. Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А. Л. Разумовская, В. М. Янченко. – М.: Вершина, 2006. – 496 с.
10. Таньков К. М. Маркетинг взаємовідносин у управлінні ланцюгами поставок / К. М. Таньков // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 180 – 183.
11. Тридід О. М. Система обслуговування споживача: теорія і практика: монографія / О. М. Тридід, К. М. Таньков, Г. Я. Дудка. – К.: УБС НБУ, 2008. – 184 с.
12. Хаксвер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксвер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 157 с.
13. Levitt T. Marketing Myopia / T. Levitt, R. J. Dolan (ed.) // Strategic Marketing Management. – Boston, MA, 1991. – P. 36 – 43.
14. Rathmell J. Marketing in the Service sector / J. Rathmell. – Mass: Winthrop Publishers, 1974. – P. 76 – 81.
15. Shostack G. L. Designing Service that deliver / G. L. Shostack // Harvard Business Review. – 1984. – January – February. – P. 18 – 26.

REFERENCES

- Beidyk, O. O. *Slovnnyk-dovidnyk z heohrafiy turyzmu, rekreolohii ta rekreatsinoi heohrafiy* [Dictionary of geography, tourism and recreational geography rekreolohiyi]. Kyiv: Palitra, 1998.
- Ismaev, D. K. *Mezhdunarodnoe gostinichnoe khoziaystvo* [International Hospitality Management]. Moscow: Luch, 1998.
- Kvartalnov, V. A. *Turizm* [Tourism]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.
- Kudla, N. Ie. *Menedzhment turystychnoho pidpryemstva* [Management of tourism enterprises]. Kyiv: Znannia, 2012.
- Khaksever, K., Render, B., and Rassel, R. *Upravlenie i organizatsiia v sfere uslug* [Management and organization in the service sector]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- Liubitseva, O. O. *Rynok turystychnykh poslug (heoprostorovi aspekty)* [Tourism market (geospatial aspects)]. Kyiv: Alterpres, 2005.

Levitt, T. "Marketing Myopia" In *Strategic Marketing Management*, 36-43. Boston; MA, 1991.

Malska, M. P., and Khudo, V. V. *Turystychnyi biznes : teoriia ta praktyka* [Travel industry: Theory and Practice]. Kyiv: TsUL, 2007.

Razumovskaia, A. L., and Yanchenko, V. M. *Marketing uslug. Nastolnaia kniga rossyiskogo marketologa-praktika* [Marketing services. Handbook of Russian-marketing practices]. Moscow: Vershina, 2006.

Rathmell, J. *Marketing in the Service sector*. Mass. : Winthrop Publishers, 1974.

Shostack, G. L. "Designing Service that deliver". *Harvard Business Review* (1984): 18-26.

Tankov, K. M. "Marketynh vzaiemovidnosyn v upravlinni lantsiuhamy postavok" [Marketing relationships in supply chain management]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 180-183.

Trydid, O. M., Tankov, K. M., and Dudka, H. Ya. *Systema obsluhovuvannia spozhyvacha: teoriia i praktyka* [Customer service system: theory and practice]. Kyiv: UBS NBU, 2008.

Zhukova, M. A. *Menedzhment v turysticheskom biznese* [Management in the tourism business]. Moscow: KNORUS, 2008.

УДК 338.001.36: 658.589

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ УКРАИНЫ

© 2014 РУДЕНКО А. И., МЕЗЕНЦЕВА О. А., ТЕРЕХ А. М.

УДК 338.001.36: 658.589

Руденко А. И., Мезенцева О. А., Терех А. М. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины

В статье рассмотрено применение инновационного энергосберегающего оборудования для энергетических предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины, а именно – использование экономайзера-утилизатора из плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением. Целью представленной работы является обоснование эффективности использования экономайзера-утилизатора, теплопередающие поверхности которого выполнены из пакетов плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением. Проведено обоснование экономической эффективности использования экономайзера-утилизатора для теплообеспечения многоквартирных домов города Днепропетровска. Определены годовая экономия газа от применения энергосберегающего оборудования и срок его окупаемости на предприятиях ЖКХ Украины. Внедрение теплоутилизаторов с эффективными теплопередающими элементами принципиально новой геометрии и конструкции обосновано тем, что позволяет предприятию сократить общие издержки производства за счёт экономии природного газа, повысить коэффициент использования теплоты топлива и, таким образом, снизить себестоимость производства тепла.

Ключевые слова: энергосберегающая технология, экономайзер-утилизатор, плоскоовальные трубы с неполным поперечным оребрением, годовая экономия, эффективность, срок окупаемости, ЖКХ.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 10.

Руденко Александр Игоревич – кандидат технических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Мезенцева Ольга Алексеевна – ассистент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Терех Александр Михайлович – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, кафедра атомных электрических станций и инженерной теплофизики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: teram57@meta.ua

УДК 338.001.36: 658.589

UDC 338.001.36: 658.589

Руденко О. И., Мезенцева О. О., Терех О. М. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины У статті розглянуто застосування інноваційного енергосберегаючого обладнання для енергетичних підприємств житлово-комунального господарства України, а саме – використання економайзера-утилизатора з плоскоовальних труб з неповним поперечним оребренням. Метою представленої роботи є обґрунтування ефективності використання економайзера-утилизатора, теплопередавальні поверхні якого виконані з пакетів плоскоовальних труб з неповним поперечним оребренням. Проведено обґрунтування економічної ефективності використання економайзера-утилизатора для теплозабезпечення багатоквартирних будинків міста Дніпропетровська. Визначено річну економію газу від застосування енергосберегаючого обладнання і термін його окупності на підприємствах ЖКХ України. Впровадження теплоутилизаторів з ефективними теплопередаючих елементами принципово нової геометрії та конструкції обґрунтовано тим, що дозволяє підприємству скоротити загальні витрати виробництва за рахунок економії природного газу, підвищити коефіцієнт використання теплоты палива і, таким чином, знизити собівартість виробництва тепла.

Ключові слова: енергосберегаюча технологія, економайзер-утилизатор, плоскоовальні труби з неповним поперечним оребренням, річна економія, ефективність, термін окупності, ЖКХ

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 10.

Руденко Александр Игоревич – кандидат технічних наук, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Мезенцева Ольга Алексеевна – ассистент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Терех Александр Михайлович – кандидат технічних наук, старший науковий співробітник, кафедра атомних електричних станцій і інженерної теплофизики, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: teram57@meta.ua

Rudenko O. I., Mezentseva O. O., Terekh O. M. Efficiency of Introduction of Innovation Energy Saving Equipment at Ukrainian Housing and Public Utilities

The article considers application of innovation energy saving equipment for energy housing and public utilities of Ukraine, namely – use of economiser-utiliser made of flat oval tubes with partial cross finning. The goal of the article is justification of efficiency of use of the economiser-utiliser, heat-exchange surfaces of which are made of packs of flat oval tubes with partial cross finning. The article shows economic efficiency of use of the economiser-utiliser for heat supply for tenement houses of the city of Dnipropetrovsk. It shows annual saving of natural gas from application of energy saving equipment and its pay-back period in housing and public utilities of Ukraine. Introduction of heat utilisers with efficient heat-transfer elements of principally new geometry and design is caused by the fact that it allows enterprises to reduce general costs of production by means of saving natural gas, increase of the ratio of fuel heat use and, thus, reduction of cost value of heat production.

Key words: energy saving technology, economiser-utiliser, flat oval tubes with partial cross finning, annual savings, efficiency, pay-back period, housing and public utilities.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

Rudenko Oleksandr I. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Mezentseva Olha O. – Assistant, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Terekh Oleksandr M. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, Department of nuclear power plants and engineering Thermophysics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: teram57@meta.ua

Levitt, T. "Marketing Myopia" In *Strategic Marketing Management*, 36-43. Boston; MA, 1991.

Malska, M. P., and Khudo, V. V. *Turystychnyi biznes : teoriia ta praktyka* [Travel industry: Theory and Practice]. Kyiv: TsUL, 2007.

Razumovskaia, A. L., and Yanchenko, V. M. *Marketing uslug. Nastolnaia kniga rossyiskogo marketologa-praktika* [Marketing services. Handbook of Russian-marketing practices]. Moscow: Vershina, 2006.

Rathmell, J. *Marketing in the Service sector*. Mass. : Winthrop Publishers, 1974.

Shostack, G. L. "Designing Service that deliver". *Harvard Business Review* (1984): 18-26.

Tankov, K. M. "Marketynh vzaiemovidnosyn v upravlinni lantsiuhamy postavok" [Marketing relationships in supply chain management]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 180-183.

Trydid, O. M., Tankov, K. M., and Dudka, H. Ya. *Systema obsluhovuvannia spozhyvacha: teoriia i praktyka* [Customer service system: theory and practice]. Kyiv: UBS NBU, 2008.

Zhukova, M. A. *Menedzhment v turysticheskoi biznese* [Management in the tourism business]. Moscow: KNORUS, 2008.

УДК 338.001.36: 658.589

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖКХ УКРАИНЫ

© 2014 РУДЕНКО А. И., МЕЗЕНЦЕВА О. А., ТЕРЕХ А. М.

УДК 338.001.36: 658.589

Руденко А. И., Мезенцева О. А., Терех А. М. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины

В статье рассмотрено применение инновационного энергосберегающего оборудования для энергетических предприятий жилищно-коммунального хозяйства Украины, а именно – использование экономайзера-утилизатора из плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением. Целью представленной работы является обоснование эффективности использования экономайзера-утилизатора, теплопередающие поверхности которого выполнены из пакетов плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением. Проведено обоснование экономической эффективности использования экономайзера-утилизатора для теплообеспечения многоквартирных домов города Днепропетровска. Определены годовая экономия газа от применения энергосберегающего оборудования и срок его окупаемости на предприятиях ЖКХ Украины. Внедрение теплоутилизаторов с эффективными теплопередающими элементами принципиально новой геометрии и конструкции обосновано тем, что позволяет предприятию сократить общие издержки производства за счёт экономии природного газа, повысить коэффициент использования теплоты топлива и, таким образом, снизить себестоимость производства тепла.

Ключевые слова: энергосберегающая технология, экономайзер-утилизатор, плоскоовальные трубы с неполным поперечным оребрением, годовая экономия, эффективность, срок окупаемости, ЖКХ.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 10.

Руденко Александр Игоревич – кандидат технических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Мезенцева Ольга Алексеевна – ассистент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Терех Александр Михайлович – кандидат технических наук, старший научный сотрудник, кафедра атомных электрических станций и инженерной теплофизики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: teram57@meta.ua

УДК 338.001.36: 658.589

Руденко О. И., Мезенцева О. О., Терех О. М. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины У статті розглянуто застосування інноваційного енергосберегаючого обладнання для енергетичних підприємств житлово-комунального господарства України, а саме – використання економайзера-утилизатора з плоскоовальних труб з неповним поперечним оребренням. Метою представленої роботи є обґрунтування ефективності використання економайзера-утилизатора, теплопередавальні поверхні якого виконані з пакетів плоскоовальних труб з неповним поперечним оребренням. Проведено обґрунтування економічної ефективності використання економайзера-утилизатора для теплозабезпечення багатоквартирних будинків міста Дніпропетровська. Визначено річну економію газу від застосування енергосберегаючого обладнання і термін його окупності на підприємствах ЖКХ України. Впровадження теплоутилизаторів з ефективними теплопередаючих елементами принципово нової геометрії та конструкції обґрунтовано тим, що дозволяє підприємству скоротити загальні витрати виробництва за рахунок економії природного газу, підвищити коефіцієнт використання теплоти палива і, таким чином, знизити собівартість виробництва тепла.

Ключові слова: енергосберегаюча технологія, економайзер-утилизатор, плоскоовальні труби з неповним поперечним оребренням, річна економія, ефективність, термін окупності, ЖКХ

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 10.

Руденко Александр Игоревич – кандидат технічних наук, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Мезенцева Ольга Алексеевна – ассистент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Терех Александр Михайлович – кандидат технічних наук, старший науковий співробітник, кафедра атомних електричних станцій і інженерної теплофизики, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: teram57@meta.ua

UDC 338.001.36: 658.589

Rudenko O. I., Mezentseva O. O., Terekh O. M. Efficiency of Introduction of Innovation Energy Saving Equipment at Ukrainian Housing and Public Utilities

The article considers application of innovation energy saving equipment for energy housing and public utilities of Ukraine, namely – use of economiser-utiliser made of flat oval tubes with partial cross finning. The goal of the article is justification of efficiency of use of the economiser-utiliser, heat-exchange surfaces of which are made of packs of flat oval tubes with partial cross finning. The article shows economic efficiency of use of the economiser-utiliser for heat supply for tenement houses of the city of Dnipropetrovsk. It shows annual saving of natural gas from application of energy saving equipment and its pay-back period in housing and public utilities of Ukraine. Introduction of heat utilisers with efficient heat-transfer elements of principally new geometry and design is caused by the fact that it allows enterprises to reduce general costs of production by means of saving natural gas, increase of the ratio of fuel heat use and, thus, reduction of cost value of heat production.

Key words: energy saving technology, economiser-utiliser, flat oval tubes with partial cross finning, annual savings, efficiency, pay-back period, housing and public utilities.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

Rudenko Oleksandr I. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: a_rudenko55@mail.ru

Mezentseva Olha O. – Assistant, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: olenka_ivenochek@ukr.net

Terekh Oleksandr M. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, Department of nuclear power plants and engineering Thermophysics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: teram57@meta.ua

Неблагоприятные прогнозы цен на энергоресурсы и постепенное увеличение цен на топливо в совокупности с его высокими удельными расходами на производство энергии способствуют повышению тарифов для населения Украины. Такое положение требует коренных изменений в энергетической политике страны в области жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ).

Как следует из [1], значительная часть расходов топливных ресурсов Украины приходится на предприятия ЖКХ, техническое состояние которых в большинстве случаев является неудовлетворительным. Так, на более чем 27 тысячах котельных всех форм собственности и ведомственного подчинения, свыше 23% отопительных котлов эксплуатируется больше 20 лет, причём у 38% котельного оборудования коэффициент полезного действия составляет 65 – 75% [2].

Приведенные данные свидетельствуют о высокой степени физического и морального износа установленного оборудования, вследствие чего на предприятиях ЖКХ имеют место недовыработка тепловой энергии и значительные потери топлива при её производстве, которые достигают 22% [3]. А учитывая, что совокупные расходы энергетических ресурсов на предприятиях ЖКХ составляют около 44% от их общего значения по Украине, в пересчёте на условное топливо эта цифра соответствует 70 млн тонн в год.

Опыт зарубежных стран (страны ЕС, США и др.) показывает, что одним из путей экономии топливных ресурсов является повышение эффективности энергетического производства [4], которое становится возможным, например, в результате модернизации существующего и замены устаревшего оборудования, применения новых энергосберегающих технологий и т. д.

Анализ вышеуказанных способов показывает, что многие из них требуют больших материальных затрат (особенно, если оборудование импортного производства) и времени, что трудно осуществимо для украинской экономики. В то же время технологические методы энергосбережения, и, в частности, утилизация тепловой энергии выбросных потоков на металлургических и энергетических предприятиях (промышленные печи, водогрейные и энергетические котлы малой мощности, теплогенераторы и т. д.) уже нашли достаточно широкое применение в Украине [4, 5].

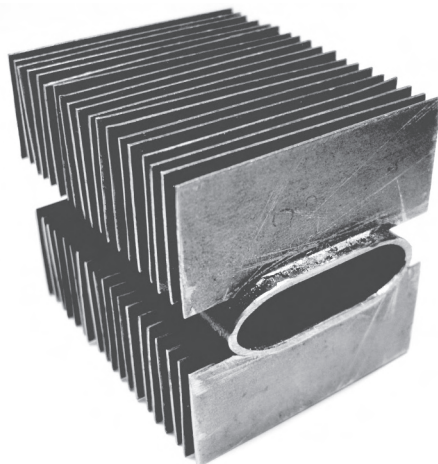
В связи с этим, по нашему мнению, одним из наиболее реальных путей экономии топлива в ЖКХ на современном этапе является внедрение уже апробированных энергосберегающих технологий, основанных на использовании как вторичных источников тепловой энергии, так и теплообменного оборудования, разработанного и созданного в Украине. Положительным аспектом такого решения служит и то, что указанное теплообменное оборудование разрабатывалось применительно к имеющимся энергетическим объектам и установленному на них оборудованию и может монтироваться с минимальными материальными затратами.

Поскольку отрасль ЖКХ из всех групп потребителей является единственной, которая не уменьшила объёмы энергопотребления за последние пять лет [2], очевидно, что такой подход позволит перейти на режим экономии топлива, снизить его удельные затраты и, таким образом, повысить эффективность производства тепловой энергии при сохранении неизменных объёмов её потребления. Инновационным направлением для достижения этой цели является применение на энергогенерирующих предприятиях ЖКХ теплообменного оборудования с эффективными теплопередающими элементами принципиально новой геометрии и конструкции.

Целью представленной работы является обоснование эффективности использования экономайзера-утилизатора, теплопередающие поверхности которого выполнены из пакетов плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением.

Анализ результатов проведенных исследований теплоаэродинамических характеристик пакетов плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением (рис. 1а) [5, 6], показал, что, по сравнению с пакетами ребристых труб традиционной цилиндрической формы (рис. 1б), пакеты труб плоскоовального профиля обладают более низким аэродинамическим сопротивлением при примерно одинаковом передаваемом тепловом потоке с единицы длины поверхности.

Учитывая целесообразность применения таких труб в теплообменном оборудовании, а также то, что к настоящему времени на ряде специализированных предприятий



а)



б)

Рис. 1. Виды оребренных труб:

а – плоскоовальная труба с неполным оребрением [7]; б – цилиндрическая стальная труба с накатным оребрением из алюминиевого сплава (оребрение снято).

Украины налажено их серийное производство [8], в НТУУ «КПИ» совместно с отделом процессов и технологий теплообеспечения института технической теплофизики НАН Украины, был разработан и изготовлен экономайзер для утилизации теплоты уходящих газов на энергетических объектах (рис. 2).

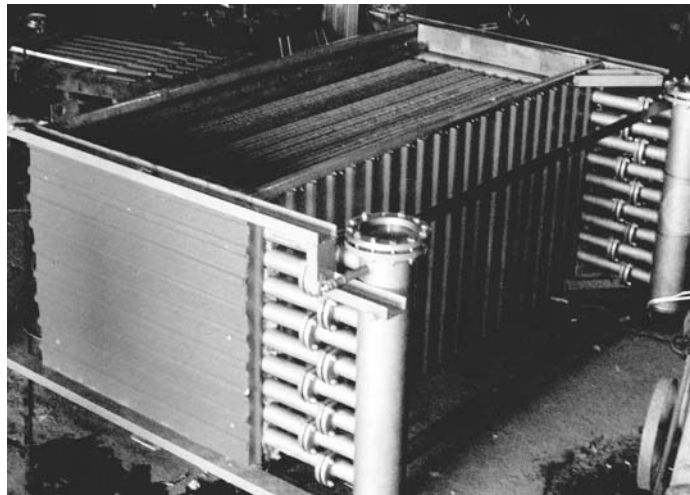


Рис. 2. Экономайзер из плоскоовальных труб с неполным оребрением

Экспериментальная проверка теплотехнических характеристик экономайзера в условиях реальной эксплуатации проводилась в одной из районных котельных г. Запорожья, для чего исследуемый экономайзер помещался в боров с уходящими дымовыми газами после водогрейного котла ПТВМ-30М.

Проведенные теплотехнические испытания экономайзера при различных тепловых нагрузках котла показали практически полное соответствие расчетных и экспериментальных данных, часть которых представлена в табл. 1.

С учётом данных табл. 2, количество природного газа B_G , которое может быть сэкономлено за счёт подогрева обратной сетевой воды уходящими дымовыми газами, в течение отопительного сезона составит:

$$B_G = \Delta B_G \cdot \tau, \quad (1)$$

где ΔB_G – снижение потребления природного газа, м³/час; τ – продолжительность отопительного сезона (для г. Николаева $\tau = 3840$ час.).

Тогда: а) при номинальной нагрузке котла:

$$B_G = 145 \cdot 3840 = 556800 \text{ м}^3;$$

б) при работе котла в режиме 50% нагрузки:

$$B_G = 55 \cdot 3840 = 211200 \text{ м}^3.$$

Стоимость газа $C_G^{\text{э}}$, сэкономленного в результате установки одного такого экономайзера-утилизатора, за отопительный сезон будет равна:

Таблица 1

Результаты теплотехнических испытаний

Наименование величины	Номинальная нагрузка	50 % нагрузки
Теплопроизводительность утилизатора, МВт	1.4 – 1.5	0.55 – 0.6
Температура газов перед утилизатором, °С	190	135
Температура газов после утилизатора, °С	120 – 125	90 – 95
Температура сетевой воды на входе в утилизатор, °С	70	70
Температура сетевой воды на выходе из утилизатора, °С	80	74

Очевидно, что дополнительный подогрев обратной сетевой воды за счет утилизации теплоты уходящих дымовых газов (при номинальной нагрузке – на 10 °С, при 50% нагрузке – на 4 °С) увеличил КПД котлоагрегата в целом на 3 – 5% (рис. 3), что позволило снизить потребление природного газа на нагрев сетевой воды при указанных режимах работы на 145 м³/час и на 55 м³/час соответственно.

Перспективность внедрения разработанного экономайзера-утилизатора на энергогенерирующих предприятиях ЖКХ покажем на примере г. Николаева. При расчёте примем следующие допущения:

- ✦ рассматривается вариант котельной (1 котёл + 1 экономайзер), работающей на отопление жилых помещений;
- ✦ потери теплоты в окружающую среду не учитываются.

$$C_G^{\text{э}} = B_G \cdot C_G, \quad (2)$$

где $C_G = 3382$ грн / 1000 м³ – цена природного газа (без НДС) [5].

Соответственно:

$$а) C_G^{\text{э}} = B_G \cdot C_G = \frac{556800 \cdot 3382}{1000} = 1883097,6 \approx 1,883 \text{ млн грн};$$

$$б) C_G^{\text{э}} = \frac{211200 \cdot 3382}{1000} = 714278,4 \approx 714,3 \text{ тыс. грн.}$$

Экономический эффект E от использования экономайзера рассчитывался как

$$E = P - \sum I_i, \quad (3)$$

где P – экономический эффект «брутто», равный стоимости сэкономленного природного газа $C_G^{\text{э}}$, грн; $\sum I_i$ – за-

траты на изготовление, монтаж, проведение испытаний экономайзера и пр., грн.

Оценка стоимости изготовления экономайзера и всех работ, связанных с его установкой и проведением пуско-наладочных испытаний, осуществлялась укрупнённо на основе нормативных данных и в ценах 2013 г. (табл. 2).

В соответствии с (3) ожидаемый экономический эффект от внедрения экономайзера за один отопительный сезон будет составлять:

Таблица 2

Сметная стоимость работ по изготовлению и установке экономайзера

№ п/п	Наименование этапа	Стоимость работ, тыс. грн
1	Проектирование, изготовление экономайзера, в т. ч.:	600
	– расчёт теплотехнических характеристик	
	– разработка конструкции и чертежей	
	– изготовление	
	– материалы и комплектующие детали	
	– заработная плата	
2	* Монтаж экономайзера, в т. ч.:	50
	– подготовка боров	
	– установка экономайзера в борове	
	– подключение к трубопроводам сетевой воды	
	– материалы	
	– заработная плата	
3	Пуско-наладочные работы	25
4	Прочие расходы	20
Всего		695

* Стоимость контрольно-измерительных приборов и средств автоматизации не учитывались ввиду отсутствия.

- а) $E = 1,883 - 0,695 = 1,188$ млн грн;
 б) $E = 0,7143 - 0,695 = 0,0193$ млн грн.

Сравнение вариантов котельных с установленным экономайзером (I) и без него (II) показывает, что:

а) при номинальной нагрузке котла фактический срок окупаемости дополнительных капиталовложений T_{ϕ} и коэффициент эффективности капиталовложений E_{ϕ} [10] составляют:

$$T_{\phi} = \frac{K_1 - K_2}{I_2 - I_1} = \frac{0,695 - 0}{1,883} = 0,369 \text{ года}, \quad (4)$$

$$E_{\phi} = \frac{1}{T_{\phi}} = \frac{1}{0,369} = 2,71; \quad (5)$$

б) при работе в режиме 50% нагрузки:

$$T_{\phi} = \frac{0,695 - 0}{0,7143} = 0,973 \text{ года}, \quad E_{\phi} = \frac{0,7143}{0,695} = 1,028,$$

что значительно меньше нормативных значений для новой техники ($T_n = 6,7$ года, $E_n = 0,15$) [12]. Здесь K_1, K_2 – капиталовложения по 1 и 2 сравниваемым вариантам, грн; I_1 – стоимость газа за год с экономайзером, грн/год; I_2 – стоимость расходуемого газа без экономайзера, грн/год.

Таким образом, очевидно, что вариант котельной (I) более эффективен по сравнению с вариантом (II) как при работе в номинальном режиме, так и при работе с 50% нагрузкой.

Выводы

Результаты проведенных испытаний, а также технико-экономические расчёты показали эффективность использования разработанного экономайзера-теплоутилизатора на энергогенерирующих предприятиях ЖКХ.

Внедрение теплоутилизаторов с эффективными теплопередающими элементами принципиально новой геометрии и конструкции позволит предприятию сократить общие издержки производства за счёт экономия природного газа, повысить коэффициент использования теплоты топлива и, таким образом, снизить себестоимость производства тепла. А учитывая, что согласно прогнозу аналитиков до 2016 г., цены на газ возрастут на 260% [4], полученная экономия природного газа в стоимостной оценке приобретет еще большее значение.

Таким образом, полученные данные подтверждают целесообразность внедрения разработанного экономайзера-утилизатора на энергогенерирующих предприятиях ЖКХ Украины. ■

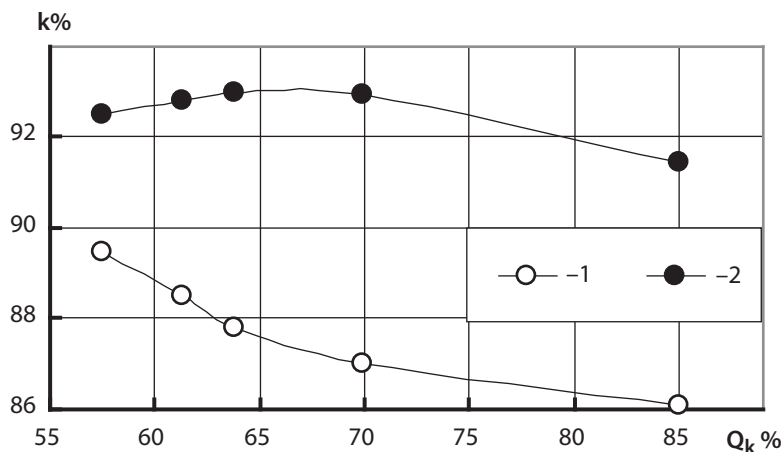


Рис. 3. КПД котла в зависимости от теплопроизводительности:

1 – без экономайзера-утилизатора; 2 – с экономайзером-утилизатором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистичний бюлетень про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2011.
2. Житловий фонд України у 2010 році. Статистичний бюлетень. – Державний комітет статистики України. – Київ, 2011.
3. Технічне переоснащення житлово-комунального господарства, скорочення питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів, пов'язаних з виробництвом житлово-комунальних послуг [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.misto.esco.co.ua/best_practice/art50.htm
4. Политика формирования энергобаланса Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mayger.ua/ru/analitika/politika-formirovaniya-energobalansa-ukrainy
5. **Багрий П. И.** Сравнение тепловой эффективности шахматных пучков поперечно-оребранных труб различного профиля / П. И. Багрий, В. А. Рогачев, А. М. Терех // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2007. – № 6/5 (30). – С. 51 – 56.
6. **Терех О. М.** Теплоаеродинамічна ефективність пакетів труб з поперечним оребрнням / О. М. Терех, О. В. Семеняко, В. А. Рогачов, О. В. Баранюк, П. І. Багрий // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2012. – № 2/8(56). – С. 31 – 37.
7. Патент на корисну модель № 25025, Україна, МПК F28F1/12. Теплообмінна труба / Є. М. Письменний, О. М. Терех, В. А. Рогачов, В. Д. Бурлей; заявник та володар деклараційного патенту НТУУ «КП». – У 200702332; заявл. 03.03.2007; опубл.25.07.2007. Бюл. № 11.
8. Государственное предприятие «Опытное конструкторско-технологическое бюро Института электросварки им. Е. О. Патона Национальной академии наук Украины» (ГП «ОКТБ ИЭС им. Е. О. Патона НАНУ») / Новая энергосберегающая технология повышения эффективности теплообменной поверхности плоскочувальных труб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oktb-paton.org.ua/ru/kontaktynaya-svarka/16-ploskoovalnye-truby-s-nepolnym-orebreniem-poverkhnosti>
9. Статистичний бюлетень про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж України за 2010 рік. – Державний комітет статистики України. – Київ, 2011.
10. Экономика энергетики СССР [Текст] : учебник / А. Н. Шишов [и др.] ; ред. А. Н. Шишов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высш. шк., 1986. – 352 с.

REFERENCES

- Bagriy, P. I., Rogachev, V. A., and Terekh, A. M. "Svravnenie teplovooy effektivnosti shakhmatnykh puchkov poperechno-orebrennykh trub razlichnogo profilia" [Comparison of thermal efficiency of staggered bundles cross-finned tubes of different profiles]. *Vostochno-Evropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy*, no. 6/5 (30) (2007): 51-56.
- "Novaia energosberegaiushchaia tekhnologiya povysheniia effektivnosti teploobmennoy poverkhnosti ploskoovalnykh trub" [New energy-saving technology to increase the efficiency of the heat exchange surface of flat-oval tubes]. <http://oktb-paton.org.ua/ru/kontaktynaya-svarka/16-ploskoovalnye-truby-s-nepolnym-orebreniem-poverkhnosti>
- "Politika formirovaniia energobalansa Ukrainy" [Policy formation energy balance of Ukraine]. www.mayger.ua/ru/analitika/politika-formirovaniya-energobalansa-ukrainy
- Pysmennyi, Ye. M., Terekh, O. M., and Rohachov, V. A. "Teploobminna truba" [Heat exchange tubes]. *Patent na korysnu model № 25025*, 2007.
- Statystychnyi biuleten pro osnovni pokaznyky roboty opaliuvalnykh kotelen i teplovykh merezh Ukrainy za 2010 rik* [Statistical Bulletin of the main indicators of heating plants and heating networks Ukraine in 2010]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.

cal Bulletin of the main indicators of heating plants and heating networks Ukraine in 2010]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.

Statystychnyi biuleten pro osnovni pokaznyky roboty opaliuvalnykh kotelen i teplovykh merezh Ukrainy za 2010 rik [Statistical Bulletin of the main indicators of heating plants and heating networks Ukraine in 2010]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.

Shishov, A. N. *Ekonomika energetiki SSSR* [Energy Economy of the USSR]. Moscow: Vysshaya shkola, 1986.

Terekh, O. M., Semeniako, O. V., and Rohachov, V. A. "Teploaerodynamichna efektyvnist paketiv trub z poperechnym orebrenniem" [Teploaerodynamichna effectiveness packages pipes with transverse ribbing]. *Vostochno-Evropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy*, no. 2/8 (56) (2012): 31-37.

"Tekhnichne pereosnashchennia zhytlovo-komunalnoho hospodarstva, skorochennia pytomyykh pokaznykiv vykorystannia enerhetychnykh i materialnykh resursiv, pov'iazanykh z vyrobnytstvom zhytlovo-komunalnykh posluh" [Technical upgrading of housing and communal services, reduction of specific indicators of energy and material resources associated with the production of housing services]. http://www.misto.esco.co.ua/best_practice/art50.htm

Zhytlovyi fond Ukrainy u 2010 rotsi. Statystychnyi biuleten [The housing stock in Ukraine in 2010. Statistical Bulletin]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ЛЮДИНИ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

© 2014 БІКУЛОВА Д. У.

УДК 364.122.8

Бікулова Д. У. Методичні підходи до оцінювання якості життя людини: зарубіжний та вітчизняний досвід

У статті узагальнено та проаналізовано сучасні методичні підходи до оцінювання якості життя людини на основі існуючого зарубіжного та вітчизняного досвіду. Показано, що незважаючи на актуальність і важливість проблеми оцінювання якості життя людей та великий інтерес до цієї проблеми в усьому світі, багато її аспектів залишаються недостатньо дослідженими та методично забезпеченими. Метою статті є аналіз та узагальнення основних методичних підходів до оцінювання якості життя, які використовуються в міжнародних і вітчизняних дослідженнях, визначення їх позитивних сторін і недоліків. Обґрунтовано, що якість життя є синтетичною, багаторівневою, багатofакторною і багатокomпонентною системою, і тому до проведення дослідження якості життя слід підходити з позицій системного аналізу й оцінювати її комплексно з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежності всіх її компонентів. Показано, що існуючі методичні підходи до вимірювання якості життя можна розподілити на дві основні групи: підходи, в основу яких покладено зовнішню об'єктивну оцінку (об'єктивний підхід), і підходи, засновані на суб'єктивній самооцінці людини якості свого життя (суб'єктивний підхід). Показано, що суттєвим недоліком обох підходів є їх однобічний, обмежений характер. Обґрунтовано, що для вимірювання якості життя людей найбільш доцільним є застосування інтегрального підходу, суть якого полягає у сполученні в єдину систему обох означених підходів. Інтегральний підхід може плідно використовуватися для оцінки якості життя людей при проведенні досліджень у багатьох галузях знань та сферах суспільного життя.

Ключові слова: якість життя, методичні підходи, об'єктивна оцінка, суб'єктивна самооцінка, інтегральний підхід, індекс людського розвитку, міжнародний індекс щастя.

Табл.: 4. Бібл.: 22.

Бікулова Дінара Умярвіна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: dbikylova@mail.ua

УДК 364.122.8

UDC 364.122.8

Бікулова Д. У. Методические подходы к оценке качества жизни человека: зарубежный и отечественный опыт

В статье обобщены и проанализированы современные методические подходы к оценке качества жизни человека на основе существующего зарубежного и отечественного опыта. Показано, что, несмотря на актуальность и важность проблемы оценки качества жизни людей и значительный интерес к этой проблеме во всем мире, многие ее аспекты остаются недостаточно исследованными и методически обеспеченными. Целью статьи является анализ и обобщение основных методических подходов к оценке качества жизни, которые используются в международных и отечественных исследованиях, определение их положительных сторон и недостатков. Обосновано, что качество жизни является синтетической, многоуровневой, многофакторной и многокомпонентной системой, поэтому к проведению исследования качества жизни следует подходить с позиций системного анализа и оценивать ее комплексно с учетом взаимосвязей и взаимозависимости всех ее компонентов. Показано, что существующие методические подходы к оценке качества жизни можно разделить на две основные группы: подходы, в основу которых положена внешняя объективная оценка (объективный подход), и подходы, основанные на субъективной самооценке людьми качества своей жизни (субъективный подход). Показано, что существенным недостатком обоих подходов является их односторонний, ограниченный характер. Обосновано, что для измерения качества жизни людей наиболее целесообразным является использование интегрального подхода, суть которого состоит в объединении в единую систему обоих этих подходов. Интегральный подход может плодотворно использоваться для оценки качества жизни людей при проведении исследований во многих отраслях знаний и сферах общественной жизни.

Ключевые слова: качество жизни, методические подходы, объективная оценка, субъективная самооценка, интегральный подход, индекс человеческого развития, международный индекс счастья.

Табл.: 4. Библ.: 22.

Бікулова Дінара Умярвіна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: dbikylova@mail.ua

Bikuloва D. U. Methodical Approaches to Assessment of Life Quality of People: Foreign and Domestic Experience

The article generalises and analyses modern methodical approaches to assessment of life quality of people on the basis of the existing foreign and domestic experience. It shows that, despite the urgency and significance of the problem of assessment of life quality of people and significant interest to this problem in the whole world, many of its aspects are insufficiently studied and methodically supported. The goal of the article is analysis and generalisation of basic international approaches to assessment of life quality, which are used in international and domestic studies, and identification of their positive sides and shortcomings. The article shows that life quality is a synthetic, multilevel, multifactor and multi-component system, that is why study of the life quality should be done from the position of a system analysis and it should be assessed in combination with consideration of interconnections and interdependence of all of its components. It also shows that the existing methodical approaches to assessment of the life quality could be divided into two main groups: approaches, in the basis of which is the external objective assessment (objective approach), and approaches based on the subjective self-assessment of the life quality by people themselves (subjective approach). It shows that a significant shortcoming of both approaches is their one-sided and limited character. It proves that the most expedient for measuring life quality of people is an integral approach, the essence of which lies in combination of both these approaches into one single system. The integral approach could be fruitfully used for assessment of the life quality of people when carrying out studies in many branches of knowledge and spheres of public life.

Key words: life quality, methodical approaches, objective assessment, subjective self-assessment, integral approach, human development index, international happiness index.

Табл.: 4. Bibl.: 22.

Bikuloва Дінара У. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economics, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: dbikylova@mail.ua

Перехід високорозвинутих країн до постіндустріального суспільства характеризується насамперед визнанням вирішальної ролі людини в економічній системі, значним зростанням інвестицій у розвиток людини, у людський капітал. Підвищення якості життя, людський розвиток розглядаються на сучасному етапі як мета і найважливіший критерій суспільного прогресу, як пріоритет при вирішенні усіх соціально-економічних проблем будь-якого рівня, а економічне зростання розглядається як інструмент для розвитку людського потенціалу. Такий якісно новий, перспективний підхід до розуміння суспільного прогресу викликав серед вчених і практиків в усьому світі значний інтерес до проблеми якості життя людини та її оцінювання, який з кожним роком стрімко зростає.

Міжнародні дослідження стимулювали проведення активних дискусій серед дослідників з проблематики змісту, сутності та оцінки якості життя населення та появу величезної кількості публікацій в усьому світі. Спеціальні дослідницькі центри, науково-дослідні та академічні інститути, вищі навчальні заклади, міжнародні організації, авторитетні вчені, політологи, соціологи пропонують все нові підходи до оцінювання якості життя, що безумовно свідчить, з одного боку, про актуальність та важливість даної теми дослідження, а, з іншого боку, про те, що проблема далека від свого вирішення.

У науковому середовищі досі ще не сформовано єдиний підхід до визначення змісту та сутності самого поняття «якість життя», відсутні загальноприйняті теоретико-методологічні та методичні засади її оцінки та вимірювання в різних галузях знань.

Проблема оцінювання якості життя людини безпосередньо пов'язана з дуже важливими науковими та практичними завданнями в багатьох галузях знань та в усіх сферах повсякденного суспільного життя, починаючи від рівня держави і до оцінки якості життя окремої людини. Значна кількість важливих проблем, які існують у цій сфері й потребують подальшого опрацювання, зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Концепція якості життя набула значного розвитку в працях зарубіжних та вітчизняних дослідників. Серед західних дослідників слід особливо виділити праці Дж. Гелбрейта, Д. Белла, Дж. Бонда, Ф. Ендрюса, Б. Нолана, А. Сена, Дж. Стігліца, Д. Філіпса, Й. Шумпетера; російських вчених С. А. Айвазіана, В. Ф. Без'язичного, С. А. Баженова, В. П. Васильєва, В. В. Дробішевої, Т. І. Іонової, В. П. Колесова, Н. С. Маликова, А. А. Новикова, А. Н. Ткачова.

У Санкт-Петербурзі працює Міжнародний центр дослідження якості життя, регулярно видається Вісник цього центру. Проблематика вимірювання рівня та якості життя населення є предметом наукових досліджень значної кількості українських вчених, серед яких В. П. Антонюк, В. Н. Андреева, В. М. Геєць, О. А. Грішнова, І. В. Гукалова, В. М. Горбатов, М. О. Кизим, Н. В. Ковтун, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, О. Ф. Новикова, Л. В. Ноздріна, В. С. Пономаренко, С. І. Пирожков, О. Н. Плахова, Ф. В. Узунов, А. В. Черкасов та ін.

Разом з тим, окремі проблеми не дістали належного вирішення і, залишаючись недостатньо дослідженими та методично забезпеченими, потребують подальшого розвитку як у науково-теоретичному, так і практичному аспектах. Особливо це стосується проведення досліджень з даної проблематики в таких галузях знань як державне управління, політологія, соціологія, медицина та охорона здоров'я. Зокрема, недостатньо опрацьованими залиша-

ються питання визначення особливостей уявлень про сутність поняття «якість життя» в різних науках і формування відповідних вимог до методичних підходів, критеріїв і показників, що використовуються для оцінювання якості життя. Невирішеними є питання щодо вибору та співвідношення суб'єктивних та об'єктивних показників.

Метою статті є аналіз та узагальнення основних методичних підходів до оцінювання якості життя, які використовуються в міжнародних та вітчизняних дослідженнях, визначення їх позитивних сторін і недоліків.

Проблема визначення сутності дефініції «якість життя» та її оцінювання є багатогранною. Дослідники цієї проблеми відмічають, що незважаючи на достатньо велику кількість праць, присвячених тематиці якості життя населення, теоретичну розробку цього поняття слід визначити недостатньою [1]. По-перше, дослідники і практичні робітники, що працюють у різних сферах суспільного життя, а також політичні та державні діячі часто-густо вкладають зовсім різний зміст у саме поняття «якість життя», тобто уявлення про якість життя в різних науках і сферах практичного життя є різним. На наш погляд, цілком слушним є зауваження Черкасова А. В., що «категорія якості життя перетворюється на універсальний термін, який використовується без наповнення відповідним змістом, відповідно до конкретної ситуації чи контактної аудиторії» [1, с. 7].

Російська дослідниця О. І. Рассказова на основі аналізу зарубіжних літературних джерел, присвячених проблематиці оцінки якості життя, відмітила, що можна виділити більш ніж 100 визначень якості життя. Для оцінки якості життя запропоновано біля 1200 різноманітних інструментів, а одна з найбільш масштабних баз даних (Pro Qolid) містить більш ніж 700 їх описів [2].

Саме поняття якості життя було вперше висунуте відомим американським економістом Дж. Гелбрейтом у його книзі «Суспільство блага» (1960 р.). Він стверджував, що капіталізм досяг рівня економічної зрілості і тому може забезпечити «загальний добробут» та істотно підвищити якість життя всіх громадян [3]. Широке розповсюдження поняття якості життя отримало після виступу президента США Дж. Ф. Кеннеді у 1963 р. та у виступі його наступника Л. Джонсона у 1964 р. [1].

На теперішній час більшість дослідників поділяють точку зору про те, що якість життя і рівень життя – це не тотожні поняття. Поняття «якість життя» є значно ширшим і далеко виходить за рамки концепції рівня життя. Термін «рівень життя» робить акцент на матеріальній стороні життя людей, на показниках добробуту, рівня споживання населенням благ і послуг, тобто є більш вузьким. Рівень життя можна розглядати як структурну складову якості життя. Так, І. В. Гукалова у своїх наукових працях та у дисертаційному дослідженні обґрунтовує, що на сучасному етапі такі поняття, як «рівень життя», «умови життя», «спосіб життя» є вузькими і фахівці розглядають їх як категорії, що формують якість життя [4, 5].

На наш погляд, цілком правий проф. Н. В. Ковтун, який стверджує, що «методологія оцінювання якості життя на сучасному етапі має принципово відрізнитися від підходів, які закладаються в основу визначення рівня життя. Це, у свою чергу, означає, що при розробленні системи показників якості життя слід урахувати соціальну, духовну і психоемоційну складові, а матеріальний компонент – економічний добробут – виступає лише одним із елементів,

який впливає на показник якості життя, але не домінує при визначенні рівня цієї якості» [6, с. 54 – 55].

Деякі дослідники та практичні робітники різних установ та організацій, що стикаються за родом своєї професійної діяльності з проблемою оцінки якості життя людей, нарікають на те, що єдиної загальновідомої універсальної методики оцінювання якості життя до цього часу не створено. Проведені нами дослідження доводять, що такої єдиної методики принципово не може бути створено за декількох міркувань.

Перше. При дослідженні сутності якості життя та вимірюванні її рівня, на наш погляд, необхідно перш за все виходити з того, що якість життя є синтетичною, багаторівневою, багатofакторною і багатокomпонентною системою і містить у собі економічні, соціальні, політичні, психологічні, медичні, технологічні, культурологічні, екологічні та інші компоненти і тому виступає об'єктом наукових досліджень у багатьох сферах знань. А в різних науках уявлення про якість життя є різними.

Друге. Якість життя – це системне поняття, яке визначається єдністю його компонентів: самої людини як біологічної і духовної істоти, її життєдіяльності й умов, в яких вона відбувається. Звідси виходить, що номенклатура показників якості життя має містити як об'єктивні характеристики самої людини (або соціуму), її життєдіяльності й умов життя, так і суб'єктивні оціночні характеристики, що відбивають відношення суб'єкта до реалій його життя [7].

Третє. Виходячи зі сказаного, до проведення дослідження якості життя людини слід підходити з позицій системного аналізу й оцінювати її комплексно з урахуванням взаємозв'язків і взаємозалежності її компонентів. Вибір методів, методик та інструментів оцінки якості життя має бути обумовлений необхідністю вирішення конкретних завдань та досягнення визначеної мети в тій чи іншій сфері наукових знань чи суспільного життя.

Вивчення та аналіз зарубіжних і вітчизняних наукових джерел показав, що методичні підходи до вимірювання якості життя можна розподілити на дві основні групи:

- ✦ підходи, в основу яких покладено зовнішню об'єктивну оцінку, зокрема статистичні показники (об'єктивний підхід);
- ✦ підходи, засновані на визначенні ступеня задоволеності людей своїм життям, тобто на суб'єктивній самооцінці людьми якості свого життя (суб'єктивний підхід).

Моделі оцінки якості життя, засновані на об'єктивному підході, визначають якість життя як результат комбінації різних статистичних показників і дозволяють отримати об'єктивну оцінку якості життя, яка акумулює в собі усі істотні для особи умови існування та розвитку [8, 9]. Ці моделі застосовуються головним чином при проведенні різноманітних економічних досліджень, а також при міжнародних порівняннях різних країн світу.

Моделі, в основу яких покладено суб'єктивний підхід, широко використовуються у таких галузях знань як соціологія, політологія, психологія, медицина та охорона здоров'я. При проведенні досліджень якості життя представники цих наук роблять основний упор на виявленні загального рівня благополуччя та задоволеності людей своїм життям.

У зарубіжних і вітчизняних дослідженнях запропоновано велику кількість різноманітних моделей оцінки

якості життя населення. Змістовна та всеохоплююча класифікаційна схема існуючих підходів та моделей оцінки якості життя населення наведена у монографіях [10, 11].

Розглянемо більш докладно позитивні та негативні риси об'єктивного та суб'єктивного підходів.

Серед багатьох запропонованих у світі методик дотепер одним з найбільш відомих і визнаних на міжнародному рівні об'єктивних підходів до вимірювання якості життя виступає методологія ООН, згідно з якою з 1990 р. розраховується спеціалістами ПРООН і публікується індекс людського розвитку – ІЛР, або англійською *Human development index – HDI*, який також називають індексом розвитку людського потенціалу – ІРАП.

Розрахунок цього індексу ґрунтується на мінімальному наборі показників, за якими можна зібрати об'єктивні достовірні порівнянні дані практично по усіх країнах світу, а саме: показниках довголіття, освіченості населення та рівня матеріального добробуту.

Первісна схема розрахунку цих показників мала певні недоліки. З метою їх усунення, а також враховуючи прогрес, що був досягнутий у сфері людського розвитку, ІРАП у 2010 р. піддався істотному коригуванню.

З 2010 р. при розрахунку ІРАП три базових показника визначаються таким чином:

- ✦ показник довголіття: середня очікувана тривалість життя при народженні;
- ✦ показники освіченості: очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку та середня тривалість навчання дорослого населення;
- ✦ показник матеріального добробуту: валовий національний дохід (ВНД) на душу населення, у доларах США за паритетом купівельної спроможності.

Змістовне значення показника таке – чим він ближче до 1, тим вище можливості для реалізації людського потенціалу завдяки зростанню освіти, довголіття і доходу, а отже й вище якість життя населення.

Окрім ІРАП, починаючи з 2010 р. впроваджено три нових виміри людського розвитку, а саме: індекс людського розвитку, скоригований на нерівність, індекс гендерної нерівності та індекс багатовимірної бідності [12].

Необхідно відмітити, що за весь період досліджень перші позиції за ІРАП в 90-і роки ХХ ст. переважно займала Канада, а в ХХІ столітті лідирує Норвегія, про що свідчать дані *табл. 1*.

Доповідь про людський розвиток за 2013 р. була офіційно оприлюднена 14 березня 2013 р. в Мехіко. Звіт був складений за статистичними даними станом на 15 листопада 2012 р. по 187 країнах. У звіті за 2012 р. прийнята така градація країн світу за показником ІРАП. Країни, що мають ІРАП 0,8 і вище, належать до країн з дуже високим рівнем людського розвитку; при значенні ІРАП у межах 0,711 – 0,799 країни, зараховуються до групи країн з високим рівнем людського розвитку; при значенні ІРАП у межах 0,535 – 0,710 країни належать до групи країн з середнім рівнем, а при ІРАП меншим за 0,534 – країни вважаються такими, що мають низький рівень людського розвитку [15].

Класифікацію країн за показником ІРАП за 2012 р. наведено в *табл. 2*.

Першу десятку країн, а також місце України та інших країн СНД за якістю життя, визначено за показником ІРАП, показано в *табл. 3*.

Таблиця 1

Країни, що займали перше місце за рівнем розвитку людського потенціалу за період 1990 – 2012 рр. *

90-ті роки ХХ ст.	Країна	ХХ ст.	Країна
1990	Канада	2000	Канада
1991	Японія	2001 – 2006	Норвегія
1992	Канада	2007	Ісландія
1993	Японія	2008	Ісландія
1994 – 1999	Канада	2009 – 2012	Норвегія

* Складено за даними [13, 14].

Таблиця 2

Градація країн за показником «Індекс розвитку людського потенціалу» (ІРЛП) за даними 2012 р. *

Показник	Групи країн, що мають											
	дуже високий рівень людського розвитку ІРЛП ≥ 0,8			високий рівень людського розвитку 0,711 ≤ ІРЛП < 0,8			середній рівень людського розвитку 0,535 ІРЛП 0,710			низький рівень людського розвитку ІРЛП ≤ 0,534		
	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг
Перша країна у групі	Норвегія	0,955	1	Бах-рейн	0,796	48	Танга	0,710	95	Конго	0,534	142
Остання країна у групі	Хорватія	0,805	47	Туніс	0,712	94	Свазиленд	0,536	141	Нигер	0,304	186
Середнє значення по групі	0,905			0,758			0,540			0,486		

* Складено за даними [15].

Таблиця 3

ТОП – 10 країн за якістю життя визначеною за показником ІРЛП (по методології ПРООН) та місце України й інших країн СНД у світі за 2012 р. *

Країни-лідери за показником ІРЛП			Країни СНД					
			з високим рівнем людського розвитку			із середнім рівнем людського розвитку		
Назва країни	ІРЛП	Рейтинг	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг	Назва країни	ІРЛП	Рейтинг
Норвегія	0,955	1	Білорусь	0,793	50	Туркменістан	0,698	102
Австралія	0,938	2	Росія	0,788	55	Молдова	0,660	113
США	0,937	3	Казахстан	0,754	69	Узбекістан	0,654	115
Нідерланди	0,921	4	Грузія	0,745	72	Киргизія	0,622	125
Німеччина	0,920	5	Україна	0,740	78	Таджикистан	0,622	126
Нова Зеландія	0,919	6	Азербайджан	0,734	82			
Ірландія	0,916	7	Арменія	0,729	87			
Швеція	0,916	8						
Швейцарія	0,913	9						
Японія	0,912	10						

* Складено за даними [15].

Як свідчать дані, що наведено у табл. 3, Україна належить до країн з високим рівнем людського розвитку. Разом з тим її рейтинг є доволі низьким і не покращився у порівнянні з попереднім 2011 р. Гальмує процес підвищення рівня людського розвитку в Україні перш за все вкрай незадовільний показник середньої тривалості життя. Україна знаходиться на 150 місці серед 223 країн світу за показником середньої очікуваної тривалості життя (69 років). Українці живуть в середньому на 10 років менше, ніж мешканці Європейського Союзу і більшості країн СНД. За да-

ними Держкомстату України кожний четвертий українець не доживає до 60 років, а кожний десятий – до 35. Це свідчить про необхідність зрушень у якості життя населення за рахунок покращення економічної ситуації в країні, стану навколишнього середовища та реформування системи охорони здоров'я.

Більш детально і всебічно питання аналізу стану та тенденцій динаміки показників людського розвитку в Україні та її регіонах висвітлюються у щорічних національних звітах, що готуються з 1995 р. Україна стала першою

з держав Центральної та Східної Європи, що приєдналася до процесу моніторингу стану та тенденцій людського розвитку на регіональному рівні й підготовки національних звітів [16].

Українськими науковцями під керівництвом акад. Е. М. Лібанової разом із спеціалістами Держкомстату України була створена національна методика вимірювання регіональних рівнів людського розвитку, яка спирається на ідеї та принципи, сформовані ПРООН, разом з тим адаптована до національних умов, передусім до національної статистичної бази [17]. Національна методика істотно доповнює міжнародні розробки за рахунок повнішого врахування багатоаспектності людського розвитку. Це виявляється у використанні широкого спектра показників, вираженішому підході до визначення ваги кожного параметра у загальному результаті, а також включенні до моделі індикаторів, що негативно впливають на можливості людського розвитку [16].

Індекс людського розвитку виступає як важливий та універсальний показник соціально-економічного розвитку суспільства, розвитку нації. Він слугує базою для здійснення міжнародних порівнянь різних країн. Разом з тим, на наш погляд, не можна стверджувати, що цей показник повною мірою відображає якість життя населення, оскільки в ньому не враховується уявлення самих людей про якість свого життя. З цієї причини жодна з методик оцінювання якості життя людей, що заснована на об'єктивному підході, тобто на використанні лише об'єктивних даних (статистичних показників), не може вважатися такою, що дійсно віддзеркалює якість життя людей. Це можна сказати навіть про такі передові методики як методика International Living (Ірландія) і система індикаторів оцінки якості життя населення Калверта-Хендерсона (США), в яких використовується велика кількість статистичних показників, що всебічно характеризують різні аспекти життєдіяльності населення країни: освіту, занятість, використання енерго-ресурсів, екологію, охорону здоров'я, дохід, права людини, інфраструктуру, національну і соціальну безпеку, рекреацію та житло [18]. Разом з тим дослідження, проведені провідними вченими в багатьох країнах світу, переконливо

доводять, що зростання рівня доходу на душу населення та рівня освіти само по собі не здатне змінити якість життя населення, надаючи благополуччя, задоволення і щастя. Про це свідчать результати досліджень, що кожного року проводять і публікують аналітики британського дослідного центру New Economic Foundation (NEF). Вони розраховують «Всесвітній індекс щастя» («Happy Planet Index») на основі трьох таких чинників: суб'єктивна задоволеність громадян своїм життям; очікувана тривалість життя; екологічне благополуччя. За зізнанням авторів дослідження, головна задача індексу – відобразити реальний стан речей відносно благополуччя націй, оскільки кінцевою метою більшості людей є не бути багатими, а бути щасливими та здоровими [19]. Вперше цей індекс був розрахований у 2006 р. і містив дані за 178 країнами, у 2009 р. рейтинг був складений за 143 країнами, у 2012 р. – за 151 країною. Найбільш щасливими за цим індексом визнано у 2006 р. та у наступні 2009 – 2013 рр. жителів Коста-Ріки [19]. Глобальний індекс щастя розраховує також за власною методикою асоціація незалежних дослідницьких агентств Gallup International/WIN. У 2012 р. дослідження було по 54 країнах світу, в опросі взяли участь майже 60 тисяч людей [20]. У табл. 4 наведено дані щодо ТОП-10 найбільш щасливих країн світу за результатами цих двох досліджень.

Як свідчать наведені дані, не спостерігається прямих кореляцій і залежностей між рейтингом країн за рівнем розвитку людського потенціалу (об'єктивна оцінка якості життя) та індексом щастя, який характеризує задоволеність громадян своїм життям (суб'єктивна оцінка якості життя).

Неврахування при оцінці якості життя населення думки самих людей щодо задоволеності своїм життям, їх особистих уявлень про якість свого життя, визначених на основі опитування репрезентативних виборок громадян, є основним недоліком об'єктивного підходу і значно звужує можливості його практичного використання.

Разом з тим, слід зазначити, що не можна вважати науково обгрунтованою й іншу крайність, а саме: проведення оцінки якості життя, базуючись лише на суб'єктивних даних. У спеціальній літературі наводиться низка означень якості життя, заснованих на самооцінці, а один із найви-

Таблиця 4

ТОП – 10 найбільш щасливих країн світу у 2012 р. *

Назва країни	ТОП-10 країн за Міжнародним індексом щастя (Happy Planet Index) за версією (NEF) (усього країн – 151)		ТОП-10 країн за Глобальним індексом щастя за версією Gallup International/WIN (усього країн – 54)		
	Рейтинг		Назва країни	Рейтинг	
	за індексом щастя	за ІРЛП		за індексом щастя	за ІРЛП
Коста-Ріка	1	62	Колумбія	1	91
В'єтнам	2	127	Малайзія	2	64
Колумбія	3	91	Бразилія	3	85
Беліз	4	96	Саудовська Аравія	4	57
Сальвадор	5	107	Філіпіни	5	114
Ямайка	6	86	Фінляндія	6	21
Панама	7	59	Азербайджан	7	82
Нікарагуа	8	129	Перу	8	77
Венесуела	9	71	Швейцарія	9	9
Гватемала	10	133	Ісландія	10	13
Росія	68	55	Росія	33	55
Україна	100	78			

* Складено за даними [15, 19, 20].

доміших є поняття «якості життя» Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я (ВООЗ) [21]. ВООЗ визначає якість життя як сприйняття людьми свого положення в суспільстві в контексті культурних та інших цінностей цього суспільства, а також залежно від особистих цілей, очікування, стандартів, інтересів і турбот [22]. Як бачимо, це означення засновано на суб'єктивній самооцінці, по суті, на рівні задоволеності людини своїм життям [21].

Основним методом вивчення якості життя в медицині, а також в психології, соціології є анкетний, а основним інструментом для кількісної оцінки рівня якості життя виступають спеціально розроблені стандартизовані опитувальники, які поділяються на загальні та спеціальні.

Для можливості використання показників якості життя як одного з найважливіших критеріїв при проведенні діагностичного аналізу, порівняння та вибору найбільш адекватних та ефективних рішень у будь-якій галузі знань та у практичній діяльності необхідно використання поряд зі суб'єктивними показниками також набору об'єктивних показників оцінювання якості життя.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження доводять, що якість життя не можна оцінювати, виходячи виключно із об'єктивних даних, зокрема статистичних, або базуючись лише на суб'єктивних оцінках рівня задоволеності людей своїм життям. Суттєвим недоліком як об'єктивного, так і суб'єктивного методичних підходів до оцінювання якості життя є їх односторонній, обмежений характер, оскільки кожен з них дозволяє визначити лише один з важливих компонентів, лише одну зі структурних складових якості життя, отже ці підходи не дають адекватної повної оцінки якості життя людей.

Таким чином, можна зробити висновок, що для вимірювання якості життя людей найбільш доцільним є застосування інтегрального підходу, суть якого полягає у сполученні в єдину систему двох підходів: об'єктивного та суб'єктивного.

Об'єктивні та суб'єктивні критерії (показники) оцінки якості життя, об'єднані в єдину систему, збагачують один одного, з різних боків висвітлюють якість життя людини і дають дійсно цілісну її картину. Дуже важливим при цьому є вирішення питання щодо вибору, сполучення та співвідношення суб'єктивних та об'єктивних критеріїв (показників) залежно від поставлених конкретних завдань та досягнення визначеної мети дослідження в тій чи іншій галузі наукових знань чи вирішення практичних завдань в різних сферах суспільного життя.

Розрахунки якості життя населення саме на основі інтегрального підходу, моніторинг та аналіз її динаміки можуть плідно використовуватися як один з найважливіших критеріїв ефективності рішень у процесах стратегічного планування та програмування соціально-економічного розвитку країни, розробці заходів щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки, а також при формуванні державної соціально-економічної політики, вироблення обґрунтованих управлінських і фінансових рішень на усіх рівнях, починаючи від держави, регіону, міста, села і до окремого виробничого колективу. Показники якості життя можуть використовуватися у вирішенні багатьох проблем у медицині, охороні здоров'я, фармакології, екології та інших галузях знань і сферах життя.

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Черкасов А. В.** Управління якістю життя населення : монографія / А. В. Черкасов. – Полтава : РВВ ПД АА, 2012. – 310 с.
- 2. Рассказова Е. И.** Методы диагностики качества жизни в науках о человеке / Е. И. Рассказова // Вестник Московского университета. – 2012. – Серия 14. Психология. – № 3. – С. 95 – 108.
- 3. Гелбрейт Д. К.** Суспільство блага. Пору гуманності / Д. К. Гелбрейт. – К. : ВД «Скарби», 2003. – 160 с.
- 4. Гукалова І. В.** Особливості міжнародних порівнянь людського розвитку та якості життя населення / І. В. Гукалова // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2006. – № 3. – С. 95 – 108.
- 5. Гукалова І. В.** Якість життя населення України: теоретико-методологічні основи суспільно-географічного дослідження : автореф. дис. ... д-ра геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економіка і соціальна географія» / І. В. Гукалова: НАН України. – К., 2008. – 20 с.
- 6. Ковтун Н. В.** Методичні засади оцінювання якості життя населення України в контексті міжнародних підходів / Н. В. Ковтун // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 54 – 60.
- 7. Васильев В. П.** Качество и уровень жизни населения Российской Федерации / В. П. Васильев. – М. : ЭКОС, 2007. – 117 с.
- 8. Айвазян С. А.** Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции / С. А. Айвазян // Уровень жизни населения регионов России. – 2012. – № 11. – С. 1 – 38.
- 9. Маликов Н. С.** К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерению // Уровень жизни населения регионов России. – 2002. – № 2. – С. 1 – 7.
- 10. Пономаренко В. С.** Рівень і якість життя населення України: монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узюнов. – Х. : ВД «НЖЕК», 2003. – 226 с.
- 11. Кизим Н. А.** Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х. : «ИНЖЭК», 2005. – 164 с.
- 12.** Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Доклад о развитии человека 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru/>
- 13.** Доклады о развитии человека за 1994 – 2013 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hdr.undp.org>
- 14.** Вікіпедія «Індекс розвитку людського потенціалу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс_развития_человеческого_потенциала
- 15.** Доклад о человеческом развитии 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/>
- 16. Грішнова О. А.** Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
- 17.** Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Лібанова Е. М., Власенко Н. С., Власюк О. С. та ін. – К., 2002. – 110 с.
- 18. Андреева В. Н.** Качество жизни как показатель развития нации: подходы и методы оценивания / В. Н. Андреева, Е. Д. Панова // Бизнес Информ. – 2009. – № 4 (1). – С. 10 – 13.
- 19.** Международный индекс счастья [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
- 20.** Общемировой индекс счастья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adindex.ru/news/offtop/2013/06/25/100067.phtml>
- 21. Дорошенко Ю. О.** Критеріально-факторне оцінювання якості життя людини / Ю. О. Дорошенко, О. О. Степанюк // Вісник Державної академії житлово-комунального господарства. – 2009. – № 2. – С. 10 – 30.
- 22.** The WHOQOL Group. What is Quality of life ? // World Healthy Forum. – 1996. – Vol. 17, № 4. – P. 354 – 356

ПРОТИРІЧЧЯ ТА ЇХ НАСЛІДКИ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

© 2014 ЄРМОЛЕНКО О. А.

УДК 331.52(477)

Єрмоленко О. А. Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні

У статті розглядаються сучасні тенденції українського ринку праці та найбільш критичні протиріччя, пов'язані з методами його регулювання. Актуальність вивчення проблематики виникнення невідповідностей викликана посиленням соціальної напруги, що останнім часом охопила український ринок праці. Метою дослідження є ретельне визначення сучасних протиріччя ринку праці, які викликають найбільший резонанс у суспільстві, і пошук тих важелів регулювання, які б зменшили негативний прояв цих протиріччя. Сьогодні досить розповсюджені такі протиріччя, як значна залежність всієї економіки від політичних рішень, коли прийняті владою рішення відзначаються своєю непослідовністю; невеликий обсяг фінансування виробничої сфери, унаслідок чого відбувається швидке старіння виробничих фондів; вкiнець критична демографічна ситуація та асиметричне розміщення продуктивних сил; досить велика кількість вивільнених працівників виробничої сфери; низька заробітна плата у більшості сфер економічної діяльності та багато інших протиріччя. Для вирішення існуючих невідповідностей загалом використовується лише коригування з боку державних органів, але більш дієвим способом є поєднання державних інструментів регулювання та ринкового інструментарію. Оскільки протиріччя на ринку праці присутні у великій кількості, то до кожного з них слід підбирати відповідний індивідуальний інструментарій, але з урахуванням й інших проблемних моментів, щоб не погіршити існуючу ситуацію. Підбиваючи підсумок усьому вищесказаному, слід зазначити, що регулювання ринку праці потребує пошуку компромісів між ринковими принципами регулювання та державними заходами щодо уникнення наявних протиріччя або мінімізації їх негативних наслідків на формування, функціонування та розвитку сучасного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, протиріччя, державне регулювання, ринкова економіка, розвиток.

Табл.: 1. **Бібл.:** 15.

Єрмоленко Олександр Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: a.jermolenko@mail.ru

УДК 331.52(477)

UDC 331.52(477)

Єрмоленко А. А. Противоречия и их последствия на рынке труда в Украине

Yermolenko O. A. Contradictions and Their Consequences in the Labour Market in Ukraine

В статье рассматриваются современные тенденции украинского рынка труда и наиболее критические противоречия, связанные с методами его регулирования. Актуальность изучения проблематики возникновения несоответствий вызвана усилением социальной напряженности, последнее время охватившей украинский рынок труда. Целью исследования является определение современных противоречий рынка труда, которые вызывают наибольший резонанс в обществе, и поиск тех рычагов регулирования, которые бы уменьшили негативное проявление этих противоречий. Сегодня довольно распространены такие противоречия, как значительная зависимость всей экономики от политических решений, когда принятые властью решения отличаются своей непоследовательностью; небольшой объем финансирования производственной сферы, вследствие чего происходит быстрое старение производственных фондов; критическая демографическая ситуация и асимметричное размещение производительных сил; достаточно большое количество высвобожденных работников производственной сферы; низкая заработная плата в большинстве сфер экономической деятельности и много других противоречий. Для решения существующих несоответствий в целом используются лишь корректировки со стороны государственных органов, но более действенным способом является сочетание государственных инструментов регулирования и рыночного инструментария. Поскольку противоречия на рынке труда присутствуют в большом количестве, то к каждому из них следует подбирать соответствующий индивидуальный инструментарий, но с учетом и других проблемных моментов, чтобы не ухудшить существующую ситуацию. Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что регулирование рынка труда требует поиска компромиссов между рыночными принципами регулирования и государственными мерами по избеганию существующих противоречий или минимизации их негативных последствий на формирование, функционирование и развитие современного рынка труда.

The article considers modern tendencies of the Ukrainian labour market and the most critical contradictions connected with the methods of their regulation. Urgency of study of problems of appearance of inconsistencies is caused by strengthening of social tension, which covered the Ukrainian labour market recently. The goal of the study is identification of modern contradictions of the labour market, which cause the biggest response in the society, and search for such regulation instruments, which would reduce negative manifestation of these contradictions. The following contradictions are quite frequent nowadays: considerable dependence of the whole economy on political solutions, when decisions made by the power are inconsistent; small volume of financing of the production sphere, due to which production assets deteriorate fast; critical demographic situation and asymmetric allocation of production facilities; rather big number of disengaged workers of the production sphere; low wages in the majority of spheres of economic activity and many other contradictions. In order to solve existing inconsistencies in general, state bodies apply adjustments only, but a more effective method is combination of state instruments of regulation and market instruments. Since there is a big number of contradictions in the market of labour, each of them should have relevant individual instruments, but with consideration of other problem issues in order not to aggravate the existing situation. Drawing the conclusion it should be noted that regulation of the labour market requires search for compromises between the market principles of regulation and state measures on avoiding the existing contradictions or minimisation of their negative impact on formation, functioning and development of the modern labour market.

Ключевые слова: рынок труда, противоречия, государственное регулирование, рыночная экономика, развитие.

Key words: labour market, contradictions, state regulation, market economy, development.

Табл.: 1. **Библ.:** 15.

Табл.: 1. **Библ.:** 15.

Єрмоленко Олександр Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: a.jermolenko@mail.ru

Yermolenko Oleksiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: a.jermolenko@mail.ru

Сучасний ринок праці в Україні піддається впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Результатом їхньої дії є часте виникнення протиріч, що нерідко викликають кризові явища, і дуже рідко позитивні зміни.

Протиріччя у своїх різноманітних проявах завжди виступали умовами для прогресування або регресування людського буття, тому що просте подолання або усунення перешкод цих протиріч значило б припинення руху і розвитку. Діалектика розглядає протиріччя як джерело розвитку. На думку Гапоненко О. Л., Пакрухіна А. П.: «розвиток – рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення» [1, с. 11].

Ринок праці являє собою типову відкриту систему, для якої внутрішні протиріччя є основним джерелом її розвитку. Тобто, існування внутрішніх протиріч побуджує систему до самоорганізації та самовдосконалення, перехід на новий більш якісний рівень відносин.

Актуальність вивчення проблеми виникнення невідповідностей викликана тим, що на тлі регулювання ринку праці виникає безліч протиріч, які можуть посилювати соціальну напругу на ринку праці.

Метою дослідження є ретельне визначення сучасних протиріч ринку праці, які викликають найбільший резонанс у суспільстві та пошук тих важелів регулювання, які б зменшили негативний прояв цих протиріч.

Проблемою виникнення різноманітних протиріч на ринку праці займалися багато вчених. Вони розглядали її у різних аспектах: Лібанова Е. М. і Богиня Д. П. займалися вивченням внутрішніх протиріч на ринку праці, Мартякова О. В., Мудра О. В., Лялюк А. М. досліджували протиріччя, що виникають між ринком праці та ринком освітніх послуг, Шапоренко Д. Е. вивчає протистояння інтересів суб'єктів соціально-економічної системи ринку праці, Бараник З. П. досліджує протиріччя, що виникають у процесі реформування ринку праці, Бахчеванова Н. В. проводить дослідження протиріч, що виникають в умовах глобалізації ринку праці [2; 3; 4; 5; 6].

Нагальні проблеми сучасного ринку праці, такі як зростаюче безробіття, велика прірва між доходами бідних і багатих верств населення, соціальна незахищеність, нестабільна зайнятість, покликали до створення великої кількості проектів програм соціально-економічного розвитку. Кожна країна та її регіони прагнуть покращення ситуації, що склалася на ринку праці. Адаже від цього залежить соціально-економічне становище як у регіонах, так і у країні в цілому.

У Європі також гострими залишаються питання безробіття, нестабільної зайнятості та великого розриву між багатими та бідними прошарками населення. У зв'язку з цим була розроблена стратегічна програма «Європа-2020», згідно з якою передбачається підвищення рівня зайнятості населення Європи віком від 20 до 64 років з 69% до 75% до 2020 р. і зниження числа європейців, які живуть за межею бідності, із 80 млн до 60 млн осіб [7, с. 29].

Сучасний ринок праці України ще не оговтався від попередньої кризи 2008 – 2010 рр., як знову у 2013 р. опинився на порозі нової. У зв'язку з цим має такі характерні тенденції:

1. Якщо у 2008 – 2009 рр. безробіття сягнуло своєї найвищої позначки, то в наступні роки ця тенденція дещо уповільнилася. Масового звільнення не спостерігається, але люди працюють неповний робочий день, тиждень. Тоб-

то, при гальмуванні виробництва зайва робоча сила залишається в колективі до настання кращих часів.

2. У великих і середніх підприємств, як правило, державних, перевантажений штат працівників. Люди працюють неповний робочий день, мають затримку по заробітній платі та її невеликий розмір. Така ситуація пояснюється психологічним фактором (працівник має постійне робоче місце) і погашенням соціальної напруги, яка в країні набирає обертів.

3. Відбувається чергове загострення між структурою попиту на робочу силу та складеною раніше професійно-кваліфікаційною підготовкою. Тож отримуємо ситуацію, коли попит змінюється швидше, ніж виші встигають переорієнтуватися і підготувати кадри необхідної кваліфікації.

4. Найбільша кількість зайнятих у 2012 р. була задіяна у товариствах з обмеженою відповідальністю – 21,7%, 19,2% – зайняті на підприємствах державної форми власності, 16,3% – на підприємствах комунальної форми власності. Більше третини усіх найманих працівників зайняті на підприємствах, які фінансуються з державного або місцевого бюджетів. Серед найманих працівників майже кожний четвертий був зайнятий у промисловості, сьомий – в освіті, восьмий – у торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку; діяльності готелів і ресторанів; кожний дев'ятий – в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, решта – в інших видах економічної діяльності [8].

5. Особливістю українського ринку праці, починаючи з 2009 р., є зменшення чисельності зайнятих працездатного віку (15 – 70 років), водночас відмічалось зростання зайнятих осіб пенсійного віку (темпи падіння склали 4,6% у 2009 р. до 3,7% у 2008 р.) [9]. Така ситуація пояснюється тим, що багато пенсіонерів почали пошук роботи та стали займати місця молоді, що раніше звільнилася. Цю молодь зовсім не влаштувала низька заробітна плата та умови роботи. Пенсіонери ж навпаки погоджувалися на усе це задля покращення свого фінансового стану у скрутний час кризи.

6. Ринок визначає раціональну структуру зайнятості з точки зору ефективного розподілу ресурсів. Але його структура може бути неефективна із соціальної точки зору, з позиції задоволення потреб суспільства у матеріальних благах, створення умов розширеного відтворення. Ринок праці в даний час, незважаючи на досить жорстке регулювання, виступає найменш інституціалізованим елементом у структурі сучасної вітчизняної економіки. Інституційні перетворення на ринку праці перебувають лише на початковому етапі, і завдання держави полягає в прискоренні цілеспрямованого процесу становлення [10].

Протиріччя ринку праці регіону часто обумовлені протилежністю економічних інтересів господарюючих суб'єктів, що вступають між собою в соціально-трудова відносини і відображають взаємодію протиставлених, але взаємопов'язаних і взаємодіючих суб'єктів даного ринку [11].

Сучасна ситуація на українському ринку праці характеризується існуванням значних невідповідностей у структурі зайнятості, ставок заробітної плати та інших диспропорцій, притаманних кризовій і посткризовій ситуації. Зараз ми спостерігаємо ситуацію, коли ринок перенасичений спеціалістами юридичного, бухгалтерського, фінансового профілю, а також фахівцями туристичної галузі. У докризовий час на цих спеціалістів був великий попит – працю-

вало багато фінансових установ, туристичних агентств і торгівельних компаній. З настанням важких часів багато з них припинили своє існування, або скоротили до мінімуму обсяг наданих послуг. У зв'язку з цим багато фахівців означених професій залишилися без роботи. На ринку періодичним попитом користуються спеціалісти з реклами, PR-технологій та працівники ЗМІ. Попит на цих фахівців виникає напередодні виборів, при широкомасштабних рекламних кампаніях чи міжнародних спортивних змаганнях. Сьогодні набувають актуальності спеціалісти з IT-технологій, маркетингологи, технологи та спеціалісти у сфері розваг і харчування.

Ринок праці має здатність до саморегулювання, але цей процес потребує виконання принципів гласності та достовірності інформації про попит та пропозицію фахівців певних спеціальностей. Таке виконання значно скоротить

період встановлення бажаної рівноваги між попитом та пропозицією робочої сили на сучасному ринку праці.

Ринку праці притаманні важелі регулювання як ринкового, так і неринкового середовища. Для більш ефективного функціонування різноманітних ринкових інститутів є необхідним застосування державного регулювання. Тенденції з регулювання сучасного українського ринку праці засновані на підґрунті старих і нових правил, методів і підходів побудови та врегулювання відносин, що складаються на ринку праці між його учасниками. Це приводить до того, що нинішнє регулювання усіх процесів і відносин на ринку праці викликає все нові протиріччя та невідповідності, що знижує прозорість та відкритість ринку для світового простору. При такому підході їх виникнення неминуче. Найбільш поширені в сучасному ринку праці протиріччя представлені в *табл. 1* (розроблено автором).

Таблиця 1

Найбільш поширені протиріччя на ринку праці

Ринкова економіка	Проблеми, викликані протиріччями на ринку праці	Поєднання важелів регулювання та зняття протиріч	Державне регулювання
1	2	3	4
Функціонування вільного ринку праці засновано на стихійній дії економічних регуляторів	Стихійність ринку праці, зумовлена використанням неадекватних важелів регулювання або їх відсутністю взагалі	Поєднання ринкових принципів регулювання та активної участі держави в регламентації правил функціонування ринку праці	Передбачає застосування всього спектру сукупності як традиційних, так і специфічних методів, прийомів, засобів регулювання при використанні адміністративного ресурсу
Відновлення втраченої рівноваги відбувається поступово за допомогою криз та інших потрясінь	Наявність великої диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці	Відновлення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці	Відновлення рівноваги відбувається за допомогою державних інструментів регулювання, наприклад, забезпечення необхідного обсягу ефективного попиту
Стихійно діючий механізм ринку праці не налаштовує економіку на задоволення багатьох суспільних потреб, внутрішньо не сприяє формуванню фондів, що йдуть на задоволення потреб суспільства	Відсутність зацікавленості комерційних структур у підтримці соціальних ініціатив	Підтримка соціальних ініціатив як з боку держави, так і бізнес-структур	Здійснюється формування соціальних трансфертів (стипендій, пенсій, допомоги), підтримка сфери охорони здоров'я, науки, мистецтва, культури, спорту та ін.
Вільний ринок праці не забезпечує стабільну зайнятість працездатного населення	Велика кількість безробітних працездатного віку зумовлена нестійкістю розвитку вітчизняної економіки та окремих її галузей	Стимулювання створення нових робочих місць відповідно до прогнозованих потреб ринку	Держава створює умови для ефективної зайнятості населення, сприяє працевлаштуванню, підготовці і підвищенню трудової кваліфікації, а при необхідності забезпечує перепідготовку осіб, вивільнюваних у результаті переходу на ринкову економіку [12]
Вільний ринок праці не забезпечує стабільний трудовий дохід	Низький рівень оплати праці в деяких регіонах та галузях економіки	Підходи щодо формування ціни праці, відтворення робочої сили, соціальні гарантії	Держава встановлює мінімальну заробітну плату, профспілки мають узаконений статус, розроблена система оподаткування і допомоги, які гальмують процес поляризації доходів

1	2	3	4
Неможливість працевлаштування неконкурентоздатних працівників (молоді, жінок, інвалідів)	Ріст безробіття по гендерно-віковому та соціальному статусу	Забезпечення повної зайнятості	Розробка та втілення у життя державних програм щодо захищеної зайнятості окремих категорій населення (пільги в оподаткуванні, інші переваги для роботодавців)
Роботодавці не повинні займатися соціальним захистом працівників	Низька мотивація щодо соціального захисту працівників	Соціальний захист населення	Забезпечення соціального захисту у сфері зайнятості (страхування та виплата допомоги у випадку безробіття)
Роботодавці не зацікавлені займатися діяльністю, що не приносить прибутку або малоприбуткова	Відсутність гарантій та захисту працівників у випадку реорганізації або ліквідації підприємств	Законодавче зобов'язання роботодавців здійснювати компенсаційні виплати у випадках неповної зайнятості з вини адміністрації	Держава створює «альтернативну» сферу зайнятості (громадські або тимчасові роботи, компенсаційні заходи)

Як видно з табл. 1, існує досить багато проблемних моментів при регулюванні ринку праці. Для вирішення названих протиріч загалом використовується лише коригування з боку державних органів, але більш дієвим способом є поєднання державних інструментів регулювання та ринкового інструментарію. Оскільки протиріччя на ринку праці присутні у великій кількості, то до кожного з них слід підбирати відповідний індивідуальний інструментарій, але з урахуванням й інших проблемних моментів, щоб не погіршити існуючу ситуацію. При сучасній ситуації на ринку праці цю умову виконати досить складно. Одностороннє регулювання може створити бажану рівновагу, але чого це буде коштувати: у ринковому середовищі рівновага досягається через подолання частих криз та інших потрясінь, відсутність соціального захисту, тотальне безробіття молоді, жінок та інвалідів, зникнення низькорентабельних видів виробництва та інше. Слід також враховувати і регіональну складову. Оскільки проблеми ринку праці регіонів можуть різнитися та мати свої особливості, наприклад, у АР Крим, специфічними особливостями ринку праці є сезонність – це стосується не тільки праці в агропромисловому комплексі, а й у туристичній галузі.

Нааявність протиріч на ринку праці дуже тісно пов'язана з розвитком вітчизняної економіки. Зростання або чергова криза чутливо впливає на розвиток ринку праці. Навіть при поживаленні національної економіки підвищення рівня зайнятості завжди відстає від інших аспектів розвитку економіки. Інший аспект, який докорінно впливає на стан ринку праці, – це неадекватність системи освіти та професійної підготовки сучасним потребам виробництва, а також нерівномірність попиту за віковим критерієм. Працівників можна умовно розділити на три групи: молодь (15 – 24 років), працівники найбільш активного (25 – 54 роки) і старшого віку (55 років і вище). Як зазначає дослідник Говорова Н. В., порівняльні характеристики названих груп добре відомі і деякою мірою протилежні. Молоді люди майже не мають трудового досвіду, зате енергійні, мобільні і часто мають перспективну освіту, особи середнього віку володіють необхідним досвідом і поведінковими вміннями, хоча вже не так динамічні у своєму професійному розвитку, старше покоління володіє підчас незамінним багажем навичок, але майже не виступає генератором ідей і нерідко має пробле-

ми зі здоров'ям. Якості кожної з вікових категорій багато в чому і визначають успіх на ринку праці. Найбільш уразливі всюди у світі – некваліфіковані працівники, рівень безробіття серед яких вищий порівняно з кваліфікованими, останнім часом через зростання технологічних досягнень цей розрив дедалі збільшується [13].

Існування великої диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці на сьогодні є чи найбільшою проблемою в Україні. При наявності великої кількості безробітних логічним стає висновок про перевагу пропозиції робочої сили над її попитом. Але, погоджуючись з дослідником Говоровою Н. В., слід зазначити, що в лавах безробітних переважають некваліфіковані або низькокваліфіковані працівники. А великі компанії та підприємства мають проблему з пошуку висококваліфікованих фахівців. Джерело цієї проблеми криється в сучасних випускниках ВНЗ, що не можуть відразу адаптуватися до конкретного виробництва. Шляхи вирішення цього питання можуть бути такі як адаптування освіти до сучасних умов і введення адаптивного періоду для молодих спеціалістів на підприємстві, за період якого проводиться ознайомлення працівника зі специфічними умовами його діяльності, а також, якщо це є необхідною умовою, його додаткове навчання.

Ще однією проблемою ринку праці є зростання безробіття по гендерному, віковому та соціальному статусам. Про молодих спеціалістів вже було сказано вище, а про проблему осіб, яким до настання права на отримання пенсії залишилося 10 і менше років, майже ніде не говориться. А ця категорія працездатного населення потерпає чи не найбільше. Зауважимо, що лише за перший квартал 2013 р. кількість зареєстрованих безробітних цієї категорії становила 159 068 осіб, а молодь після вишів, шкіл, ПТУ та ін. складала 25 700 осіб [9].

Виникненню протиріч на ринку праці також сприяють непрості його відносини з ринком освітніх послуг. Так, неврегульована схема цих взаємин породжує все нові протиріччя:

- ✦ розрив між попитом і пропозицією на кваліфікованих робочих у кількісному та якісному вираженні;
- ✦ розрив між попитом і пропозицією спеціалістів агропромислового комплексу;
- ✦ молодіжне безробіття;

- ✦ підвищене демографічне навантаження на працездатне населення;
 - ✦ сільське безробіття [3].
- Вирішення існуючих протирічч потребує негайних рішучих кроків як з боку владних органів, так і з боку роботодавців і профспілок. Цими кроками можуть бути їхні спільні програми, у яких буде пропонуватися [14]:
- ✦ створити діючу реальну базу даних зміни пропозиції робочої сили відповідно до поточних і перспективних вимог попиту;
 - ✦ забезпечити постійну зайнятість шляхом залучення інвестицій та створення нових робочих місць;
 - ✦ відлагодити механізм підтримки працівників, які можуть бути найближчим часом звільнені;
 - ✦ розробити методи та механізми адаптації громадян, які повертаються на Україну через втрату роботи за кордоном;
 - ✦ створити систему підтримки малого бізнесу (зокрема, щодо забезпечення освітніми, юридичними, консультаційними, інформаційно-рекламними, соціальними послугами).

Ситуація на сучасному ринку праці України дуже складна. Для них характерними є такі розповсюджені протиріччя, як залежність економічної сфери від політичної кон'юнктури, де економічна політика відзначається непослідовністю, а населення, відповідно, зневірюється та перестає підтримувати таку державну політику; недостатність інвестування виробничої сфери, що призводить до старіння виробництва; невирішеність демографічної ситуації та територіальної диспропорційності; вивільнення робітників із сфери матеріального виробництва; низька заробітна плата, особливо в бюджетному секторі; низька якість професіоналізму робочої сили і тому – зменшення продуктивності праці [15].

Підбиваючи підсумок усьому вищесказаному, слід зазначити, що регулювання ринку праці потребує пошуку компромісів між ринковими принципами регулювання та державними заходами щодо уникнення наявних протирічч або мінімізації їх негативних наслідків на формування, функціонування та розвиток сучасного ринку праці. Лише індивідуальний підхід до розв'язання кожного протиріччя дозволить ефективно розвиватися ринку праці не лише на національному рівні, а й гармонійно здійснювати інтеграцію у світовий простір. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : [учеб. для вузов] / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – [2-е изд., стереотип.]. – М. : Издательство ОМЕГА – Л, 2006. – 464 с.
2. Мартякова О. В. Взаємодія ринків праці та освітніх послуг: тенденції і перспективи розвитку / О. В. Мартякова, О. В. Мудра // Сталый розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 7(17). – С. 19 – 24.
3. Лялюк А. М. Показники прогнозування кон'юнктури ринку праці / А. М. Лялюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 21 – 23.
4. Шапоренко Д. Е. Механізми регулювання інфраструктури ринку праці / Д. Е. Шапоренко // Теорія та практика державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trpdu/2010_4/doc/3/23.pdf
5. Бараник З. П. Функціонування ринку праці з позиції системного підходу / З. П. Бараник // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 15. – С. 44 – 49.
6. Бахчеванова Н. В. Україна на світовому ринку праці / Н. В. Бахчеванова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2009_1/R4/1.pdf
7. Арсеєнко А. Демістифікація «нової економіки» і проблема безробіття у США Євросоюзу за умов глобальної кризи / А. Арсеєнко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 2. – С. 28 – 48.
8. Праця України у 2012 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 322 с.
9. Офіційний сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
10. Вукович Г. Г. Рынок труда в инвестиционно привлекательном регионе / Г. Г. Вукович // Человек и труд. – 2011. – № 7. – С. 32 – 37.
11. Вукович Г. Г. Предупреждение и разрешение противоречий рынка труда: региональный аспект. / Г. Г. Вукович, А. Э. Горланова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dom-hors.ru/issue/spp/2012-1/vukovich-gorlanova.pdf>
12. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VII: за станом на 12 червня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
13. Говорова Н. В. Европейский рынок труда: противоречия и компромиссы / Н. В. Говорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pandia.ru/text/77/203/76174.php>
14. Юрик Я. І. Аналіз основних тенденцій розвитку ринку праці України / Я. І. Юрик, Жук І. Л. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 173 – 180.
15. Шимченко Л. А. Ринок праці в Україні: проблеми та складнощі реформування / Л. А. Шимченко // Україна: аспекти праці : науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2011. – № 1. – С. 31 – 36.

REFERENCES

- Arseienko, A. "Demistyfikatsiia «novoi ekonomiky» i problema bezrobittia u SShA i Evrosoiuzi za umov hlobalnoi kryzy" [Demystifying the "new economy" and the problem of unemployment in the United States the European Union under the conditions of the global crisis]. *Sotsiologia: teoriia, metody, marketynh*, no. 2 (2010): 28-48.
- Baranyk, Z. P. "Funktsionuvannia rynku pratsi z pozytsii systemnoho pidkhdou" [Labor market position of a systematic approach]. *Naukovyi visnyk VNU imeni Lesi Ukrainky*, no. 15 (2009): 44-49.
- Bakhchevanova, N. V. "Ukraina na svitovomu rynku pratsi" [Ukraine in the global labor market]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2009_1/R4/1.pdf
- Gaponenko, A. L., and Pankrukhin, A. P. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: OMEGA – L, 2006.
- Govorova, N. V. "Evropeyskiy rynek truda: protivorechiia i kompromissy" [European labor market: the contradictions and compromises]. <http://www.pandia.ru/text/77/203/76174.php>
- Lialiuik, A. M. "Pokaznyky prohozuvannia kon'iunktury rynku pratsi" [Performance forecasting labor market]. *Naukovyi visnyk VNU imeni Lesi Ukrainky*, no. 7 (2008): 21-23.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
- Martiakova, O. V., and Mudra, O. V. "Vzaiemodiia rynkiv pratsi ta osvitykh posluh: tendentsii i perspektyvy rozvytku" [The interaction of labor markets and education: trends and prospects]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (17) (2012): 19-24.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby zainiatosti. <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>

Pratsia Ukrainy u 2012 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Labor Ukraine in 2012. Statistical Yearbook]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.

Shaporenko, D. E. "Mekhanizmy rehuliuвання infrastruktury rynku pratsi" [Mechanisms of regulation of the labor market infrastructure]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_4/doc/3/23.pdf

Shymchenko, L. A. "Rynok pratsi v Ukraini: problemy ta skladnoshchi reformuvannya" [The labor market in Ukraine: problems and challenges of reform]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2011): 31-36.

Vukovich, G. G. "Rynok truda v investitsionno privelykatelnom regione" [The labor market in the investment attractiveness of the region]. *Chelovek i trud*, no. 7 (2011): 32-37.

Vukovich, G. G., and Gorlanova, A. E. "Preduprezhdenie i razreshenie protivorechii rynka truda: regionalnyy aspekt" [Prevention and resolution of conflicts of the labor market: a regional perspective]. <http://dom-hors.ru/issue/spp/2012-1/vukovich-gorlanova.pdf>

Yuryk, Ya. I., and Zhuk, I. L. "Analiz osnovnykh tendentsii rozvytku rynku pratsi Ukrainy" [Analysis of the main trends in the labor market of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (2013): 173-180.

УДК 331.522.4:621

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 СТАМАТІН О. В.

УДК 331.522.4:621

Стаматін О. В. Методичний підхід до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості на прикладі машинобудівних підприємств

Метою статті є висвітлення результатів дослідження факторів впливу на якість трудового життя працівників промислових підприємств, обґрунтування системи показників її оцінювання на мікроекономічному рівні з використанням статистичних методів дослідження. Доведено, що якість трудового життя зумовлюється можливостями підприємств, які залежать від результатів господарювання, що характеризуються використанням фінансових, матеріальних, людських ресурсів і результативністю інноваційної та інвестиційної діяльності. Виявлено основні фактори, що впливають на якість трудового життя працівників промислових підприємств на прикладі машинобудівних: оплата праці, соціальне забезпечення, можливості розвитку персоналу, стан прогресивності основних виробничих фондів, фінансова стійкість підприємств, результативність інвестування в інноваційну діяльність. Доведено доцільність використання статистичних методів дослідження для оцінювання якості трудового життя працівників, а саме: багатовимірного факторного аналізу, нейронних мереж, методу адитивної згортки. З їх використанням виявлено найбільш чутливі показники для здійснення управлінських впливів щодо забезпечення якості трудового життя. Обґрунтовано етапи методичного підходу до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості, який було застосовано для підприємств машинобудування, що довело його практичну значущість та теоретичну обґрунтованість.

Ключові слова: якість трудового життя; промисловість; машинобудівні підприємства; фінансові, матеріальні, людські ресурси; інноваційна, інвестиційна діяльність; багатовимірний факторний аналіз; нейронні мережі; методичний підхід.

Табл.: 8. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 13.

Стаматін Олександр В'ячеславович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: A_Stam@ukr.net

УДК 331.522.4:621

Стаматін А. В. Методический подход к оценке качества трудовой жизни работников промышленности на примере машиностроительных предприятий

Целью статьи является представление результатов исследования факторов влияния на качество трудовой жизни работников промышленных предприятий, обоснование системы показателей ее оценки на микроэкономическом уровне с использованием статистических методов исследования. Доказано, что качество трудовой жизни предопределяется возможностями предприятий, которые зависят от результатов хозяйствования, определяемых использованием финансовых, материальных, человеческих ресурсов, результативностью инновационной и инвестиционной деятельности. Выявлены основные факторы, влияющие на качество трудовой жизни работников промышленных предприятий на примере машиностроительных: оплата труда, социальное обеспечение, возможности развития персонала, прогрессивность основных производственных фондов, финансовая устойчивость предприятий, результативность инвестирования в инновационную деятельность. Доказана целесообразность использования статистических методов исследования для оценки качества трудовой жизни работников, а именно: многомерного факторного анализа, нейронных сетей, метода аддитивной свертки. С их использованием выявлены наиболее чувствительные показатели к управленческим воздействиям для обеспечения качества трудовой жизни. Обоснованы этапы методического подхода к оценке качества трудовой жизни работников промышленности, который был применен на предприятиях машиностроения, что доказало его практическую значимость и теоретическую обоснованность.

Ключевые слова: качество трудовой жизни; промышленность; машиностроительные предприятия; финансовые, материальные, человеческие ресурсы; инновационная, инвестиционная деятельность; многомерный факторный анализ; нейронные сети; методический подход.

Табл.: 8. **Формул.:** 1. **Библ.:** 13.

Стаматин Александр Вячеславович – аспирант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: A_Stam@ukr.net

UDC 331.522.4:621

Stamatin O. V. Methodical Approach to Assessment of Quality of Labour Life of Industrial Employees Using Example of Engineering Enterprises

The goal of the article is presentation of results of study of factors of influence upon quality of labour life of industrial employees and justification of a score-card of its assessment at the micro-economic level with the use of statistical methods of study. The article proves that the quality of labour life is based on enterprise capabilities, which depend on economic results, identified by the use of financial, material and human resources, effectiveness of the innovation and investment activity. The article reveals main factors that influence the quality of labour life of industrial employees using example of engineering enterprises: labour remuneration, social provisions, possibility to develop personnel, progressive state of fixed assets, financial sustainability of the enterprise, and effectiveness of investing into innovation activity. The article proves expediency of use of statistical methods of study for assessment of quality of labour life of employees, namely: multi-dimensional factor analysis, neural networks and folded additive technique. Their use helped to reveal indicators that are the most sensitive to managerial impact for ensuring quality of labour life. The article justifies stages of methodical approach to assessment of the quality of labour life of industrial employees, which was applied at engineering enterprises, which proves its significance and theoretical substantiation.

Key words: labour life quality, industry, engineering enterprises, financial and material and human resources, innovation and investment activity, multi-dimensional factor analysis, neural networks, methodical approach.

Tabl.: 8. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 13.

Stamatin Oleksandr V. – Postgraduate Student, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: A_Stam@ukr.net

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby zainiatosti. <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>

Pratsia Ukrainy u 2012 rotsi. Statystychnyi zbirnyk [Labor Ukraine in 2012. Statistical Yearbook]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.

Shaporenko, D. E. "Mekhanizmy rehuliuвання infrastruktury rynku pratsi" [Mechanisms of regulation of the labor market infrastructure]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_4/doc/3/23.pdf

Shymchenko, L. A. "Rynok pratsi v Ukraini: problemy ta skladnoshchi reformuvannya" [The labor market in Ukraine: problems and challenges of reform]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2011): 31-36.

Vukovich, G. G. "Rynok truda v investitsionno privelykatelnom regione" [The labor market in the investment attractiveness of the region]. *Chelovek i trud*, no. 7 (2011): 32-37.

Vukovich, G. G., and Gorlanova, A. E. "Preduprezhdenie i razreshenie protivorechii rynka truda: regionalnyy aspekt" [Prevention and resolution of conflicts of the labor market: a regional perspective]. <http://dom-hors.ru/issue/spp/2012-1/vukovich-gorlanova.pdf>

Yuryk, Ya. I., and Zhuk, I. L. "Analiz osnovnykh tendentsii rozvytku rynku pratsi Ukrainy" [Analysis of the main trends in the labor market of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (2013): 173-180.

УДК 331.522.4:621

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 СТАМАТІН О. В.

УДК 331.522.4:621

Стаматін О. В. Методичний підхід до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості на прикладі машинобудівних підприємств

Метою статті є висвітлення результатів дослідження факторів впливу на якість трудового життя працівників промислових підприємств, обґрунтування системи показників її оцінювання на мікроекономічному рівні з використанням статистичних методів дослідження. Доведено, що якість трудового життя зумовлюється можливостями підприємств, які залежать від результатів господарювання, що характеризуються використанням фінансових, матеріальних, людських ресурсів і результативністю інноваційної та інвестиційної діяльності. Виявлено основні фактори, що впливають на якість трудового життя працівників промислових підприємств на прикладі машинобудівних: оплата праці, соціальне забезпечення, можливості розвитку персоналу, стан прогресивності основних виробничих фондів, фінансова стійкість підприємств, результативність інвестування в інноваційну діяльність. Доведено доцільність використання статистичних методів дослідження для оцінювання якості трудового життя працівників, а саме: багатовимірного факторного аналізу, нейронних мереж, методу адитивної згортки. З їх використанням виявлено найбільш чутливі показники для здійснення управлінських впливів щодо забезпечення якості трудового життя. Обґрунтовано етапи методичного підходу до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості, який було застосовано для підприємств машинобудування, що довело його практичну значущість та теоретичну обґрунтованість.

Ключові слова: якість трудового життя; промисловість; машинобудівні підприємства; фінансові, матеріальні, людські ресурси; інноваційна, інвестиційна діяльність; багатовимірний факторний аналіз; нейронні мережі; методичний підхід.

Табл.: 8. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 13.

Стаматін Олександр В'ячеславович – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: A_Stam@ukr.net

УДК 331.522.4:621

Стаматін А. В. Методический подход к оценке качества трудовой жизни работников промышленности на примере машиностроительных предприятий

Целью статьи является представление результатов исследования факторов влияния на качество трудовой жизни работников промышленных предприятий, обоснование системы показателей ее оценки на микроэкономическом уровне с использованием статистических методов исследования. Доказано, что качество трудовой жизни предопределяется возможностями предприятий, которые зависят от результатов хозяйствования, определяемых использованием финансовых, материальных, человеческих ресурсов, результативностью инновационной и инвестиционной деятельности. Выявлены основные факторы, влияющие на качество трудовой жизни работников промышленных предприятий на примере машиностроительных: оплата труда, социальное обеспечение, возможности развития персонала, прогрессивность основных производственных фондов, финансовая устойчивость предприятий, результативность инвестирования в инновационную деятельность. Доказана целесообразность использования статистических методов исследования для оценки качества трудовой жизни работников, а именно: многомерного факторного анализа, нейронных сетей, метода аддитивной свертки. С их использованием выявлены наиболее чувствительные показатели к управленческим воздействиям для обеспечения качества трудовой жизни. Обоснованы этапы методического подхода к оценке качества трудовой жизни работников промышленности, который был применен на предприятиях машиностроения, что доказало его практическую значимость и теоретическую обоснованность.

Ключевые слова: качество трудовой жизни; промышленность; машиностроительные предприятия; финансовые, материальные, человеческие ресурсы; инновационная, инвестиционная деятельность; многомерный факторный анализ; нейронные сети; методический подход.

Табл.: 8. **Формул.:** 1. **Библ.:** 13.

Стаматин Александр Вячеславович – аспирант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: A_Stam@ukr.net

UDC 331.522.4:621

Stamatin O. V. Methodical Approach to Assessment of Quality of Labour Life of Industrial Employees Using Example of Engineering Enterprises

The goal of the article is presentation of results of study of factors of influence upon quality of labour life of industrial employees and justification of a score-card of its assessment at the micro-economic level with the use of statistical methods of study. The article proves that the quality of labour life is based on enterprise capabilities, which depend on economic results, identified by the use of financial, material and human resources, effectiveness of the innovation and investment activity. The article reveals main factors that influence the quality of labour life of industrial employees using example of engineering enterprises: labour remuneration, social provisions, possibility to develop personnel, progressive state of fixed assets, financial sustainability of the enterprise, and effectiveness of investing into innovation activity. The article proves expediency of use of statistical methods of study for assessment of quality of labour life of employees, namely: multi-dimensional factor analysis, neural networks and folded additive technique. Their use helped to reveal indicators that are the most sensitive to managerial impact for ensuring quality of labour life. The article justifies stages of methodical approach to assessment of the quality of labour life of industrial employees, which was applied at engineering enterprises, which proves its significance and theoretical substantiation.

Key words: labour life quality, industry, engineering enterprises, financial and material and human resources, innovation and investment activity, multi-dimensional factor analysis, neural networks, methodical approach.

Tabl.: 8. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 13.

Stamatin Oleksandr V. – Postgraduate Student, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: A_Stam@ukr.net

Ефективне функціонування та розвиток підприємств залежить від багатьох факторів, серед яких одним з провідних є людський. Активність людського фактора зумовлюється якістю трудового життя, що залежить від результатів господарювання, наявних та потенційних можливостей підприємств використовувати економічні ресурси, створювати умови для ефективної трудової діяльності, тобто формувати умови забезпечення гідної праці. У цьому зв'язку актуальним питанням для промислових підприємств є постійний моніторинг якості трудового життя, виявлення факторів, що впливають на його рівень та управління якими забезпечить підвищення цього складного соціально-економічного явища.

Проблема визначення якості трудового життя досліджувалися такими вченими як Грішнова О. А. [1], Мельничук Д. П. [2], Феоктистов Д. В. [3], Хаустова В. Є. [4], Шаульська Л. В. [5], Бакіров В. С. [6] та іншими. У своїх наукових працях вони приділяли увагу визначенню якості трудового життя на макро-, мезоекономічному рівнях, використовуючи кількісні методи, і мікроекономічному рівні з переважанням якісних методів. Проте підвищити об'єктивність оцінювання якості трудового життя можливо враховуючи галузеві особливості діяльності промислових підприємств, результати використання ними всіх видів ресурсів у тактичному періоді та результативність інвестиційної й інноваційної діяльності у стратегічному, що здатні розширити можливості підприємств у майбутньому, створюючи умови для підвищення якості трудового життя працівників. Виявити галузеві фактори, які впливають на досліджуване явище, можливо на основі аналізу офіційної статистичної інформації, яку подають промислові підприємства, за використанням кількісних методів, що забезпечить об'єктивність розрахунків. Тому метою даної статті є висвітлення результатів дослідження факторів впливу на якість трудового життя працівників промислових підприємств, обґрунтування системи показників її оцінювання на мікроекономічному рівні з використанням статистичних методів дослідження.

Для виявлення факторів впливу на якість трудового життя працівників промислових підприємств та обґрунтування системи показників її оцінювання проведено аналіз літературних джерел [7 – 10] щодо формування первісної системи показників, яка здатна характеризувати результати господарювання з використанням офіційних статистичних даних. Оскільки якість трудового життя залежить від можливостей підприємств, які зумовлені результатами господарювання, у систему показників включено їх групи за фінансовими, матеріальними, людськими ресурсами, що характеризують результативність діяльності підприємств у тактичному періоді, і групи показників, які характеризують результати інвестиційної та інноваційної діяльності, оскільки саме вони забезпечують спроможність підприємств до розвитку, який є підґрунтям забезпечення гідної якості трудового життя персоналу.

Щодо методів дослідження, для виявлення факторів впливу на якість трудового життя доцільно застосувати метод багатовимірної факторної аналізу, що дозволяє виявити не тільки явні, а й латентні тенденції щодо процесів господарювання в цілому за об'єктами дослідження [11, 12], якими обрано машинобудівні підприємства як такі, що здатні створювати засоби праці для всіх галузей економіки.

Система первинних показників оцінювання якості трудового життя працівників промислових підприємств з

позиції їх можливостей за результатами господарювання наведена в табл. 1. Як об'єкт дослідження обрано 20 машинобудівних підприємств Харківського регіону за п'ятирічний період з 2008 р. до 2012 р., що зумовлено вимогами до коректності використання багатовимірної факторної аналізу у відповідності з кількістю точок спостережень.

Таблиця 1

Система показників оцінювання якості трудового життя працівників промислових підприємств

Показник	Код показника
1	2
Фінансові ресурси	
Коефіцієнт фінансової автономії	X1
Коефіцієнт фінансової стійкості	X2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	X3
Коефіцієнт оборотності сукупного капіталу	X4
Чиста рентабельність продажу	X5
Чиста рентабельність виробництва	X6
Матеріальні ресурси	
Коефіцієнт придатності основних фондів	X7
Коефіцієнт оновлення основних фондів	X8
Фондоозброєність	X9
Матеріаловіддача	X10
Фондовіддача	X11
Людські ресурси	
Питома вага трудових витрат у загальних витратах на виробництво	X12
Питома вага відрахувань на соціальні потреби в операційних витратах	X13
Питома вага працівників, зайнятих повний робочий день	X14
Питома ваги працівників, які є винахідниками та раціоналізаторами	X15
Питома вага працівників, навчених новим професіям	X16
Питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році	X17
Питома вага працівників, що закінчили вищі навчальні заклади	X18
Середньорічна продуктивність праці одного працюючого	X19
Питома вага витрат на оплату праці в операційних витратах	X20
Питома ваги працівників, які мають науковий ступінь	X21
Питома ваги працівників, які зайняті в умовах, що відповідають санітарно - гігієнічним нормам (за результатами атестації робочих місць за умовами праці)	X22
Питома вага додаткової заробітної плати у фонді оплати праці	X23
Показники інноваційної діяльності	
Питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу	X24

Закінчення табл. 1

1	2
Питома вага витрат на машини, обладнання, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з впровадженням інновацій, в загальному обсязі витрат на інновації	X25
Питома вага витрат на технічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації	X26
Показники інвестиційної діяльності	
Питома вага інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі інвестицій в основний капітал	X27
Питома вага інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі інвестицій в основний капітал	X28

Застосування багатомірною факторного аналізу з використанням обґрунтованої системи показників за типом ротації Varimax raw дозволило відібрати фактори, характеристики яких наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Накопичена дисперсія факторів оцінювання якості трудового життя працівників промислових підприємств

Фактор	Значення фактора	Дисперсія, %	Накопичена дисперсія, %
1	5,287828	18,88510	18,88510
2	3,395311	12,12611	31,01121
3	2,795273	9,98312	40,99433
4	2,322694	8,29533	49,28966
5	1,994513	7,12326	56,41292
6	1,901975	6,79277	63,20569
7	1,485923	5,30687	68,51256
8	1,231605	4,39859	72,91115
9	1,017399	3,63357	78,53472
10	0,972784	3,47423	80,01895

Достатньою кількістю факторів є 9, що зумовлене значенням накопиченої дисперсії – 78,53%. Таку кількість факторів підтверджують у значущі факторні навантаження показників, які є відсутніми у 10 факторі (див. табл. 2). Згідно з отриманими даними, не всі показники запропонованої системи увійшли до складу факторів, тобто у повній мірі характеризують якість трудового життя працівників з позиції можливості її забезпечення за результатами господарювання, саме, недостатньо значущими виявилися показники X7 – коефіцієнт придатності основних фондів, X10 – матеріаловіддача, X12 – питома вага трудових витрат у загальних витратах на виробництво, X15 – питома вага працівників, які є винахідниками та раціоналізаторами, X18 – питома вага працівників, що закінчили вищі навчальні заклади, X21 – питома вага працівників, які мають науковий ступінь, X24 – питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу.

Таким чином, за результатами застосування факторного аналізу виділено 9 факторів, які пояснюють 78,53% розкиду значень первинних даних, що є достатнім, оскільки

накопичена дисперсія факторів перевищує 70%. Значення факторних навантажень показників за кожним фактором (табл. 3) доводить доцільність використання в якості часткових показників для оцінювання якості трудового життя працівників машинобудівних підприємств за результатами їх господарювання, таких показників, факторні навантаження яких є більшими за 0,7, тобто вплив яких на якість трудового життя є суттєвим.

У відповідності з факторними навантаженнями показників, що є значущими, сутність факторів доцільно визначити таким чином. *Перший фактор* характеризує фондоозброєність, питому вагу відрахувань на соціальні потреби в операційних витратах, питому вагу працівників, зайнятих повний робочий день, що підтверджує соціально-економічну природу такого складного явища як якість трудового життя та його залежність від економічних екстенсивних (тривалість робочого часу), інтенсивних (забезпеченість засобами праці кожного працюючого) та соціальних факторів. *Другий фактор* зумовлює характеризує розвиток персоналу, його надбання щодо освоєння нових професій, підвищення кваліфікації та інвестування підприємства у нематеріальні та матеріальні активи. *Третій фактор* визначає тенденцію до стійкості фінансового стану підприємств на основі їх фінансової автономії, стійкості та ліквідності, тобто для забезпечення якості трудового життя підприємства повинні бути фінансово спроможними. *Четвертий фактор* характеризує рівень оплати праці працівників (основної й додаткової) та умови, які створює підприємство для забезпечення високих результатів роботи, що залежать від витрат підприємства оновлення машин, обладнання, інструментів, інші основних фондів, пов'язаних з впровадженням інновацій. *П'ятий фактор* зумовлює активізацію продуктивності праці на основі створення гідних умов для її зростання, тобто робочих місць, що відповідають санітарно-гігієнічним нормам (за результатами їх атестації), та інвестування у підготовку до виробництва нової продукції, яка є підґрунтям для зростання обсягів продажів. *Шостий фактор* пояснює необхідність зростання якості трудового життя на основі ефективного використання основних виробничих фондів, що характеризується фондовіддачею. *Сьомий фактор* характеризує оборотність капіталу підприємства та рентабельність продажів, які зумовляють його прибутковість, що створює можливість спрямовувати зароблені кошти на підвищення якості трудового життя. *Восьмий фактор* підтверджує прагнення підприємств до прибутковості виробництва продукції, яка є підґрунтям забезпечення якості трудового життя. *Дев'ятий фактор* підтверджує необхідність приділення уваги оновленню основних фондів підприємств, які здатні забезпечити зростання уречевленої праці на основі підвищення прогресивності обладнання, яке використовується для виробництва продукції, робить трудову діяльність більш продуктивною, а умови праці – комфортними. Спираючись на виділені фактори та показники, основними тенденціями результатів господарювання машинобудівних підприємств щодо забезпечення необхідної якості трудового життя є фінансова стійкість підприємств, ефективне використання основних фондів, створення комфортних санітарно-гігієнічних умов на робочих місцях, гідна оплата праці та соціальне забезпечення, можливості розвитку персоналу та приділення уваги інвестуванню в оновлення виробництва на основі інновацій.

Факторні навантаження показників за факторами

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Фактор 8	Фактор 9
X1	-0,100376	0,006806	0,877009	-0,025405	-0,084116	0,077395	0,164188	0,004654	0,032496
X2	0,082935	0,001207	0,797896	0,043558	0,098522	0,018316	-0,084039	0,018371	-0,141520
X3	0,028890	0,006685	-0,943997	-0,014150	-0,015140	-0,014897	-0,118091	0,002118	-0,059897
X4	0,130378	-0,039659	0,088747	0,133937	0,076529	0,056279	0,956703	0,037158	0,051762
X5	0,125805	-0,038689	0,095026	0,148184	0,084100	0,057563	0,956928	0,038294	0,037905
X6	0,249060	0,020115	0,075700	-0,024856	0,091178	-0,010954	-0,027590	0,731813	0,039440
X7	0,605747	-0,025915	0,068486	0,232226	-0,104488	0,523091	0,260720	-0,020184	-0,235783
X8	0,025005	0,010003	-0,030871	-0,110952	-0,091709	0,118496	0,120675	0,043686	0,829950
X9	0,887074	-0,137327	0,004207	0,144668	0,033431	-0,167878	0,249286	0,040920	-0,025788
X10	0,439520	-0,037093	-0,093331	-0,037773	0,023317	-0,680388	-0,227486	-0,015794	-0,296358
X11	-0,065401	0,024250	0,042245	-0,070732	-0,005563	0,876518	-0,001073	0,022757	0,062688
X12	0,179380	0,178190	-0,042665	0,035566	0,069779	0,069643	0,231548	0,675086	0,084686
X13	0,724004	-0,097865	-0,098607	0,173567	0,129947	0,034939	0,149140	0,298538	0,113633
X14	-0,857694	0,099820	0,089579	-0,108829	0,064302	0,174999	0,000254	-0,065269	-0,052595
X15	0,103557	-0,091444	-0,015032	-0,188350	-0,110500	-0,128374	-0,003670	0,254635	0,063591
X16	0,024613	-0,871427	0,002941	0,222951	-0,063112	-0,025643	-0,036708	0,089971	0,091921
X17	-0,024613	0,871427	-0,002941	-0,222951	0,063112	0,025643	0,036708	-0,089971	-0,091921
X18	0,233002	-0,019385	0,064498	-0,098616	-0,137003	-0,156423	0,076296	0,207060	-0,071473
X19	0,120418	0,009633	0,098232	0,237452	0,742867	-0,089688	0,049177	-0,223083	0,156955
X20	0,062979	-0,153136	-0,042674	0,836531	0,319825	-0,013468	0,193928	0,041477	-0,143016
X21	0,494467	0,075517	0,122901	-0,039644	0,199822	0,106589	0,011252	0,219481	0,343429
X22	-0,056268	0,003628	-0,094122	0,090077	0,757700	-0,018067	0,100983	0,345630	-0,185078
X23	0,063014	-0,043638	0,032799	0,894956	-0,169311	-0,030143	0,102642	-0,135773	-0,050308
X24	0,581303	0,013977	0,078170	-0,033432	0,260160	0,126512	0,013514	0,046833	0,526427
X25	0,351512	-0,113333	0,033047	0,794820	0,074387	0,044624	0,147941	0,160284	0,077971
X26	0,043827	0,039807	0,008982	-0,073015	0,883947	0,023378	0,106084	0,040298	0,004232
X27	-0,106953	0,903206	0,002924	0,058655	-0,034449	-0,000514	-0,086452	0,126202	0,094171
X28	0,106953	-0,903206	-0,002924	-0,058655	0,034449	0,000514	0,086452	-0,126202	-0,094171

Таким чином, саме ці наведені показники, виділені за аналізованими факторами, спираючись на значення факторних навантажень за результатами факторного аналізу, доцільно обрати як часткові, які характеризують якість трудового життя за результатами господарювання машинобудівних підприємств, що доводить наявність суттєвого впливу показників на загальну тенденцію зміни досліджуваного явища. Наведені часткові показники, виявлені за допомогою факторного аналізу, вимагають згортання з метою їх використання при ухваленні управлінських рішень щодо забезпечення гідної якості трудового життя працівників. Таке згортання доцільно здійснювати за методом адитивної згортки, нормуючи фактичні значення часткових показників з урахуванням коефіцієнтів значущості, що розраховані також за допомогою нормування факторних навантажень виділених за факторним аналізом показників.

Розрахунок інтегрального показника якості трудового життя працівників промисловості за результатами господарювання підприємств, тобто у їх внутрішньому середовищі (ЯТЖРГ), доцільно здійснити у відповідності з методом адитивної згортки, враховуючи фактичні кількісні значення для досліджуваних підприємств, за формулою (1):

$$ЯТЖРГ = \sum_{i=1}^n K_{zni} \frac{X_{phi}}{X_{emi}}, \quad (1)$$

де K_{zni} – коефіцієнт значущості i -го часткового показника якості трудового життя працівників за результатами господарювання підприємства;

X_{phi} – фактичне значення i -го часткового показника якості трудового життя працівників за результатами господарювання підприємства;

X_{emi} – еталонне значення i -го часткового показника якості трудового життя працівників за результатами господарювання підприємства;

n – кількість часткових показників якості трудового життя працівників за результатами господарювання підприємства.

Результати розрахунку інтегрального показника наведено в табл. 3.

Згідно з даними табл. 3 найкращими результатами господарювання відрізняються ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Завод «Південкабель», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ТОВ «Завод енергетичного машинобудування», найгіршими – ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», ТОВ «ТБК «НОВА», ДП «Харківський завод транспортного устаткування».

У цілому кількісні значення інтегральних показників свідчать про недостатню якість трудового життя за результатами господарювання підприємств, спираючись на те, що максимально можливе значення таких показників повинно наближатися до одиниці. Проте, така ситуація пояснюється як об'єктивними економічними умовами на підприємствах, так і загальним несприятливим для машинобудівних підприємств станом макро- і мезоекономічних чинників, що підтверджують прояв кризових явищ в економіці країни.

Таблиця 3

Інтегральний показник якості трудового життя за результатами господарювання машинобудівних підприємств Харківської області за 2008 – 2012 рр.

Назва підприємства	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,380	0,439	0,282	0,409	0,479
ПАТ «Електромашина»	0,352	0,327	0,247	0,330	0,326
ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,213	0,202	0,195	0,204	0,181
ПАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,306	0,254	0,292	0,248	0,225
ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,355	0,398	0,361	0,338	0,325
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,498	0,462	0,305	0,434	0,416
ПАТ «Харківський тракторний завод»	0,265	0,307	0,247	0,255	0,267
ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування»	0,271	0,262	0,249	0,245	0,249
ДП «Завод «Електроважмаш»	0,332	0,355	0,216	0,320	0,369
ТОВ «Завод енергетичного машинобудування»	0,351	0,409	0,223	0,376	0,393
ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0,262	0,250	0,282	0,239	0,224
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,251	0,358	0,352	0,250	0,315
ПрАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,206	0,208	0,193	0,179	0,210
ПАТ «Завод «Південкабель»	0,322	0,332	0,258	0,289	0,427
ПАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,303	0,307	0,232	0,277	0,278
ПАТ «Мереф'янський механічний завод»	0,285	0,278	0,295	0,261	0,280
ВАТ «Турбоатом»	0,391	0,406	0,277	0,478	0,459
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,327	0,388	0,226	0,359	0,371
ДП «Харківський завод транспортного устаткування»	0,221	0,232	0,263	0,266	0,218
ТОВ «ТБК «НОВА»	0,177	0,171	0,165	0,146	0,200

Проте, доцільно визначити значення інтегральних показників на перспективу, у динаміці, з використанням такого потужного інструменту моделювання як нейронні мережі, що враховують можливість об'єктивного оцінювання нелінійності перебігу господарювання в сучасних умовах.

З використанням пакету прикладних програм Statistica Neural Networks (StatSoft Inc.) здійснено моделювання показників якості трудового дня для визначення найбільш адекватної моделі прогнозування [13]. Як вхідні використано систему часткових показників якості трудового життя, як вихідні – розраховані інтегральні показники. За отриманими результатами аналізу чутливості побудовано 27 моделей нейронних мереж: 8 лінійних, 16 – багаторівневого перцептронну, 3 – радіально-базисних функцій (табл. 4). Результати моделювання підтверджують, що найкращою моделлю є модель багаторівневого перцептронну за номером 20, яка має 18 вхідних показників, 1 латентний шар з 9 показників, величину помилки 0,03903 та значення ефективності 0.4317142, що доводить доцільність її використання для прогнозування інтегрального показника якості трудового життя працівників за результатами господарювання підприємств промисловості.

Обрана модель підтверджує нелінійність процесів господарювання машинобудівних підприємств, складність такого соціально- економічного явища як якість трудового життя.

Достатню якості обраної моделі доводять показники табл. 5, що свідчать про адекватність її побудови досліджуваним процесам. До таких показників доцільно віднести коефіцієнт кореляції – 0,948041, коефіцієнт відношення Error S.D. до Data S.D., тобто коефіцієнт раціональності, що характеризує відношення помилки до інформативності моделі – 0.3256879. Порівняння показників помилки, ефективності та чутливості підтверджує адекватність обраної моделі для прогнозування такого складного соціально- економічного явища як якість трудового життя працівників промисловості на основі кількісного значення його інтегрального показника [13].

Чутливість представлених у табл. 5 показників моделі наведено в табл. 6, за якими доцільно здійснювати ухвалення управлінських рішень щодо покращення якості трудового життя за рахунок зміни значень цих чутливих показників.

За результатами аналізу чутливості вхідних показників моделі багаторівневого перцептронну (див. табл. 6),

Таблиця 4

Характеристики моделей нейронних мереж

Номер моделі	Величина помилки	Кількість входів	Кількість елементів на латентному шарі	Ефективність моделі
1	0.07681	21	–	0.849578
2	0.06951	13	1	0.7162369
3	0.06341	13	1	0.7276691
4	0.05768	13	2	0.6619386
5	0.05053	1	5	0.5722552
6	0.05052	1	4	0.5720604
7	0.05048	1	5	0.5717577
8	0.05033	1	5	0.5726346
9	0.05032	1	5	0.5709691
10	0.05026	1	4	0.5722683
11	0.04907	13	7	0.5337342
12	0.04555	15	–	0.5227688
13	0.04413	17	–	0.5059297
14	0.04413	13	7	0.5064121
15	0.04413	18	–	0.5058987
16	0.04402	16	–	0.5048089
17	0.04346	14	–	0.4983932
18	0.04343	14	7	0.4821248
19	0.03943	19	–	0.4432336
20	0.03903	18	9	0.4317142
21	0.0333	4	8	0.3743743
22	0.03281	4	8	0.360804
23	0.03132	18	9	0.3595129
24	0.0301	12	6	0.3347608
25	0.02534	20	–	0.2632412
26	0.02411	12	6	0.2530568
27	0.02398	14	7	0.2528644

Характеристики якості обраної моделі багаторівневого перцептрона

Характеристика	Умове позначення	Кількісне значення показника
Середнє квадратичне відхилення значень вихідного показника	Data S.D.	0.0798151
Помилка середнього значення вихідного показника	Error Mean	5.514e-05
Середнє квадратичне відхилення значень помилки вихідного показника	Error S.D.	0.02599
Абсолютна середня помилка значень вихідного показника	Abs E. Mean	0.01615
Коефіцієнт відношення Error S.D. до Data S.D.	S.D. Ratio	0.3256879
Коефіцієнт кореляції	Correlation	0.948041

Таблиця 6

Аналіз чутливості часткових показників якості трудового життя за обраною моделлю

	X1	X2	X3	X5	X6	X8	X9	X11	X13
Rank	4	7	10	14	15	16	5	13	6
Error	0.0182949	0.01692	0.01451	0.0132108	0.01309	0.0124832	0.01799	0.01344	0.01728
Ratio	1.49234	1.379832	1.183727	1.077623	1.067699	1.018272	1.467385	1.096586	1.409184
	X14	X16	X19	X20	X22	X23	X25	X2619	X27
Rank	18	17	9	1	3	2	11	12	8
Error	0.01238	0.01243	0.01463	0.03633	0.01842	0.01907	0.01391	0.01382	0.01573
Ratio	1.009462	1.014052	1.193711	2.96369	1.50261	1.555671	1.134438	1.127668	1.283497

доцільно відзначити, що значення коефіцієнту Ratio більше 1 для всіх виділених вхідних показників підтверджує доцільність їх використання для оцінювання якості трудового життя працівників машинобудівних підприємств за результатами їх господарювання та обґрунтованість запропонованої системи показників. За моделлю багаторівневого перцептрона окремі показники запропонованої системи часткових показників не були використані для прогнозування (див. табл. 6). До складу вхідних показників не увійшли: коефіцієнт оборотності сукупного капіталу (X4), питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному році (17) і питома вага інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі інвестицій в основний капітал (X28), що підтверджує їх недостатній вплив на якість трудового життя в аналізованому періоді. У відповідності з чутливістю (див. табл. 6) найбільш вагомим показником є питома вага витрат на оплату праці в операційних витратах, питома вага працівників, які зайняті в умовах, що відповідають санітарно-гігієнічним нормам (за результатами атестації робочих місць за умовами праці), питома вага додаткової заробітної плати у фонді оплати праці, коефіцієнт фінансової автономії, фондоозброєність, питома вага відрахувань на соціальні потреби в операційних витратах, питома вага інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі інвестицій в основний капітал. Управлінський вплив саме на ці показники дозволить підприємствам машинобудування покращити якість трудового життя працівників за результатами господарювання для того, щоб бути більш привабливими на ринку праці як роботодавці. Найменшу чутливість має показник питомої ваги працівників, зайнятих повний робочий день, що свідчить про їх незначний вплив на якість трудового життя, оскільки працівники прагнуть скоріше до інтенсивних методів праці, ніж до екстенсивних. Аналіз значення вагових коефіцієнтів синапсів для першого рівня моделі багаторівневого перцептрона, функцій ак-

тивності елементів латентного шару доводять доцільність застосування нелінійних моделей для оцінювання якості трудового життя працівників промислових підприємств [13]. У табл. 7 наведено прогнозні значення інтегрального показника якості трудового життя за результатами господарювання машинобудівних підприємства на 2014 р.

Як вхідні значення були використані значення часткових показників досліджуваних підприємств, враховуючи темпи їх зміни за останні 5 років (з 2008 р. по 2012 р.). Аналіз результатів прогнозування інтегрального показника якості трудового життя за результатами господарювання машинобудівних підприємств доводить, що підприємства в цілому мають позитивну тенденцію до їх підвищення, їм, у першу чергу, треба звернути увагу на управління тими показниками, які мають більшу чутливість, тобто управління оплатою праці, соціальним забезпеченням, інвестування в оновлення основних фондів, фінансовим станом підприємств. Управління ними дозволить підприємствам машинобудування покращити якість трудового життя працівників і підвищити, як наслідок, результати господарювання в цілому.

Узагальнюючи проведені дослідження, доцільно запропонувати основні етапи методичного підходу до оцінювання якості трудового життя працівників промисловості з позиції підприємств за результатами їх господарювання:

- ✦ обґрунтування первинної системи показників, яка включає показники за групами фінансових, матеріальних, людських ресурсів і результатів інвестиційної й інноваційної діяльності, що дозволить визначитися з можливостями підприємств що забезпечення якості трудового життя персоналу у тактичному та стратегічному періоді;
- ✦ використання факторного аналізу для виявлення факторів, які суттєво впливають на якість трудо-

Прогнозне значення інтегрального показника якості трудового життя працівників машинобудівних підприємств на 2014 р.

Підприємство	Інтегральний показник
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0.3593
ПАТ «Електромашина»	0.3220
ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0.1580
ПАТ «Харківський електроапаратний завод»	0.1915
ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0.3070
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0.4104
ПАТ «Харківський тракторний завод»	0.2735
ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування»	0.2611
ДП «Завод «Електроважмаш»	0.3220
ТОВ «Завод енергетичного машинобудування»	0.4074
ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0.2176
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	0.1862
ПрАТ «Харківський завод штампів та пресформ»	0.2223
ПАТ «Завод «Південкабель»	0.4238
ПАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0.2849
ПАТ «Мереф'янський механічний завод»	0.2675
ВАТ «Турбоатом»	0.3148
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0.3416
ДП «Харківський завод транспортного устаткування»	0.1884
ТОВ «ТМК «НОВА»	0.1516

- вого життя працівників та формують явні і латентні тенденції його забезпечення, відбір найбільш значущих показників для оцінювання якості трудового життя за факторними навантаженнями;
- ✦ уточнення складу системи показників оцінювання якості трудового життя працівників за їх факторними навантаженнями;
 - ✦ розрахунок кількісних значень часткових показників оцінювання якості трудового життя, вибір їх еталонних значень, розрахунок коефіцієнтів значущості як нормованих факторних навантажень, розрахунок інтегрального показника якості трудового життя працівників методом адитивної згортки;
 - ✦ вибір найбільш ефективної моделі, що характеризує взаємозв'язки часткових та інтегрально-го показників з використанням інструментарію нейронних мереж, виявлення найбільш чутливих часткових показників до здійснення управлінських впливів на якість трудового життя;
 - ✦ прогнозування кількісного значення інтегрального показника якості трудового життя працівників та визначення напрямів його забезпечення й підвищення.

ВИСНОВКИ

Таким чином, оцінювання якості трудового життя працівників промисловості за результатами господарювання підприємств на прикладі машинобудівних дозволяє зробити висновок про те, що якість трудового життя працівників залежить від стану показників фінансових, матеріальних, людських ресурсів, а також інвестиційної та інноваційної

діяльності; адекватними предмету та об'єкту дослідження якості трудового життя щодо кількісного визначення його значення є інструментарій багатовимірного факторного аналізу та нейронних мереж, які дозволяють визначити можливість підприємств щодо забезпечення якості трудового життя працівників у відповідності зі своїми можливостями, які залежать від результатів господарювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Грішнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудова відносин / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
2. **Мельничук Д. П.** Управління якістю трудового життя в контексті пріоритетів менеджменту суб'єктів господарювання / Д. П. Мельничук // Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку: монографія / Заг. ред. д. е. н. проф. Г. М. Тарасюк. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 269 – 288.
3. **Феокистов Д. В.** Методология оценки уровня и качества жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kodeks.pirrit.sibtel.ru/nic/200211/021.htm>. 4
4. **Хаустова В. Є.** Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В. Є. Хаустова, О. І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – 2011. – С. 137 – 146.
5. **Шаульська Л. В.** Комплексна оцінка трудового потенціалу регіону (на прикладі Донецької області) / Л. В. Шаульська // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 93 – 104.
6. **Якість життя населення пострадянських країн у соціологічному вимірі / В. С. Бакіров, В. Н. Ніколаєвський, О. І. Кізіловтаін;** за ред. В. С. Бакірова. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 216 с.
7. **Арефьева Е. В.** Анализ тенденций использования ресурсного потенциала предприятий / Е. В. Арефьева, А. П. Миргородская // Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 8 – 10.

8. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : монографія / С. І. Бай. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.

9. Гапоненко О. Є. Комплексна оцінка використання виробничих ресурсів промислового підприємства / О. Є. Гапоненко, М. А. Машченко М. А. // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. – С. 150 – 154.

10. Гонtareва І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонtareва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.

11. Благущ П. Факторный анализ с обобщениями / П. Благущ. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 248 с.

12. Инберла К. Факторный анализ / К. Инберла. – М. : Статистика, 1980. – 398 с.

13. Кизим Н. А. Нейронные сети: теория и практика применения : монография / Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская, В. Ф. Синчуков. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 240 с.

Науковий керівник – Ястремська О. М., д. е. н., проф., завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

REFERENCES

Arefeva, E. V., and Mirgorodskaya, A. P. "Analiz tendentsiy ispolzovaniya resursnogo potentsiala predpriyatiy" [Analysis of trends in the use of the resource potential of enterprises]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 2 (2012): 8-10.

Bakirov, V. S., Nikolaievskiy, V. N., and Kizilovtain, O. I. *Yakist zhyttia naselennia postradianskykh krain u sotsiologichnomu vymiri* [Quality of life of post-Soviet countries in sociological terms]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2008.

Bai, S. I. *Rozvytok orhanizatsii: polityka, potentsial, efektyvnist* [The development of politics, the potential effectiveness]. Kyiv: KNTEU, 2009.

Blagush, P. *Faktorny analiz s obobshcheniiami* [Factor analysis with generalizations]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.

Feoktistov, D. V. "Metodologiya otsenki urovnia i kachestva zhizni naseleniia" [Methodology to assess the level and quality of life]. <http://kodeks.pirit.sibtel.ru/nic/200211/021.htm>

Hrshnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovykh vidnosyn* [Labour economics and industrial relations]. Kyiv: Znannia, 2004.

Haponenko, O. I., and Mashchenko, M. A. "Kompleksna otsinka vykorystannia vyrobnychkykh resursiv promyslovoho pidpriemstva" [Comprehensive assessment of utilization of productive resources of an industrial enterprise]. *Biznes Inform*, no. 2 (2012): 150-154.

Hontareva, I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Evaluation of the efficiency of the system and the development of industry]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Inberla, K. *Faktorny analiz* [Factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Khaustova, V. I., and Omelchenko, O. I. "Intehralne otsiniuvannia rivnia zhyttia naselennia rehioniv Ukrainy metodom entropii" [Integral assessment of living standards of Ukraine's regions by entropy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (116) (2011): 2011-137.

Kizim, N. A., Yastremskaia, E. N., and Sinchukov, V. F. *Neyronnye seti: teoriia i praktika primeneniia* [Neural Networks: Theory and Practice]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Melnychuk, D. P. "Upravlinnia yakistiu trudovoho zhyttia v konteksti priorityativ menezhmentu sub'ektiv hospodariuvannia" [Managing quality of work life in the context of the priorities of management entities]. In *Menedzhment sub'ektiv hospodariuvannia: problemy ta perspektyvy rozvytku*, 269-288. Zhytomyr: ZhDTU, 2012.

Shaulska, L. V. "Kompleksna otsinka trudovoho potentsialu rehionu (na prykladi Donetskoi oblasti)" [Comprehensive assessment of the employment potential of the region (for example, Donetsk region)]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2005): 93-104.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЗБОРОВСЬКА О. М., ГАЛАН О. Є.

УДК 658.512.62

Зборовська О. М., Галан О. Є. Аналіз факторів впливу ринкового середовища на формування трудового потенціалу підприємства

У статті проаналізовано зовнішні та внутрішні фактори ринкового середовища, які впливають на формування трудового потенціалу підприємства. Запропоновано існуючі класифікаційні ознаки доповнити такими: міжнародні, політико-правові та природно-кліматичні чинники. Доведено, що в результаті збалансованої реакції на міжнародний рівень впливу чинників формування трудового потенціалу можна різко прискорити розвиток трудового потенціалу за рахунок реалізації програм міжнародної освіти, регулювання міграції законодавчим шляхом, активної участі в різних міждержавних проєктах, тощо. Вплив політико-правових чинників формування трудового потенціалу проявляється у міждержавних угодах з регулювання трудової міграції, застосуванні системи єдиних галузевих тарифно-кваліфікаційних довідників, у створенні системи ліцензування для окремих видів діяльності. Природно-кліматичні умови справляють істотний вплив на рівень трудового потенціалу. Цей вплив проявляється, зокрема, у наявності відмінностей тривалості життя, рівнів захворюваності, тривалості трудового життя і т. п. для різних природно-кліматичних зон. У статті наведені фактори формування трудового потенціалу також класифіковані по відношенню до підприємства на екзогенні та ендогенні групи.

Ключові слова: трудовий потенціал, підприємство, класифікаційні ознаки.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Зборовська Ольга Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

Галан Олена Євгенівна – здобувач, кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

УДК 658.512.62

UDC 658.512.62

Зборовская О. М., Галан Е. Е. Анализ факторов влияния рыночной среды на формирование трудового потенциала предприятия

В статье проанализированы внешние и внутренние факторы рыночной среды, которые влияют на формирование трудового потенциала предприятия. Предложено существующие классификационные признаки дополнить следующими: международные, политико-правовые и природно-климатические факторы. Доказано, что в результате сбалансированной реакции на международный уровень влияния факторов формирования трудового потенциала можно резко ускорить развитие трудового потенциала за счет реализации программ международного образования, регулирования миграции законодательным путем, активного участия в различных межгосударственных проєктах и т. д. Влияние политико-правовых факторов формирования трудового потенциала проявляется в межгосударственных соглашениях по регулированию трудовой миграции, в применении системы единых отраслевых тарифно-кваліфікаційних справочников, в создании системы лицензирования для отдельных видов деятельности. Природно-климатические условия оказывают существенное влияние на уровень трудового потенциала. Это влияние проявляется: в наличии различий продолжительности жизни, уровня заболеваемости, продолжительности трудовой жизни и т. п. для различных природно-климатических зон. В статье приведенные факторы формирования трудового потенциала также классифицированы по отношению к предприятию на экзогенные и эндогенные группы.

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятие, классификационные признаки.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Зборовская Ольга Михайловна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия и международного бизнеса, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

Галан Елена Евгеньевна – соискатель, кафедра экономики предприятия и международного бизнеса, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

Zborovska O. M., Halan O. Y. Analysis of Factors of Influence of the Market Environment upon Formation of the Enterprise Labour Potential

The article analyses external and internal factors of the market environment, which influence formation of the enterprise labour potential. It offers supplement the existing classification properties with the following ones: international, political-legal and natural-climate factors. It shows that, in the result of the balanced reaction on the international level of influence of factors of formation of labour potential, it is possible to sharply accelerate development of the labour potential by means of realisation of programmes of international education, legal regulation of migration, active participation in various inter-state projects, etc. Influence of political-legal factors of formation of the labour potential shows up in inter-state agreements on labour migration regulation, in application of the system of uniform branch tariff-qualification reference books and in establishment of the system of licensing individual types of activity. Natural-climate conditions exert significant influence upon the level of labour potential. This influence shows up: in different life expectancies, sickness rate, labour life duration, etc. for various natural-climate zones. The article classifies the factors of labour potential with respect to the enterprise also both by exogenous and endogenous groups.

Key words: labour potential, enterprise, classification features.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Zborovska Olga M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and International Business Company, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

Halan Olena Ye. – Applicant, Department of Economics and International Business Company, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: novacia-consult@mail.ru

Трудовий потенціал є одночасно джерелом і основою формування ринкових переваг, та обов'язковою умовою конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Однак останнім часом швидко накопичуються гострі проблеми забезпечення промислових підприємств висококваліфікованою робочою силою, проявляються негативні тенденції зниження потужності трудового потенціалу, звужується демографічна база його відтворення, погіршуються якісні характеристики робочої сили та спостерігається невідповідність ринковим потребам в робочій силі обсягів та структури вкладень коштів у відтворення та розвиток трудового потенціалу. Саме тому виникає необхідність у широкому дослідженні факторів, які призводять до зміни кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу підприємств.

Глибокий внесок в розробку проблем формування, розвитку та ефективного використання трудового потенціалу внесли такі вітчизняні вчені, як Алекперова Л., Амоша О., Богиня Д., Бутко М., Лук'яненко Н., Череп А., Шаульська Л. та ін. Звертають на себе увагу і праці зарубіжних вчених – Герасимова Б., Мондена Я., Питерса Т., Уотермана Р., Чумака В., Яковлева Н. та інших.

У працях зазначених вчених доведено факт значного впливу особистісних якостей працівників на формування трудового потенціалу. Однак потребують подальших досліджень та наукового супроводження теоретичні та практичні питання управління зовнішніми процесами формування, розвитку та використання трудового потенціалу підприємств.

Метою даної статті є проведення досліджень у напрямку вивчення прийомів і методів удосконалювання формування трудового потенціалу підприємства. Одним із аспектів такого дослідження повинне стати вивчення зовнішніх та внутрішніх факторів ринкового середовища які впливають на формування трудового потенціалу.

Особливість управління трудовим потенціалом полягає в тому, що він одночасно є об'єктом і суб'єктом управління. Ефективне управління трудовим потенціалом неможливе без активної участі керівництва підприємства у визначенні завдань управління людськими ресурсами, моделюванні виробничої поведінки з урахуванням вимог ринкового середовища.

Формування трудового потенціалу працівників підприємства відбувається під впливом безлічі факторів які визначають тенденції його відтворення, масштаби і результативність використання. Комплексний аналіз чинників які відображають причинно-наслідкові зв'язки формування трудового потенціалу підприємства і трудового потенціалу працівника, служить методологічною та інформаційною базою для оцінки трудового потенціалу.

Ряд авторів [1; 4; 6] пропонують різні класифікації факторів які впливають на формування трудового потенціалу як окремого працівника, так і підприємства в цілому. Зокрема, у роботі [3] наведено результати двомірної класифікації факторів формування трудового потенціалу з виділення різних груп факторів (науково-технічні, соціально-економічні, культурні) і вказівкою на різні рівні впливу (держава, регіон, галузь, підприємство) для цих груп факторів. Для більш глибокого вивчення аспектів формування та розвитку трудового потенціалу представляється необхідним розширити рамки подібної класифікації, виділивши нові групи факторів і рівнів їх впливу. Результати запропонованої нами класифікації факторів формування трудового потенціалу підприємства наведено в *табл. 1*.

У порівнянні з роботою [5] ми виділяємо міжнародний рівень впливу чинників формування трудового потенціалу. У минулому дослідники якщо не ігнорували цей аспект формування трудового потенціалу, то явно недооцінювали його, що в кінцевому підсумку призвело до низьки відомих проблем. Зокрема, можна вказати на такі проблеми, які найбільш яскраво проявилися в останні роки:

- ✦ потоки мігрантів з країн ближнього зарубіжжя, що привело до зростання безробіття і зниження рівня пропонованої заробітної плати на ринку праці;
- ✦ низька кваліфікація і, як наслідок, низька якість праці таких мігрантів;
- ✦ конфлікти національних культур, традицій і цінностей як на окремих підприємствах, так і на рівні регіонів;
- ✦ нелегальна міграція, формування національних угруповань (у тому числі кримінального характеру), що призводить до витіснення корінного населення з окремих видів діяльності.

Крім того, процеси глобалізації, неухильно розвиваючись, вимагають своєчасного і, навіть можна сказати, випереджаючого реагування на світові тенденції розвитку науки, техніки, технологій, стандартів виробництва, вимог до компетентності персоналу [8]. Ігнорування важливості цього рівня впливу привело в нашій країні до того, що в підсумку трудовий потенціал дуже багатьох підприємств не відповідає високим світовим стандартам; продукція є неконкурентоспроможною на світовому ринку [7]. Світовий досвід показує, що в результаті збалансованої реакції на міжнародний рівень впливу чинників формування трудового потенціалу можна різко прискорити розвиток трудового потенціалу за рахунок реалізації програм міжнародної освіти, регулювання міграції законодавчим шляхом, активною участю в різних міждержавних проектах, тощо.

Також ми вважаємо за необхідне окремо виділити такі групи чинників, як політико-правові та природно-кліматичні. Очевидно, що політико-правові чинники формування трудового потенціалу відіграють важливу роль у формуванні та розвитку трудового потенціалу. Це вплив різний для різних рівнів. На міжнародному рівні це вплив виражається, зокрема, у висновку міждержавних угод з регулювання трудової міграції, в тому числі за рахунок обмеження міграції працівників з низькою кваліфікацією і створенні преференцій для працівників з високою кваліфікацією. Як приклад правових чинників впливу на трудовий потенціал можна вказати застосування системи єдиних і галузевих тарифно-кваліфікаційних довідників які визначають вимоги до працівників у таких аспектах, як необхідний рівень освіти, ступінь розвитку професійних навичок. На регіональному рівні вплив цієї групи факторів може виражатися в обмеженні чисельності робітників, що перебувають з-за меж регіону, у посиленні контролю за рівнем кваліфікації працівників, у створенні системи ліцензування для окремих видів діяльності.

Безсумнівно, що природно-кліматичні умови справляють істотний вплив на рівень трудового потенціалу. Цей вплив проявляється, зокрема, в наявності відмінностей тривалості життя, рівнів захворюваності, тривалості трудового життя і т. п. для різних природно-кліматичних зон. Для формування сприятливих умов життєдіяльності, поліпшення екологічного стану довкілля вживаються заходи як на міжнародному рівні (Київський протокол, стандарти

Таблиця 1

Фактори формування трудового потенціалу підприємства

Рівень впливу	Групи чинників				Культурні
	Науково-технічні	Соціально-економічні	Політико-правові	Природно-кліматичні	
	<i>Екзогенні фактори</i>				
Міжнародний	Міжнародні та міждержавні програми інноваційного розвитку	Демографічна ситуація в світі. Диференціація рівнів життя населення різних країн. Міграційні процеси	Міжнародні договори та угоди	Міждержавні угоди з охорони навколишнього середовища та використання природних ресурсів	Наднаціональні культурні традиції, цінності, звичаї
Держава	Державна науково-технічна політика	Демографічна ситуація в країні. Система соціальних гарантій. Стан ринку праці. Міграційні процеси. Рівень життя населення країни	Правова система держави	Державне регулювання ринку праці з урахуванням природно-кліматичних умов	Система панівних культурних цінностей і соціальних норм
Регіон	Регіональна науково-технічна політика. Політика залучення інвестицій у розвиток освіти, в модернізацію підприємств регіону	Демографічна ситуація. Рівень розвитку соціальної інфраструктури. Стан ринку праці. Міграційні процеси. Рівень життя населення регіону	Регіональні законодавчі та правові акти	Екологічні умови життєдіяльності в регіоні	Місцеві традиції та звичаї
Галузь	Галузева науково-технічна політика	Рівень оплати праці в галузі. Умови праці в галузі	Галузеві нормативні документи	Особливості організації виробництва з урахуванням кліматичних умов	Професійний менталітет
	<i>Ендогенні фактори</i>				
Підприємство	Інноваційні підходи до організації виробництва. Впровадження прогресивної техніки і технологій. Автоматизація виробничих процесів	Форми і рівень оплати праці. Форми організації праці. Ступінь соціальної захищеності. Якість трудового життя. Соціально-психологічний клімат	Організаційно-розпорядна документація. Посадові інструкції та регламенти	Створення сприятливих умов праці з урахуванням кліматичних умов	Розвиток організаційної культури

Євро-3, Євро-4, Євро-5, обмеження ІКАО на шум літаків), так і на регіональному (створення екологічних зон в містах; обмеження діяльності підприємств, що завдають значної шкоди довкіллю, тощо). Крім того, для обліку різних природно-кліматичних умов, компенсації їх негативного впливу і для залучення кваліфікованих працівників вводяться різні системи доплат (районні коефіцієнти і т. п.). У нормативних галузевих документах можуть визначатися вимоги до організації робочих місць з метою забезпечення сприятливих умов праці (температурний режим, необхідність вентилявання, або кондиціювання та т. п.).

Крім того, зазначені фактори формування трудового потенціалу можна класифікувати по відношенню до підприємства на екзогенні та ендогенні фактори. Таке угруповання факторів необхідне, так як з точки зору підприємства саме ендогенні фактори виступають дієвим інструментом формування та розвитку трудового потенціалу, тоді як зовнішні фактори в більшості випадків мало залежать від підприємства і, деякою мірою, можуть бути віднесені до некерованих факторів. Це не означає, що екзогенні фактори незначущі і їх можна ігнорувати. Навпаки, вплив екзогенних факторів дуже великий і в деяких випадках є навіть визначальним для долі підприємства. Тому, створюючи і реалізуючи систему формування трудового потенціалу, підприємство повинно використовувати в першу чергу ендогенні фактори як інструмент управління трудовим потенціалом з урахуванням екзогенних факторів.

Необхідно відзначити, що виділені групи чинників і рівні впливу тісно взаємопов'язані. Наприклад, з вимог, обумовлених впливом факторів на міжнародному рівні, можуть формуватися вимоги по факторам на державному, регіональному та інших рівнях впливу. У деяких випадках вимоги, що пред'являються до факторів формування трудового потенціалу на регіональному чи дер-

жавному рівнях, можуть бути перетворені у вимоги на міжнародному рівні впливу. Таким чином, можна говорити про вертикальний взаємозв'язок рівнів впливу чинників формування трудового потенціалу. Крім того, наведена класифікація підкреслює горизонтальні зв'язки виділених. Наприклад, вплив природно-кліматичних факторів відбивається в правовій системі держави, в регіональних законодавствах, у галузевих нормативних документах. У цьому випадку можна говорити про існування горизонтальних зв'язків між групами факторів формування трудового потенціалу. Наявність таких горизонтальних і вертикальних зв'язків підкреслює ту обставину, що ізольоване використання окремих чинників формування трудового потенціалу виявляється або недостатньо неефективним, або призводить навіть до зниження трудового потенціалу як на рівні окремих працівників, так і на рівні підприємств, регіонів, галузей і навіть держав. Таким чином, програми з формування і розвитку трудового потенціалу повинні носити комплексний характер, використовувати безліч факторів з урахуванням їх можливої взаємодії. На рис. 1 наведено графічну модель яка відображає різні групи чинників формування трудового потенціалу підприємства з урахуванням їх рівнів впливу.

У табл. 1 були представлені екзогенні та ендогенні фактори формування трудового потенціалу підприємства. У роботах [6, 8] зазначається, що необхідно враховувати вплив чинників формування трудового потенціалу не тільки на регіональному рівні або на рівні підприємства, а й на рівні робочого місця. Погоджуючись з даним підходом, для представлення логічної і наскрізної класифікації факторів формування трудового потенціалу можна виділити екзогенні та ендогенні фактори впливу на трудовий потенціал працівника. Як екзогенні фактори на рівні працівника можна вказати всі фактори, наведені в табл. 1, хоча найбільш значимими видаються фактори, що відповідають рівню впливу «підприємство».

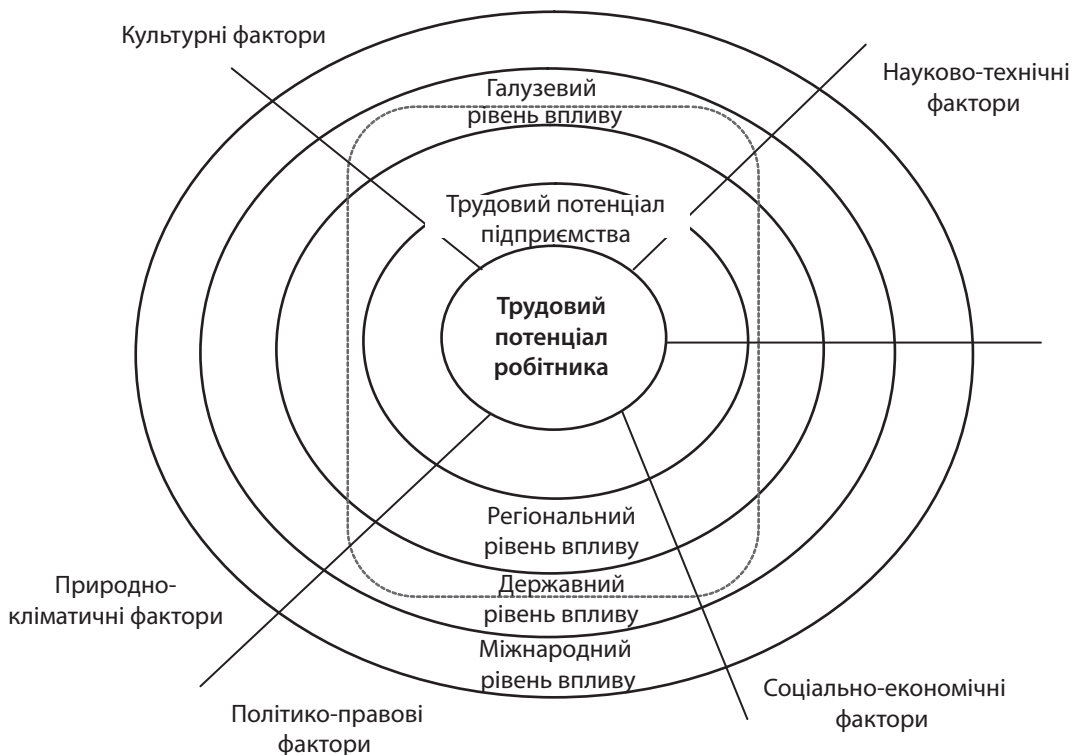


Рис. 1. Фактори формування трудового потенціалу підприємства

Що стосується ендогенних факторів формування трудового потенціалу працівника, то тут, на наш погляд, необхідно суттєво змінити наведену вище безліч груп факторів, так як для індивіда на відміну від підприємства, галузі, тощо, на перший план виступають його професійні та особистісні якості, які проявляються в різних формах, якісно відмінних від інших рівнів трудового потенціалу. У табл. 2 наведено найбільш значущі, на наш погляд, ендогенні фактори формування трудового потенціалу працівника.

лов, О. В. Ткаченко, О. В. Бойко, А. С. Магдич. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2006. – 296 с.

6. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення : монографія / Н. Д. Лук'яненко, В. П. Антонюк, Л. В. Шаульська та ін. – Донецьк : ДонНУ МОН України; ІЕП НАН України, 2008. – 340 с.

7. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2005. – 502 с.

Таблиця 2

Ендогенні фактори формування трудового потенціалу працівника

Групи чинників	Характеристика факторів
Професійні	Освіта. Придбана спеціальність. Рівень кваліфікації. Підвищення кваліфікації. Освіта відповідає займаній посаді. Досвід роботи. Володіння додатковими професіями. Працездатність
Демографічні чинники	Вік. Пол. Сімейний стан. Склад сім'ї. Стан здоров'я
Особистісні якості	Працьовитість. Ставлення до роботи. Комунікабельність. Принциповість. Обов'язковість. Самокритичність. Ініціативність. Оперативність. Цілеспрямованість. Творче ставлення до справи. Здатність до навчання. Самостійність. Дисциплінованість. Організованість. Стресостійкість
Культурні	Рівень культури
Шкідливі звички	Куріння, алкоголізм, наркоманія

Для визначення ендогенних факторів формування трудового потенціалу працівника необхідно проаналізувати персоніфіковані (індивідуальні) здібності працівників які в разі поєднання містять певну емерджентність (тобто отримують нові системні властивості, які не властиві ані окремим елементам, а ні їх арифметичній сумі). Також необхідно виходити з того, що процесам використання трудового потенціалу властива певна синергетика, яка також має бути врахована при його формуванні та оцінці.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті доповнено класифікаційні ознаки факторів які впливають на формування трудового потенціалу, як окремого працівника, так і підприємства в цілому. Авторами запропоновано існуючі класифікаційні ознаки доповнити такими: міжнародні, політико-правові та природно-кліматичні чинники впливу на формування трудового потенціалу.

З метою виявлення особливостей впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на розвиток трудового потенціалу підприємства та працівника, у статті наведені фактори формування трудового потенціалу, класифіковані на екзогенні та ендогенні групи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алекперова Л. В. Сучасні дефініції трудового потенціалу підприємства. / Л. В. Алекперова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 23. – С. 79 – 82.
 2. Амоша О. І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія / О. І. Амоша. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2006. – 208 с.
 3. Богиня Д. А. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах / Д. А. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 27 – 32.
 4. Бутко М. П. Трудовий потенціал України в трансформаційний період / М. П. Бутко, С. М. Задорожна // Зайнятість та ринок праці : міжвід. наук. зб. – К., 2005. – С. 67 – 75.
 5. Ініціативна економічна діяльність. Економіко-психологічні фактори та основи її мотивації: монографія / П. М. Мас-

8. Ядранський Д. М. Амортизація та знос трудового потенціалу суспільства / Д. М. Ядранський, О. В. Пиріжок // Економіка: проблеми теорії і практики. – Дніпропетровськ, 2004. – Вип. 197. – С. 1773 – 1779.

REFERENCES

Alekperova, L. V. "Suchasni definitsii trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Modern definitions of the employment potential of the company]. *Investitsii: praktyka ta dosvid*, no. 23 (2012): 79-82.
 Amosha, O. I. *Yakist trudovoho potentsialu ta upravlinnia trudovoiu sferoiu v Ukraini: sotsialna ekspertyza* [Quality management and labor potential labor issues in Ukraine : social expertise]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2006.
 Bohynia, D. A. "Stymuly i antystymuly rozvytku trudovoho mentalitetu v suchasnykh umovakh" [Incentives and antystymuly mentality of labor in modern terms]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 3 (2008): 27-32.
 Butko, M. P., and Zadorozhna, S. M. "Trudovyi potentsial Ukrainy v transformatsiyni period" [The employment potential of Ukraine in the transformation period]. *Zainiatist ta rynek pratsi* (2005): 67-75.
 Luk'ianchenko, N. D., Antoniuk, V. P., and Shaulska, L. V. *Rehionalni problemy formuvannia trudovoho potentsialu i shliakhy ikh vyrishennia* [Regional problems of formation and employment potential solutions]. Donetsk: DonNU MON Ukrainy; IEP NAN Ukrainy, 2008.
 Maslov, P. M., Tkachenko, O. V., and Boiko, O. V. *Iniatsiivna ekonomichna diialnist. Ekonomiko-psykholohichni faktory ta osnovy ii motyvatsii* [Action economic activity. Economic and psychological factors and the basis of its motivation]. Dnipropetrovsk: Monolit, 2006.
 Shaulska, L. V. *Stratehiia rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy* [The development strategy of the employment potential of Ukraine]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2005.
 Yadranskyi, D. M., and Pyrizhok, O. V. "Amortyzatsiia ta znos trudovoho potentsialu suspilstva" [Amortization and depreciation of the labor potential of society]. *Ekonomika: problemy teorii i praktyky*, no. 197 (2004): 1773-1779.

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2014 БЕРЕСТ М. М.

УДК 336.64

Берест М. М. Теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством

Мета статті полягає в уточненні та поглибленні сутності та теоретичних засад антикризового фінансового управління підприємством (АФУП). У роботі на основі аналізу та узагальнення літературних джерел з проблематики антикризового управління виділено та охарактеризовано основні структурні елементи антикризового фінансового управління підприємством: мета, завдання, об'єкт, суб'єкт. Уточнено, що завдання антикризового фінансового управління підприємством повинні розкривати його зміст у розрізі превентивної, стабілізаційної та післякризової складових. У роботі згруповано та уточнено зміст функцій та принципів антикризового фінансового управління підприємством. Серед функцій виділено базові, специфічні та інтеграційні, надано їх опис. Також виділено та охарактеризовано індивідуальні принципи, що визначають процес АФУП, обґрунтовують розробку та реалізацію антикризових рішень та заходів, а також характеризують організацію АФУП на підприємстві. Перспективами подальших розробок у даному напрямі є огляд, аналіз і вдосконалення методичного інструментарію реалізації виділених завдань АФУП на основі сформованого теоретичного підґрунтя.

Ключові слова: антикризове фінансове управління підприємством, мета, завдання, об'єкт, суб'єкт, функції, принципи.

Рис.: 3. **Бібл.:** 12.

Берест Марина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: marina_berest@ukr.net

УДК 336.64

Берест М. М. Теоретические основы антикризисного финансового управления предприятием

Цель статьи заключается в уточнении и углублении сущности и теоретических основ антикризисного финансового управления предприятием (АФУП). В работе на основе анализа и обобщения литературных источников, посвященных проблематике антикризисного управления, выделены и охарактеризованы основные структурные элементы антикризисного финансового управления предприятием: цель, задачи, объект, субъект. Уточнено, что задачи антикризисного финансового управления предприятием должны раскрывать его содержание в разрезе превентивной, стабилизационной и послекризисной составляющих. В работе сгруппировано и уточнено содержание функций и принципов антикризисного финансового управления предприятием. Среди функций выделены базовые, специфические и интеграционные, приведено их описание. Также выделены и охарактеризованы индивидуальные принципы, которые определяют процесс АФУП, обосновывают разработку и реализацию антикризисных решений и мероприятий, а также характеризуют организацию АФУП на предприятии. Перспективами дальнейших разработок в данном направлении являются обзор, анализ и совершенствование методического инструментария реализации выделенных задач АФУП на основе рассмотренных теоретических аспектов.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление предприятием, цель, задачи, объект, субъект, функции, принципы.

Рис.: 3. **Библ.:** 12.

Берест Марина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: marina_berest@ukr.net

UDC 336.64

Berest M. M. Theoretical Grounds of Enterprise Anti-crisis Financial Management

The goal of the article lies in specification and deepening of the essence and theoretical grounds of the enterprise anti-crisis financial management (EAFM). The article analyses and generalises literature, devoted to anti-crisis management problems, marks out and characterises main structural elements of the enterprise anti-crisis financial management: goal, task, object and subject. It shows that tasks of the enterprise anti-crisis financial management should show its essence in the context of preventive, stabilising and anti-crisis components. The article groups and clarifies the concept of functions and principles of the enterprise anti-crisis financial management. It marks basic, specific and integration functions and provides their description. It also marks out and characterises individual principles, which identify the EAFM process, justify development and realisation of anti-crisis solutions and measures and also characterise EAFM organisation at an enterprise. Prospects of further developments in this direction are overview, analysis and improvement of methodical instruments of realisation of the specified EAFM tasks on the basis of the considered theoretical aspects.

Key words: enterprise anti-crisis financial management, goal, tasks, object, subject, functions, principles.

Pic.: 3. **Bibl.:** 12.

Berest Maryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: marina_berest@ukr.net

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується не лише наявністю в ній проявів кризових явищ, але й стійким їх поглибленням, що негативно впливає на ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Так, кількість збиткових підприємств на протязі останніх років коливається в межах 36 – 42% від загальної їх кількості, при цьому спостерігається як постійне зростання їх частки, так і різке збільшення суми отриманих ними збитків (175540,3 млн грн у 2012 р. проти 141098,4 млн грн у 2011 р.) [7]. Також слід відзначити, що у 2012 р. до господарських судів було подано понад 11 тис. заяв про порушення провадження у справі про банкрутство, при цьому більше ніж 9 тис. проваджень було порушено. Разом

з тим минулого року збільшився розмір заявлених вимог кредиторів: з 31 млрд грн у 2011 р. до 35 млрд грн у 2012 р. Збільшилась і сума коштів, присуджених до стягнення: з 27 млрд до 29 млрд грн відповідно [9]. Вказані тенденції свідчать про наявність глибокої системної кризи на макрорівні, що обумовлює необхідність дослідження, обґрунтування і практичного застосування специфічних методів та інструментів управління, здатних забезпечити відновлення стійкого функціонування проблемних підприємств та їх виведення з кризового стану. Оскільки саме фінансова сфера діяльності суб'єкта господарювання в першу чергу є індикатором прояву та джерелом виникнення кризових явищ, то доцільним уявляється впровадження антикризо-

вого фінансового управління підприємством як системи превентивних, стабілізаційних та післякризових управлінських впливів.

Проблеми антикризового фінансового управління підприємством розглядалися в роботах таких видатних науковців, як Бланк І. О., Лігоненко Л. О., Терещенко О. О., Ареф'єва О. В., Прохорова В. В., Нікітіна Н. В., Салига С. Я., Аносов В. М., Холод З. М., Штангрет А. М., Селюченко Н. Є. та ін. Однак, незважаючи на велику кількість доробок у даній сфері, потребують подальшого розкриття та більш детального дослідження змістовні та теоретичні аспекти категорії «антикризове фінансове управління підприємством».

Метою даної статті є уточнення і поглиблення сутності та теоретичних засад антикризового фінансового управління підприємством.

Антикризове фінансове управління підприємством (АФУП) є складовою частиною антикризового управління підприємством, що підкреслюється багатьма сучасними науковцями [2, 6, 10]. Водночас, інші автори [3, 11] стверджують, що слід розглядати антикризове фінансове управління підприємством як складову фінансового менеджменту. Поеднуючи дані підходи та зважаючи на комплексність та багатогранність досліджуваної економічної категорії, антикризове фінансове управління підприємством слід розглядати в двох аспектах:

- ✦ *по-перше*, це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних і слабких сторін під-

приємства, оцінювання ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінювання та нейтралізація), упровадження системи попереджувальних заходів;

- ✦ *по-друге*, це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, у тому числі проведенням санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [10].

Сутність антикризового фінансового управління підприємством (АФУП) доцільно розглядати через зміст його основних структурних елементів, до яких слід віднести мету, завдання, об'єкт та суб'єкт (рис. 1). Так, мета антикризового фінансового управління підприємством має глобальний характер і полягає у відновленні фінансової рівноваги, порушеної під впливом розвитку фінансової кризи, а також у мінімізації розмірів зниження його ринкової вартості. Завдання АФУП розкривають його зміст у розрізі *превентивної* (своєчасне діагностування фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи), *стабілізаційної* (відновлення фінансової стійкості, усунення неплатоспроможності та запобігання банкрутству та ліквідації підприємства) і *післякризової* (мінімізація негативних наслідків фінансової кризи для підприємства) складових.

До суб'єктів АФУП слід віднести осіб, що мають повноваження, надані відповідними органами щодо здійснення комплексу антикризових заходів (фінансовий менеджер, керівник підприємства, керуючий санацією, арбітражний керуючий, ліквідатор тощо).



Рис. 1. . Зміст основних елементів АФУП

Джерело: розроблено автором за матеріалами [1, 11].

Об'єкти АФУП – активи, капітал, фінансові результати, фінансові потоки, вартість підприємства, сукупність фінансово-економічних ризиків, що виникають в процесі його функціонування, внутрішні та зовнішні фінансові відносини підприємства, що відповідає економічному змісту досліджуваної категорії.

Реалізація завдань АФУП відбувається шляхом виконання ним сукупності функцій. Аналіз та узагальнення літературних джерел з проблематики антикризового управління підприємством надало можливість стверджувати, що функції АФУП доцільно розділити на три основні підгрупи, а саме: базові, специфічні та інтеграційні (об'єднуювальні), що об'єднують базові та специфічні функції АФУП у єдиний процес, забезпечуючи його неперервність та ефективність (рис. 2):

- ✦ базові – функції, реалізація яких притаманна будь-якому процесу управління;
- ✦ специфічні – розкривають особливості АФУП з точки зору його економічного змісту та цільової спрямованості;
- ✦ до інтеграційних функцій слід віднести комунікаційну (забезпечує обмін інформацією та організацію взаємодії між структурними елементами АФУП), координаційну (досягнення погодженості в діяльності всіх елементів АФУП, встановлення раціональної взаємодії між ними, маневрування ресурсами, узгодження всіх стадій процесу АФУП), інформаційну (забезпечення інформації-

єю щодо протікання процесу виведення підприємства з кризового стану або його ліквідації всіх зацікавлених суб'єктів), мобілізуючу (полягає в тому, що у процесі АФУП виявляються не тільки недоліки, а й позитивні сторони діяльності підприємства з метою використання їх як потенціалу для виведення підприємства зі стану кризи).

Аналіз літературних джерел щодо теоретико-методичних засад антикризового фінансового управління підприємством також показав, що воно спирається на сукупність визначених принципів, узагальнення яких подано на рис. 3.

Так, принципи АФУП включають загальні (що відповідають реалізації процесу управління суб'єктом господарювання в цілому) та індивідуальні, що визначаються сутнісними особливостями антикризового фінансового менеджменту.

- До загальних принципів АФУП слід відносити такі:
- ✦ законності – АФУП повинно виключати проведення будь-яких незаконних дій (навмисне банкрутство, приховування банкрутства) і здійснюватись відповідно до чинного законодавства;
 - ✦ єдиної мети – АФУП повинно мати чітко визначену мету та спрямовуватися на її досягнення;
 - ✦ глибини – АФУП повинно спрямовуватися не лише на ліквідацію зовнішніх симптомів кризи, але й чинників, що її зумовили [8];
 - ✦ ефективності – визначає необхідність зіставлення ефекту від антикризового фінансового управління з витратами на реалізацію його заходів та з наявними фінансовими ресурсами [1];

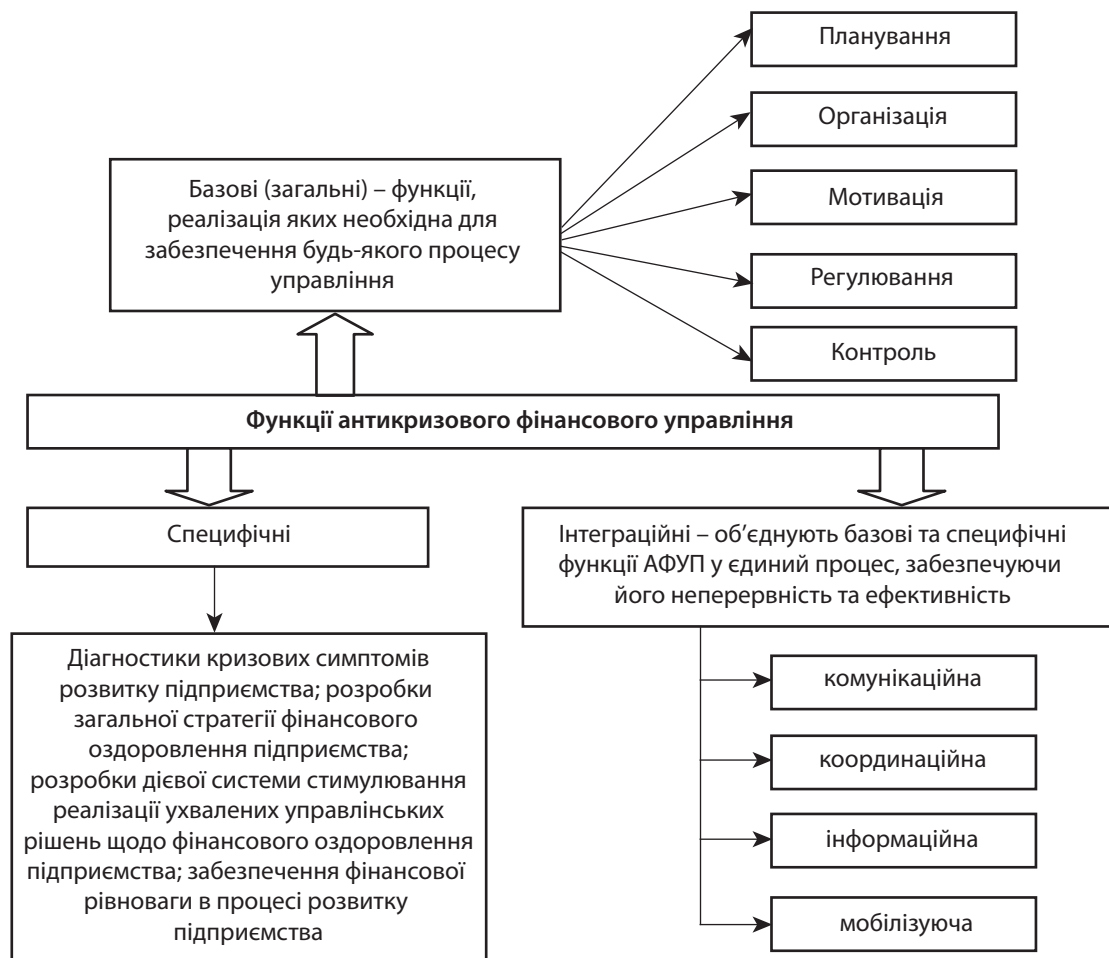


Рис. 2. Функції антикризового фінансового управління підприємством

Джерело: розроблено автором за матеріалами [1, 3, 4, 5, 6, 8, 12].

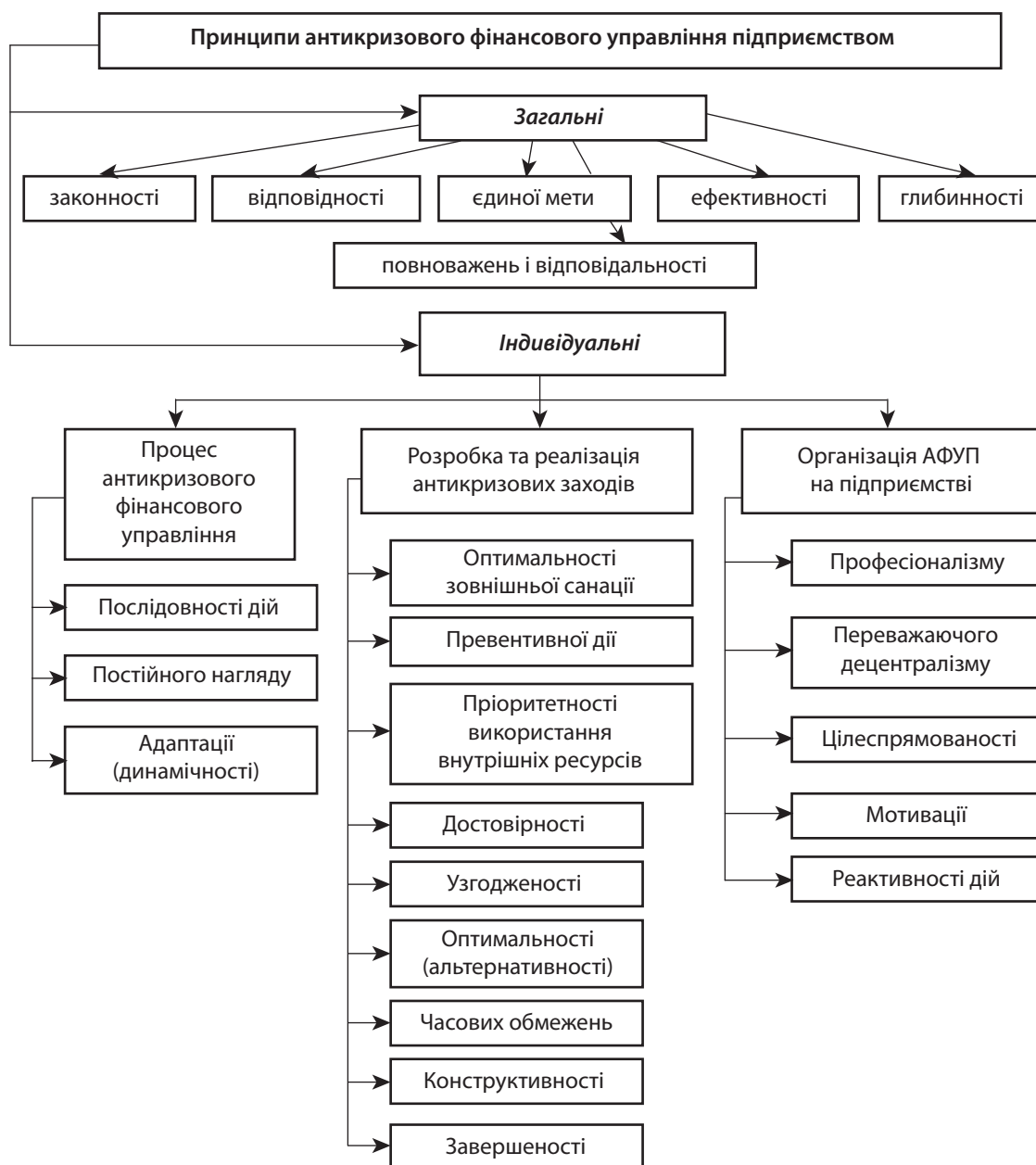


Рис. 3. Принципи антикризового фінансового управління підприємством

Джерело: розроблено автором за матеріалами [1, 4, 6, 8].

- ✦ *повноважень та відповідальності* – АФУП повинно здійснюватись уповноваженими особами, які зобов'язані нести відповідальність за свої дії та їх наслідки;
- ✦ *відповідності* – організація АФУП повинна здійснюватись з урахуванням конкретних умов та особливостей діяльності підприємства [8]. Також даний принцип обумовлює можливість «включення» окремих елементів нейтралізації загрози фінансової кризи та її ліквідації, яка повинна виходити з реального рівня такої загрози і бути адекватного рівня [1].

Що ж стосується індивідуальних принципів, то їх доцільно розділити на три групи:

1) принципи, які визначають протікання процесу антикризового фінансового управління підприємством з урахуванням його специфіки:

- ✦ *послідовності дій* – антикризові процедури повинні здійснюватись поетапно та у чітко визначеній послідовності. Реалізація кожного наступного етапу АФУП може бути актуальною лише за умови повного виконання завдань попереднього;
 - ✦ *постійного нагляду* – кожен етап процесу АФУП повинен здійснюватись під постійним наглядом відповідних осіб, з метою своєчасного виявлення та усунення можливих недоліків чи помилок;
 - ✦ *адаптивності* обумовлений необхідністю високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до тієї чи іншої форми кризи, змінними умовами зовнішнього та внутрішнього фінансового середовищ [8];
- 2) принципи, на яких базується розробка антикризових рішень та реалізація відповідних заходів, а саме:
- ✦ *оптимальності зовнішньої санації* визначає, що в процесі вибору форм зовнішньої санації та складу

зовнішніх санаторів на стадії глибокої фінансової кризи слід виходити із системи певних критеріїв, яка розробляється в ході антикризового фінансового управління і має бути достатньою та необхідною для вчасного погашення кризи;

- ✦ *превентивної дії* передбачає, що краще запобігати загрози фінансової кризи, ніж здійснювати її локалізацію і забезпечувати нейтралізацію її негативних наслідків;
- ✦ *пріоритетності використання внутрішніх ресурсів* передбачає, що в процесі антикризового фінансового управління, особливо на ранніх стадіях діагностики фінансової кризи, підприємство повинне розраховувати переважно на внутрішні фінансові можливості її нейтралізації [1];
- ✦ *достовірності* – прийняття антикризових управлінських рішень повинно здійснюватись на основі найбільш повної та достовірної інформації;
- ✦ *узгодженості рішень* – прийняття антикризових управлінських рішень повинно здійснюватись з урахуванням потреб та інтересів учасників процесу АФУП;
- ✦ *оптимальності рішень* – суть цього принципу полягає в розробці альтернативних варіантів антикризових рішень, урахуванні їх можливих наслідків (позитивних і негативних) і вибору найбільш оптимального із них;
- ✦ *часових обмежень* – характер антикризових управлінських рішень повинен відповідати типу кризи на підприємстві та швидкості її поширення;
- ✦ *конструктивності рішень* – антикризове управлінське рішення повинно бути перспективним, обґрунтованим, чітким, зрозумілим і документально оформленим;
- ✦ *адресності* – кожне антикризове рішення повинно спрямовуватися на конкретного виконавця;
- ✦ *завершеності* – прийняте управлінське рішення, обов'язково повинно бути реалізованим [6];

3) принципи, що визначають організаційні аспекти АФУП:

- ✦ *професіоналізму* – АФУП повинен здійснюватись особою, яка володіє спеціальними знаннями та навиками у його організації;
- ✦ *переважаючого децентралізму* – децентралізоване АФУП сприятиме максимальній поінформованості працівників підприємства і, відповідно, швидшій реакції на проблеми, які виникають у середовищі його функціонування;
- ✦ *цілеспрямованості* – АФУП повинно спрямовуватися на досягнення поставленої мети та цілей антикризового управління;
- ✦ *реактивності дії* – кризові явища можуть виникати спонтанно, поширюватись із різною швидкістю та породжувати нові негативні тенденції у діяльності підприємства, тому чим раніше будуть розроблені та реалізовані антикризові дії, тим більшими будуть шанси у підприємства ліквідувати кризу з найменшими негативними наслідками;
- ✦ *мотивації* – мотивація працівників у матеріальній чи моральній формі, сприятиме більш інтенсивному та ефективному виконанню завдань антикризового управління, і, відповідно, досягненню його цілей [4].

ВИСНОВКИ

Антикризове фінансове управління підприємством є комплексною та багатоаспектною економічною категорією. Проведене дослідження сутності та змісту структурних елементів, функцій та принципів формує теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством, практична реалізація якого повинна забезпечити стійке та гармонійне зростання національної економіки на основі оздоровлення діяльності суб'єктів господарювання як базової її ланки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Аносов В. М.** Антикризисный финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие / Г. Е. Кобринский, В. М. Аносов. – Минск : БГЭУ, 2009. – 200 с.
2. **Біловол Р. І.** Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством / Р. І. Біловол // *Регіональні перспективи*. – 2003. – № 7-8 (32-33). – С. 60 – 63.
3. **Бланк І. А.** Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
4. **Букреев А. М.** Экономический механизм антикризисного управления предприятием: монография / [А. М. Букреев, К. И. Кремер, О. Е. Дударев и др.]. – Воронеж : Научная книга, 2007. – 232 с.
5. **Кузьмін О. Є.** Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. – 2-е вид. доп. і перероб. / О. Є. Кузьмін, О. Б. Мельник. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
6. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
8. **Панарчук С. В.** Елементи системи антикризового управління машинобудівним підприємством / С. В. Панарчук, І. І. Топій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=336>
9. **Потьомкін А.** Замість відновлення платоспроможності боржники надають перевагу затягуванню справ і банкрутству [Електронний ресурс] / А. Потьомкін // *Закон і бізнес*. – 2013. – № 20 (1110). – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/16014-zamist_vidnovlennya_platospromozhnosti_borzhniki_nadayut_per.html
10. **Селюченко Н. Є.** Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. Посіб. / Н. Є. Селюченко, О. В. Козик. – Київ : УБС НБУ, 2007. – 222 с.
11. **Терещенко О. О.** Антикризове управління фінансами підприємств : автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / О. О. Терещенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 34 с.
12. **Штангрет А. М.** Антикризове управління підприємством : навч. посіб / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

REFERENCES

- Bilovol, R. I. "Metodologichni pidkhody do rozrobky kontseptsii antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom" [Methodological approaches to the development of the concept of crisis management]. *Rehionalni perspektivy*, no. 7-8 (32-33) (2003): 60-63.
- Blank, I. A. *Antikrizisnoe finansovoe upravlenie predpriatiem* [Crisis financial management enterprise]. Kiev: Elga; Nika-Tsentr, 2006.
- Bukreev, A. M., Kremer, K. I., and Dudarev, O. E. *Ekonomicheskii mekhanizm antikrizisnogo upravleniia predpriatiem* [Economic crisis management mechanism now]. Voronezh: Nauchnaia kniga, 2007.
- Kobrinский, G. E., and Anosov, V. M. *Antikrizisnyy finansovyy menedzhment* [Anti-crisis financial management]. Minsk: BGEU, 2009.
- Kuzmin, O. Ie., and Melnyk, O. B. *Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu* [Theoretical and applied principles of management]. Lviv: Lvivska politekhnika; Intelekt-Zakhid, 2003.
- Lihonenko, L. O. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodologichni zasady ta praktychnyi instrumentarii* [Crisis management now: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Oftsiyniyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua

Panarchuk, S. V., and Topii, I. I. "Elementy systemy antykrizovoho upravlinnia mashynobudivnym pidpriemstvom" [Elements of crisis management engineering enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=336>

Potyomkin, A. "Zamist vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyky nadaiut perevahu zatiahuvanniu sprav i bankrutstvu" [Instead of restoring the solvency of the debtors prefer protraction and bankruptcy cases]. http://zib.com.ua/ua/16014-zamist_vidnovlennia_platospromozhnosti_borzhniki_nadayut_per.html

Seliuchenko, N. Ie., and Kozyk, O. V. *Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Crisis financial management in the enterprise]. Kyiv: UBS NBU, 2007.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Tereshchenko, O. O. "Antykrizove upravlinnia finansamy pidpriemstv" [Crisis management finance companies]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01*, 2005.

УДК 338.5:330.31

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МІНІМІЗАЦІЇ ІММОБІЛІЗОВАНИХ КОШТІВ, ВКЛАДЕНИХ У МАТЕРІАЛИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 БОЙКО В. В., БУДИНСЬКА О. Ю.

УДК 338.5:330.31

Бойко В. В., Будинська О. Ю. Економічне обґрунтування мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства

Удосконалено механізм мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали підприємства. Оптимізація названого механізму досягається зменшенням різниці між нормованими (або авансованими) і фактичними коштами, вкладеними в матеріали, з урахуванням їх диференціювання та інтегрування впродовж операційного циклу підприємства. Науково обґрунтовано необхідність дослідження іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, щодо їх можливої мінімізації. Запропоновано методологію визначення коефіцієнтів впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення. Оцінено можливість використання запропонованих коефіцієнтів як до відносних, так і до абсолютних показників іммобілізації коштів, вкладених у матеріали. Економічно обґрунтовано розрахунок матриці мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, та її практичне застосування на машинобудівних підприємствах. Наголошено, що наведена методологія розрахунку вищезазначених коефіцієнтів і матриці мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, дозволяє машинобудівному підприємству залежно від конкретних техніко-економічних умов господарювання визначити можливе вивільнення задіяних грошових коштів.

Ключові слова: кошти, вкладені в матеріали; іммобілізація; мінімізація; відтворення; вивільнення.

Табл.: 1. **Формул:** 20. **Бібл.:** 8.

Бойко Валентина Володимирівна – кандидат технічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Будинська Ольга Юріївна – асистент, кафедра менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: olja.bud@mail.ru

УДК 338.5:330.31

Бойко В. В., Будинская О. Ю. Экономическое обоснование минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы машиностроительного предприятия

Усовершенствован механизм минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы предприятия. Оптимизация названного механизма достигается уменьшением разницы между нормированными (или авансированными) и фактическими средствами, вложенными в материалы, с учетом их дифференцирования и интегрирования в течение операционного цикла предприятия. Научно обоснована необходимость исследования иммобилизованных средств, вложенных в материалы, для их возможной минимизации. Предложена методология определения коэффициентов влияния минимизации средств, вложенных в материалы, на изменение уровня их иммобилизации и абсолютного высвобождения. Оценена возможность использования предложенных коэффициентов как в относительных, так и в абсолютных показателей иммобилизации средств, вложенных в материалы. Экономически обоснован расчет матрицы минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы, и ее практическое применение на машиностроительных предприятиях. Отмечено, что приведенная методология расчета вышеназванных коэффициентов и матрицы минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы, позволяет машиностроительному предприятию в зависимости от конкретных технико-экономических условий хозяйствования определять возможное высвобождение задействованных денежных средств.

Ключевые слова: средства, вложенные в материалы; иммобилизация, минимизация; воспроизводство; высвобождение.

Табл.: 1. **Формул:** 20. **Библ.:** 8.

Бойко Валентина Владимировна – кандидат технических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Будинская Ольга Юрьевна – асистент, кафедра менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: olja.bud@mail.ru

UDC 338.5:330.31

Bojko V. V., Budynska O. Y. Economic Justification of Minimisation of Immobilisation Funds Invested Into Engineering Enterprise Materials

The article improves the mechanism of minimisation of immobilisation funds invested into enterprise materials. Optimisation of this mechanism is achieved through reduction of the difference between fixed (or advanced) and actual funds, invested into materials, with consideration of their differentiation and integration in the course of the enterprise operation cycle. The article justifies the necessity of study of immobilisation funds, invested into materials, for their possible minimisation. It offers methods of calculation of ratios of influence of minimisation of funds, invested into materials, upon alteration of the level of their immobilisation and absolute disengagement. It assesses the possibility of use of the proposed ratios both in relative and absolute indicators of immobilisation funds, invested into materials. It shows calculation of the matrix of minimisation of immobilisation funds, invested into materials, and its practical application at engineering enterprises. It underlines that the proposed methodology of calculation of the above said ratios and matrix of minimisation of immobilisation funds, invested into materials, allows determination of possible disengagement of the engaged money funds by an engineering enterprise depending on specific technical and economic conditions.

Key words: investments into materials, immobilisation, minimisation, reproduction, disengagement.

Tabl.: 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 8.

Bojko Valentyna V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Professor, Department of Management of the production sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Budynska Olha Yu. – Assistant, Department of Management of the production sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: olja.bud@mail.ru

Panarchuk, S. V., and Topii, I. I. "Elementy systemy antykrizovoho upravlinnia mashynobudivnym pidpriemstvom" [Elements of crisis management engineering enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=336>

Potyomkin, A. "Zamist vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyky nadaiut perevahu zatiahuvanniu sprav i bankrutstvu" [Instead of restoring the solvency of the debtors prefer protraction and bankruptcy cases]. http://zib.com.ua/ua/16014-zamist_vidnovlennia_platospromozhnosti_borzhniki_nadayut_per.html

Seliuchenko, N. Ie., and Kozyk, O. V. *Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Crisis financial management in the enterprise]. Kyiv: UBS NBU, 2007.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Tereshchenko, O. O. "Antykrizove upravlinnia finansamy pidpriemstv" [Crisis management finance companies]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01*, 2005.

УДК 338.5:330.31

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МІНІМІЗАЦІЇ ІММОБІЛІЗОВАНИХ КОШТІВ, ВКЛАДЕНИХ У МАТЕРІАЛИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 БОЙКО В. В., БУДИНСЬКА О. Ю.

УДК 338.5:330.31

Бойко В. В., Будинська О. Ю. Економічне обґрунтування мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства

Удосконалено механізм мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали підприємства. Оптимізація названого механізму досягається зменшенням різниці між нормованими (або авансованими) і фактичними коштами, вкладеними в матеріали, з урахуванням їх диференціювання та інтегрування впродовж операційного циклу підприємства. Науково обґрунтовано необхідність дослідження іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, щодо їх можливої мінімізації. Запропоновано методологію визначення коефіцієнтів впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення. Оцінено можливість використання запропонованих коефіцієнтів як до відносних, так і до абсолютних показників іммобілізації коштів, вкладених у матеріали. Економічно обґрунтовано розрахунок матриці мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, та її практичне застосування на машинобудівних підприємствах. Наголошено, що наведена методологія розрахунку вищезазначених коефіцієнтів і матриці мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, дозволяє машинобудівному підприємству залежно від конкретних техніко-економічних умов господарювання визначити можливе вивільнення задіяних грошових коштів.

Ключові слова: кошти, вкладені в матеріали; іммобілізація; мінімізація; відтворення; вивільнення.

Табл.: 1. **Формул:** 20. **Бібл.:** 8.

Бойко Валентина Володимирівна – кандидат технічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Будинська Ольга Юріївна – асистент, кафедра менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: olja.bud@mail.ru

УДК 338.5:330.31

Бойко В. В., Будинская О. Ю. Экономическое обоснование минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы машиностроительного предприятия

Усовершенствован механизм минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы предприятия. Оптимизация названного механизма достигается уменьшением разницы между нормированными (или авансированными) и фактическими средствами, вложенными в материалы, с учетом их дифференцирования и интегрирования в течение операционного цикла предприятия. Научно обоснована необходимость исследования иммобилизованных средств, вложенных в материалы, для их возможной минимизации. Предложена методология определения коэффициентов влияния минимизации средств, вложенных в материалы, на изменение уровня их иммобилизации и абсолютного высвобождения. Оценена возможность использования предложенных коэффициентов как в относительных, так и в абсолютных показателей иммобилизации средств, вложенных в материалы. Экономически обоснован расчет матрицы минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы, и ее практическое применение на машиностроительных предприятиях. Отмечено, что приведенная методология расчета вышеназванных коэффициентов и матрицы минимизации иммобилизованных средств, вложенных в материалы, позволяет машиностроительному предприятию в зависимости от конкретных технико-экономических условий хозяйствования определять возможное высвобождение задействованных денежных средств.

Ключевые слова: средства, вложенные в материалы; иммобилизация, минимизация; воспроизводство; высвобождение.

Табл.: 1. **Формул:** 20. **Библ.:** 8.

Бойко Валентина Владимировна – кандидат технических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Будинская Ольга Юрьевна – асистент, кафедра менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: olja.bud@mail.ru

UDC 338.5:330.31

Bojko V. V., Budynska O. Y. Economic Justification of Minimisation of Immobilisation Funds Invested Into Engineering Enterprise Materials

The article improves the mechanism of minimisation of immobilisation funds invested into enterprise materials. Optimisation of this mechanism is achieved through reduction of the difference between fixed (or advanced) and actual funds, invested into materials, with consideration of their differentiation and integration in the course of the enterprise operation cycle. The article justifies the necessity of study of immobilisation funds, invested into materials, for their possible minimisation. It offers methods of calculation of ratios of influence of minimisation of funds, invested into materials, upon alteration of the level of their immobilisation and absolute disengagement. It assesses the possibility of use of the proposed ratios both in relative and absolute indicators of immobilisation funds, invested into materials. It shows calculation of the matrix of minimisation of immobilisation funds, invested into materials, and its practical application at engineering enterprises. It underlines that the proposed methodology of calculation of the above said ratios and matrix of minimisation of immobilisation funds, invested into materials, allows determination of possible disengagement of the engaged money funds by an engineering enterprise depending on specific technical and economic conditions.

Key words: investments into materials, immobilisation, minimisation, reproduction, disengagement.

Tabl.: 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 8.

Bojko Valentyna V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Professor, Department of Management of the production sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: professor.Bojko@gmail.com

Budynska Olha Yu. – Assistant, Department of Management of the production sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: olja.bud@mail.ru

Сучасні ринкові умови господарювання в Україні характеризуються постійним зростанням цін на сировину, матеріали та чинники виробництва. У таких складних умовах машинобудівні підприємства змушені шукати шляхи мінімізації коштів, вкладених у ресурси при виробництві продукції, а також забезпечувати їх повне своєчасне відшкодування грошовими коштами. Актуальним завданням машинобудівного підприємства у всі часи господарювання було підвищення рівня відтворення найбільш важливих матеріальних цінностей. Особливу увагу заслуговують матеріали та кошти, вкладені в них, а також можлива мінімізація їх іммобілізації та подальша компенсація.

Дослідженню проблеми управління коштами, вкладеними в матеріали, у запасах підприємства приділяється увага у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них роботи Бельтюкова Є. А., Берсуцького Я. Г., Бойко В. В., Вагонової О. Г., Галушко О. С., Гришко В. В., Довбні С. Б., Єрмошкіної О. В., Єфимової О. В., Котенєвої О. М., Назарчука Т. В., Пашкевич М. С., Саллі В. І., Савони Р. А., Соляник А. Г., Бондарєвої І. О., Чумаченка М. Г., Шегди А. В., Дж. К. Шима тощо. Аналіз вищезазначених робіт показує, що проблемі вдосконалення механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, приділяється достатньо уваги. Це деякою мірою пояснюється тим, що нестача коштів створює фінансові ускладнення для підприємства – невиконання платіжної та розрахункової дисципліни. Однак методи більшості науково-практичних розробок полягають у раціоналізації використання наявних запасів (у т. ч. їх матеріальної частини) [1, 6, 7, 8]. Неодмінно вдосконалюються підходи до нормування запасів (у т. ч. їх матеріальної частини) за допомогою програмного забезпечення та без нього. Слід наголосити, що все більше уваги приділяється оптимізації управління зазначеними запасами у внутрішньовиробничій логістиці підприємства, що доповнюється розробкою механізмів мінімізації витрат, пов'язаних з ризиками у виробничо-збутовій системі промислового підприємства.

Враховуючи вищенаведені результати критичного аналізу існуючих досліджень, наведені розробки потребують подальшого розвитку. Це дозволить вдосконалити механізм мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали підприємства. Оптимізація названого механізму досягається зменшенням різниці між нормованими (або авансованими) і фактичними коштами, вкладеними в матеріали, з урахуванням диференціювання та інтегрування впродовж операційного циклу підприємства.

Оскільки «головною субстанцією» готової продукції є матеріали, то мінімізація іммобілізації коштів, вкладених у них, може значно вплинути на зміну ефективної діяльності підприємства. При цьому виникає необхідність обліку участі матеріалів у формуванні виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та, відповідно, дебіторській заборгованості [2, 3]. Впроваджені показники пропонується визначати на кінець розрахункового статистичного періоду, тобто статичні дані на кінець року. Прийнята умова пояснюється тим, що директивно необхідна інвентаризація, у тому числі товарно-матеріальних цінностей, на машинобудівних підприємствах проводиться на кінець звітної періоду.

Оскільки виробничі запаси за своїм економічним складом і визначенням є матеріалами, то кошти, вкладені в матеріали у виробничих запасах, складають приблизно повну їх вартість. Кошти, вкладені в матеріали у незавер-

шеному виробництві, розраховуються за структурою виробничої собівартості. Матеріалоемність залишків готової продукції на складах та дебіторської заборгованості, розраховується відповідно до прийнятої методології.

Розрахунок зазначених показників можна подати таким чином (1) – (4).

1. Розрахунок обсягу коштів, вкладених у матеріали, у виробничих запасах:

$$KM_{B3} = O_{B3}, \quad (1)$$

де KM_{B3} – кошти, вкладені в матеріали, у виробничих запасах (грн); O_{B3} – оборотні кошти у виробничих запасах (грн).

2. Розрахунок обсягу коштів, вкладених у матеріали, у незавершеному виробництві:

$$KM_{H3} = \frac{C}{T} \cdot \mu_3^C \cdot k_{HB} \cdot t_{BC}; \quad \mu_3^C = \frac{M_i}{c_i}, \quad (2)$$

де KM_{H3} – кошти, вкладені в матеріали, у незавершеному виробництві (грн); C – виробнича собівартість товарної продукції (грн); μ_3^C – матеріаломісткість виробничої собівартості продукції (ч. од.); k_{HB} – коефіцієнт наростання витрат (ч. од.); t_{BC} – тривалість виробничого циклу (дн.); T – тривалість розглянутого періоду (дн.); M_i – матеріали у виробничій собівартості i -ої продукції (грн); c_i – виробнича собівартості i -ої продукції (грн).

3. Розрахунок обсягу коштів, вкладених у матеріали, у залишках готової продукції на складах підприємства:

$$KM_{TP} = \frac{Q_{TP}}{T} \cdot \mu_3^{TP} \cdot t_{CK}, \quad (3)$$

де KM_{TP} – кошти, вкладені в матеріали, у залишках готової продукції на складах підприємства (грн); Q_{TP} – вартість товарної продукції (грн); μ_3^{TP} – матеріаломісткість продукції (ч. од.); t_{CK} – норма складського запасу (дн.); T – тривалість розглянутого періоду (дн.).

4. Розрахунок обсягу коштів, вкладених у матеріали, у дебіторській заборгованості за товар:

$$KM_{D3} = Q_{D3} \cdot \mu_3^{DP}, \quad (4)$$

де KM_{D3} – кошти, вкладені в матеріали, у дебіторській заборгованості за товар (грн); Q_{D3} – вартість дебіторської заборгованості за товар (грн); μ_3^{DP} – матеріаломісткість продукції (ч. од.).

Враховуючи, що основна частина коштів, вкладених у ресурси, при виробництві та реалізації продукції на машинобудівному підприємстві припадає на матеріали, використання запропонованих алгоритмів розрахунку дозволяє виділити їх у загальній структурі ресурсів для найбільш ефективного управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених в них [4].

Отже, загальні кошти, вкладені в матеріали, при операційній діяльності машинобудівного підприємства можна визначити таким чином (5):

$$KM_{заг} = KM_{B3} + KM_{H3} + KM_{TP} + KM_{D3}, \quad (5)$$

де $KM_{заг}$ – загальні кошти, вкладені в матеріали, при операційній діяльності машинобудівного підприємства (грн).

Іммобілізація коштів, вкладених у матеріали, відбувається тоді, коли фактичні кошти, вкладені в матеріали у виробничих запасах, незавершеному виробництві та залишках готової продукції, перевищують авансовані (нор-

мовані) їх показники, а також при перевищенні фактичної дебіторської заборгованості за товари над отриманих авансів від покупців [4, 5]. Описане вище можна розрахувати таким чином (6) – (7):

$$KM_{B3}^{im} = KM_{B3}^{\phi} - KM_{B3}^{ag}; KM_{H3}^{im} = KM_{H3}^{\phi} - KM_{H3}^{ag}; \quad (6)$$

$$KM_{ГП}^{im} = KM_{ГП}^{\phi} - KM_{ГП}^{ag}; KM_{ДЗ}^{im} = KM_{ДЗ}^{\phi} - KM_{ДЗ}^{ag}, \quad (7)$$

де KM_{B3}^{im} , KM_{H3}^{im} , $KM_{ГП}^{im}$, $KM_{ДЗ}^{im}$ – відповідно іммобілізовані кошти, вкладені в матеріали, у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції, дебіторській заборгованості за товар (грн); KM_{B3}^{ϕ} , KM_{H3}^{ϕ} ,

$KM_{ГП}^{\phi}$, $KM_{ДЗ}^{\phi}$ – відповідно фактичні кошти, вкладені в матеріали, у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції, дебіторській заборгованості за товар (грн); KM_{B3}^{ag} , KM_{H3}^{ag} , $KM_{ГП}^{ag}$, $KM_{ДЗ}^{ag}$ – відповідно авансовані кошти, вкладені в матеріали, у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції, дебіторській заборгованості за товар (грн).

Загальні іммобілізовані кошти, вкладені в матеріали розраховуються таким чином (8):

$$KM_{заг}^{im} = KM_{B3}^{im} + KM_{H3}^{im} + KM_{ГП}^{im} + KM_{ДЗ}^{im}, \quad (8)$$

де $KM_{заг}^{im}$ – загальні іммобілізовані кошти, вкладені в матеріали (грн).

Як наголошувалось раніше, на машинобудівних підприємствах існує незмінна істина щодо перевищення фактичних коштів, вкладених у матеріали, над їх авансованими показниками. Виникає необхідність наближення різниці цих показників до мінімуму (за умови наближення обсягів виробництва до обсягів продажів) або мінімізації іммобілізації визначених коштів при операційній діяльності (9):

$$KM_{заг}^{im} \rightarrow \min. \quad (9)$$

Виконання зазначеної умови (9) може привести до вивільнення задіяних коштів, поповнення оборотних коштів, отримання при цьому додаткового прибутку, якщо є необхідність спрямувати вивільнені кошти на виробництво додаткового обсягу продукції. Якщо попит не створює необхідності у додатковому виробництві продукції, вивільнені кошти можуть бути спрямовані на розвиток підприємства та соціальні потреби.

Проведений вище аналіз складу іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, підтверджує суттєву необхідність визначення показників рівнів компенсації зазначеної іммобілізації відносно грошових коштів, які забезпечують першочергову компенсацію іммобілізованих коштів. Названі показники потрібні для можливості подальшого їх застосування при економіко-математичному моделюванні. Алгоритми названих показників, тобто рівнів компенсації іммобілізованих коштів, вкладених в матеріали, відносно загальних грошових коштів такі (10) – (11):

$$K_1^{im} = \frac{KM_{B3}^{im}}{\Gamma_{3\phi K}}; K_2^{im} = \frac{KM_{H3}^{im}}{\Gamma_{3\phi K}}; K_3^{im} = \frac{KM_{ГП}^{im}}{\Gamma_{3\phi K}}; K_4^{im} = \frac{KM_{ДЗ}^{im}}{\Gamma_{3\phi K}}; \quad (10)$$

$$K_{заг}^{im} = K_1^{im} + K_2^{im} + K_3^{im} + K_4^{im}, \quad (11)$$

де K_1^{im} , K_2^{im} , K_3^{im} , K_4^{im} – відповідно рівні компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, у виробничих

запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції, дебіторській заборгованості за товар відносно загальних грошових коштів (грн/грн); $K_{заг}^{im}$ – загальний рівень компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, відносно загальних грошових коштів; $\Gamma_{3\phi K}$ – загальні грошові кошти підприємства (грн). При $K_{заг}^{im} \leq 1$ підприємство має спроможність компенсувати іммобілізовані кошти, вкладені в матеріали, власними коштами. При $K_{заг}^{im} > 1$ підприємство для компенсації іммобілізації повинно використовувати запозичені кошти в інших інвесторів (у т. ч. банків).

Зaproпоновані вище алгоритми розрахунку: обсягу коштів, вкладених у матеріали; обсягу їх іммобілізації; показники їх завантаження відносно вартості реалізованої продукції (чистого доходу); рівні їх компенсації – створюють наукову базу впровадження організаційно-економічного механізму управління мінімізацією іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Економіко-математична мінімізація іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, при операційній діяльності машинобудівного підприємства вимагає визначення коефіцієнтів впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення.

Застосування коефіцієнтів впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, за складовими на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення дозволить визначити кориговані коефіцієнти іммобілізації цих коштів (12):

$$K_1^{im} = K_1^{im} \cdot a; K_2^{im} = K_2^{im} \cdot b; \quad (12)$$

$$K_3^{im} = K_3^{im} \cdot c; K_4^{im} = K_4^{im} \cdot d,$$

де a, b, c, d – коефіцієнти впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення: у виробничих запасах, a ; незавершеному виробництві, b ; залишках готової продукції, c ; дебіторській заборгованості, d ; K_1^{im} , K_2^{im} , K_3^{im} , K_4^{im} – відповідно кориговані рівні компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції та дебіторській заборгованості за товар; K_1^{im} , K_2^{im} , K_3^{im} , K_4^{im} – відповідно рівні компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції та дебіторській заборгованості за товар.

Таким чином, загальний коригований рівень компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, визначається так (13):

$$K_{заг}^{im} = K_1^{im} + K_2^{im} + K_3^{im} + K_4^{im}, \quad (13)$$

де $K_{заг}^{im}$ – загальний корегований рівень компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Далі можна визначити коефіцієнти мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції та дебіторській заборгованості за товар за загальними алгоритмами (14) – (15).

$$F_1^{im} = K_1^{im} - K_1^{im} = K_1^{im} \cdot (1 - a); \quad (14)$$

$$F_2^{im} = K_2^{im} - K_2^{im} = K_2^{im} \cdot (1 - b);$$

$$F_3^{im} = K_3^{im} - K_3'^{im} = K_3^{im} \cdot (1 - c);$$

$$F_4^{im} = K_4^{im} - K_4'^{im} = K_4^{im} \cdot (1 - d), \quad (15)$$

де $F_1^{im}, F_2^{im}, F_3^{im}, F_4^{im}$ – відповідно коефіцієнти мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції та дебіторській заборгованості за товар.

Загальний коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, та його складові на основі їх диференціації в умовах операційної діяльності визначається таким чином (16):

$$F_{3ac}^{im} = F_{li}^{im} + F_{2j}^{im} + F_{3s}^{im} + F_{4p}^{im} \cdot F_{3ac}^{im} \rightarrow \min, \quad (16)$$

де F_{3ac}^{im} – загальний коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Використовуючи коефіцієнти впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення можна розрахувати зміну обсягу іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, при їх мінімізації (17) – (18):

$$\Delta KM_{B3}^{im}(\min) = KM_{B3}^{im} \cdot a; \Delta KM_{H3}^{im}(\min) = KM_{H3}^{im} \cdot b; \quad (17)$$

$$\Delta KM_{ГП}^{im}(\min) = KM_{ГП}^{im} \cdot c; \Delta KM_{ДЗ}^{im}(\min) = KM_{ДЗ}^{im} \cdot d, \quad (18)$$

де $\Delta KM_{B3}^{im}(\min), \Delta KM_{H3}^{im}(\min), \Delta KM_{ГП}^{im}(\min), \Delta KM_{ДЗ}^{im}(\min)$ – відповідно зміна обсягу іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, при їх мінімізації: у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції, дебіторській заборгованості за товар.

Отримані в роботі результати факторного аналізу, відносні залежності показників, що впливають на іммобілізацію коштів, вкладених у матеріали, та запропонований загальний коефіцієнт мінімізації зазначених коштів дозволяють перейти до економіко-математичного моделювання. Воно дозволить визначити значення коефіцієнтів впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, за складовими на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення та призведе до загального скорочення іммобілізації. Отриманий у результаті економіко-математичного моделювання коефіцієнт F_{3ac}^{im} визначає частку задіяних коштів, які можна вивільнити в результаті мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали.

Цільова функція економіко-математичного моделювання мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, у процесі операційної діяльності машинобудівного підприємства визначена таким чином (19):

$$F_{3ac}^{im} = K_{li}^{im} \cdot (1 - a) + K_{2j}^{im} \cdot (1 - b) + K_{3s}^{im} \cdot (1 - c) + K_{4p}^{im} \cdot (1 - d) \rightarrow \min. \quad (19)$$

За умови виконання додаткового обмеження (20):

$$a + b + d + c \leq K_{3ac}^{im}. \quad (20)$$

Матрицю мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, відносно їх складових на машинобудівному підприємстві подано в *табл. 1*. Запропонована матриця дозволяє керівництву підприємства, використовуючи фактичні показники рівнів компенсації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, відносно загальних грошових коштів, розрахувати можливе вивільнення задіяних коштів при мінімізації їх іммобілізації. Оскільки етапи іммобіліза-

ції коштів, вкладених у матеріали, відбуваються одночасно та мають власні обмеження, функція загального коефіцієнта мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, не є лінійною.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті наведено формалізацію економіко-математичної мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали. У результаті визначено коефіцієнти впливу мінімізації коштів, вкладених у матеріали, на зміну рівня їх іммобілізації та абсолютного вивільнення: у виробничих запасах, незавершеному виробництві, залишках готової продукції та дебіторській заборгованості. Запропонована методологія розрахунку названих коефіцієнтів та матриця мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали, дозволяє машинобудівному підприємству залежно від конкретних техніко-економічних умов господарювання визначити можливе вивільнення задіяних грошових коштів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Берсуцький Я. Г. Поточне управління виробництвом у машинобудівній промисловості [Текст] / Я. Г. Берсуцький; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 196 с.
2. Бойко В. В. Вплив коливань незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та дебіторської заборгованості на необхідні обсяги оборотного капіталу / В. В. Бойко, О. Ю. Будинська // Економічний Вісник НГУ. Дніпропетровськ: ДВНЗ «НГУ». – 2011. – № 3 (35). – С. 18 – 24.
3. Бойко В. В. Диференційний розрахунок матеріальних витрат промислового підприємства відносно організаційної та технологічної системи управління / В. В. Бойко, О. Ю. Будинська // Науковий Вісник НГУ Національного гірничого університету. Тематичний випуск «Інновації і трансфер технологій». – Дніпропетровськ: ДВНЗ «НГУ», 2011. – 148 с. – С. 35 – 39.
4. Бойко В. В. Проблеми и перспективы управления минимизацией иммобилизацией материальных ресурсов производственного предприятия / В. В. Бойко, О. Ю. Будинская // Науковий вісник НЛТУ України. ДВНЗ «Національний лісотехнічний університет України» МОН України. – 2013. – Вип. 23.15 – С. 185 – 189.
5. Будинська О. Ю. Інтегральні іммобілізовані матеріальні витрати та їх грошове відтворення власними коштами підприємства / О. Ю. Будинська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3 (72). – С. 91 – 96.
6. Пашкевич М. С. Управління процесом компенсації виробничих витрат на промислового підприємстві: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / М. С. Пашкевич; Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2009 – 158 с.
7. Соляник Л. Г. Управління оборотними активами та джерелами їх фінансування на промислового підприємстві: дис. ... канд. економ. наук: 08.04.01 / Л. Г. Соляник; Інститут промисловості НАН України. – Донецьк, 2006. – 278 с.
8. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов, Г. А. Макухін / Східноукраїнський національний ун-т. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.

REFERENCES

- Bersutskyi, Ya. H. *Potoczne upravlinnia vyrobnytstvom u mashynobudivnii promyslovosti* [Current production management in the engineering industry]. Donetsk: IEP NAN Ukraine, 2000.
- Boiko, V. V., and Budynska, O. Yu. "Vplyv kolyvan nezavershenoho vyrobnytstva, zalyshkiv hotovoi produktsii na skladakh ta debitorskoi zaborhovanosti na neobkhdni obsiahy oborotnoho kapitalu" [Effect of fluctuations of work in progress, finished goods inventory balance in warehouses and accounts receivable for the required amount of working capital]. *Ekonomichnyi Visnyk NHU*, no. 3 (35) (2011): 18-24.
- Boiko, V. V., and Budynska, O. Yu. "Dyferentsiyni rozrakhunok materialnykh vytrat promyslovoho pidpriemstva vidnosno orhanizatsiynoi ta tekhnolohichnoi systemy upravlinnia" [Differential calculation of material costs of industrial enterprises with respect to organizational and techno-

Таблиця 1

Матриця мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріли, відносно їх складових на машинобудівному підприємстві

Виробничі запаси		Незавершене виробництво			Готова продукція			Дебіторська заборгованість за товар			Загальний коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріли, відносно власних коштів
Випадок	Рівень компенсації іммобілізованих коштів, відносно задіяних загальних коштів	Коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, відносно власних коштів	Випадок	Рівень компенсації іммобілізованих коштів, відносно задіяних загальних коштів	Коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, відносно власних коштів	Випадок	Рівень компенсації іммобілізованих коштів, відносно задіяних загальних коштів	Коефіцієнт мінімізації іммобілізованих коштів, відносно власних коштів			
i	K_1^{im}	F_1^{im}	j	K_2^{im}	F_2^{im}	s	K_3^{im}	F_3^{im}	p	K_4^{im}	F_4^{im}
Від 1 до n	(грн/грн)	(грн/грн)	Від 1 до m	(грн/грн)	(грн/грн)	Від 1 до v	(грн/грн)	(грн/грн)	Від 1 до d	(грн/грн)	(грн/грн)
1	0,0300	0,0267	1	0,0730	0,0431	1	0,1660	0,1079	1	0,1910	0,1719
2	0,0330	0,0294	2	0,0870	0,0513	2	0,1860	0,1209	2	0,2134	0,1921
3	0,0360	0,0320	3	0,1010	0,0596	3	0,2060	0,1339	3	0,2358	0,2122
4	0,0390	0,0347	4	0,1150	0,0679	4	0,2260	0,1469	4	0,2582	0,2324
5	0,0420	0,0374	5	0,1290	0,0761	5	0,2460	0,1599	5	0,2806	0,2525
6	0,0450	0,0401	6	0,1430	0,0844	6	0,2660	0,1729	6	0,3030	0,2727
7	0,0480	0,0427	7	0,1570	0,0926	7	0,2860	0,1859	7	0,3254	0,2929
8	0,0510	0,0454	8	0,1710	0,1009	8	0,3060	0,1989	8	0,3478	0,3130
$n-1$	0,1710	0,1522	$m-1$	0,2100	0,1239	$v-1$	0,3420	0,2223	$d-1$	0,3986	0,3587
n	0,1740	0,1549	m	0,2240	0,1322	v	0,3620	0,2353	d	0,4210	0,3789

$$F_{заг}^{im} = \sum (F_{ij}^{im} + F_{2j}^{im} + F_{3s}^{im} + F_{4p}^{im})$$

logical management system]. *Naukovyi Visnyk NHU. Tematychnyi vypusk «Innovatsii i transfer tekhnolohii»* (2011): 35-39.

Boiko, V. V., and Budynskaia, O. Yu. "Problemy i perspektivy upravleniya minimizatsyey immobilizatsyey materialnykh resursov proizvodstvennogo predpriyatiya" [Problems and prospects of management of material resources by minimizing immobilization manufacturing enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.15 (2013): 185-189.

Budynska, O. Yu. "Intehralni immobilizovani materialni vytraty ta ikh hroshove vidtvorennia vlasnymy koshtamy pidpriemstva" [Integrated immobilized material costs and cash playing their own funds]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 3 (72) (2013): 91-96.

Kozachenko, H. V., Pohorelov, Yu. S., and Khlapyonov, L. Yu. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kyiv: Libra, 2007.

Pashkevych, M. S. "Upravlinnia protsesom kompensatsii vyrobnychykh vytrat na promyslovomu pidpriemstvi" [Managing compensation costs of production in an industrial plant]. *Dys. ... kand. ekon. nauk.* : 08.00.04, 2009.

Soliyanik, L. H. "Upravlinnia oborotnymy aktyvamy ta dzherelamy ikh finansuvannia na promyslovomu pidpriemstvi" [Management of current assets and sources of funding in an industrial plant]. *Dys. ... kand. ekon. nauk.* : 08.04.01, 2006.

УДК 338.48 (477): 65.011.4

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2014 КОРОГОВОДА Е. А.

УДК 338.48 (477): 65.011.4

Корогодова Е. А. Управление эффективностью предприятий рекреационного комплекса в условиях информатизации и глобализации экономики

Целью публикации является разработка рекомендаций по совершенствованию механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса с учетом новых тенденций глобализации и информатизации экономики. В статье рассматриваются основные подходы к определению эффективности предпринимательской деятельности, предложена классификация видов эффективности предприятия по критериям: характера затрат и результатов, влияния предприятия на внешнюю среду, длительности эффекта, локализации. Выделены причинно-следственные связи для каждого вида эффективности предприятий. Разработана схема элементов механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса и определены концептуальные принципы данного механизма. Предложено понятие «рекреационная привлекательность», которое, в отличие от существующих, точнее отображает сущность спроса на услуги предприятий и способствует разработке механизма управления рекреационной привлекательностью предприятий рекреационного комплекса по критериям рекреационного потенциала, цен и качества услуг предприятий. На базе выбора этих критериев в качестве основополагающих основана методика рейтинговой оценки рекреационных предприятий. Требуется дальнейшего уточнения методической инструментальной к диагностике четырех элементов функционирования предприятий рекреационного комплекса: внешней среды, рекреационного потенциала, организационного статуса, управленческого потенциала.

Ключевые слова: управление эффективностью, предприятия рекреационного комплекса, рекреационная привлекательность, механизм управления эффективностью предприятий.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 14.

Корогодова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

УДК 338.48 (477): 65.011.4

Корогодова О. О. Управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу в умовах інформатизації та глобалізації економіки

Метою публікації є розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу з урахуванням нових тенденцій глобалізації та інформатизації економіки. У статті розглядаються основні підходи до визначення ефективності підприємницької діяльності, запропоновано класифікацію видів ефективності підприємства за критеріями: характеру витрат і результатів, впливу підприємства на зовнішнє середовище, тривалості ефекту, локалізації. Виділено причинно-наслідкові зв'язки для кожного виду ефективності підприємств. Розроблено схему елементів механізму управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу та визначено концептуальні принципи даного механізму. Запропоновано поняття «рекреаційна привабливість», яке, на відміну від існуючих, точніше відображає сутність попиту на послуги підприємств і сприяє розробці механізму управління рекреаційною привабливістю підприємств рекреаційного комплексу за критеріями рекреаційного потенціалу, цін та якості послуг підприємств. На базі вибору цих критеріїв як основоположних заснована методика рейтингової оцінки рекреаційних підприємств. Потребує подальшого уточнення методичний інструментарій до діагностики чотирьох елементів функціонування підприємств рекреаційного комплексу: зовнішнього середовища, рекреаційного потенціалу, організаційного статусу, управлінського потенціалу.

Ключові слова: управління ефективністю, підприємства рекреаційного комплексу, рекреаційна привабливість, механізм управління ефективністю підприємств.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 14.

Корогодова Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

UDC 338.48 (477): 65.011.4

Korogodova O. O. Managing Recreation Enterprises Efficiency under Conditions of Informatisation and Globalisation of Economy

The goal of the article is development of recommendations on improvement of the recreation enterprise efficiency management mechanism with consideration of new tendencies of globalisation and informatisation of economy. The article considers main approaches to determination of efficiency of entrepreneurial activity and proposes a classification of types of enterprise efficiency by the following criteria: nature of expenditures and results, environmental impact of the enterprise, duration of effect and localisation. The article marks out the cause-effect relation for each type of enterprise efficiency. It develops a scheme of elements of the mechanism of management of recreation enterprise efficiency and identifies conceptual principles of this mechanism. It offers the "recreation attractiveness" notion, which, unlike existing ones, reflects the essence of demand on enterprise services more accurately and facilitates development of the recreation enterprise recreation attractiveness management mechanism by criteria of recreation potential, prices and quality of enterprise services. Using this criteria as basic, the article builds methods of rating assessment of recreation enterprises. It is necessary to study deeper the methodical instruments for diagnostics of four elements of recreation enterprise functioning: external environment, recreation potential, organisational status and management potential.

Key words: efficiency management, recreation enterprises, recreation attractiveness, enterprise efficiency management mechanism.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 14.

Korogodova Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine) **E-mail:** olenakorogodova@gmail.com

logical management system]. *Naukovyi Visnyk NNU. Tematychnyi vypusk «Innovatsii i transfer tekhnologii»* (2011): 35-39.

Boiko, V. V., and Budynskaia, O. Yu. "Problemy i perspektivy upravleniya minimizatsyey immobilizatsyey materialnykh resursov proizvodstvennogo predpriyatiya" [Problems and prospects of management of material resources by minimizing immobilization manufacturing enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.15 (2013): 185-189.

Budynska, O. Yu. "Intehralni immobilizovani materialni vytraty ta ikh hroshove vidtvorennia vlasnymy koshtamy pidpriemstva" [Integrated immobilized material costs and cash playing their own funds]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 3 (72) (2013): 91-96.

Kozachenko, H. V., Pohorelov, Yu. S., and Khlapyonov, L. Yu. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kyiv: Libra, 2007.

Pashkevych, M. S. "Upravlinnia protsesom kompensatsii vyrobnychykh vytrat na promyslovomu pidpriemstvi" [Managing compensation costs of production in an industrial plant]. *Dys. ... kand. ekon. nauk. : 08.00.04*, 2009.

Soliyanik, L. H. "Upravlinnia oborotnymy aktyvamy ta dzherelamy ikh finansuvannia na promyslovomu pidpriemstvi" [Management of current assets and sources of funding in an industrial plant]. *Dys. ... kand. ekon. nauk. : 08.04.01*, 2006.

УДК 338.48 (477): 65.011.4

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2014 КОРОГОВОДА Е. А.

УДК 338.48 (477): 65.011.4

Корогодова Е. А. Управление эффективностью предприятий рекреационного комплекса в условиях информатизации и глобализации экономики

Целью публикации является разработка рекомендаций по совершенствованию механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса с учетом новых тенденций глобализации и информатизации экономики. В статье рассматриваются основные подходы к определению эффективности предпринимательской деятельности, предложена классификация видов эффективности предприятия по критериям: характера затрат и результатов, влияния предприятия на внешнюю среду, длительности эффекта, локализации. Выделены причинно-следственные связи для каждого вида эффективности предприятий. Разработана схема элементов механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса и определены концептуальные принципы данного механизма. Предложено понятие «рекреационная привлекательность», которое, в отличие от существующих, точнее отображает сущность спроса на услуги предприятий и способствует разработке механизма управления рекреационной привлекательностью предприятий рекреационного комплекса по критериям рекреационного потенциала, цен и качества услуг предприятий. На базе выбора этих критериев в качестве основополагающих основана методика рейтинговой оценки рекреационных предприятий. Требуется дальнейшего уточнения методической инструментальной к диагностике четырех элементов функционирования предприятий рекреационного комплекса: внешней среды, рекреационного потенциала, организационного статуса, управленческого потенциала.

Ключевые слова: управление эффективностью, предприятия рекреационного комплекса, рекреационная привлекательность, механизм управления эффективностью предприятий.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 14.

Корогодова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

УДК 338.48 (477): 65.011.4

Корогодова О. О. Управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу в умовах інформатизації та глобалізації економіки

Метою публікації є розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу з урахуванням нових тенденцій глобалізації та інформатизації економіки. У статті розглядаються основні підходи до визначення ефективності підприємницької діяльності, запропоновано класифікацію видів ефективності підприємства за критеріями: характеру витрат і результатів, впливу підприємства на зовнішнє середовище, тривалості ефекту, локалізації. Виділено причинно-наслідкові зв'язки для кожного виду ефективності підприємств. Розроблено схему елементів механізму управління ефективністю підприємств рекреаційного комплексу та визначено концептуальні принципи даного механізму. Запропоновано поняття «рекреаційна привабливість», яке, на відміну від існуючих, точніше відображає сутність попиту на послуги підприємств і сприяє розробці механізму управління рекреаційною привабливістю підприємств рекреаційного комплексу за критеріями рекреаційного потенціалу, цін та якості послуг підприємств. На базі вибору цих критеріїв як основоположних заснована методика рейтингової оцінки рекреаційних підприємств. Потребує подальшого уточнення методичний інструментарій до діагностики чотирьох елементів функціонування підприємств рекреаційного комплексу: зовнішнього середовища, рекреаційного потенціалу, організаційного статусу, управлінського потенціалу.

Ключові слова: управління ефективністю, підприємства рекреаційного комплексу, рекреаційна привабливість, механізм управління ефективністю підприємств.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 14.

Корогодова Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

UDC 338.48 (477): 65.011.4

Korogodova O. O. Managing Recreation Enterprises Efficiency under Conditions of Informatisation and Globalisation of Economy

The goal of the article is development of recommendations on improvement of the recreation enterprise efficiency management mechanism with consideration of new tendencies of globalisation and informatisation of economy. The article considers main approaches to determination of efficiency of entrepreneurial activity and proposes a classification of types of enterprise efficiency by the following criteria: nature of expenditures and results, environmental impact of the enterprise, duration of effect and localisation. The article marks out the cause-effect relation for each type of enterprise efficiency. It develops a scheme of elements of the mechanism of management of recreation enterprise efficiency and identifies conceptual principles of this mechanism. It offers the "recreation attractiveness" notion, which, unlike existing ones, reflects the essence of demand on enterprise services more accurately and facilitates development of the recreation enterprise recreation attractiveness management mechanism by criteria of recreation potential, prices and quality of enterprise services. Using this criteria as basic, the article builds methods of rating assessment of recreation enterprises. It is necessary to study deeper the methodical instruments for diagnostics of four elements of recreation enterprise functioning: external environment, recreation potential, organisational status and management potential.

Key words: efficiency management, recreation enterprises, recreation attractiveness, enterprise efficiency management mechanism.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 14.

Korogodova Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine) **E-mail:** olenakorogodova@gmail.com

Проблемная ситуация, а, следовательно, и актуальность исследования вызвана тем, что:

- ✦ *во-первых*, существующие методы управления эффективностью предприятий не полностью отвечают требованиям современной экономики, динамично изменяющейся под воздействием процессов информатизации и глобализации;
- ✦ *во-вторых*, улучшение показателей общественного производства Украины во многом зависит от качества предоставляемых рекреационных услуг;
- ✦ *в-третьих*, истощаемость природных ресурсов и, как следствие, ограниченность факторов производства порождают проблему между прибыльностью предприятий рекреационного комплекса Украины и воспроизводством рекреационных ресурсов;
- ✦ *в-четвертых*, рекреационная привлекательность предприятий соответствующего комплекса позитивно влияет на имидж Украины на международном уровне.

Весомый вклад в теорию исследования эффективности предприятий внесли отечественные и зарубежные ученые: А. С. Астахов [7], В. В. Билык [1], С. В. Войтко [3], В. И. Герасимчук [4], В. Л. Макаров [7], Е. Нили [9], Е. В. Омельченко [10], Р. А. Фатхутдинов [12], В. Г. Чирков [14] и другие.

В последнее время отдельные аспекты данной проблемы рассматривались такими исследователями, как М. Г. Бойко [2], Е. Ю. Снеговая [11], С. Ю. Цехла [13]. Тем не менее, потребность в новых подходах к изучению эффективности предприятий рекреационного комплекса в условиях глобализации и информатизации остается актуальной.

Исходя из актуальности темы, целью исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса с учетом новых тенденций глобализации и информатизации экономики. Для достижения сформулированной цели были определены следующие задачи: внести уточнения в понятийный аппарат механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса; определить концептуальные принципы механизма управления эффективностью предприятий и классифицировать виды эффективности предприятий рекреационного комплекса; разработать предложения по совершенствованию подходов к диагностике эффективности предприятий рекреационного комплекса.

Для познания сущности исследуемых явлений и процессов рекреационной сферы использовались гипотетико-дедуктивный, статистико-временной и индуктивный методы, элементарно-теоретический анализ и синтез, и другие.

На основе анализа ряда публикаций отечественных и зарубежных ученых автором предложено определение эффективности предприятий, представляющей собой динамическую экономическую категорию, которая отображает результативность размещения ресурсов, воплощается в достижениях научно-технического прогресса, отражается в индексе человеческого развития. Представляет интерес определение политики предприятия для объединения экономических и социальных аспектов эффективности. Данная задача отображает как внешнюю сторону эффективности (потребительную стоимость), так и внутреннюю (фактическую стоимость).

Автором сформулирован закон управления эффективностью, который определяется как общий объективный

экономический закон: в условиях рыночной и смешанной экономических систем хозяйствующий субъект стремится максимизировать эффективность предприятия ($E \rightarrow \max$) [6, с. 172 – 180].

В зависимости от признаков эффективности нами предложена классификация видов эффективности предприятия по критериям характера затрат и результатов, влияния предприятия на внешнюю среду, длительности эффекта, локализации, где нами добавлены аллокативный и адаптивный вид эффективности (рис. 1).

Мы считаем, что рассматриваемые виды эффективности целесообразно исследовать каузальным методом. В процессе управления эффективностью предприятия важно четко представлять, что является причиной, а что – следствием для разных видов эффективности. По мнению автора, подобный способ поможет руководителям предприятий точнее диагностировать проблемные параметры в показателях эффективности.

Таким образом, нами предлагается методический подход к рассмотрению классификации видов эффективности каузальным методом, где выделены причина и следствие для каждого вида эффективности (табл. 1).

Как отмечает С. В. Войтко, «одним из важнейших направлений инновационно-инвестиционного развития экономики страны, административно-территориальной единицы является обеспечение роста уровня экономической эффективности, которая, как правило, оценивается по таким показателям: доля инновационно-активных предприятий в их общем количестве, вклад результатов инновационной деятельности инновационно-активных предприятий в промышленность региона» [3, с. 62].

В сегодняшних условиях представляется довольно сложным проведение анализа степени внедрения инноваций на рекреационных предприятиях Украины ввиду отсутствия соответствующей статистической информации. В связи с этим Е. Ю. Снеговая предлагает осуществить ряд мер по улучшению существующей ситуации в рекреационной сфере, а именно:

- ✦ внедрение статистического наблюдения инновационных процессов и отслеживания инновационной активности в туристско-рекреационной сфере предусматривает внедрение в практику статистических исследований расчетов показателей: «Инновационная активность в туристско-рекреационной сфере»; «Доля инновационной продукции в общем объеме реализованных туристско-рекреационных услуг и продукции»; «Доля обновления основных фондов в туристско-рекреационной сфере»;
- ✦ размещение оперативной статистической информации на сайте Государственной службы туризма и курортов по инновационной активности в туристско-рекреационной сфере и результатов маркетинговых исследований рынка потребления рекреационных услуг по потребности в услугах предприятий туристско-рекреационной сферы [11, с. 162].

Отметим, что нами предлагался методический подход к разработке предметной области для внедрения централизованной автоматизированной системы измерения эффекта от услуг предприятий рекреационного комплекса, предусматривающей создание компьютерной сети в поли-



Рис. 1. Классификация видов эффективности предприятия

Таблица 1

Причинно-следственные связи эффективности предприятий

Вид эффективности предприятий	Причина	Следствие
1	2	3
Технологическая	Рациональное использование ресурсов	Повышение производительности труда, улучшение условий окружающей среды
Экономическая	Использование ресурсов с наименьшими затратами	Снижение себестоимости товара
Социальная	Конкуренция, создание оптимальных условий труда	Повышение производительности труда
Рыночная	Максимальное удовлетворение потребителей	Повышение объемов продаж товаров, повышение рыночной стоимости компании
Экологическая	Рациональное использование ресурсов	Равновесие или улучшение условий окружающей среды
Эффективность менеджмента	Способность руководства к стратегическому мышлению	Повышение рыночной стоимости компании
Психологическая	Трудовая этика	Повышение производительности труда, конкуренция за вакансии
Потенциальная	Неудовлетворенность результатами	Гибкость системы
Системная	Рациональная организация управления (оргструктуры)	Улучшение результативности
Операционная	Усилия менеджеров конкретного звена	Повышение эффективности элемента, содержащего звено
Локальная (хозрасчетная)	Неудовлетворенность результатами	Увеличение прибыли
Народнохозяйственная	Экономические, социальные, политические факторы	Возрастание значения индекса развития человека
Первоначальная	Первое внедрение мероприятий	Возможность развития инновационной деятельности
Мультипликационная	Многоразовое применение мероприятий не только на данном предприятии	Возрастание значения показателей народнохозяйственной эффективности

1	2	3
Институциональная	Нормативная роль предприятия	Увеличение значения индекса качества жизни
Адаптивная	Соответствие ожиданиям потребителей	Возрастание спроса
Аллокативная	Максимум полезности ресурсов	Увеличение доли в полученном результате одного субъекта при снижении доли другого
Специальная	Укрепление обороноспособности страны	Развитие технической базы государственных институтов

клинических учреждениях и на предприятиях рекреационного комплекса с последующей консолидацией данных на сайте Министерства здравоохранения Украины. Данный подход, подробно рассмотренный в [5, с. 229 – 232], является эффективным в условиях информационно-инновационной экономики, которая ориентирована на оптимальное использование доступных обществу ресурсов на базе использования информационно-коммуникационных технологий и преобразования знаний и информации в реальные производительные силы.

В результате исследования теоретических источников сделан вывод о том, что механизм управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса является рядом экономических стимулов и организационных мероприятий, направленных на конвергенцию элементов командно-административной и рыночной систем в формирование рекреационной привлекательности предприятия (рис. 2).

Отметим, что управление эффективностью предприятий рекреационного комплекса происходит по принципам, которые подробно рассмотрены автором в [6, с. 172 – 180]: соответствие экономическим законам, концептуальность, системность, целенаправленность, результативность. Применим предлагаемые дефиниции относительно предприятий рекреационного комплекса:

1) по нашему мнению, принцип соответствия экономическим законам состоит в том, что в условиях рыночной и смешанной экономических систем деятельность рекреационного предприятия регулируется законом соответствия экономических отношений производительным силам общества, законом экономии времени, законом стоимости, законом спроса и предложения, законом конкуренции и т. д.;

2) концептуальность управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса состоит в гипотетическом утверждении автора, что главными образующими факторами рекреационной привлекательности предприятия являются рекреационный потенциал предприятия, качество рекреационных услуг, цена рекреационных услуг;

3) по мнению автора, системность данного направления состоит в четкой последовательности действий и взаимообусловленности работы факторов, корректирующих процесс управления эффективностью предприятий;

4) мы считаем, что целенаправленность процесса воплощается в корректировке системных элементов управления эффективностью предприятий в зависимости от рыночных флуктуаций при неизменности основной идеи управления эффективностью;

5) результативность подобного направления оцениваем как динамику рыночной стоимости рекреационных предприятий, динамику работоспособности рабочей силы, повышение эффективности национальной экономики.

Исходя из указанных принципов, предложена схема элементов механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса (рис. 3), а именно: управления рекреационным потенциалом предприятия, управления качеством услуг предприятия, управления ценообразованием, управления рыночной стоимостью предприятия.

При этом главным акцентом на формировании народнохозяйственной эффективности, по мнению автора, является фактор повышения качества услуг, на формировании отраслевой эффективности – фактор ценообразования, на формировании локальной эффективности – фактор рыночной стоимости предприятия. Для всех названных уровней весомым фактором является рекреационный потенциал предприятия, под которым мы понимаем совокупность природных, историко-культурных и финансовых ресурсов предприятия.

На основе анализа подходов к определениям «туристическая привлекательность», «аттрактивность», автором сформулирована трактовка экономической категории «рекреационная привлекательность предприятия» (табл. 2), которая точнее отражает сущность спроса на рекреационные услуги и, по нашему мнению, состоит из показателей рекреационного потенциала предприятия, уровня цен предприятия и качества предоставляемых услуг.

Согласно с полученными теоретическими результатами и анализом практической деятельности рекреационных предприятий, мы выделяем среди элементов диагностики предприятий рекреационного комплекса: внешнюю среду, рекреационный потенциал, организационный статус, управленческий потенциал (табл. 3).

ВЫВОДЫ

1. Разработан подход к определению концептуальных принципов механизма управления эффективностью, основанных на каузальном методе и уточнено понятие экономической категории «управление эффективностью».

2. Предложено понятие «рекреационная привлекательность», которое, в отличие от существующих, точнее отображает сущность спроса на услуги предприятий и способствует разработке механизма управления рекреационной привлекательностью предприятий рекреационного комплекса по критериям рекреационного потенциала, цен и качества услуг предприятий. На базе выбора этих критериев в качестве основополагающих основана методика рейтинговой оценки рекреационных предприятий [5].

3. Требуется дальнейшего уточнения методический инструментарий к диагностике четырех элементов функционирования предприятий рекреационного комплекса: внешней среды, рекреационного потенциала, организационного статуса, управленческого потенциала. ■



Рис. 2. Концептуальные принципы механизма управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса

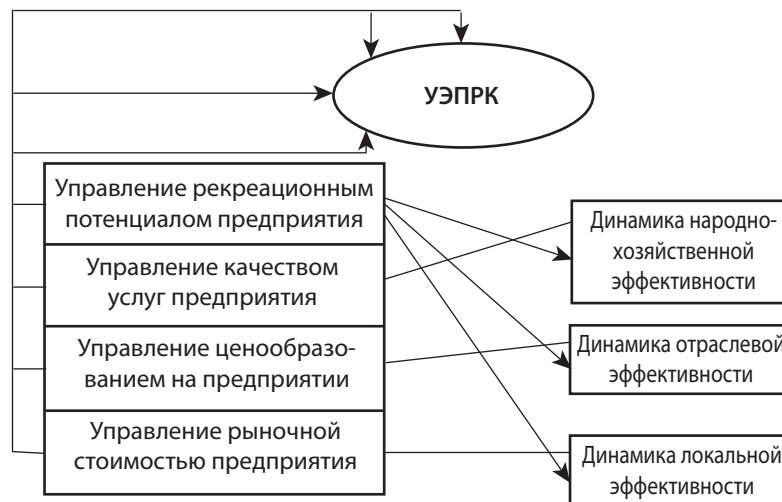


Рис. 3. Механизм управления эффективностью предприятий рекреационного комплекса

Таблица 2

Отличия между понятиями

Туристическая привлекательность	Потенциал туристических ресурсов, современная развитая материально-техническая база туризма, достаточная для туриста информация
Аттрактивность	Совокупность эстетической ценности и объема информационного содержания туристического объекта
Рекреационная привлекательность	Совокупность рекреационного потенциала, цен услуг и качества услуг

Элементы диагностики эффективности предприятия рекреационного комплекса

№ п/п	Анализируемый элемент	Показатели
1	Внешняя среда	Рынки, уровень конкуренции и технологий
2	Рекреационный потенциал	Культурно-исторические ресурсы, природные ресурсы
3	Организационный статус	Формы хозяйствования, организационная структура, механизм хозяйствования, кадровый потенциал
4	Управленческий потенциал	Стиль управления, разделение власти, управленческие связи, управление персоналом

ЛИТЕРАТУРА

- Білик В. В.** Ефективність малих форм підприємництва в сфері обслуговування : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. В. Білик. – К., 1997. – 165 с.
- Бойко М. Г.** Приоритетні моделі розвитку туризму в умовах глобалізаційних викликів / М. Г. Бойко, Т. І. Ткаченко // Приоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія. Ч. 2 / За ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2008. – С. 178 – 195.
- Войтко С. В.** Управління розвитком наукомістких підприємств [Текст] : моногр. / С. В. Войтко. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – С. 62.
- Герасимчук В. Г.** Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 265 с.
- Корогодова О. О.** Принципи виміру ефекту від надання рекреаційних послуг підприємствами санаторно-курортного комплексу / О. О. Корогодова. — Симферополь, ТНУ ім. Вернадського. Журнал «Економіка Крима». Вып. 3 (40). – 2012. – С. 229 – 232.
- Корогодова О. О.** Концептуальні засади управління ефективністю підприємств сфери послуг / О. О. Корогодова // Збірник наукових праць. Економічні науки. Випуск 8. – Чернівці : Книги – XXI, 2012. – С. 172 – 180.
- Макаров В. Л.** Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап / В. Л. Макаров, В. Б. Клейнер. – М. : ЦЭМИ РАН, 1999. – 57 с. – (Препринт / WP/99/072).
- Народнохозяйственная эффективность: показатели, методы оценки ; под ред. А. С. Астахова. – М. : Экономика, 1984. – 248 с.
- Нили Е.** Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Е. Нили, К. Адамс, М. Кенерли ; [пер. с англ.]. – Днепропетровск : Баланс-клуб, 2003. – 400 с.
- Омельченко Е. В.** Организационно-экономические основы повышения эффективности российского производственного предпринимательства : дис... доктора экон. наук: 08.00.05 / Е. В. Омельченко. – М., 2002. – 236 с.
- Снігова О. Ю.** Перспективи взаємодії промислового сектору та рекреаційної сфери в процесі диверсифікації економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2010_1/tom1/161.pdf
- Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
- Цьохла С. Ю.** Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення) : монографія / С. Ю. Цьохла. – Симферополь, Таврія, 2008. – 352 с.
- Чирков В. Г.** Эффектометрия: Популярные очерки / В. Г. Чирков. – К. : Феникс, 2005. – 240 с.

REFERENCES

- Bilyk, V. V. "Efektivnist malykh form pidpriemnytstva v sferi obsluhovuvannia" [The effectiveness of small forms of business in the service sector]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06. 01*, 1997.
- Boiko, M. H., and Tkachenko, T. I. "Priyoritetni modeli rozvytku turyzmu v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv" [Priority model of tourism development in the conditions of globalization challenges]. In *Priorytety natsionalnoho ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalizatsiinykh vyklykiv*, 178-195. Kyiv: KNTEU, 2008.
- Chirkov, V. G. *Effektometriia: Populiarnye ocherki* [Effektometriya: Popular essays]. Kyiv: Feniks, 2005.
- Fatkhutdinov, R. A. *Upravlenie konkurentosposobnosti organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: Eksmo, 2004.
- Herasyimchuk, V. H. *Rozvytok pidpriemstva: diahnozyka, stratehiia, efektyvnist* [Enterprise Development : diagnostics, strategy effectiveness]. Kyiv: Vyscha shkola, 1995.
- Korohodova, O. O. "Kontseptualni zasady upravlinnia efektyvnosti pidpriemstv sfery posluh" [Conceptual foundations of performance management service industries]. *Zbirnyk naukovykh prats. Ekonomichni nauky*, no. 8 (2012): 172-180.
- Korohodova, O. O. "Pryntsyipy vymiru efektu vid nadannia rekreatsiinykh posluh pidpriemstvamy sanatorno-kurortnoho kompleksu" [Principles of measurement of the effect of providing recreational services companies resort complex]. *Ekonomika Kryma*, no. 3 (40) (2012): 229-232.
- Makarov, V. L., and Kleyner, V. B. *Razvitie barternykh otnosheniy v Rossii. Institutsonalnyy etap* [Development of barter relations in Russia. Institutional phase]. Moscow: TsEMI RAN, 1999.
- Nili, E., Adams, K., and Kenerli, M. *Prizma effektivnosti. Karta sbalansirovanykh pokazatelei dlya izmereniya uspekha v biznese i upravleniya im* [Performance Prism. Balanced scorecard to measure success in business and management]. Dnepropetrovsk: Balans-klub, 2003.
- Narodnokhozaiaystvennaia effektivnost: pokazateli, metody otsenki* [National economic efficiency: performance evaluation methods]. Moscow: Ekonomika, 1984.
- Omelchenko, E. V. "Organizatsionno-ekonomicheskie osnovy povysheniia effektivnosti rossiyskogo proizvodstvennogo predprinimatelstva" [Organizational and economic basis for improving the effectiveness of Russian industrial enterprises]. *Dis... d-ra ekon. nauk: 08. 00. 05*, 2002.
- Snihova, O. Yu. "Perspektyvy vzaiemodii promyslovoho sektoru ta rekreatsiinoi sfery v protsesi dyversyfikatsii ekonomiky Ukrainy" [Prospects for the interaction of the industrial sector and recreational areas in the process of diversification of the economy of Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2010_1/tom1/161.pdf
- Tsyokhla, S. Yu. *Transformatsiia rekreatsiinoi diialnosti ta rozvytok rehionalnykh rynkiv kurortno-rekreatsiinykh posluh (metodolohiia, analiz i shliakhy vdoskonalennia)* [The transformation of outdoor activities and the development of regional markets resort and recreational services (methodology, analysis and ways to improve)]. Simferopol: Tavriia, 2008.
- Voitko, S. V. *Upravlinnia rozvytkom naukomistykh pidpriemstv* [Management of knowledge-intensive enterprises]. Kyiv: NTUU «KPY», 2012.

ПОБУДОВА КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ВЕРБІЦЬКА Т. В.

УДК 658.011:316.42

Вербіцька Т. В. Побудова комплексної системи показників на основі оцінки впливу соціально-економічних факторів розвитку підприємства

Мета статті полягає у побудові комплексної системи показників, що використовуються для здійснення оцінки впливу соціально-економічних факторів розвитку підприємства. У ході дослідження було виділено такі групи соціально-економічних факторів, як фактори організаційно-управлінського впливу; потенціал працівників та їх професійний розвиток; соціальний захист працівників; охорона праці та здоров'я; соціальна інфраструктура. Завдяки аналізу і порівнянню концепцій та підходів щодо оцінки діяльності підприємства виявлено, що недостатньо уваги приділяється соціально-економічним показникам. У зв'язку з цим розроблено систему показників у розрізі зазначених груп факторів, що дозволяє визначити слабкі місця у соціально-економічному розвитку підприємства, на основі чого спрямувати заходи щодо їх усунення або мінімізації. Запропонована система показників оцінки соціально-економічних факторів розвитку підприємства дає можливість об'єктивно та вчасно проводити моніторинг соціально-економічного стану підприємства, що дозволяє утримувати динаміку та траєкторію розвитку.

Ключові слова: соціально-економічні фактори, система показників, оцінка, збалансованість, розвиток підприємства.

Табл.: 3. **Бібл.:** 18.

Вербіцька Тетяна Володимирівна – асистент, кафедра економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: vtv-auto@mail.ru

УДК 658.011:316.42

Вербицкая Т. В. Построение комплексной системы показателей на основе оценки влияния социально-экономических факторов развития предприятия

Цель статьи состоит в построении комплексной системы показателей, используемых для оценки влияния социально-экономических факторов развития предприятия. В ходе исследования были выделены такие группы социально-экономических факторов, как факторы организационно-управленческого воздействия; потенциал работников и их профессиональное развитие; социальная защита работников; охрана труда и здоровья; социальная инфраструктура. Благодаря анализу и сравнению концепций и подходов к оценке деятельности предприятия определено, что недостаточно внимания уделяется социально-экономическим показателям. В связи с этим разработана система показателей в разрезе указанных групп факторов, что дает возможность определить слабые места в развитии предприятия, на основе чего направить меры по их устранению или минимизации. Предложенная система показателей оценки социально-экономических факторов развития предприятия дает возможность объективно и своевременно проводить мониторинг социально-экономического состояния предприятия, что позволяет удерживать траекторию развития.

Ключевые слова: социально-экономические факторы, система показателей, оценка, сбалансированность, развитие предприятия.

Табл.: 3. **Библ.:** 18.

Вербицкая Татьяна Владимировна – ассистент, кафедра экономики труда и менеджмента, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: vtv-auto@mail.ru

UDC 658.011:316.42

Verbitska T. V. Building a Complex Scorecard on the Basis of Assessment of Influence of Socio-economic Factors of Enterprise Development

The goal of the article lies in building a complex scorecard used for assessment of influence of socio-economic factors of enterprise development. The article specifies such groups of socio-economic factors as factors of organisational and managerial impact; workers potential and their professional development; social protection of workers; labour protection and healthcare; and social infrastructure. Having analysed and compared concepts and approaches to assessment of enterprise activity, the article identifies that insufficient attention is paid to socio-economic indicators. That is why a scorecard is developed in the context of the said groups of factors, which gives a possibility to identify weaknesses in enterprise development and to direct measures on their elimination or minimisation on the basis of it. The proposed scorecard of assessment of socio-economic factors of enterprise development gives a possibility to, objectively and timely, monitor the socio-economic state of an enterprise, which allows maintaining the development trajectory.

Key words: socio-economic factors, scorecard, assessment, balance, enterprise development.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 18.

Verbitska Tetiana V. – Assistant, Department of Labour Economics and Management, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetskyi, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: vtv-auto@mail.ru

Оцінка рівня соціально-економічного розвитку підприємства набуває все більшого значення в умовах актуалізації процесів соціальних перетворень в Україні. Відбувається суспільне усвідомлення необхідності створення умов для гармонійного розвитку трудових ресурсів. Потреби працівників трансформуються із суто первинних у потреби більш високого рівня – соціальні, самоактуалізації, самореалізації та саморозвитку. У зв'язку з цим соціально-економічний розвиток підприємств є достатньо складним процесом, оскільки покликаний відображати, з одного боку, рівень досягнення цілей і інтересів господарюючого суб'єкта, а з іншого – нести відповідальність за індивідуальний розвиток найманих працівників.

У таких умовах підвищуються вимоги до функцій роботодавців, що виявляються у збільшенні вагомості соціально-економічних факторів розвитку підприємства. Тому передумовою оцінки рівня соціально-економічного розвитку підприємства є визначення факторів впливу на нього, а також сукупності показників, що їх відображають.

Проблеми підвищення рівня розвитку підприємства за рахунок соціально-економічних факторів знайшли відображення в дослідженнях таких вчених: Д. П. Богині, Н. А. Гавкалової, Б. М. Генкіна, О. А. Грішної, В. М. Гриньової, М. С. Дороніної, А. М. Колота, Г. В. Назарової, Л. Е. Орбан-Лембрик, В. С. Пономаренка, М. В. Семикіної, В. В. Сибірцева та ін.

Разом з тим, аналіз наукових публікацій та практика господарювання підприємств свідчить про те, що недостатньо приділялась увага соціально-економічним важелям та інструментам підвищення рівня розвитку підприємства у порівнянні з матеріально-технічними та фінансово-економічними. Також спостерігається відсутність єдиної думки щодо визначення показників соціально-економічного розвитку підприємства, які б відповідали умовам комплексності та збалансованості. Доцільність аналізу цих показників підтверджується тим, що саме раціональне та ефективне використання людського фактору являється одним із основних джерел підвищення економічних показників діяльності будь-якого підприємства.

Метою статті являється побудова комплексної системи показників, що використовуються для здійснення оцінки впливу соціально-економічних факторів розвитку підприємства.

Однією із важливих проблем, що стосується проведення оцінки впливу соціально-економічних факторів, є відсутність чіткої методології розробки і реалізації програми оцінки.

Оцінку впливу соціально-економічних факторів на розвиток підприємства доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Розробка комплексу соціально-економічних факторів.
2. Виявлення зв'язку в системі «фактор-показник».
3. Розробка комплексу показників, що відповідають визначеним факторам.

Будь-який процес, вид діяльності підлягає впливу факторів або чинників, що змінюють його кількісні або якісні характеристики в позитивну чи негативну сторону.

Фактор (від лат. *factor* – той, що робить; той, що виробляє) – суттєва обставина будь-якого явища, процесу [1, с. 1134], що визначає його характер або окремі його риси [2, с. 850]; вихідна складова чого-небудь.

Соціально-економічні фактори розвитку підприємства запропоновано класифікувати таким чином:

1. Фактори організаційно-управлінського впливу.
2. Потенціал працівників та їх професійний розвиток.
3. Соціальний захист працівників.
4. Охорона праці та здоров'я працівників.
5. Соціальна інфраструктура підприємства.

Для того, щоб правильно та адекватно підібрати ключові показники, необхідно дослідити існуючі підходи та концепції щодо оцінки діяльності підприємства (або його вартості) (табл. 1).

Дослідження існуючих концепцій оцінки діяльності підприємства вказує на те, що практично не враховуються соціально-економічні критерії. Перевага надається факторам організаційно-управлінського впливу. Серед них було визначено:

- ✦ участь у прийнятті рішень; визнання компанією добре виконаної роботи, доступ до інформації, необхідної для виконання високопрофесійної роботи, показники відповідності особистих цілей цілям компанії, оцінка ефективності діяльності в команді [3, 7];
- ✦ участь працівників в доданні вартості компанії [4];

Таблиця 1

Порівняння концепцій та підходів щодо оцінки діяльності підприємства з позиції соціально-економічних факторів впливу на його функціонування

Концепції та підходи	Групи факторів				
	Фактори організаційно-управлінського впливу	Потенціал працівників та їх професійний розвиток	Соціальний захист працівників	Охорона праці та здоров'я працівників	Соціальна інфраструктура підприємства
Збалансована система показників (Balanced Scorecard або BSC) авторів Р. Каплана і Д. Нортон [3]	+	+			
Система управління на основі показника EVA (Economic Value Added) С. Штерна [4]	+				
Модель EP ² M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Адамса і П. Робертса [5]	+				
Глобальна ініціатива по звітності (Global Reporting Initiative або GRI), заснована на концепції сталого розвитку [6]	+	+	+	+	
Метод систем менеджменту якості-TQM (Total Quality Management) Е. Демінга [7]	+				
TPS (Total Performance Scorecard) – універсальна система показників [8]	+	+			
Lean manufacturing (lean production) – ошадливе виробництво (розроблений на Toyota) [8]	+				
Модель ділової досконалості підприємства Європейського фонду менеджменту якості (EFQM) [7]	+	+		+	

- ✦ показники результативності забезпечуються співробітниками, що приймають рішення і відповідають за реалізацію стратегії, задоволеність працею працівників [5];
- ✦ опис політик, керівництв, процедур і організаційної структури, спрямованих на забезпечення дотримання будь-яких прав людини, що мають відношення до діяльності організації, включаючи механізми моніторингу та досягнуті результати [6, 8];
- ✦ зміна культури управління підприємством, системи взаємовідносин між різними рівнями і підрозділами підприємства, системи ціннісної орієнтації співробітників та їх взаємини [8];
- ✦ пріоритетність, фінансування, організація та підтримка діяльності щодо впровадження удосконалень всередині організації [7].

Такі концепції, як Збалансована система показників (BSC), Глобальна ініціатива по звітності (GRI), Універсальна система показників (TPS) і Модель ділової досконалості підприємства Європейського фонду менеджменту якості (EFQM) вагоме значення надають факторам професійного навчання і передбачають:

- ✦ рівень навчання; засоби досягнення компетентності; коефіцієнт стратегічного перенавчання (співвідношення кількості працівників, підготовлених для виконання специфічних функцій, що пов'язано із стратегічним спрямуванням компанії, та кількості потрібних спеціалістів) [3];
- ✦ середня кількість годин навчання на одного працівника в рік; опис програм, які сприяють можливості працевлаштування співробітників при необхідності, а також програм підтримки працівників, які закінчують кар'єру; цільові політики і програми в області управління кваліфікацією персоналу, а також постійного навчання; частка працівників, для яких проводиться періодично оцінка результативності і розвитку кар'єри [6, 7];
- ✦ спрямована на максимальний розвиток особистості всіх співробітників компанії та оптимальне використання їх можливостей для досягнення найвищих показників; особисте бачення співробітниками свого майбутнього і загальна мрія про майбутнє організації; процес безперервного вдосконалення, безперервний розвиток, безперервне навчання [8].

При цьому фактори, що відносяться до охорони праці та здоров'я працівників, можна побачити у GRI та EFQM [6, 7]. Дані концепції обліковують частку працівників, задіяних в офіційних комітетах з охорони здоров'я і безпеки праці; рівень виробничого травматизму, випадки тимчасової непрацездатності, відсутність без поважних причин, а також кількість нещасних випадків зі смертельним результатом, пов'язаних з роботою та відвернення ризику для здоров'я та безпеки.

Важливо зазначити, що фактори соціального захисту працівників виявлено лише у системі GRI [6], де враховується загальна чисельність робочої сили, що заключили договір по найму; частка працівників, що охоплені колективним договором.

Також аналіз підходів до оцінки діяльності підприємства показав, що має місце відсутність показників використання фондів соціальної інфраструктури.

Привертає увагу підхід до оцінки соціального розвитку колективу, що міститься у підручнику П. Я. Поповича [9], де оцінку пропонується здійснювати за такими напрямками, як фактор умов праці й охорони здоров'я (рівень травматизму, рівень професійних захворювань та рівень тимчасової непрацездатності); фактор культурних і соціально-побутових умов (рівень забезпеченості житлом, час оборотності черги на отримання житла, забезпеченість харчуванням, забезпеченість оздоровчими таборами та базами відпочинку); фактор соціальної стабільності (рівень стабільності кадрів, рівень культурно-масової роботи, рівень спортивної діяльності, рівень освіти, рівень професійної підготовки); фактор умов праці (режим праці та умови виробництва); рівень освіти й кваліфікації; фактор виробничого середовища.

Проте даний підхід не враховує фактори, що відображають соціальний захист працівників.

Важливим для оцінки впливу соціально-економічних факторів на діяльність підприємства є добір показників, що їх відображають.

Показником в економіці вважають виражену числом характеристику деякої властивості об'єкта, процесу [10, с. 54].

За основним призначенням статистичний показник повинен враховувати особливості соціально-економічних явищ і процесів:

- ✦ складність їхньої матеріальної природи;
- ✦ різноманіття кількісних і якісних визначень;
- ✦ обмеженість чисельності;
- ✦ динамічність;
- ✦ різноманіття видів і форм, у яких проявляються єдині за своєю сутністю процеси, а звідси й поділ на окремі сукупності та групи особливої якості;
- ✦ взаємозв'язок явищ і ознак [11, с. 71]

У межах даного дослідження було поставлено за мету виокремити таку систему показників, яка включає як відносні, так і абсолютні показники, що дозволить всебічно охарактеризувати об'єкт відносно поставленого завдання його вивчення.

Обов'язковими вимогами до побудови показників є їх системність, цілісність та збалансованість.

«Система – це ціле, що складається із з'єднаних частин, множинних елементів, які знаходяться в співвідношеннях і зв'язках один з одним і утворюють визначену цілісність, тобто єдність певної структури» [12, с. 48].

Отже, системність показників формується за рахунок багатоконпонентності об'єктів-підсистем, взаємної залежності кожного елемента від іншого, залежності від зміни чинників середовища, під впливом яких система виявляє і може змінювати властивості, а також множинність підходів до вивчення кожної підсистеми через складність її структури та властивостей.

Цілісність виявляється у принциповій незвідності властивостей системи до механічної суми властивостей всіх елементів, оскільки у повній взаємодії підсистеми народжують нову якість, яка не властива окремим її елементам.

Важливою вимогою до формування системи показників оцінки соціально-економічних факторів є їх збалансованість.

Так, О. В. Федорова [13] збалансованість діяльності підприємства тлумачить як метод управління розвитком підприємства, який дає змогу забезпечити відповідність між реальними доходами та витратами, останні з яких

спрямовані на забезпечення розвитку, здатність утримувати конкурентні позиції, не ризикуючи втратити фінансову, економічну, організаційну, соціальну та правову стійкість. Такий стабільний стан дозволяє підтримувати рівень прибутковості, здійснювати інвестування у виробництво та у соціальну сферу зокрема.

У дослідженнях О. Колодізева та О. Безродної [14] зазначено, що тривалий урівноважений стан підприємства, що досягається за рахунок збалансованості, передбачає узгоджену взаємодію його структурних елементів, підпорядкований розвитку підприємства як цілісної системи, а прагнення до збалансованості елементів будь-якої системи є неодмінною умовою її стійкості та життєздатності.

Аналіз праць деяких дослідників [15, 16, 17] дає можливість визначити переваги та недоліки застосування системи збалансованості показників (табл. 2).

При формуванні ключових показників також треба враховувати такі вимоги [18, с. 65 – 66]:

1. Система показників повинна включати як фінансові, так і не фінансові показники з умовою взаємозв'язку між ними.

2. Обмежене число показників з метою уникнення великої їх кількості, або навпаки – малої.

3. Система показників повинна враховувати минулий та поточний стан бізнесу.

4. Система показників має бути взаємопов'язана зі стратегією компанії та стратегічними цілями.

5. Система показників повинна враховувати інтереси і потреби зацікавлених сторін – акціонерів, вищого керівництва, працівників компанії, споживачів.

6. Система показників має відповідати логічній послідовності в зміні системи з метою відстеження змін працівниками компанії та адаптації.

7. Забезпечення доступу до первинної інформації.

8. Наявність висококваліфікованих кадрів.

На основі проведеного аналізу концепцій, підходів і вимог до формування оцінки діяльності підприємства до-

цільно запропонувати таку систему показників, яка б повністю відображала соціально-економічний рівень розвитку підприємства (табл. 3).

Перевага такої системи показників заключається в доступності інформації, на основі якої можна здійснювати розрахунки. Джерелами розрахунків служать форми статистичної звітності 1-ПВ «Звіт з праці», 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання», 7-тнв «Звіт про травматизм на виробництві» та 1-ПВ «Умови праці»

ВИСНОВКИ

Виважена, ретельно сформована система показників дозволяє визначити слабкі місця у соціально-економічному розвитку підприємства, на основі чого спрямувати заходи на їх усунення або мінімізацію. На підставі оцінки показників здійснюється організація та впровадження заходів щодо підвищення рівня розвитку підприємства.

Запропонована система показників оцінки соціально-економічних факторів розвитку підприємства дає можливість об'єктивно та вчасно проводити моніторинг соціально-економічного стану підприємства, що дозволяє утримувати динаміку та траєкторію розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.

2. Энциклопедический социологический словарь / Под ред. Г. В. Осипова. – М.: РАН ИСПИ, 1995. – 940 с.

3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Девид П. Нортон. – 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: Бизнес, 2003. – 304 с.

4. BSC и EVA® – конкуренты или союзники? / Е. Е. Леденёв // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfn.ru/management/controllers/bsc_eva.shtml

Таблиця 2

Переваги та недоліки застосування збалансованої системи показників

Переваги	Недоліки
<p>1. Переведення стратегії підприємства у конкретні цілі та тактичні дії, які супроводжуються контролем показників цієї діяльності.</p> <p>2. Поєднання в процесі реалізації всіх функціональних напрямів менеджменту.</p> <p>3. Дозволяє конкретизувати ситуацію та відслідковувати конкретні зміни, паралельно коригуючи стратегію.</p> <p>4. Досягнення необхідної прозорості бізнесу завдяки появі вимірювальної системи, за допомогою якої можна оцінити бізнес.</p> <p>5. Завдяки причинно-наслідковому зв'язку між ключовими показниками успіху у ЗСП діяльність компанії стає більш зрозумілою та структурованою.</p> <p>6. Виділення та вдосконалення ключових бізнес-процесів організації.</p> <p>7. Використання ЗСП дозволяє підвищити рівень особистої відповідальності працівників.</p> <p>8. Може використовуватись у поєднанні з іншими системами управління реалізацією стратегії та системами управління.</p> <p>9. Інструмент комунікації керівництва компанії із зовнішніми стейкхолдерами.</p> <p>10. Відсутність обмеження у сферах застосування ЗСП</p>	<p>1. Відсутність швидких результатів, оскільки ЗСП орієнтована на довгострокову перспективу.</p> <p>2. Висока вартість розробки та впровадження.</p> <p>3. Складність вибору ключових показників.</p> <p>4. Незначна похибка при виборі системи показників може призвести до неадекватності отриманих висновків, і як наслідок, дестабілізації функціонування підприємства.</p> <p>5. ЗСП не призначена для моделювання невизначеностей і ризиків.</p> <p>6. Складність збирання первинної інформації (особливо нефінансової).</p> <p>7. Брак кваліфікованих спеціалістів у галузі розробки та впровадження ЗСП.</p> <p>8. Складність добору адекватних показників для конкретного підприємства</p>

Показники, що характеризують соціально-економічні фактори розвитку підприємства (авторська розробка)

Група факторів	Показник
Фактори організаційно-управлінського впливу	Частка невідпрацьованого часу від загального фонду робочого часу, %
	Частка позаштатних працівників у всій сукупності найманих працівників, %
	Частка премій і винагород у фондї оплати праці, %
	Частка заохочувальних та компенсаційних виплат у фондї оплати праці, %
	Частка матеріальної допомоги у сумі заохочувальних та компенсаційних виплат, %
	Частка відрахувань на соціальні заходи від загальної суми оперативних витрат, %
Потенціал працівників та їх професійний розвиток	Середня заробітна плата одного працівника, грн
	Частка працівників у віці 15 – 34 роки, %
	Частка працівників 35 – 49 років, %
	Частка працівників у віці 50 – 59 років, %
	Частка жінок, %
	Частка працівників, що мають повну вищу освіту, %
	Частка працівників, що мають неповну та базову освіту, %
	Частка працівників частка, яких було навчено новим професіям, %
	Частка працівників, що підвищили кваліфікацію, %
Частка працівників, що мають науковий ступінь, а також ті, що є винахідниками та раціоналізаторами, %	
Соціальний захист працівників	Частка працівників охоплених колективним договором, %
	Частка працівників, що отримують пенсію, %
	Частка працівників, яким встановлено пільги, компенсації, за роботу у важких умовах, %
	Частка соціальних пільг у сумі заохочувальних та компенсаційних виплат, %
	Частка працівників, що перебували у відпустці з оплатою, %
Охорона праці та здоров'я працівників	Кількість нещасних випадків з організаційних та психофізіологічних причин
	Частка працівників, що зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, %
	Частка втрат робочого часу по причині тимчасової непрацездатності у ФРЧ, %
Соціальна інфраструктура підприємства	Частка витрат на обслуговування культурно-побутових об'єктів, %
	Частка фондів соціального призначення у структурі основних фондів, %
	Частка витрат на культурно-побутове обслуговування працівників в загальній сумі витрат на утримання робочої сили, %
	Частка витрат на забезпечення працівників житлом у загальній сумі витрат на утримання робочої сили, %

5. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова // Портал ITeam. Технологии корпоративного управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=27&id=478>

6. РУКОВОДСТВО G3. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/default.aspx>

7. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підручник / М. І. Шаповал. – К. : Знання, 2006. – 471 с.

8. BSC, EVA, MBO, KPI, Six Sigma, а также ISO, TQM, CMM, Lean manufacturing, TPS, самообучающаяся организация – современные концепции управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_37.html

9. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник для ВНЗ / П. Я. Попович. – Т., 2001. – 456 с.

10. Назарова Г. В. Соціально-економічні засади ефективності найманих праці в Україні: монографія / Г. В. Назарова, М. А. Машченко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 232 с.

11. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : наукове видання / Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 382 с.

12. Ковальчук В. В. Основи наукових досліджень : навч. посіб. / В. В. Ковальчук, Л. М. Моїсєєв. – 3-е вид., перероб. і доп. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 240 с.

13. Федорова О. В. Збалансованість як метод управління прибутковістю підприємства (на матеріалах хлібопекарної промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Федорова ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2007. – 21 с.

14. Колодізев О. Визначення критеріїв збалансованості стратегії розвитку банку / О. Колодізев, О. Безродна // Банківська справа. – 2012. – № 5. – С. 3 – 12.

15. Гриценко Л. Л. Збалансована система показників як інструмент оцінювання стратегії підприємства / Л. Л. Гриценко, А. В. Височина // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 161 – 167.

16. Ларіна Я. С. Використання збалансованої системи показників підприємствами АПК / Я. С. Ларіна // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 153 – 157.

17. Лясковська О. О. Переваги та недоліки збалансованої системи показників / О. О. Лясковська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 119 – 126.

18. Тюлюпа Н. В. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління / Н. В. Тюлюпа // Економіка і держава. Міжнародний науково-практичний журнал. – 2009. – № 4(76). – С. 65 – 66.

REFERENCES

Bolshoy ekonomicheskii slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 1999.

"BSC, EVA, MBO, KPI, Six Cigm, a takzhe ISO, TQM, SMK, Lean manufacturing, TPS, samoobuchaiushchaisia organizatsiia – sovremennye kontseptsii upravleniia" [BSC, EVA, MBO, KPI, Six Cigm, as well as ISO, TQM, QMS, Lean manufacturing, TPS, self-learning organization – modern management concepts]. http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_37.html

Entsiklopedicheskii sotsiologicheskii slovar [Encyclopedic Dictionary of Sociology]. Moscow: RAN ISPI, 1995.

Fedorova, O. V. "Zbalansovanist iak metod upravlinnia prybutkovistiu pidpriemstva (na materialakh khlibopekarnoi promyslovosti)" [Balance as a method of managing profitability (based on bakery industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.

Hrytsenko, L. L., and Vysochyna, A. V. "Zbalansovana systema pokaznykyv iak instrument otsiniuvannia stratehii pidpriemstva" [Balanced Scorecard as a tool for assessment strategy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (129) (2012): 161-167.

Ivlev, V., and Popova, T. "Balanced Scorecard – alternativnye modeli" [Balanced Scorecard – alternative models]. <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=27&id=478>

Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu* [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Biznes, 2003.

Kovalchuk, V. V., and Moisieiev, L. M. *Osnovy naukovykh doslidzhen* [Basic scientific research]. Kyiv: Profesional, 2005.

Kolodziev, O., and Bezrodna, O. "Vyznachennia kryteriiv zbalansovanosti stratehii rozvytku banku" [Defining criteria for balancing the bank's strategy]. *Bankivska sprava*, no. 5 (2012): 3-12.

Ledenev, E. E. "BSC i EVA® – konkurenty ili soiuzniki?" [BSC and EVA® – competitors or allies?]. http://www.cfn.ru/management/controlling/bsc_eva.shtml

Larina, Ya. S. "Vykorystannia zbalansovanoi systemy pokaznykyv pidpriemstvamy APK" [Using the Balanced Scorecard agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 3 (2010): 153-157.

Liaskovska, O. O. "Perevahy ta nedoliky zbalansovanoi systemy pokaznykyv" [Advantages and Disadvantages of Balanced Scorecard]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (85) (2008): 119-126.

Maliarets, L. M. *Vymiriuvannia oznak ob'ektiv v ekonomitsi: metod olohiia ta praktyka* [Measuring attributes of the objects in Economics: Methodology and Practice]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Nazarova, H. V., and Mashchenko, M. A. *Sotsialno-ekonomichni zasady efektyvnosti naimanykh pratsi v Ukraini* [Socio-economic principles of efficiency wage labor in Ukraine]. Kharkiv: KhNEU, 2011.

Popovych, P. Ya. *Ekonomichniy analiz diialnosti sub'ektiv hospodariuvannia* [Economic analysis of the entity]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2001.

"RUKOVODSTVO G3. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustoychivogo razvitiia" [MANUAL G3. Guidelines for reporting on sustainable development]. <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/default.aspx>

Shapoval, M. I. *Menedzhment iakosti* [Quality Management]. Kyiv: Znannia, 2006.

Tiuliupa, N. V. "Zbalansovana systema pokaznykyv iak efektyvnyi instrument upravlinnia" [Balanced Scorecard as an effective management tool]. *Ekonomika i derzhava*, no. 4 (76) (2009): 65-66.

УДК 658.14.15

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГУР'ЄВА І. В.

УДК 658.14/15

Гур'єва І. В. Обґрунтування порядку вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства

У статті проаналізовано існуючі в науковій економічній літературі теоретичні та практичні підходи, процедури та алгоритми вибору джерел фінансування інвестицій. Виявлено, що більшістю вчених пропонується здійснювати вибір за критерієм мінімуму ціни джерел фінансування. Обґрунтовано, що в сучасних умовах господарювання визначення єдиного універсального критерію оптимізації не зможе забезпечити коректні результати у всіх випадках. У статті доведено необхідність самостійного визначення підприємством обмежень та критеріїв вибору джерел фінансування залежно від умов господарювання, свого фінансово-економічного стану, цілей та завдань, які воно вирішує. Автором розроблено порядок вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства. Запропонований порядок є універсальним, оскільки враховує можливість встановлення різних обмежень та критеріїв вибору, а також може бути використаний для обґрунтування вибору джерел фінансування будь-яких реальних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, технічне переозброєння, джерело фінансування, підприємство.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Гур'єва Ірина Володимирівна – здобувач, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)
E-mail: emcado@mail.ru

УДК 658.14/15

Гурьева И. В. Обоснование порядка выбора источников финансирования инвестиций в техническое перевооружение предприятия

В статье проанализированы существующие в научной экономической литературе теоретические и практические подходы, процедуры и алгоритмы выбора источников финансирования инвестиций. Выявлено, что большинством ученых предлагается осуществлять выбор по критерию минимума цены источников финансирования. Обосновано, что в современных условиях хозяйствования определение единого универсального критерия оптимизации не сможет обеспечить корректные результаты во всех случаях. В статье доказана необходимость самостоятельного установления предприятием ограничений и критериев выбора источников финансирования в зависимости от условий хозяйствования, своего финансового состояния, целей и задач, которые оно решает. Автором разработан порядок выбора источников финансирования инвестиций в техническое перевооружение предприятия. Предложенный порядок является универсальным, поскольку учитывает возможность использования различных ограничений и критериев выбора, а также может быть использован для обоснования выбора источников финансирования каких-либо реальных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, техническое перевооружение, источник финансирования, предприятие.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Гурьева Ирина Владимировна – соискатель, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)
E-mail: emcado@mail.ru

UDC 658.14/15

Hurieva I. V. Justification of the Order of Selection of Sources of Financing Investments into Technical Re-equipment of an Enterprise

The article analyses existing theoretical and practical approaches, procedures and algorithms of selection of sources of financing investments. It shows that the majority of scientists offer to perform selection by the criteria of financing sources price minimum. It shows that determination of a common optimisation criterion would not ensure correct results in all cases under modern economic conditions. The article proves the necessity of independent establishment of restrictions and financing sources selection criteria by the enterprise depending on economic conditions, its financial state and goals and tasks it solves. The author develops an order of selection of sources of financing investments into technical re-equipment of the enterprise. The proposed order is universal, since it takes into account a possibility of use of various restrictions and selection criteria and also could be used for justification of selection of sources of financing real investments.

Key words: investments, technical re-equipment, source of financing, enterprise.

Рис.: 1. **Bibl.:** 12.

Hurieva Iryna V. – Applicant, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)
E-mail: emcado@mail.ru

REFERENCES

Bolshoy ekonomicheskii slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 1999.

"BSC, EVA, MBO, KPI, Six Cigm, a takzhe ISO, TQM, SMK, Lean manufacturing, TPS, samoobuchaiushchaisia organizatsiia – sovremennye kontseptsii upravleniia" [BSC, EVA, MBO, KPI, Six Cigm, as well as ISO, TQM, QMS, Lean manufacturing, TPS, self-learning organization – modern management concepts]. http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_37.html

Entsiklopedicheskii sotsiologicheskii slovar [Encyclopedic Dictionary of Sociology]. Moscow: RAN ISPI, 1995.

Fedorova, O. V. "Zbalansovanist iak metod upravlinnia prybutkovistiu pidpriemstva (na materialakh khlibopekarnoi promyslovosti)" [Balance as a method of managing profitability (based on bakery industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.

Hrytsenko, L. L., and Vysochyna, A. V. "Zbalansovana systema pokaznykyv iak instrument otsiniuvannia stratehii pidpriemstva" [Balanced Scorecard as a tool for assessment strategy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (129) (2012): 161-167.

Ivlev, V., and Popova, T. "Balanced Scorecard – alternativnye modeli" [Balanced Scorecard – alternative models]. <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=27&id=478>

Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Sbalansirovannaiia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu* [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Biznes, 2003.

Kovalchuk, V. V., and Moisieiev, L. M. *Osnovy naukovykh doslidzhen* [Basic scientific research]. Kyiv: Profesional, 2005.

Kolodziev, O., and Bezrodna, O. "Vyznachennia kryteriiv zbalansovanosti stratehii rozvytku banku" [Defining criteria for balancing the bank's strategy]. *Bankivska sprava*, no. 5 (2012): 3-12.

Ledenev, E. E. "BSC i EVA® – konkurenty ili soiuzniki?" [BSC and EVA® – competitors or allies?]. http://www.cfn.ru/management/controlling/bsc_eva.shtml

Larina, Ya. S. "Vykorystannia zbalansovanoi systemy pokaznykyv pidpriemstvamy APK" [Using the Balanced Scorecard agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 3 (2010): 153-157.

Liaskovska, O. O. "Perevahy ta nedoliky zbalansovanoi systemy pokaznykyv" [Advantages and Disadvantages of Balanced Scorecard]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (85) (2008): 119-126.

Maliarets, L. M. *Vymiriuvannia oznak ob'ektiv v ekonomitsi: metod olohiia ta praktyka* [Measuring attributes of the objects in Economics: Methodology and Practice]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Nazarova, H. V., and Mashchenko, M. A. *Sotsialno-ekonomichni zasady efektyvnosti naimanykh pratsi v Ukraini* [Socio-economic principles of efficiency wage labor in Ukraine]. Kharkiv: KhNEU, 2011.

Popovych, P. Ya. *Ekonomichniy analiz diialnosti sub'ektiv hospodariuvannia* [Economic analysis of the entity]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2001.

"RUKOVODSTVO G3. Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustoychivogo rozvitiia" [MANUAL G3. Guidelines for reporting on sustainable development]. <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/default.aspx>

Shapoval, M. I. *Menedzhment iakosti* [Quality Management]. Kyiv: Znannia, 2006.

Tiuliupa, N. V. "Zbalansovana systema pokaznykyv iak efektyvnyi instrument upravlinnia" [Balanced Scorecard as an effective management tool]. *Ekonomika i derzhava*, no. 4 (76) (2009): 65-66.

УДК 658.14.15

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГУР'ЄВА І. В.

УДК 658.14/15

Гур'єва І. В. Обґрунтування порядку вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства

У статті проаналізовано існуючі в науковій економічній літературі теоретичні та практичні підходи, процедури та алгоритми вибору джерел фінансування інвестицій. Виявлено, що більшістю вчених пропонується здійснювати вибір за критерієм мінімуму ціни джерел фінансування. Обґрунтовано, що в сучасних умовах господарювання визначення єдиного універсального критерію оптимізації не зможе забезпечити коректні результати у всіх випадках. У статті доведено необхідність самостійного визначення підприємством обмежень та критеріїв вибору джерел фінансування залежно від умов господарювання, свого фінансово-економічного стану, цілей та завдань, які воно вирішує. Автором розроблено порядок вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства. Запропонований порядок є універсальним, оскільки враховує можливість встановлення різних обмежень та критеріїв вибору, а також може бути використаний для обґрунтування вибору джерел фінансування будь-яких реальних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, технічне переозброєння, джерело фінансування, підприємство.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Гур'єва Ірина Володимирівна – здобувач, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)
E-mail: emcado@mail.ru

УДК 658.14/15

Гурьева И. В. Обоснование порядка выбора источников финансирования инвестиций в техническое перевооружение предприятия

В статье проанализированы существующие в научной экономической литературе теоретические и практические подходы, процедуры и алгоритмы выбора источников финансирования инвестиций. Выявлено, что большинством ученых предлагается осуществлять выбор по критерию минимума цены источников финансирования. Обосновано, что в современных условиях хозяйствования определение единого универсального критерия оптимизации не сможет обеспечить корректные результаты во всех случаях. В статье доказана необходимость самостоятельного установления предприятием ограничений и критериев выбора источников финансирования в зависимости от условий хозяйствования, своего финансового состояния, целей и задач, которые оно решает. Автором разработан порядок выбора источников финансирования инвестиций в техническое перевооружение предприятия. Предложенный порядок является универсальным, поскольку учитывает возможность использования различных ограничений и критериев выбора, а также может быть использован для обоснования выбора источников финансирования каких-либо реальных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, техническое перевооружение, источник финансирования, предприятие.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Гурьева Ирина Владимировна – соискатель, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)
E-mail: emcado@mail.ru

UDC 658.14/15

Hurieva I. V. Justification of the Order of Selection of Sources of Financing Investments into Technical Re-equipment of an Enterprise

The article analyses existing theoretical and practical approaches, procedures and algorithms of selection of sources of financing investments. It shows that the majority of scientists offer to perform selection by the criteria of financing sources price minimum. It shows that determination of a common optimisation criterion would not ensure correct results in all cases under modern economic conditions. The article proves the necessity of independent establishment of restrictions and financing sources selection criteria by the enterprise depending on economic conditions, its financial state and goals and tasks it solves. The author develops an order of selection of sources of financing investments into technical re-equipment of the enterprise. The proposed order is universal, since it takes into account a possibility of use of various restrictions and selection criteria and also could be used for justification of selection of sources of financing real investments.

Key words: investments, technical re-equipment, source of financing, enterprise.

Рис.: 1. **Bibl.:** 12.

Hurieva Iryna V. – Applicant, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)
E-mail: emcado@mail.ru

Проблема підвищення економічної ефективності функціонування вітчизняних підприємств є однією з найбільш важливих на сучасному етапі розвитку української держави. Технічне переозброєння вітчизняного виробництва, переоснащення підприємств новими видами техніки, впровадження новітніх технологій, що задовольняють зростаючі суспільні потреби, дозволить значно покращити конкурентоспроможність продукції вітчизняного виробництва, що, у свою чергу, зумовить значне підвищення ефективності господарської діяльності українських підприємств.

Залучення фінансових ресурсів є необхідною умовою здійснення інвестицій в технічне переозброєння. Враховуючи, що в сучасній практиці господарювання існує велика різноманітність форм і джерел фінансування, питання обґрунтування вибору таких джерел є одним з ключових завдань промислових підприємств.

Вітчизняна та російська наукова література почала висвітлювати питання вибору джерел фінансування ще в період планового типу економіки.

У роботі [7, с. 78 – 79] запропоновано такий алгоритм дій з визначення обсягів власних та запозичених фінансових ресурсів: 1) порівняння суми необхідних витрат на впровадження заходів щодо переозброєння виробництва з наявними власними фінансовими ресурсами та визначення на підставі цього суми коштів, недостатніх для включення в план переозброєння всіх розроблених заходів; 2) визначення із загального переліку найбільш ефективних заходів в межах наявних власних ресурсів; 3) стосовно групи менш ефективних заходів – прийняття рішення про доцільність і можливість оформлення банківського кредиту на суму дефіциту фінансових ресурсів (при тривалих термінах окупності коштів, невідповідності їх галузевим нормам і вимогам підприємства визначається менша сума кредиту); 4) прийняття остаточного рішення як про необхідні розміри кредиту, так і про сукупність заходів, що підлягають остаточному включенню в план.

Таким чином, запропонований в період планового типу економіки алгоритм дій з вибору джерел фінансування заходів з технічного переозброєння засновано на пріоритетності використання власних фінансових ресурсів.

З переходом української економіки на ринкові принципи господарювання змінилася й система фінансового забезпечення інвестицій. Якщо в радянський період історії української держави система фінансування інвестицій в технічний розвиток підприємств носила плановий, централізований характер, то з переходом до ринкового типу економіки з'явилося значне число нових форм і способів фінансування. Наявність нових умов і невирішених питань в практиці господарювання зумовила виникнення наукових досліджень в даній сфері. Серед російських і вітчизняних вчених, що займалися цими напрямками, можна виділити І. А. Бланка [1], В. В. Ковальова [4], І. В. Липсиця [5], В. П. Савчука [9], О. С. Стоянову [10]. Ці вчені дали класифікацію джерел фінансування, виділили негативні та позитивні риси кожного джерела, а також заклали теоретичні та методичні основи вибору джерел фінансування. На підставі напрацювань вказаних авторів сучасними вченими було розроблено конкретні порядки, схеми та алгоритми вибору джерел фінансування інвестицій.

Так, Мордвінцєвою Т. В. і Поповим О. М. запропоновано методичний підхід до відбору джерел інвестування, який включає перевірку кожного джерела з погляду передумов, умов і вимог, а також можливості створення останніх [6].

Передумови характеризують об'єктивні фактори, що впливають на можливість і доцільність використання тих або інших механізмів фінансування (сприйнятливість економіки до нововведень, що визначає попит на інновації; наявність в економіці вільних коштів, які можуть бути спрямовані на фінансування інвестицій; розвиненість фінансових ринків, що дозволяють перетворити кошти в капітал; наявність необхідного рівня інвестиційної культури до мислення в економіці й суспільстві). Під умовами автори розуміють фактори, дія яких обмежується рамками підприємства й на які підприємство має вплив (наявність інвестиційних рішень, що забезпечують достатній грошовий потік у майбутньому; відношення власників підприємства до використання тих або інших конкретних джерел; масштаб діяльності підприємства; готовність до розкриття інформації інвесторам, що характеризує ступінь відкритості підприємства). Авторами сформульовано три основні вимоги: відповідність розподілу у часі майбутніх грошових потоків розподілу платежів за інвестиційні ресурси; відповідність фактичних і планових значень фінансових коефіцієнтів їх нормативним (необхідним) значенням; наявність запасу міцності інвестиційного проекту. Розглянуті передумови, умови й вимоги формують загальну методологію вибору джерел фінансування інвестицій [6]. На нашу думку, дана методологія надає можливість здійснити відбір певних джерел фінансування, які задовольняють переліченим елементам, але не дозволяє визначити конкретні обсяги залучення кожного відібраного джерела, тобто їх оптимальну структуру.

З точки зору Довбні С. Б. і Разгоняєвої Т. М. процес оптимального фінансування діяльності підприємства може бути представлений у вигляді таких взаємопов'язаних етапів: 1) визначення потреб у фінансуванні у розрізі окремих часових періодів; 2) формування інформаційної бази щодо переліку можливих джерел фінансування та умов їх використання; 3) розробка економіко-математичної моделі оптимізації фінансування діяльності підприємства; 4) формування оптимальної програми фінансового забезпечення (фінансування). Під оптимальною програмою фінансування ці вчені розуміють таку сукупність чітко визначених сум грошових коштів із конкретних джерел з деталізацією їх як по періодах надходження, так і по періодах повернення (при використанні залучених джерел), які забезпечують фінансування в повному обсязі згідно з визначеними потребами при мінімальних виплатах за користування фінансовими ресурсами та виконанні необхідних умов та обмежень [2].

М. Н. Калошиною запропоновано процедури вибору оптимального джерела фінансування, що включають такі етапи: аналіз та оцінка інвестиційних обмежень; розрахунок вартості інвестиційних ресурсів для кожного джерела; розрахунок сукупної вартості використаного капіталу; вибір оптимального способу фінансування. Під найбільш оптимальним способом фінансування розуміється джерело фінансування з мінімальною вартістю з урахуванням завданних обмежень [3].

Водночас К. А. Шовковниковим та О. О. Мицелем обґрунтовано використання як критерію оптимізації мінімум ефективної процентної ставки джерела фінансування або сумарних виплат за джерелом [12]. Е. Р. Черказовим запропоновано такі процедури вибору інвестиційних джерел: аналіз різних варіантів джерел інвестицій; аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства; розрахунок вартості інвестиційних джерел; аналіз подат-

кових наслідків застосування інвестиційних джерел; вибір джерел інвестицій шляхом порівняння середньозваженої вартості джерел фінансування з показником доходності інвестицій [11].

Вважаємо коректним наявність у запропонованих підходах етапів аналізу фінансового стану підприємства, аналізу потенційних фінансових ресурсів та умов їх використання, а також визначення інвестиційних обмежень, оскільки, на нашу думку, це надає необхідну інформаційну базу для подальшого обґрунтування вибору джерел фінансування.

Проте, на нашу думку, у сучасних умовах господарювання, що характеризуються різноманітністю обставин, в яких діють підприємства, а також завдань та цілей, якими вони керуються в господарській діяльності, визначення єдиного універсального критерію оптимізації не може бути коректним. Оптимізація такого вибору за одним критерієм – мінімумом вартості джерел фінансування, не зможе забезпечити коректні результати у всіх випадках. У цьому сенсі автор погоджується з позицією О. С. Немікіної, яка ствердила, що вибір джерела фінансування може здійснюватися на підставі різних критеріїв. О. С. Немікіна пропонує такий алгоритм вибору джерела фінансування: виявлення потреби у фінансових ресурсах та їх специфіки; вибір джерела фінансування на основі аналізу критерію його доступності, специфіки та його ліміту; вибір джерела фінансування на основі використання різних критеріїв [8].

Отже, проведений вище аналіз економічних робіт дозволив зробити висновок, що проблема обґрунтування порядку вибору джерел фінансування є актуальною і потребує подальшого вдосконалення. Перелічені вище праці вчених-економістів було використано нами в якості теоретичної бази для розробки наведеного нижче (рис. 1) порядку вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства.

Мета статті – обґрунтувати порядок вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства.

Запропонований нами порядок включає послідовне виконання шести етапів. Нижче кожен з етапів викладений детальніше.

Перший етап – аналіз характеристик інвестиційного проекту з технічного переозброєння виробництва. На думку автора, обґрунтуванню вибору джерел фінансування має передувати всебічний аналіз інвестиційного проекту, його кількісних і якісних характеристик, вартісних показників та ін. Такий аналіз надає необхідну інформацію для подальшого визначення обмежень і обґрунтування основного критерію вибору таких джерел.

На думку автора, аналіз необхідно починати з вибору варіанта технічного переозброєння виробництва у техніко-технологічному сенсі, оскільки цей вибір потім визначатиме більшість інших показників, таких як потребу в інвестиціях (обсяг фінансування), загальний термін реалізації програми технічного переозброєння і графік здійснення та, очевидно, фінансування окремих заходів.

Другий етап – визначення критерію вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння виробництва. Як було висвітлено вище, згідно з існуючими підходами, обґрунтування вибору джерел фінансування інвестицій має здійснюватись, переважно, за критерієм мінімуму витрат (вартості використовуваних джерел інвестицій, витрат на залучення і використання фінансових ресурсів, ціни капіталу та ін.).

На думку автора, при обґрунтуванні вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння виробництва не слід обмежуватись лише вказаними критеріями, оскільки доцільність вибору критерію залежить від різних умов. Так, наприклад, якщо фінансова стійкість підприємства знаходиться на низькому рівні, який може згодом призвести до банкрутства, і при цьому очікується, що реалізація заходів щодо технічного переозброєння забезпечить здобуття позитивного економічного ефекту, то пріоритетом може стати максимізація фінансової стійкості, а саме: залучення максимально можливого об'єму власного капіталу, навіть за умови, якщо ціна такого фінансового ресурсу, як власний капітал, є вищою за інші. У випадку, якщо інвестиційний проект з технічного переозброєння підприємства є довготривалим, пріоритетом може стати критерій максимуму терміну залучення фінансових ресурсів; якщо ж проект можна характеризувати як масштабний, підприємство може вибрати критерій надійності, а саме мінімум ризиків використання обраних джерел фінансування, або пріоритету простоти їх залучення і використання.

Таким чином, підприємство має самостійно визначити критерій вибору джерел фінансування інвестицій в залежності від умов господарювання, що склалися на ринку, свого фінансово-економічного стану, цілей та завдань, які воно вирішує.

Третій етап – визначення складу джерел фінансування, які можуть бути залучені і використані при заданій цільовій спрямованості (обраному критерію). Цей етап є важливим, оскільки не всі джерела фінансування, що існують в економіці, можуть бути доступними при реалізації певного інвестиційного проекту. Цей етап полягає в проведенні аналізу, за результатами якого підприємство визначає склад джерел фінансування, які потенційно можуть бути використані для конкретного інвестиційного проекту з технічного переозброєння в даних економічних умовах господарювання.

Четвертий етап – встановлення обмежень використання джерел фінансування інвестицій. Визначення інвестиційних обмежень залучення джерел фінансування базується на результатах всього проведеного раніше аналізу. На всі перераховані вище параметри, окрім обраного виду цільової функції, підприємством можуть бути встановлені обмеження. Так, наприклад, підприємство може самостійно встановити максимально допустиму частку позикового капіталу в структурі використовуваних джерел фінансування, обмеження відносно термінів їх використання, встановити мінімально допустимий рівень фінансової стійкості, терміну окупності, гранично допустимого рівня ризиків, ціни джерел фінансування, вимоги до економічної ефективності, що досягається при виборі джерел фінансування та ін.

П'ятий етап – здійснення вибору оптимального джерела або структури джерел фінансування інвестицій. З переліку доступних джерел фінансування обирається джерело, яке щонайкраще задовольняє обраний критерій. Об'єм його залучення визначається в максимально доступному розмірі з врахуванням встановлених обмежень. Якщо обраного джерела недостатньо для покриття потреби у фінансуванні, підприємство повторно визначає джерело фінансування, яке серед тих, що залишилися, найкраще задовольняє критерій. Об'єм такого джерела визначається аналогічно, у максимальному розмірі з врахуванням встановлених обмежень. Підприємство повторює цю процедуру до повного покриття потреби в капіталі.



Рис. 1. Порядок вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння підприємства

У випадку, якщо після виконання попередніх етапів, присвячених аналізу складу та обмежень джерел фінансування та критеріїв їх вибору виявиться, що можливих до залучення обсягів джерел фінансування недостатньо для проведення обраного варіанта технічного переозброєння, необхідно скоригувати технічні параметри технічного переозброєння або обрати інший його варіант, що вимагає меншого обсягу інвестицій.

Шостий етап – моніторинг отриманих результатів, що представляє собою етап контролю, який полягає у ретельному аналізі відповідності отриманих результатів вихідним умовам, обраному критерію і встановленим обмеженням, а також в своєчасному ухваленні управлінських рішень стосовно усунення виявлених невідповідностей.

Висновки. Відмінність розробленого порядку від існуючих полягає в такому:

- ✦ розгорнутий і всебічний первісний аналіз характеристик інвестиційного проекту з технічного переозброєння;
- ✦ виділення окремого етапу визначення критерію вибору джерел фінансування інвестицій та запропонування використання будь-якого критерію оптимізації, визначеного підприємством самостійно, залежно від умов господарювання, що склалися на ринку, свого фінансово-економічного стану, цілей та завдань, які воно вирішує;
- ✦ доповнення існуючих в науці підходів етапом моніторингу отриманих результатів.

Запропонований порядок вибору джерел фінансування інвестицій в технічне переозброєння промислового підприємства є універсальним, оскільки враховує можливість використання різних критеріїв вибору, встановлення різних обмежень, а також може бути використаний для обґрунтування вибору джерел фінансування будь-яких реальних інвестицій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 720 с. – («Энциклопедия финансового менеджера» ; Вып. 9).
2. **Довбня С. Б.** Оптимізація програми фінансування підприємства / С. Б. Довбня, Т. М. Разгоняєва // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 79 – 82.
3. **Калошина М. Н.** Процедуры выбора оптимального источника финансирования / М. Н. Калошина, В. Н. Хачатурова-Тавризян // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 4 [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2001/4/562.html>. – Загл. с экрана.
4. **Ковалев В. В.** Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
5. **Липсиц И. В.** Экономический анализ реальных инвестиций : учебник / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2003. – 347 с.
6. **Мордвинцева Т. В.** Методичні підходи до відбору джерел інвестування та комплексного оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / Т. В. Мордвинцева, О. М. Попов // Сталій розвиток економіки. – 2010. – № 3 – С. 145 – 154.
7. **Нейкова Л. И.** Анализ эффективности технического перевооружения промышленных предприятий / Л. И. Нейкова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 87 с.
8. **Немыкина О. С.** Методические подходы к обоснованию выбора источника финансирования корпораций / О. С. Немыкина // Экономика. – 2010. [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/340/image/340-153.pdf>. – Загл. с экрана.
9. **Савчук В. П.** Анализ и разработка инвестиционных проектов : учеб. пособие для эконом. вузов / В. П. Савчук. – К. : Абсолют : Эльга, 1999. – 302 с.
10. **Стоянова Е. С.** Финансовый менеджмент : Российская практика / Е. С. Стоянова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Перспектива, 1995. – 200 с.
11. **Черказов Э. Р.** Выбор оптимальных источников финансирования инвестиционных проектов российских предприятий / Э. Р. Черказов // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. Труды 4-й Международной научно-практической конференции. Т. 4. – СПб. : Нестор, 2002. – С. 201 – 202.
12. **Шелковников К. А.** Алгоритм оптимизации выбора источника финансирования инвестиционного проекта / К. А. Шел-

ковников, А. А. Митцель // Доклады ТУСУРа. – 2009. – № 1 (19), часть 1. – С. 139 – 143.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Finansovaya strategiya predpriiatiia* [Financial strategy of the enterprise]. Kyiv: Nika-Tsentri; Elga, 2004.
- Cherkazov, E. R. "Vybor optimalnykh istochnikov finansirovaniia investitsionnykh proektov rossiyskikh predpriiatii" [Selecting the optimal sources of financing investment projects of Russian companies]. *Ekonomika, ekologiya i obshchestvo Rossii v 21-m stoletii*. St. Petersburg: Nestor, 2002. 201-202.
- Dovbnia, S. B., and Razhoniaieva, T. M. "Optyimizatsiia prohramy finansuvannia pidpriemstva" [Optimization program financing company]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1[18] (2013): 79-82.
- Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz : Upravlenie kapitalom. Vybory investitsiy. Analiz otchetnosti* [Financial Analysis : Money Management. Investment choices. Analysis of financial statements]. Moscow: Finansy i statistika, 1998.
- Kaloshina, M. N., and Khachaturova-Tavrizyan, V. N. "Protse-dury vybora optimalnogo istochnika finansirovaniia" [Procedures to select the best source of financing]. <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2001/4/562.html>
- Lipsits, I. V., and Kossov, V. V. *Ekonomicheskii analiz realnykh investitsiy* [Economic analysis of real investment]. Moscow: Ekonomist, 2003.
- Mordvintseva, T. V., and Popov, O. M. "Metodychni pidkhody do vidboru dzherel investuvannia ta kompleksnoho otsiniuvannia investytsiinoi pryvabylosti pidpriemstva" [Methodological approaches to the selection of investment sources and comprehensive evaluation of investment attractiveness]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (2010): 145-154.
- Nemykina, O. S. "Metodicheskie podkhody k obosnovaniiu vybora istochnika finansirovaniia korporatsiy" [Methodical approaches to justifying the choice of the source of funding corporations]. <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/340/image/340-153.pdf>
- Neykova, L. I. *Analiz effektivnosti tekhnicheskogo perevooruzheniia promyshlennykh predpriiatii* [Analysis of the effectiveness of technical upgrading of industrial enterprises]. Moscow: Finansy i statistika, 1990.
- Stoianova, E. S. *Finansovyy menedzhment : Rossiyskaia praktika* [Financial Management : The Russian practice]. Moscow: Perspektiva, 1995.
- Savchuk, V. P. *Analiz i razrabotka investitsionnykh proektov* [Analysis and development of investment projects]. Kyiv: Absolut; Elga, 1999.
- Shelkovnikov, K. A., and Mittsel, A. A. "Algoritm optimizatsii vybora istochnika finansirovaniia investitsionnogo proekta" [Optimization algorithm source selection of investment project financing]. *Doklady TUSURA*, no. 1 (19) (2009): 139-143.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЖУКОВ А. В.

УДК 005.584

Жуков А. В. Методичний підхід щодо діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

У статті пропонуються розробки методичного підходу щодо діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, який, на відміну від існуючих, реалізується за етапами: аналіз зовнішнього середовища підприємства; аналіз внутрішнього середовища підприємства; визначення складових ефективності виробничо-господарської діяльності для проведення комплексної діагностики за напрямками: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективністю використання окремих видів ресурсів і соціально-екологічною ефективністю; формування системи показників; дослідження тенденцій змін показників; визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності для діагностування причин її рівня; діагностування відхилень значень показників від їх оптимальних значень; розроблення управлінського рішення щодо збереження та зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: діагностика, ефективність, виробничо-господарська діяльність, методичний підхід, етапи, переваги, оптимальні значення показників.

Табл.: 8. Бібл.: 11.

Жуков Андрій Вячеславович – аспірант, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: okydoky87@list.ru

УДК 005.584

UDC 005.584

Жуков А. В. Методический подход к диагностике эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

В статье предлагаются разработки методического подхода к диагностике эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, который, в отличие от существующих, реализуется по таким этапам: анализ внешней среды предприятия; анализ внутренней среды предприятия; определение составляющих эффективности производственно-хозяйственной деятельности для проведения комплексной диагностики по направлениям: эффективность подсистем производственно-хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования отдельных видов ресурсов и социально-экономической эффективности; формирование системы показателей; исследование тенденций изменений показателей; определение причинно-следственных зависимостей между выделенными основными составляющими эффективности для диагностирования причин ее уровня; диагностирование отклонений значений показателей от их оптимальных значений; разработка управленческого решения о сохранении и увеличении эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: диагностика, эффективность, производственно-хозяйственная деятельность, методический подход, этапы, преимущества, оптимальные значения показателей.

Табл.: 8. Библ.: 11.

Жуков Андрей Вячеславович – аспирант, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: okydoky87@list.ru

Zhukov A. V. Methodical Approach to Diagnostics of Efficiency of Production Economic Activity of an Enterprise

The article offers developments of a methodical approach to diagnostics of efficiency of production economic activity of an enterprise, which, unlike the existing ones, is realised through the following stages: analysis of the enterprise external environment; analysis of the enterprise internal environment; identification of components of efficiency of production economic activity for carrying out complex diagnostics by the following directions: efficiency of subsystems of the enterprise production economic activity, efficiency of use of separate types of resources and socio-economic efficiency; scorecard formation; study of tendencies of change of indicators; identification of cause-effect dependencies between the main components of efficiency for diagnosing reasons of its level; diagnosing deviations of indicator values from their optimal values; development of a managerial decision on preserving and increasing efficiency of production economic activity of the enterprise.

Key words: diagnostics, efficiency, production economic activity, methodical approach, stages, advantages, optimal values of indicators.

Табл.: 8. Библ.: 11.

Zhukov Andriy V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: okydoky87@list.ru

Для розпізнавання перших ознак і природи криз, а також локалізації небажаних їх наслідків надзвичайно важливим є формування і використання ефективних інструментів оперативного управління, складовою частиною яких є методи і засоби діагностики, що здатні забезпечити завчасне попередження і подолання кризових ситуацій. Діагностика займає важливе місце в системі аналітично-інформаційного забезпечення управління підприємства. Її результати стають основою для реалізації функцій управління та розроблення обґрунтованого управлінського рішення. Діагностиці підлягають всі сфери діяльності підприємства, проте в пріоритеті є діагностика ефективності виробничо-господарської діяльності.

Діагностика ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства має здійснюватись в рамках загальної діагностики підприємства, її цілі та задачі повинні узгоджуватись з загальними цілями та задачами всієї системи управління на підприємстві, а аналіз результатів діагностики слід розглядати як основу для формування управлінських рішень. Задля організації та проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства необхідно мати та керуватись методичними рекомендаціями. Дослідженню проблем діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства та розробками її методичних рекомендацій займались багато вчених як

ближнього зарубіжжя, так і дальнього, а саме: Бердникова Т. Б. [1], Воронкова А. Е. [2], Мельник М. В. [3], Герасимова Е. Б. [3], Баканов М. И. [4], Шеремет А. Д. [4, 5] та ін.

На основі узагальнення запропонованого теоретичного підходу [6], проведеного аналізу ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств рекомендується здійснювати діагностику ефективності виробничо-господарської діяльності за такими етапами.

1. Проведення аналізу зовнішнього середовища підприємства. При цьому слід враховувати, що зовнішнє середовище підприємства наразі характеризується підвищеною складністю та мінливістю. У загальній діагностиці слід враховувати фактори зовнішнього середовища, від яких залежить загальна ефективність діяльності підприємства, а саме: економічні, політичні, технологічні, соціальні, конкурентні, ринкові та міжнародні [7]. Кожний з факторів для кожного окремого підприємства діє або позитивно, що відкриває нові можливості для підвищення рівня ефективності діяльності, або негативно, що стримує розвиток і функціонування діяльності підприємства та призводить до зниження досягнутих рівнів показників ефективності.

У 2013 р. збереглась тенденція ослаблення впливу на формування ВВП України промислових підприємств: частка промисловості в загальному обсязі чистого прибутку складала тільки 5,8%, рентабельність активів – 0,15%, а 39,7% промислових підприємств зазнали збитків.

Загальний стан вітчизняних машинобудівних підприємств характеризується такими рисами: зростанням імпорту в Україну більш конкурентоспроможної машинобудівної продукції завдяки відновленню споживчого попиту з боку реального сектора і домогосподарств за умови поліпшення кредитування і стабілізації фінансової системи; витісненням вітчизняних виробників машинобудівної промисловості з внутрішнього ринку та скорочення їхньої частки на світових ринках через нездатність швидко адаптуватись до змін світової кон'юнктури; поглиблення науково-технологічного відставання виробництва на підприємствах вітчизняного машинобудування від світових лідерів і «консервування» застарілих технологічних укладів. Деякі підгалузі вітчизняного машинобудування, а саме: літако- і суднобудування, космічна, військова техніка та озброєння є конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Однак їх експортні можливості залишаються недостатньо реалізованими.

На діяльність підприємства впливають і умови функціонування в регіонах. Підприємства вітчизняного машинобудівного комплексу територіально зосереджені в усіх областях. Особливо виділяється вісім великих машинобудівних міст: Харків, Київ, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Одеса, Львів, Донецьк, Луганськ. Виходячи з територіальної спеціалізації та комплексного розвитку, в Україні сформувалось сім машинобудівних районів [8]: Харківський – спеціалізація на енергетичному, транспортному,

тракторному, сільськогосподарському машинобудуванні та випуску електротехніки і приладів; Придніпровський – з провідними галузями важкого і середнього машинобудування, верстатів, транспортних, енергетичних, електротехнічних і сільськогосподарських машин, наукоємної космічної техніки; Донецький – виготовлення переважно металомісткого обладнання: машин і устаткування для вугледобутку та чорної металургії, транспортних засобів; Центральньо-український – випуск верстатів, устаткування для хімічної і будівельної індустрії, транспортних засобів, електротехнічних машин, приладів, ЕОМ; Подільський – розвиток сільськогосподарського й електротехнічного машинобудування, верстатів і приладобудування; Західноукраїнський – приладобудування, виробництво телевізорів, верстатів, підйомно-транспортних машин, автобусів, вантажних несучих конвеєрів, вантажопасажирських автомобілів, товарів електроніки, сільськогосподарських машин; Південний – спеціалізація на випуск суден, верстатів, сільськогосподарських машин, кранів, приладів, кіноапаратів.

Відомо, що в Харківській області зосереджено близько 1/5 машинобудування України, а Харків є одним з найбільших машинобудівних центрів країни.

У структурі обсягів реалізації машинобудування переважає продукція підприємств із виробництва машин та устаткування, питома вага якої становить 43,2% обсягу реалізації галузі. Серед цих підприємств: ВАТ «Турбоатом», ДП «Завод ім. В. О. Малишева», ВАТ «Світло шахтаря», ВАТ «ХТЗ», ЗАТ «ЛКМЗ», ВАТ «Харківський верстатобудівний завод» та ін.

Підприємства з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування реалізують 35,2% продукції галузі. До них відносяться: ДП «ХЕМЗ», ДП «Завод «Електроважмаш», ВАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Електромашина», ДП «Радіозавод «Протон», Харківський державний приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка, ЗАТ завод «Південкабель», ВАТ «Конектор» та ін.

Аналіз функціонування підприємств ВАТ «Світло шахтаря», ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Автрамат», ВАТ «Завод ім. Фрунзе» та ВАТ «Харківський підшипниковий завод» показав, що спільними проблемами для машинобудівних підприємств є відновлення основного капіталу на основі використання інноваційних технологій і реалізації вітчизняних наукових розробок, подальшої зміни структури товарного виробництва й розвитку інвестиційного машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції. Проблеми розвитку машинобудування є частиною загальних проблем економіки, які потребують вирішення на нових засадах інноваційного соціально-економічного розвитку країни.

Зміст першого етапу проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності представлений в *табл. 1*.

Таблиця 1

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Проведення аналізу зовнішнього середовища підприємства	Визначення стану зовнішнього середовища, зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства	Дані офіційної статистики	Теоретико-логічний аналіз, графічний метод	Узагальнення основних факторів зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства

2. Проведення загальної діагностики діяльності підприємства, яка передбачає аналіз внутрішнього середовища підприємства. Дану процедуру рекомендується проводити за напрямками: маркетинг, фінанси, виробництво, кадрі, організаційна культура та імідж підприємства [9, с. 166 – 168]. Для діагностики за напрямком маркетинга слід аналізувати частку на ринку, конкурентоспроможність, асортимент і якість випущеної продукції, сегментація ринку і типологія споживача. Аналіз фінансового стану підприємства здійснюється за показниками структури капіталу підприємства за його розміщенням і джерелами утворення, ефективності та інтенсивності використання капіталу, платоспроможності та кредитоспроможності підприємства, запасу фінансової стійкості підприємства. Аналіз внутрішніх факторів передбачає аналіз ціноутворення, аналіз поставки вировини і матеріалів, взаємодії з поставщиками, стану виробничого парку обладнання на підприємстві, його продуктивності, можливості розширення ринку, ефективності системи контролю якості, проектування технологічного процесу, його модернізації. До складу найважливіших факторів відноситься людський фактор. Аналіз даного фактору слід виконувати за показниками використання персоналу, робочого часу, продуктивності праці, відносні показники витрат на заробітну працю. Важливим фактором, що характеризує внутрішній стан підприємства, є культура підприємства та його імідж. Це проявляється в характері та змісті ухвалюваних управлінських рішень.

Вивчення і аналіз внутрішнього середовища підприємства має за мету виявлення переваг і недоліків у роботі підприємства, ранжування їх за ступенем важливості для негайного реагування, розроблення системи заходів для усунення негараздів та виявлення резервів підвищення ефективності.

Зміст другого етапу проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності представлений в табл. 2.

3. Визначення складових ефективності виробничо-господарської діяльності для проведення комплексної діагностики її за відповідними напрямками. Рекомендується ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства досліджувати за трьома складовими: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства, що визначається отриманими результатами, які відображають досягнення цілей розвитку цих підсистем та

конкурентний успіх на ринку; ефективністю використання окремих видів ресурсів, яка характеризується співвідношенням обсягу випуску продукції або прибутку від виробничо-господарської діяльності до відповідної величини ресурсів (окремих видів або окремими видами витрат, пов'язаними з робочою силою, з використанням основних фондів або оборотних коштів); соціально-екологічною ефективністю, яка характеризується рівнем виконання соціально-екологічних зобов'язань підприємства [10]. Зміст третього етапу проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності представлений в табл. 3.

4. Формування системи показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. На цьому етапі слід здійснювати відбір показників, конкретизацію методики їх розрахунку і джерел інформації досягнутих значень.

Система окремих показників для діагностики має відповідати таким критеріям: *повноті*, тобто змістовно розкривати виробничо-господарську діяльність; *дієвості* (операційності), тобто сприяти розробці та прийняттю ефективних рішень; *дотримання декомпозиції*, тобто здатності розкласти систему, що складається з великої кількості показників, на невеликі групи для зручності одночасної роботи з ними; *ненадлишковості* – для уникнення дублювання при оцінюванні ситуації за обмеженою кількістю показників; *порівняності статистичних показників* у часі й просторі в одиницях виміру; *точності й достовірності вихідної інформації*, на підставі якої розраховуються показники. Діагностику можна проводити як за абсолютними, так і за відносними показниками, але останні об'єктивніше оцінюють явища та процеси в економіці.

Отже, для універсальності та доброго налаштування на реальні умови діяльності конкретного промислового підприємства система відносних показників діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства має бути структурована за складовими: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства (X), ефективністю використання окремих видів ресурсів (Y) і соціально-екологічною ефективністю (Z). Кожну зі складових слід виражати такою діагностичною системою показників: частка внутрішнього ринку (x_1); рентабельність інвестицій (x_2); рентабельність інноваційних заходів (x_3); рентабельність

Таблиця 2

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Проведення загальної діагностики діяльності підприємства	Визначення стану внутрішнього середовища підприємства	Дані звітності підприємства	Теоретико-логічний аналіз, графічний метод	Узагальнення основних характеристик діяльності підприємства в цілому

Таблиця 3

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Визначення складових ефективності виробничо-господарської діяльності	Визначення складових ефективності виробничо-господарської діяльності	Методики оцінки ефективності діяльності, роботи вчених та практиків	Теоретико-логічний аналіз	Рекомендується ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства досліджувати за трьома складовими

продаж продукції (x_4); рентабельність виробництва і збуту (x_5); частка експорту (x_6); коефіцієнт фінансової автономії (x_7); коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_8); коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу (x_9); ефективність витрат на інформатизацію та програмне забезпечення (x_{10}); рентабельність активів (y_1); рентабельність оборотних засобів (y_2); рентабельність власного капіталу (y_3); темп зростання продуктивності праці (y_4); абсолютне вивільнення (-), приріст (+) трудових ресурсів (y_5); рентабельність матеріальних витрат (y_6); економія (-), приріст (+) матеріальних витрат (y_7); фондвідача (y_8); економія (-), приріст (+) основних виробничих фондів (y_9); коефіцієнт оборотності (y_{10}); вивільнення (-), додатковий приріст (+) оборотних активів (y_{11}); частка витрат, що направляються на соціальний розвиток працівників (z_1), коефіцієнт розвитку екологічного механізму (z_2) [10].

Зміст четвертого етапу проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності представлений у *табл. 4*.

5. Обґрунтування та застосування аналітичних інструментів проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства для дослідження тенденцій змін показників. Виявлення тенденцій змін значень показників за допомогою інструментів описової статистики.

Для визначення складу інструментів діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства доцільно розглянути інструменти, які використовуються при розробленні управлінських рішень в економіці та при проведенні економічного аналізу.

При розробленні управлінських рішень виділяють інструменти: аналітичні статистичні, математичного програмування, евристичні, активізуючі, експертні, методи сценаріїв і метод дерева рішень [10]. Аналітичні методи

основуються на роботі керівника або фахівця з набором аналітичних співвідношень. Доцільність першочергового використання інструментів описової статистики для проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства пояснюється можливістю завдяки даному інструменту «побачити всю картину» та поглибитись в деталях [11].

Зміст п'ятого етапу проведення діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності представлений у *табл. 5*.

Обчислені статистичних характеристик, що є показниками положення, які описують положення значень величини ознаки на числовій осі, показниками розкиду та показниками форми розподілу значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності, графічних засобів, що описують закон розподілу значень економічних показників показав, що тенденція їх змін різна. Розподіл значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, що досліджувались, близький до нормального закону тільки в частці внутрішнього ринку, рентабельності інвестицій, рентабельності інноваційних заходів, рентабельності продаж продукції, рентабельності виробництва і збуту, частці експорту, коефіцієнта фінансової автономії, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, темпів зростання продуктивності праці, абсолютного вивільнення (-), приріст (+) трудових ресурсів, вивільнення (-), додатковий приріст (+) оборотних активів, коефіцієнта розвитку екологічного механізму.

6. Обґрунтування та застосування інструментів визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності: ефективністю підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективністю використання окремих видів

Таблиця 4

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Формування системи показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Обґрунтувати вибір показники для включення їх в систему показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Методики оцінки ефективності діяльності, роботи вчених та практиків	Теоретико-логічний аналіз	Рекомендується склад показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

Таблиця 5

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
5.1. Обґрунтування аналітичних інструментів для дослідження тенденцій змін показників	Обґрунтувати вибір аналітичного інструменту для дослідження тенденцій змін показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Роботи вчених та практиків	Теоретико-логічний аналіз	Рекомендуються інструменти описової статистики для дослідження тенденцій змін показників
5.2. Застосування аналітичних інструментів для дослідження тенденцій змін показників	Виявити тенденції змін значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Значення показників підприємств, що досліджувались, за п'ять останніх років	Інструменти описової статистики	Виявлені тенденції змін значень показників, опис розподілу значень показників протягом п'яти років

ресурсів і соціально-екологічною ефективністю та їх показниками для діагностування причин рівня ефективності виробничо-господарської діяльності. Аналіз робіт фахівців з використання інструментів багатовимірного статистичного аналізу показав, що саме канонічний аналіз дозволяє провести ранжування ознак або показників за силою впливу та визначити механізм взаємозв'язку між складовими та показниками ефективності [11]. Тому для визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності та їх показниками рекомендується застосовувати канонічний аналіз (табл. 6).

Розроблені моделі канонічного аналізу для підприємств, що досліджувались, підтвердили існування окремого взаємозв'язку між показниками, що слід ідентифікувати як механізм взаємодії в діагностичній системі ефективності виробничо-господарської діяльності. Визначення цього механізму забезпечує діагностику ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства об'єктивною аналітичною основою для виявлення причин негативного стану, шляхів подолання негативних тенденцій, виявлення резервів розвитку підприємства.

7. Діагностування відхилень значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності від оптимальних значень. Для діагностування стану ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства має бути відомим максимальне значення загального критерія ефективності, який обчислений з врахуванням механізму взаємозв'язку між діагностичними показниками, що моделюється частковими критеріями та реальні умови функціонування підприємства. Оптимальні значення діагностичних показників можна отримати при розв'язанні багатокритеріальної оптимізаційної задачі. Однією з пере-

ваг даної задачі є визначення оптимального стану ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, що описується не обов'язково одночасно високими значеннями показників, але таких, що не суперечать один одному. Це є основним принципом застосування результатів діагностики при формуванні дієвого управлінського рішення щодо управління ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства.

Для розв'язування багатокритеріальної оптимізаційної задачі управління ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства рекомендовано в якості цільової функції вибрати рентабельність продаж продукції (x_1), яку слід максимізувати, а за іншими показниками, структурованими за трьома складовими ефективності, сформувані часткові або окремі критерії досягнення ефективності. Шукати оптимальне співвідношення значень показників слід з урахуванням існуючих обмежень, визначених за допомогою інструментів описової статистики.

На основі порівняння досягнутих значень діагностичних показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства з визначеними оптимальними значеннями моніториться допустимість відхилень (табл. 7).

8. Розроблення управлінського рішення щодо збереження та зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. На даному етапі діагностики здійснюють контроль результатів діагностики для недопущення ситуації, коли за помилковими результатами діагностики можуть розробляти управлінські рішення.

З'ясування причин відхилень досягнутих значень діагностичних показників від оптимальних, що вийшли за межі допустимості, є початковою процедурою розроблення управлінського рішення щодо збереження та зростання

Таблиця 6

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
6.1. Обґрунтування інструментів визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності	Обґрунтувати вибір інструментів визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності	Роботи вчених і практиків	Теоретико-логічний аналіз	Рекомендується канонічний аналіз для визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності
6.2. Застосування канонічного аналізу для визначення причинно-наслідкових залежностей між виділеними основними складовими ефективності	Визначити причинно-наслідкові залежності між виділеними основними складовими ефективності та їх показниками	Значення показників підприємств, що досліджувались, за п'ять останніх років	Канонічний аналіз	Визначений механізм взаємозв'язку між показниками ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

Таблиця 7

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Діагностування відхилень значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності від оптимальних значень	Визначити відхилення значень показників ефективності виробничо-господарської діяльності від оптимальних значень	Значення діагностичних показників підприємств, результати обчислень описової статистики, канонічного аналізу, регресійного аналізу	Методи багатокритеріальної оптимізації	Оптимальні значення діагностичних показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, обчислені відхилення досягнутих значень показників від оптимальних

ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Розробленням заходів щодо коригування негативних змін значень діагностичних показників має займатися відділ контролю, якщо він має місце на підприємстві або бухгалтері, що ведуть управлінський облік, контролери (табл. 8).

10. Малярець Л. М. Математико-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / Л. М. Малярець, А. В. Жуков // Економіка розвитку: науковий журнал – 2013. – № 3 (67). – С. 122 – 127.

Таблиця 8

Назва етапу	Завдання	Вхідні дані	Методи виконання завдання	Результати вирішення
Розроблення управлінського рішення щодо збереження та зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Розробити управлінське рішення щодо збереження та зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	Відхилення досягнутих значень діагностичних показників від оптимальних	Аналітичні методи порівняння	Обгрунтоване управлінське рішення щодо збереження та зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

Дієвість ухваленого управлінського рішення за результатами діагностики залежить від доведення його до відповідальних осіб, що мають виконувати його та здійснювати заходи щодо корегування негативних змін значень показників, пошук резервів зростання.

Розроблений методичний підхід щодо діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства має переваги: 1) він є науково обгрунтований за теорією та пройшов практичну перевірку на підприємствах Харківського регіону; 2) має комплексний характер тобто охоплює всі підсистеми виробничо-господарської діяльності підприємства, використання ресурсів підприємства та містить соціально-екологічну ефективність; 3) ґрунтується на оптимальних значеннях показників, визначених з урахуванням декількох критеріїв ефективності та реальних умов функціонування підприємства.

Таким чином, на основі розробленого методичного підходу до діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства забезпечується комплексне його управління, визначення шляхів подальшого функціонування та розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

- Бердникова Т. Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2007. – 215 с.
- Діагностика стану підприємства: теорія і практика**: монографія / За заг. ред. А. Е. Воронкової. – Х.: ВД «НЖЕК», 2006. – 448 с.
- Мельник М. В.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М.: Форум, 2008. – 192 с.
- Шеремет А. Д.** Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 352 с.
- Баканов М. И.** Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
- Жуков А. В.** Сучасні теоретичні засади формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / А. В. Жуков // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 228 – 231.
- Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Х. Мескон, Ф. Хедоури, М. Альберт / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
- Офіційний сайт ДЕРЖКОМСТАТУ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
- Юкаева В. С.** Управленческие решения: учеб. пособие / В. С. Юкаева. – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 1999. – 292 с.

11. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «НЖЕК», 2009. – 432 с.

REFERENCES

- Berdnikova, T. B. *Analiz i diagnostika finansovo-khoziaystvennoy deiatelnosti predpriiatiia* [Analysis and diagnosis of the financial and economic activity of the enterprise]. Moscow: Infra-M, 2007.
- Bakanov, M. I., Melnik, M. V., and Sheremet, A. D. *Teoriia ekonomicheskogo analiza* [Theory of Economic Analysis]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.
- Diahnostyka stanu pidpriyemstva: teoriia i praktyka* [Diagnosis of the enterprise: theory and practice]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Melnik, M. V., and Gerasimova, E. B. *Analiz finansovo-khoziaystvennoy deiatelnosti predpriiatiia* [Analysis of financial and economic activity of the enterprise]. M: Forum, 2008.
- Meskon, M. Kh., Khedouri, F., and Albert, M. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.
- Maliarets, L. M., and Zhukov, A. V. "Matematyko-statystychni instrumenty diahnostyky efektyvnosti vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriyemstva" [Mathematical and statistical tools diagnostic efficiency of production and business enterprises]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 122-127.
- Oftsiinyi sait DERZhKOMSTATu Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Ponomarenko, V. S., and Maliarets, L. M. *Analiz danykh u doslidzhenniakh sotsialno-ekonomichnykh system* [The analysis of data in studies of socio-economic systems]. Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Sheremet, A. D. *Teoriia ekonomicheskogo analiza* [Theory of Economic Analysis]. Moscow: Infra-M, 2011.
- Yukaeva, V. S. *Upravlencheskie resheniia* [Management decisions]. Moscow: Dashkov i K, 1999.
- Zhukov, A. V. "Suchasni teoretichni zasady formuvannia efektyvnosti vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriyemstva" [Modern theoretical base of the efficiency of production and business enterprises]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 228-231.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД К СТРУКТУРИЗАЦИИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

© 2014 МАКАРЕНКО М. И., ДМИТРИЕВ Е. Е.

УДК 336.717.13

Макаренко М. И., Дмитриев Е. Е. Международный подход к структуризации ликвидности банковских систем

Целью статьи является анализ ликвидности как системной категории, исследование сущностной трансформации ликвидности от понятия исключительно банковского сектора к более широкой ее трактовке как категории финансовой системы, основываясь на международных подходах в данной сфере. В статье отмечается, что понятие ликвидности является одним из фундаментальных в теории финансов и в банковском деле, но по сей день вопрос о природе ликвидности не является до конца разработанным. Также в статье указывается, что в международной практике системный характер ликвидности выражается в существовании и взаимодействии конкретных форм ее проявления, таких как ликвидность Центрального банка (денежная база экономики), ликвидность рынка (межбанковского рынка и рынка активов) и ликвидность финансирования (ликвидность институциональных единиц). В результате исследования предложена трактовка ликвидности банковской системы как сложного динамического взаимодействия таких элементов, как ликвидность Центрального банка, ликвидность отдельных банковских институтов и рынков (как на национальном, так и международном уровне), что обеспечивает выполнение банками своих обязательств, легкость перетекания финансовых ресурсов и их эффективное перераспределение между субъектами хозяйствования, обеспечивая непрерывный общий рост экономики.

Ключевые слова: ликвидность банковской системы, ликвидность финансирования, ликвидность рынка, макроэкономическая ликвидность, системный подход.

Библ.: 13.

Макаренко Михаил Ильич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра международной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: makarenko@academy.sumy.ua

Дмитриев Евгений Евгеньевич – ассистент, кафедра международной экономики, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: e.e.dmytriev@gmail.com

УДК 336.717.13

Макаренко М. И., Дмитриев Е. Е. Міжнародний підхід до структуризації ліквідності банківських систем

Метою статті є аналіз ліквідності як системної категорії, дослідження сутнісної трансформації ліквідності від поняття виключно банківського сектора до більш широкого її трактування як категорії фінансової системи, ґрунтуючись на міжнародних підходах у даній сфері. У статті зазначено, що поняття ліквідності є одним з фундаментальних в теорії фінансів і в банківській справі, але донині питання про природу ліквідності не є до кінця розробленим. Також у статті підкреслюється, що в міжнародній практиці системний характер ліквідності виражається в існуванні і взаємодії конкретних форм її прояву, таких як ліквідність Центрального банку (грошова база економіки), ліквідність ринку (міжбанківського ринку та ринку активів) і ліквідність фінансування (ліквідність інституційних одиниць). У результаті дослідження запропоновано визначити ліквідність банківської системи як складну динамічну взаємодію таких елементів, як ліквідність Центрального банку, ліквідність окремих банківських інститутів і ринків (як на національному, так і міжнародному рівні), що забезпечує виконання банками своїх зобов'язань, легкість перетікання фінансових ресурсів та їх ефективний перерозподіл між суб'єктами господарювання, забезпечуючи безперервне загальне зростання економіки.

Ключові слова: ліквідність банківської системи, ліквідність фінансування, ліквідність ринку, макроекономічна ліквідність, системний підхід.

Бібл.: 13.

Макаренко Михайло Ілліч – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: makarenko@academy.sumy.ua

Дмитрієв Євген Євгенович – асистент, кафедра міжнародної економіки, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: e.e.dmytriev@gmail.com

UDC 336.717.13

Makarenko M. I., Dmytriev E. E. International Approach to Structuring Liquidity of Banking Systems

The goal of the article is analysis of liquidity as a system category and study of essential transformation of liquidity from the purely banking notion to its wider interpretation as a financial system category on the basis of international approaches in this sphere. The article states that the liquidity notion is one of the fundamental ones in the theory of finance and banking business, but, until now, the issue of the nature of liquidity has not been completely developed yet. The article also states that the system nature of liquidity is expressed, in international practice, in availability of interaction of specific forms of its manifestation, such as the Central Bank liquidity (monetary basis of the economy), market liquidity (inter-bank market and asset market) and financing liquidity (liquidity of institutional units). In the result of the study the article offers such interpretation of the banking system liquidity as a complex dynamic interaction of such elements as the Central Bank liquidity, liquidity of individual banking institutions and markets (both at national and international levels), which ensures execution of their obligations by banks, easy flow of financial resources and their efficient re-distribution between economic subjects, ensuring continuous general growth of economy.

Key words: banking system liquidity, financing liquidity, market liquidity, macro-economic liquidity, system approach.

Bibl.: 13.

Makarenko Mykhaylo I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: makarenko@academy.sumy.ua

Dmytriev Evgen E. – Assistant, Department of International Economics, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: e.e.dmytriev@gmail.com

Во время мирового финансового кризиса банковские учреждения находились под значительным давлением, вызванным необходимостью поддерживать адекватный уровень ликвидности. В целом эмпирические данные доказывают общеизвестный факт – банки с доста-

точным уровнем ликвидности способны выполнять свои обязательства. В то же время, недостаточный уровень ликвидности провоцирует риски в деятельности кредитного учреждения. Глобальные финансовые потрясения показали, как стремительно могут проявляться риски ликвидно-

сти и исчезать источники финансирования, обостряются проблемы с оценкой активов и возникают вопросы достаточности капитала в банковских системах.

Одним из последствий глобальных финансовых потрясений стало изменение подходов к пониманию самой природы ликвидности банковских систем и той роли, которую ликвидность сыграла в финансовом кризисе. Однако отечественная экономическая наука еще только проходит такой процесс переосмысления, поскольку измерять ликвидность и управлять ею без четкого выявления ее сущности достаточно затруднительно или вовсе невозможно. Поэтому исследование природы ликвидности актуально и сегодня.

Проблемам ликвидности посвящены работы многих авторов. В частности, среди зарубежных ученых данную проблему исследовали Ф. Аллен (F. Allen), Д. Даймонд (D. Diamond), Г. Гортон (G. Gorton), А. Берген (A. Berger), К. Боумент (C. Bouwman), Ч. Гудхарт (Ch. Goodhart) и др. Отечественные ученые также внесли значительный вклад в исследование проблемы ликвидности. Среди них можно выделить труды М. Савлука, И. Сало, А. Лаврушина, С. Вожжова, А. Мороза, В. Мищенко и др.

Однако большинство отечественных авторов рассматривают ликвидность как унитарную категорию, не принимая во внимание системный характер экономических отношений по поводу формирования и использования ликвидности.

Целью данной статьи является анализ ликвидности как системной категории, исследование сущностной трансформации ликвидности от понятия исключительно банковского сектора к более широкой ее трактовке как категории финансовой системы, основываясь на международных подходах в данной сфере.

Понятие ликвидности является одним из фундаментальных не только в банковском деле, но и в теории финансов в целом. Но по сей день вопрос о природе ликвидности не является до конца разработанным. По словам Эндрю Крокетта, президента JPMorgan Chase International, ликвидность легче распознать, чем определить [13, р. 14]. По другому меткому выражению Чарльза Гудхарта понятие ликвидность имеет столь большое количество толкований, что использовать его без четкого определения - контрпродуктивно [13, р.41].

Мировой финансовый кризис начала XXI века продемонстрировал, как быстро могут исчерпываться источники финансирования, которые до этого считались постоянными и стабильными, и как даже самые мощные мировые финансовые институты могут столкнуться с нехваткой ликвидности.

Долгое время для мировой финансовой системы была характерна стабильность и избыток финансовых активов. В такой ситуации банковский менеджмент и ученые не уделяли вопросу ликвидности достаточного внимания. Подтверждением этому служит исследование банковских рисков, проведенное Центром по изучению финансовых инноваций (*Centre for Study of Financial Innovation*) вместе с PricewaterhouseCoopers в течение более чем 10 лет, результатом которого является рейтинг банковских рисков. Согласно ему еще в 2006 г. банкирами и экспертами ликвидность не рассматривалась как риск банковской деятельности [2, р. 5]. Однако, уже в 2008 г. риск ликвидности выходит на первый план среди банковских рисков и в течение 2008 – 2012 гг. занимает ведущие места в рейтинге [3, 4, 5].

Со временем трансформируется подход к пониманию самой природы ликвидности. С дальнейшим развитием экономики, фондового рынка, рынка страховых услуг ликвидность перестает быть сугубо категорией банковской системы, становясь категорией рынка. Таким образом, наблюдается модификация понятия банковской ликвидности в сложную систему, подсистемы которой осуществляют взаимное влияние друг на друга и на экономику в целом.

Сам термин ликвидность происходит от латинского *Liquidus* (жидкий) и в буквальном смысле характеризует легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные активы.

Понятие ликвидности также используется в современной экономической науке в основном как показатель финансового анализа, характеризующего либо способность инвестора в любой момент в будущем продать актив по определенной цене при минимальных затратах, либо как способность какого-либо актива быть быстро трансформированным в деньги. Порой под ликвидностью понимается возможность использования определенного актива в роли средства платежа и одновременно его способность сохранять свою стоимость.

ВЭнциклопедии банковского дела Украины указываются следующие определения ликвидности: 1) способность к реализации, продажи, мобильного превращения материальных и других ценностей в реальные деньги (в этом смысле различают понятия «ликвидные средства» и «ликвидные активы»); 2) способность предприятий, банков своевременно выполнять свои кредитно-финансовые обязательства, конвертировать соответствующие активы в денежные средства в наличной или безналичной форме для оплаты своих платежных обязательств (в этом смысле выделяют «ликвидность предприятия», «ликвидность банка», «ликвидность государства» и т. п.) [1, с. 331].

Ликвидность может также определяться как способность отдельного учреждения или системы в целом обеспечивать своевременность, полноту и непрерывность выполнения всех своих денежных обязательств.

Реакцией международного банковского менеджмента на смену экзогенной среды стала трансформация понимания ликвидности от унитарной категории к сложной динамической экономической системе. Сейчас ликвидность и связанный с ней риск начали рассматриваться в разрезе двух уровней: микро- и макроэкономического. В зависимости от уровня различаются и подходы к регулированию ликвидности. В первом случае используются подходы, предложенные Базельским комитетом по вопросам банковского надзора. Следует отметить, что в настоящее время надзорные органы применяют широкий перечень количественных показателей для мониторинга уровня ликвидности банков. Исследование, проведенное в начале 2009 г. членами Базельского комитета, показало, что надзорные органы разных стран применяют более 25 показателей [7]. К ним относятся оценки денежных потоков и разрывов в сроках поступлений и оттоков денежных средств для различных временных горизонтов на основе сроков погашения, определенных условиями контрактов, и банковских оценок; оценки уровня ликвидности исходя из конкретных профилей риска ликвидности на основе баланса банка, а также использование рыночных данных для мониторинга потенциальных рисков ликвидности в банках. Эти показатели позволяют осуществлять мониторинг тенденций

в банковских учреждениях и финансовых системах. Однако на макроуровне используются специфические приемы и методы обеспечения достаточного уровня ликвидности банковской системы.

Можно выделить некоторые характерные особенности, касающиеся понятия ликвидности и ликвидных активов, ведь ликвидность служит мерой легкости трансформации активов в денежные средства. Во-первых, ликвидные активы выполняют роль средства секьюритизации, поскольку их легко продать при возникновении потребности в средствах. Во-вторых, ликвидные активы снижают риски, поскольку формируют уверенность в том, что они могут быть конвертированы в денежные средства по мере необходимости. И, наконец, ликвидные активы, как правило, торгуются на открытом рынке, и их цены определяются прозрачно и соответствуют реальной экономической конъюнктуре, сложившейся на рынке.

Системный характер ликвидности выражается в существовании и взаимодействии конкретных форм ее проявления, таких как ликвидность Центрального банка (денежная база экономики), ликвидность рынка (межбанковского рынка и рынка активов) и ликвидность финансирования (ликвидность институциональных единиц).

Одной из ключевых составляющих ликвидности банковской системы выступает ликвидность центрального банка (ЦБ), то есть его способность делать инъекции ликвидности в объемах, необходимых для бесперебойного функционирования финансовой системы [8]. Она определяется по преимуществу как ликвидность, поступающая в экономику со стороны ЦБ в виде денежного потока, генерируемого в процессе эмиссии наличности и монетизации средств банков, расположенных на корреспондентских счетах в ЦБ. Такой поток, главным образом, зависит от операций ЦБ по поддержанию ликвидности банковской системы, выражается как объем торгов ЦБ на межбанковском рынке в пределах, определяемых основными принципами денежно-кредитной политики. На тот или иной момент времени ликвидность ЦБ формирует денежную базу экономики, иначе называемую «сильными деньгами».

На практике приток ликвидности в экономику определяется стратегией денежно-кредитной политики, в процессе реализации которой ставятся текущие цели политики с заданным уровнем ликвидности. Для осуществления этих целей ЦБ использует собственные инструменты регулирования (проводит операции на открытом рынке ценных бумаг, изменяет норму обязательных резервов либо учетную ставку), чтобы повлиять на объем ликвидности денежного рынка и ее цену в виде процентной ставки.

С технической стороны ликвидность центрального банка является результатом управления ЦБ своими активами в балансе в соответствии с принципами монетарной политики. Баланс ЦБ содержит со стороны обязательств такие основные составляющие, как автономные факторы и резервы. Автономные факторы включают операции, не контролируемые монетарной функцией ЦБ. К резервам относятся депозиты коммерческих банков, хранящиеся в ЦБ с целью урегулирования обязательств на межбанковском рынке и выполнения резервных требований, то есть минимальные остатки, которые банки обязаны держать в ЦБ. Потребность в денежных средствах и обязательства банков по выполнению резервных требований создают в системе совокупный дефицит и, как следствие, спрос на

ликвидность, тем самым обеспечивая зависимость финансового сектора от ставки рефинансирования ЦБ.

Центральный банк как монополичный поставщик денежной массы обеспечивает ликвидностью финансовую систему через операции на открытом рынке. Ликвидные средства, предоставленные в результате деятельности ЦБ, то есть фактически его активы, должны сбалансировать дефицит ликвидности в системе в виде пассивной части баланса ЦБ. Таким образом, объем ликвидности, предоставляемой ЦБ, равен сумме автономных факторов и резервов.

Дополнительно следует объяснить взаимосвязь ликвидности центрального банка и денежной или макроэкономической ликвидности (денежной массы). Последняя проявляется в росте денег, кредита и совокупных сбережений. Таким образом, она включает широкий спектр денежных агрегатов, а следовательно определенным образом и ликвидность центрального банка. Макроэкономическая ликвидность играет важную роль в принятии решений по денежно-кредитной политике, однако ликвидность ЦБ является более важной в этом смысле, поскольку она непосредственно контролируется национальным регулятором.

Следующей составляющей в системе ликвидности является ликвидность финансирования или фондирования. Она определяется Базельским комитетом как способность банка выполнять свои обязательства, покрывая свою открытую позицию, или рассчитываться по своим обязательствам по мере наступления срока уплаты [6]. Кроме того, МВФ определяет ликвидность финансирования как способность кредитных учреждений производить платежи в установленные сроки [12].

Вместе с тем ликвидность финансирования может рассматриваться исходя из функциональной роли банка на рынке – выступает банк трейдером либо инвестором. Согласно этому подходу под ликвидностью финансирования понимают способность финансового учреждения привлекать капитал или денежные средства в кратчайшие сроки по лучшей цене.

Исходя из вышесказанного следует констатировать, что основными источниками ликвидности финансирования для банковских институтов выступают, во-первых, вкладчики, доверяющие свои сбережения банковской системе, а во-вторых, денежный рынок как основной источник привлеченных средств. Банковские учреждения всегда могут продать на рынке свои активы либо генерировать ликвидность за счет их секьюритизации, а также мультиплицировать поток кредитов и депозитов на вторичном рынке (причем, здесь банки выступают источниками ликвидности рынка, поскольку они являются маркет-мейкерами на кредитном рынке). Но все же основным источником ликвидности для банков служит межбанковский рынок, а в случае неблагоприятного развития событий в экономике кредитор последней инстанции – Центральный банк.

Третьей составной частью ликвидности банковских систем служит ликвидность рынка. Понятие ликвидности рынка известно, по крайней мере, со времен Дж. Кейнса. Однако прошло много времени, прежде чем это понятие приобрело устоявшееся значение. И так, под рыночной ликвидностью обычно понимают возможность банка в краткосрочном периоде торговать активами с минимальным влиянием на их цены.

Исходя из вышесказанного понятно, что ликвидность рынка имеет несколько важных составляющих. Проще

всего рассматривать ликвидность с позиции способности банка быть участником денежного рынка. Кроме того, ликвидность рынка включает целый ряд важных элементов, а именно показатели объема, времени и транзакционных издержек. Следовательно, ликвидность рынка может рассматриваться в трех измерениях: глубина, ширина (плотность) и устойчивость [9]. Заметим также, что рынок считается глубоким, если большое количество сделок может произойти без изменения цены, а также при большом количестве продавцов и покупателей. Плотность рынка выражается в том, что цена сделок на нем не отличается от среднерыночной цены. Наконец, под устойчивостью рынка понимают способность цен возвращаться к нормальным или фундаментальным уровням после шоков и колебаний. По другой же классификации они могут быть сведены в четыре характеристики ликвидности: объем торговли, скорость торгового оборота, торговые издержки и цены воздействия.

Итак, ликвидность рынка можно определить как способность продать любые суммы активов в любое время в течение рыночной сессии, быстро, с минимальной потерей стоимости и по конкурентоспособным ценам.

Принято выделять несколько типов ликвидности рынка: во-первых, ликвидность межбанковского рынка, где ликвидность торгуется между банками, и, во-вторых, ликвидность рынка активов, где активы торгуются между финансовыми агентами. Эти два типа ликвидности являются основными источниками для получения банком ликвидности финансирования.

Наряду с приведенными формами ликвидности необходимо отметить существование понятия общей ликвидности рынка. Зарубежные авторы отмечают, что существует, например, тесная связь между ликвидностью ценных бумаг и ликвидностью рынка, а также между ликвидностью различных рынков [10]. В научной литературе также было доказано существование тесной взаимосвязи между ценой активов и ликвидностью рынка через исследование поведения трейдеров на микроуровне [11].

Ликвидность финансирования и ликвидность рынка выступают одними из базовых подсистем ликвидности и одним из важнейших элементов эффективной финансовой системы. В развитых странах понятие ликвидности финансирования и ликвидности рынка тесно связаны с операциями банков на фондовом рынке. Поэтому связь между ликвидностью финансирования и ликвидностью рынка можно описать как прямопропорциональную зависимость, поскольку сокращение возможностей финансирования банковского учреждения приводит к сокращению объемов торгов на рынке, что уменьшает его ликвидность.

Таким образом, существование двух различных видов ликвидности становится понятным и естественным, поскольку финансовые учреждения работают на рынках, а иногда они сами выступают в роли маркет-мейкеров. Банки готовы покупать и продавать акции, облигации и другие ценные бумаги, торговать деривативами и другими активами в зависимости от конкретной рыночной конъюнктуры. Делать это возможно при наличии финансирования, которое обычно осуществляется за счет заимствований. Поэтому отсутствие ликвидности финансирования ведет к уменьшению количества сделок на рынке, а значит, при снижении ликвидности финансирования страдает и ликвидность рынка.

И, наоборот, рыночная ликвидность для некоторых финансовых активов снижает их цену, поскольку инвесторы предпочитают приобретать более ликвидные инструменты и готовы переплачивать за возможность получить их, а следовательно уменьшение спроса на отдельные виды активов приводит к снижению их цен. Кумулятивное снижение цен на эти активы оборачивается уменьшением возможности финансовых учреждений привлекать финансирование, так как инвесторы опасаются вкладывать средства в учреждения, выступающие держателями неприбыльных активов. Следовательно, ликвидность рынка влияет на ликвидность финансирования и наоборот.

Исходя из наличия сложных взаимодействий разных типов ликвидности в банковских системах, а также базирясь на международном опыте, можно предложить следующее определение анализируемого понятия. Под *ликвидностью банковской системы* понимается сложное динамическое взаимодействие таких элементов, как ликвидность центрального банка, ликвидность отдельных банковских институтов и рынков (как на национальном, так и международном уровне), что обеспечивает выполнение банками своих обязательств, легкость перетекания финансовых ресурсов и их эффективное перераспределение между субъектами хозяйствования, обеспечивая непрерывный общий рост экономики.

ВЫВОДЫ

Следовательно, можно утверждать, что с развитием экономики ликвидность перестала быть явлением, присущим лишь банковскому сектору, трансформировавшись в разветвленную динамическую систему. Она осуществляет прямое и опосредованное влияние через рыночный механизм на развитие не только банков, но и всей национальной экономики. В соответствии с проанализированными международными подходами к ее структуризации выделяют ликвидность центрального банка, являющуюся, в свою очередь, подсистемой макроэкономической ликвидности как денежной массы, ликвидность финансирования и ликвидность рынка, состоящую из ликвидности межбанковского рынка и рынка активов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Енциклопедія банківської справи України / Редкол. : В. С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
2. Banking Banana Skins 2006 // CSFI Publications, 2006. – 35 p.
3. Banking Banana Skins 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2010-survey-report.jhtml>
4. Banking Banana Skins 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.be/en/publications/2012-banking-banana-skins-survey.jhtml>
5. Banking Banana Skins [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2008-survey-report.jhtml>
6. Basel Committee on Banking Supervision Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs136.pdf>
7. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>
8. Central Bank and Commercial Banks' Liquidity Management – What is the Relationship? / U. Bindseil, B. Weller, F. Wuertz // Economic Notes. – 2003. – № 32. – P. 37 – 66.
9. Fernandez F. A. Liquidity Risk: New Approaches to Measurement and Monitoring // Securities Industry Association Working Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archives2.sifma.org/research/pdf/workingpaper.pdf>

10. Liquidity and Market Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin/sem_fin_01_05/PAPERS_PDF/paper_sem_fin_24nov05.pdf
11. Liquidity Mismatch Measurement Markus, Brunnermeier, Arvind Krishnamurthy, and Gary Gorton [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scholar.princeton.edu/markus/files/Liquidity%20Mismatch%2020130312.pdf>
12. Market and Funding Liquidity: When Private Risk Becomes Public [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2008/01/pdf/chap3.pdf>
13. Special issue on liquidity [// Banque de France Financial Stability Review – 2008. – № 11. – С. 43 Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Revue_de_la_stabilite_financiere/rsf_0208.pdf

REFERENCES

- "Banking Banana Skins 2006" CSFI Publications, 2006.
- "Banking Banana Skins 2010" <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2010-survey-report.jhtml>.
- "Banking Banana Skins 2012" <http://www.pwc.be/en/publications/2012-banking-banana-skins-survey.jhtml>
- "Banking Banana Skins" <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2008-survey-report.jhtml>

- "Basel Committee on Banking Supervision Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges" <http://www.bis.org/publ/bcbs136.pdf>
- "Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring 2010" <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>
- Bindseil, U., Weller, B., and Wuertz, F. "Central Bank and Commercial Banks' Liquidity Management – What is the Relationship?" *Economic Notes*, no. 32 (2003): 37-66.
- Entsyklopediia bankivskoi spravy Ukrainy* [Encyclopedia of Banking Ukraine]. Kyiv: Molod; In Yure, 2001.
- Fernandez, F. A. "Liquidity Risk: New Approaches to Measurement and Monitoring" Securities Industry Association Working Paper. <http://archives2.sifma.org/research/pdf/workingpaper.pdf>
- "Liquidity and Market Efficiency" http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin/sem_fin_01_05/PAPERS_PDF/paper_sem_fin_24nov05.pdf
- "Liquidity Mismatch Measurement Markus, Brunnermeier, Arvind Krishnamurthy, and Gary Gorton" <http://scholar.princeton.edu/markus/files/Liquidity%20Mismatch%2020130312.pdf>
- "Market and Funding Liquidity: When Private Risk Becomes Public" <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2008/01/pdf/chap3.pdf>
- "Special issue on liquidity" http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Revue_de_la_stabilite_financiere/rsf_0208.pdf

УДК 336.71

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В БАНКАХ

© 2014 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.71

Мельниченко О. В. Методика анализа электронных грошей в банках

У статті автором визначено методику аналізу електронних грошей, формалізовано його інструментарій та запропоновано інтегральний показник, який доцільно розраховувати банкам-емітентам, а також тим, що здійснюють операції з електронними грошима, випущеними іншими банками. Розрахунок інтегрального показника дозволить здійснювати комплексне оцінювання діяльності досліджуваного банку з електронними грошима та дасть можливість зіставляти параметри різних банків за сукупністю показників для дослідження ринку електронних грошей, його розвиненості тощо. Викладена у статті методика передбачає проведення економічного аналізу електронних грошей в банках за такими напрямками: платоспроможність та ліквідність, ефективність емісії електронних грошей, ділова активність банку, соціальна відповідальність. Крім того, запропоновані автором показники з кожного з напрямів пропонується враховувати під час побудови інтегральних показників, за допомогою яких досліджуються банки: ділової активності, доходності, платоспроможності, ліквідності тощо.

Ключові слова: електронні гроші, методика аналізу, банк, формалізація, інтегральний показник.

Табл.: 5. **Формул.:** 16. **Бібл.:** 9.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.71

Мельниченко А. В. Методика анализа электронных денег в банках

В статье автором определена методика анализа электронных денег, формализован ее инструментарий и предложен интегральный показатель, который целесообразно рассчитывать банкам-эмитентам, а также тем, которые осуществляют операции с электронными деньгами, выпущенными другими банками. Расчет интегрального показателя позволит осуществлять комплексную оценку деятельности исследуемого банка с электронными деньгами и позволит сопоставлять параметры различных банков по совокупности показателей для исследования рынка электронных денег, его развитости и т. п. Изложенная в статье методика предусматривает проведение экономического анализа электронных денег в банках по следующим направлениям: платежеспособность и ликвидность, эффективность эмиссии электронных денег, деловая активность банка, социальная ответственность. Кроме того, предложенные автором показатели по каждому из направлений предлагается учитывать при построении интегральных показателей, с помощью которых исследуются банки: деловой активности, доходности, платежеспособности, ликвидности и т. д.

Ключевые слова: электронные деньги, методика анализа, банк, формализация, интегральный показатель.

Табл.: 5. **Формул.:** 16. **Библ.:** 9.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 336.71

Melnychenko O. V. Methods of Analysis of Electronic Money in Banks

The article identifies methods of analysis of electronic money, formalises its instruments and offers an integral indicator, which should be calculated by issuing banks and those banks, which carry out operations with electronic money, issued by other banks. Calculation of the integral indicator would allow complex assessment of activity of the studied bank with electronic money and would allow comparison of parameters of different banks by the aggregate of indicators for the study of the electronic money market, its level of development, etc. The article presents methods which envisage economic analysis of electronic money in banks by the following directions: solvency and liquidity, efficiency of electronic money issue, business activity of the bank and social responsibility. Moreover, the proposed indicators by each of the directions are offered to be taken into account when building integral indicators, with the help of which banks are studied: business activity, profitability, solvency, liquidity and so on.

Key words: electronic money, methods of analysis, bank, formalisation, integral indicator.

Tabl.: 5. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 9.

Melnychenko Oлександр V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

10. Liquidity and Market Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin/sem_fin_01_05/PAPERS_PDF/paper_sem_fin_24nov05.pdf
11. Liquidity Mismatch Measurement Markus, Brunnermeier, Arvind Krishnamurthy, and Gary Gorton [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scholar.princeton.edu/markus/files/Liquidity%20Mismatch%2020130312.pdf>
12. Market and Funding Liquidity: When Private Risk Becomes Public [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2008/01/pdf/chap3.pdf>
13. Special issue on liquidity [// Banque de France Financial Stability Review – 2008. – № 11. – С. 43 Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Revue_de_la_stabilite_financiere/rsf_0208.pdf

REFERENCES

- "Banking Banana Skins 2006" CSFI Publications, 2006.
- "Banking Banana Skins 2010" <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2010-survey-report.jhtml>.
- "Banking Banana Skins 2012" <http://www.pwc.be/en/publications/2012-banking-banana-skins-survey.jhtml>
- "Banking Banana Skins" <http://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/banana-skins/2008-survey-report.jhtml>

- "Basel Committee on Banking Supervision Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges" <http://www.bis.org/publ/bcbs136.pdf>
- "Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring 2010" <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>
- Bindseil, U., Weller, B., and Wuertz, F. "Central Bank and Commercial Banks' Liquidity Management – What is the Relationship?" *Economic Notes*, no. 32 (2003): 37-66.
- Entsyklopediia bankivskoi spravy Ukrainy* [Encyclopedia of Banking Ukraine]. Kyiv: Molod; In Yure, 2001.
- Fernandez, F. A. "Liquidity Risk: New Approaches to Measurement and Monitoring" Securities Industry Association Working Paper. <http://archives2.sifma.org/research/pdf/workingpaper.pdf>
- "Liquidity and Market Efficiency" http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin/sem_fin_01_05/PAPERS_PDF/paper_sem_fin_24nov05.pdf
- "Liquidity Mismatch Measurement Markus, Brunnermeier, Arvind Krishnamurthy, and Gary Gorton" <http://scholar.princeton.edu/markus/files/Liquidity%20Mismatch%2020130312.pdf>
- "Market and Funding Liquidity: When Private Risk Becomes Public" <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2008/01/pdf/chap3.pdf>
- "Special issue on liquidity" http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Revue_de_la_stabilite_financiere/rsf_0208.pdf

УДК 336.71

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В БАНКАХ

© 2014 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.71

Мельниченко О. В. Методика анализа электронных грошей в банках

У статті автором визначено методику аналізу електронних грошей, формалізовано його інструментарій та запропоновано інтегральний показник, який доцільно розраховувати банкам-емітентам, а також тим, що здійснюють операції з електронними грошима, випущеними іншими банками. Розрахунок інтегрального показника дозволить здійснювати комплексне оцінювання діяльності досліджуваного банку з електронними грошима та дасть можливість зіставляти параметри різних банків за сукупністю показників для дослідження ринку електронних грошей, його розвиненості тощо. Викладена у статті методика передбачає проведення економічного аналізу електронних грошей в банках за такими напрямками: платоспроможність та ліквідність, ефективність емісії електронних грошей, ділова активність банку, соціальна відповідальність. Крім того, запропоновані автором показники з кожного з напрямів пропонується враховувати під час побудови інтегральних показників, за допомогою яких досліджуються банки: ділової активності, доходності, платоспроможності, ліквідності тощо.

Ключові слова: електронні гроші, методика аналізу, банк, формалізація, інтегральний показник.

Табл.: 5. **Формул.:** 16. **Бібл.:** 9.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.71

Мельниченко А. В. Методика анализа электронных денег в банках

В статье автором определена методика анализа электронных денег, формализован ее инструментарий и предложен интегральный показатель, который целесообразно рассчитывать банкам-эмитентам, а также тем, которые осуществляют операции с электронными деньгами, выпущенными другими банками. Расчет интегрального показателя позволит осуществлять комплексную оценку деятельности исследуемого банка с электронными деньгами и позволит сопоставлять параметры различных банков по совокупности показателей для исследования рынка электронных денег, его развитости и т. п. Изложенная в статье методика предусматривает проведение экономического анализа электронных денег в банках по следующим направлениям: платежеспособность и ликвидность, эффективность эмиссии электронных денег, деловая активность банка, социальная ответственность. Кроме того, предложенные автором показатели по каждому из направлений предлагается учитывать при построении интегральных показателей, с помощью которых исследуются банки: деловой активности, доходности, платежеспособности, ликвидности и т. д.

Ключевые слова: электронные деньги, методика анализа, банк, формализация, интегральный показатель.

Табл.: 5. **Формул.:** 16. **Библ.:** 9.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 336.71

Melnychenko O. V. Methods of Analysis of Electronic Money in Banks

The article identifies methods of analysis of electronic money, formalises its instruments and offers an integral indicator, which should be calculated by issuing banks and those banks, which carry out operations with electronic money, issued by other banks. Calculation of the integral indicator would allow complex assessment of activity of the studied bank with electronic money and would allow comparison of parameters of different banks by the aggregate of indicators for the study of the electronic money market, its level of development, etc. The article presents methods which envisage economic analysis of electronic money in banks by the following directions: solvency and liquidity, efficiency of electronic money issue, business activity of the bank and social responsibility. Moreover, the proposed indicators by each of the directions are offered to be taken into account when building integral indicators, with the help of which banks are studied: business activity, profitability, solvency, liquidity and so on.

Key words: electronic money, methods of analysis, bank, formalisation, integral indicator.

Tabl.: 5. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 9.

Melnychenko Oлександр V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

Сучасні умови ведення бізнесу, досягнення науково-технічного прогресу вимагають і більш сучасних та досконалих методів вивчення економічних суб'єктів. Так, електронні гроші, як новий і перспективний платіжний засіб, також потребують особливих інструментів дослідження предмету й новітніх знань у різних галузях різних наук: економічних, технічних, психологічних, соціальних тощо. Економічний аналіз діяльності банків із грошовими коштами є одним із найважливіших завдань менеджменту, центральних банків, що здійснюють нагляд за їх діяльністю, аудиторів, що проводять незалежну оцінку, – усіх зацікавлених у отриманні об'єктивної та достовірної інформації про об'єкт дослідження.

Продовжуючи цикл статей, присвячених економічному аналізу електронних грошей в банках, ми приділимо увагу методиці оцінки банків, що здійснюють операції із зазначеною формою грошей.

Найсучасніші наукові дослідження з питань аналізу банківської діяльності все ще частіше зосереджені на традиційних напрямках ведення фінансово-кредитного бізнесу, поглиблюючи їх та знаходячи все нові аспекти дослідження, які мають важливе значення для ґрунтового й фундаментального вивчення банківської діяльності. Окремі науковці приділяють увагу інноваціям, інвестиціям, потенціалу банків і зосереджують, таким чином, увагу на перспективному, стратегічному їх аналізі. Серед сучасних науковців, які присвячують свої наукові напрацювання банківській діяльності, інноваціям в ній та її економічному аналізу, варто в першу чергу виділити Герасимовича А. М., Дзюблюка О. В., Єгоричеву С. Б., Кинга Б., Кочергина Д. А., Криворучко С. В., Леонова С. В., Парасій-Вергуненко І. М., Самородова Б. В., Смовженко Т. С. [1, 2, 7, 8, 9] та інших. Однак у зазначених та інших авторів питання економічного аналізу електронних грошей практично чи зовсім не розглядалися. Автором цієї статті у роботах [4, 5] було вперше запропоновано інструментарій економічного аналізу електронних грошей в банках. При цьому його було розроблено для аналізу банків, що здійснюють емісію електронних грошей, і тих, що приймають електронні гроші, емітовані іншими банками, для подальшого перерахування отримувачів коштів від платників.

Метою цієї статті є формалізація інструментарію аналізу електронних грошей в банках та надання пропозицій зі створення методики такого аналізу.

По-перше, визначимо платоспроможність та ліквідність банків у контексті їх роботи з електронними грошима і відобразимо коефіцієнт забезпеченості електронних грошей ($K3_{EG}$) іншими їх формами – готівковими та безготівковими коштами. Такий розрахунок ми пропонуємо здійснювати за наступною формулою:

$$K3_{EG} = \frac{3}{EG}, \quad (1)$$

де 3 – сума забезпечення електронних грошей, розміщена на окремому рахунку в банку;

EG – сума емітованих банком електронних грошей.

Нормативне і єдине об'єктивно логічне значення цього показника повинно бути 100 відсотків.

Більше його значення буде не доцільним з огляду на те, що кошти з окремого рахунку, на якому обліковуються кошти, що є забезпеченням електронних грошей, не можуть бути розміщені чи використані банком на його розсуд. Тому більше значення відобразатиме непродуману політику банку чи помилки окремих посадових осіб.

Менше значення показника свідчатиме, що банк витратив (спрямував, розмістив) забезпечення електронних грошей не за призначенням, що є порушенням принципів роботи з даним платіжним засобом та норм міжнародного та національного права.

Зазначений коефіцієнт можна розраховувати як у розрізі окремих систем електронних грошей чи типів електронних гаманців, так і за групою аналітичних рахунків призначених для обліку всіх електронних грошей, емітованих банком в усіх системах. Так, ми пропонуємо значення для його розрахунку отримувати із системи бухгалтерського обліку, з даних про залишки коштів на рахунках, на яких обліковуються електронні гроші. Його розрахунок носить фактично лише контрольний характер та дозволяє виявити помилки, якщо вони були допущені обліковою системою банку.

На сьогодні для вирішення питання щодо запобігання надлишку чи недостачі коштів на рахунках забезпечення електронних грошей є достатньо багато простих та доступних інструментів автоматизованих банківських систем. Служби інформаційних технологій, увівши обмеження на рахунки, призначені для обліку такого забезпечення, ліквідують операційні та інші ризики, пов'язані із тим, що значення КЗЕГ може не завжди дорівнювати 100%.

По-друге, наведемо методику розрахунку ефективності емісії електронних грошей. Разом з тим доцільно провести аналіз дохідності (ефективності) за кожним «видом» електронних грошей (системи електронних грошей, типу електронного пристрою, платіжної системи), для яких банк є емітентом, та в цілому по банку. Для цього ми пропонуємо використовувати показник дохідності (ефективності) електронних грошей (E_{EG}):

$$E_{EG} = \frac{D_{EG}}{B_{EG}}. \quad (2)$$

Або використати інтегральний показник дохідності за всіма системами електронних грошей, для яких досліджуваний банк є емітентом, типами електронних пристроїв та платіжної системи:

$$E_{EG}^{int} = \frac{\sum D_{EG}^n}{\sum B_{EG}^n}, \quad (3)$$

де D_{EG}^n – дохід від операцій з електронними грошима n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи;

B_{EG}^n – витрати банку на операції з електронними грошима грошима n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи.

За допомогою останнього коефіцієнта можна визначити загальну ефективність роботи банку із електронними грошима, емітентом яких він є, а також тих, випуск яких здійснив інший банк.

При цьому нормативне значення показників (2 та 3), виходячи із мети створення банку як підприємницької установи, повинно бути не меншим за 100%, що відповідає тому, що робота у цьому напрямі здійснюється банком ефективно і доходи не нижчі за витрати, а з часом і перевищуватимуть їх.

Слід також враховувати, що при розрахунку інтегрального показника (3) на його кінцеве значення впливатимуть дані розрахунків дохідності (ефективності) за кожним «типом» електронних грошей. Тому для отримання його найбільш сприятливого та оптимального значення

керівництву банку доцільно за результатами розрахунку показника (2) позбавлятися від тих електронних грошей, що знижують загальний ефект від емісії такого платіжного засобу за всіма його «типами».

По-третє, розглянемо групу показників, які, ми вважаємо, доцільно розглядати в одному блоці й віднести до групи, що відповідає за аналіз ділової активності банку.

Банк-емітент зобов'язаний вести облік коштів, які надходять від користувачів чи агентів як оплата електронних грошей на окремому аналітичному рахунку за кожною системою електронних грошей, платіжною системою та за кожним видом електронного пристрою, тому з'ясуємо питому вагу кожного «виду» електронних грошей ($ПВ_{EG}^n$) шляхом співставлення суми електронних грошей кожної із систем, або кожного типу електронного пристрою, або платіжної системи (n) загальній сумі електронних грошей, емітованих банком, якщо він є емітентом для різних систем:

$$ПВ_{EG}^n = \frac{EG_n}{EG}, \quad (4)$$

де EG_n – сума електронних грошей n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи;

EG – загальна сума емітованих банком електронних грошей.

Питому вагу кожного з видів електронних грошей доцільно розглядати у поєднанні із відповідними їм показниками дохідності, оскільки перший є кількісним показником і не свідчить про ефективність роботи банку, а другий – якісним і відображає ефективність роботи установи.

Шляхом розрахунку даного коефіцієнта буде з'ясовано, яка система користується більшою популярністю, що за інших рівних умов принесе (принесе) більші доходи банку за випуск, розповсюдження, обмін, погашення чи надання засобів поповнення електронними грошима електронних пристроїв.

Визначимо також популярність операцій з випуску електронних грошей в банку, на скільки велику увагу приділяє досліджуваний банк саме операціям з емісії електронних грошей.

Для цього ми пропонуємо розрахувати коефіцієнт популярності електронних грошей ($П_{EG}$):

$$П_{EG} = \frac{EG}{ЗК}, \quad (5)$$

де $ЗК$ – залучені банком кошти фізичних та юридичних осіб.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення (ОПР), експерти.

Електронні гроші (їх забезпечення) є, крім іншого, також залученими коштами банку, які він зберігає до вимоги власника (користувача) погасити їх шляхом видачі готівки з каси чи перерахування безготівкових коштів на його рахунок.

Таким чином, до складу показника залучених коштів (ЗК) входить також і сума емітованих електронних грошей (їх забезпечення), а розрахунок вказаного вище коефіцієнта відображатиме частку електронних грошей у них. Чим більшим буде його значення, тим про більшу популярність йтиметься щодо операцій з емісії електронних грошей у цьому банку. Так, гіпотетично (станом на сьогодні) можна представити банк, який займається виключно емісією, розповсюдженням, обміном та іншими

операціями з електронними грошима. У такому банку значення цього коефіцієнта дорівнюватиме 100%, а структура його доходів буде складатись виключно із комісійних доходів за операціями із вказаним платіжним засобом.

Крім того, коефіцієнт популярності електронних грошей відображатиме ділову активність банку на ринку електронних грошей: чим більшим буде значення такого показника, тим про більш активну позицію банку він свідчатиме.

Разом з тим, ділову активність банку на такому ринку демонструватиме показник частки доходів від операцій з електронними грошима ($ЧД_{EG}$), який ми пропонуємо розраховувати таким чином:

$$ЧД_{EG} = \frac{Д_{EG}}{Д}, \quad (6)$$

де $Д_{EG}$ – дохід банку, отриманий від операцій з електронними грошима (емісією, розповсюдженням, обміном тощо) за всіма системами електронних грошей, платіжними системами, типами електронних пристроїв, на які вони зарховуються, за досліджуваний період;

$Д$ – загальна сума доходів банку за аналізований період.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Враховуючи те, що дохід банку, отриманий від операцій з електронними грошима, доцільно відносити до групи комісійних доходів, то показник (6) можна також розрахувати за звуженою формулою, визначивши частку доходів отриманих від операцій з електронними грошима ($ЧД_{EG}^K$) у загальній сумі комісійних доходів банку:

$$ЧД_{EG}^K = \frac{Д_{EG}}{Д_K}, \quad (7)$$

де $Д_K$ – сума комісійних доходів банку.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Вказаний вище коефіцієнт відображатиме частку доходів від операцій з електронними грошима у загальній сумі доходів. Чим більшим буде його значення, тим більше уваги керівництво банку приділяє діяльності із зазначеним платіжним засобом. При цьому оптимальним (чи близьким до оптимального) значення такого показника для різних банків буде різним і все залежатиме від рішень власників і менеджменту банку й політичної, економічної, а також фінансової ситуації в державі, де він здійснює свою діяльність.

Уважаємо, слід також вивчити загальну популярність операцій з електронними грошима серед населення загалом та в банку, зокрема. Говорячи про аналіз електронних грошей в банку з огляду на макроекономічні показники, ми пропонуємо здійснювати також розрахунок коефіцієнта зайнятості ринку електронних грошей ($ЗР_{EG}$) за таким алгоритмом:

$$ЗР_{EG} = \frac{EG}{МО}, \quad (8)$$

де EG – загальна сума емітованих банком електронних грошей;

$МО$ – грошовий агрегат $МО$ – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями ($МО$).

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Ми вважаємо, що готівкові кошти в державі є потенційним ринком електронних грошей, оскільки саме їх, як

нами зазначалось у роботі [3], можуть замінити електронні гроші, які є одним із інструментів виведення готівки з-поза банківського обігу. Таким чином, розмір макроекономічного показника, грошового агрегату $M0$ є потенційним розміром загального ринку електронних грошей, а співвідношення суми емітованих їх банком свідчитиме про частку такого ринку, яку займає досліджуваний банк. Дослідження ж цього показника для всієї банківської системи, коли в чисельнику буде враховуватись сукупна кількість електронних грошей по країні, в динаміці відобразить перехід держави на сучасні електронні засоби розрахунку.

Кожен із елементів, задіяних у розрахунку показника δ , – величина динамічна, тому визначати даний коефіцієнт доцільно на конкретно визначену дату.

У цьому блоці ми також пропонуємо методику визначення показника популярності банку як емітента електронних грошей на ринку фінансових послуг ($ПБ_{EG}$) серед банків, що здійснюють емісію вказаного платіжного засобу:

$$ПБ_{EG} = \frac{EG}{EG_{BC}}, \quad (9)$$

де EG – загальна сума емітованих банком електронних грошей;

EG_{BC} – сума електронних грошей в державі, у банківській системі.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

По-четверте, відобразимо показники, що відповідають за аналіз соціальної відповідальності банку при роботі з електронними грошима.

Так, ми пропонуємо включити до загальної методики аналізу електронних грошей банку, оцінку популярності електронних грошей в суспільстві – показник, що відображає частку клієнтів – користувачів електронних грошей серед загальної їх кількості ($ЧК_{EG}$):

$$ЧК_{EG} = \frac{K_{EG}}{K}, \quad (10)$$

де K_{EG} – кількість користувачів електронних грошей, кількість зареєстрованих електронних гаманців;

K – загальна кількість клієнтів банку.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Тут слід розуміти, що під клієнтами банку в цьому контексті розуміються фізичні та юридичні особи (їхніх представники), що здійснювали операції з електронними грошима в касах банку, через програмно-технічні комплекси самообслуговування, систему дистанційного обслуговування, агентів банку тощо. Складність розрахунку даного показника полягає у суті електронних грошей: під час здійснення операцій з ними ідентифікується електронний гаманець, а не його власник – користувач даного платіжного засобу. Тому попередній коефіцієнт доцільно, вважаємо, уточнити показником операцій з електронними грошима (O_{EG}) або за кількість клієнтів – користувачів електронних грошей приймати кількість зареєстрованих електронних гаманців, на яких вони зберігаються.

Такий показник і його характеристика відобразять готовність суспільства до інновацій, до використання передових технологій у повсякденному житті та прихильність до тих систем електронних грошей, учасником яких є даний банк, тощо.

Операції, зокрема, з придбання, обміну, погашення електронних грошей відносяться до операцій з розрахунково-касового обслуговування банку [6], тому показник операцій з електронними грошима пропонуємо розраховувати за наступним алгоритмом:

$$O_{EG} = \frac{O_{EG}}{O}, \quad (11)$$

де O_{EG} – сума операцій з електронними грошима;

O – загальна сума операцій з розрахунково-касового обслуговування клієнтів.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

При цьому до суми операцій з електронними грошима необхідно відносити суми за такими операціями:

- ✦ приймання електронних грошей в обмін на готівкові/безготівкові кошти;
- ✦ випуск, погашення електронних грошей;
- ✦ здійснення обмінних операцій з електронними грошима;
- ✦ розповсюдження електронних грошей;
- ✦ продаж скретч-карток для поповнення електронними грошима електронних пристроїв;
- ✦ надання засобів поповнення електронними грошима електронних пристроїв.

А до загальної суми операцій з розрахунково-касового обслуговування клієнтів слід відносити суми коштів за операціями, до яких загалом, згідно з переліком типових операцій з розрахунково-касового обслуговування, визначених Національним банком України [6], відносяться:

- ✦ операції з відкриття (закриття) рахунків клієнтів у національній та іноземних валютах;
- ✦ операції з документарного оформлення чи підтвердження розрахунків клієнтів;
- ✦ операції з проведення розрахунків клієнтів;
- ✦ операції, що забезпечують виконання розрахунків або є їх складовою частиною;
- ✦ операції з касового обслуговування клієнтів;
- ✦ операції зі спеціальними платіжними засобами;
- ✦ операції з векселями;
- ✦ операції з електронними грошима.

Розрахунок коефіцієнта $I1$ також є елементом методики, що дозволяє визначити популярність електронних грошей серед клієнтів, яким банк надає послуги з розрахунково-касового обслуговування. Збільшення значення такого показника в часі свідчитиме про зростання популярності даного платіжного засобу і про перехід суспільства на новітні засоби платежу – електронні гроші.

Разом з тим, для поглиблення дослідження попереднього показника (11), з метою вивчення ефективності роботи банку з електронними грошима, пропонуємо розрахувати коефіцієнти середнього значення електронних гаманців:

$$CG^{epn} = \frac{O_{EG}}{K_{EG}}, \quad (12)$$

$$i \quad CG^{oprc} = \frac{KO_{EG}}{K_{EG}}, \quad (13)$$

де CG^{epn} – середнє значення суми операцій, що припадає на одного клієнта, один електронний гаманець, зареєстрований в системі;

CG^{oprc} – середнє значення кількості операцій, здійснених одним клієнтом (за допомогою одного електронного гаманця) протягом аналізованого періоду;

KO_{EG} – кількість операцій з електронними грошима.

Нормативне значення цих показників відсутнє, а їхнє цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Під час розрахунку цих та інших коефіцієнтів, де йде мова про облік та розрахунок показників із використанням даних про електронні гарантії, йдеться лише про ті з них, що зареєстровані в системі електронних грошей, емітентом яких є досліджуваний банк. Якщо ж банк виконує також функції агента (агент з розповсюдження, агент з поповнення, агент з обмінних операцій, агент з розрахунків) іншого банку, що є емітентом для інших систем, то для розрахунку вказаних коефіцієнтів не варто брати електронні гарантії й інформацію про кількість клієнтів, що зареєстровані в системах електронних грошей, учасником яких досліджуваний банк не є.

Ми також пропонуємо визначити відношення операцій з електронними грошима до суми операцій з готівкою (E_{GG}):

$$E_{GG} = \frac{O_{EG}}{O_G}, \quad (14)$$

де O_G – сума операцій з готівкою.

Нормативне значення цього показника відсутнє, а цільове визначають особи, що приймають рішення, експерти.

Значення цього показника відобразить характер роботи касирів банку, служби інкасації – працівників безпосередньо задіяних у роботі з готівковими коштами. Стимулювання збільшення зазначеного показника свідчатиме, крім іншого, про покращені умови праці зазначених категорій працівників, оскільки завдяки використанню електронних грошей знижується контакт працівників з брудними (у прямому розумінні цього слова) грошима, зменшується кількість часу, що витрачається на обслуговування клієнта, а отже й емоційна напруга касирів, яка також пов'язана із потенційною можливістю зробити помилку в перерахуванні банкнот, чого немає при роботі з електронними грошима тощо.

Усі запропоновані нами показники слід розрахувати також в динаміці для оцінки банківської діяльності досліджуваної установи під час роботи з електронними грошима.

Узагальнюючи зазначене вище, наведемо для більшої наглядності описані вище коефіцієнти у вигляді *табл. 1*.

Таблиця 1

Система показників для аналізу електронних грошей в банках у контексті їх роботи з електронними грошима

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника та методика розрахунку	Нормативне значення
1	2	3	4	5
<i>Платоспроможність та ліквідність</i>				
1	Забезпеченість електронних грошей	$KZ_{EG} = \frac{3}{EG}$	Співвідношення суми коштів на рахунках забезпечення електронних грошей (3) до суми емітованих банком електронних грошей (EG)	100% згідно із національними та міжнародними нормативними документами
<i>Ефективність емісії електронних грошей</i>				
2	Дохідність (ефективність) електронних грошей	$E_{EG} = \frac{D_{EG}}{B_{EG}}$	Співвідношення доходів від операцій з електронними грошима (D_{EG}) до витрат банку на емісію та інші операції з електронними грошима (B_{EG})	Більше 100%
3	Загальна дохідність електронних грошей, для яких банк є емітентом	$E_{EG}^{sum} = \frac{\sum D_{EG}^n}{\sum B_{EG}^n}$	Співвідношення доходів від операцій з усіма типами електронних грошей ($\sum D_{EG}^n$) до витрат банку на операції з електронними грошима ($\sum B_{EG}^n$)	Більше 100%
<i>Ділова активність банку</i>				
4	Питома вага кожного «виду» електронних грошей	$PV_{EG}^n = \frac{EG_n}{EG}$	Співвідношення суми електронних грошей n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи (EG_n) до суми емітованих банком електронних грошей (EG)	Нормативне значення відсутнє. Перевагу доцільно надавати більш дохідним «видам» електронних грошей
5	Популярність електронних грошей	$P_{EG} = \frac{EG}{3K}$	Розраховується шляхом ділення суми емітованих банком електронних грошей (EG) до суми залучених банком коштів фізичних та юридичних осіб ($3K$)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
6	Коефіцієнт зайнятості ринку електронних грошей	$ZP_{EG} = \frac{EG}{MO}$	Розраховується шляхом ділення загальної суми емітованих банком електронних грошей (EG) до грошового агрегату MO – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (MO)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР

1	2	3	4	5
7	Популярність банку як емітента електронних грошей	$PB_{EG} = \frac{EG}{EG_{BC}}$	Співвідношення суми емітованих банком електронних грошей (EG) до суми електронних грошей в державі, у банківській системі (EG_{BC})	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
8	Частка доходів від операцій з електронними грошима	$ЧД_{EG} = \frac{Д_{EG}}{Д}$	Співвідношення доходів банку, отриманих від операцій з електронними грошима ($Д_{EG}$) до загальної суми доходів банку ($Д$)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
9	Частка доходів від операцій з електронними грошима у сумі комісійних доходів банку	$ЧД_{EG}^K = \frac{Д_{EG}}{Д_K}$	Співвідношення доходів банку, отриманих від операцій з електронними грошима ($Д_{EG}$) до суми комісійних доходів банку ($Д_K$)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
<i>Соціальна відповідальність</i>				
10	Показник операцій з електронними грошима	$O_{EG} = \frac{O_{EG}}{O}$	Співвідношення суми операцій з електронними грошима (O_{EG}) до загальної суми операцій з розрахунково-касового обслуговування клієнтів (O)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
11	Частка клієнтів – користувачів електронних грошей	$ЧК_{EG} = \frac{K_{EG}}{K}$	Співвідношення кількості користувачів електронних грошей (кількості зареєстрованих електронних гаманців) (K_{EG}) до загальної кількості клієнтів банку (K)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
12	Середнє значення за операціями з електронними гаманцями	$СГ^{зрн} = \frac{O_{EG}}{K_{EG}}$	Співвідношення суми за операціями з електронними грошима (O_{EG}) до кількості зареєстрованих електронних гаманців (K_{EG}) – кількості користувачів	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
		$СГ^{опри} = \frac{KO_{EG}}{K_{EG}}$	Співвідношення кількості операцій з електронними грошима (KO_{EG}) до кількості зареєстрованих електронних гаманців (K_{EG}) – кількості користувачів	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР
13	Відношення операцій з електронними грошима до суми операцій з готівкою	$ЕГГ = \frac{O_{EG}}{K_{EG}}$	Співвідношення суми за операціями з електронними грошима (O_{EG}) до суми операцій з готівкою (O_g)	Нормативне значення відсутнє. Цільове значення визначають ОПР

Таким чином, нами запропоновано методику економічного аналізу електронних грошей в банках. Вона базується на групах показників, що відображають та уточнюють оцінку діяльності банку за різними напрямками: платоспроможності та ліквідності, ефективності емісії електронних грошей, ділової активності банку та його соціальної відповідальності.

Важливим етапом підготовки пропозицій стосовно побудови методики економічного аналізу електронних грошей в банках, ми вважаємо, є врахування запропонованих нами коефіцієнтів у обчисленні інтегральних показників аналізу банківської діяльності. Так, показники групи ефективності емісії електронних грошей доцільно враховувати під час вивчення загальної дохідності й прибутковості банку, якщо він є емітентом для однієї із систем електронних грошей. Групу показників, за допомогою яких ми пропонуємо аналізувати ділову активність банку доцільно використати, аналізуючи ділову активність банку-емітента, а коефіцієнти, що відповідають за аналіз соціальної відповідальності банку – учасника систем електронних грошей – під час оцінки й підготовки інтегрованої звітності банку та формуванні висновків про стійкий розвиток установи.

Для оцінки роботи банку з електронними грошима, враховуючи наведені вище показники доцільно, на нашу

думку, викласти у вигляді математичної моделі для зручного здійснення розрахунків.

Так, у табл. 2 наведено складові фінансових показників діяльності банку, що здійснює операції з електронними грошима. В загальному випадку, якщо досліджуються та порівнюються декілька банків, позначимо ці показники через змінні $x_{b,j}$ ($b = 1, B$ – номер банку, B – загальна кількість банків; $j = 1, J$ – номер фінансового показника, J – загальна кількість показників, що використовуються в методиці).

У табл. 3 відображено формалізацію показників, що використовуються в методиці аналізу електронних грошей в банках, розробленій нами.

Додатково під час проведення аналізу діяльності банку, що здійснює емісію електронних грошей та бере участь у їх обігу, а також при побудові інтегрального показника оцінки діяльності банку з електронними грошима ($I_{b,EG}$) слід також враховувати доходи й витрати на операції з ними. Позначення для цих показників наведено в табл. 4.

Формалізоване представлення доходів і витрат банку на організацію випуску й обігу електронних грошей наведено в табл. 5.

Таким чином на основі наведених вище показників

Складові фінансових показників діяльності банку, що здійснюють операції з електронними грошима

№ з/п	Позначення фінансового показника	Математичне позначення варійованої змінної	Найменування фінансового показника
1	З	$x_{b,1}$	Кошти на рахунках забезпечення електронних грошей
2	ЕГ	$x_{b,2}$	Емітовані банком електронні гроші
3	ЗК	$x_{b,3}$	Залучені банком кошти фізичних та юридичних осіб
4	МО	$x_{b,4}$	Грошовий агрегат МО – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями
5	ЕГ _{БС}	$x_{b,5}$	Сума електронних грошей в державі, в банківській системі
6	Д	$x_{b,6}$	Загальна сума доходів банку
7	Д _К	$x_{b,7}$	Комісійні доходи банку
8	В	$x_{b,8}$	Витрати банку
9	О _{ЕГ}	$x_{b,9}$	Сума операцій з електронними грошима
10	О	$x_{b,10}$	Загальна сума операцій з розрахунково-касового обслуговування клієнтів
11	К _{ЕГ}	$x_{b,11}$	Кількість користувачів електронних грошей (кількість зареєстрованих електронних гаманців)
12	К	$x_{b,12}$	Загальна кількість клієнтів банку
13	КО _{ЕГ}	$x_{b,13}$	Кількість операцій з електронними грошима
14	О _Г	$x_{b,14}$	Сума операцій з готівкою

Таблиця 3

Формалізація показників аналізу електронних грошей в банках

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Математична формалізація
1	2	3	4
1	Забезпеченість електронних грошей	$KЗ_{ЕГ} = \frac{З}{ЕГ}$	$A_{b,1} = \frac{x_{b,1}}{x_{b,2}}$
2	Коефіцієнт зайнятості ринку електронних грошей	$ЗР_{ЕГ} = \frac{ЕГ}{МО}$	$A_{b,2} = \frac{x_{b,2}}{x_{b,4}}$
3	Популярність банку як емітента електронних грошей	$ПБ_{ЕГ} = \frac{ЕГ}{ЕГ_{БС}}$	$A_{b,3} = \frac{x_{b,2}}{x_{b,5}}$
4	Частка доходів від емісії електронних грошей	$ЧД_{ЕГ} = \frac{Д_{ЕГ}}{Д}$	$A_{b,4} = \frac{x_{b,15}}{x_{b,6}}$
5	Частка доходів від емісії електронних грошей у сумі комісійних доходів банку	$ЧД_{ЕГ}^K = \frac{Д_{ЕГ}}{Д_K}$	$A_{b,5} = \frac{x_{b,15}}{x_{b,7}}$
6	Частка витрат на операції з емісії електронних грошей	$ЧВ_{ЕГ} = \frac{В_{ЕГ}}{В}$	$A_{b,6} = \frac{x_{b,16}}{x_{b,8}}$
7	Показник операцій з електронними грошима	$О_{ЕГ} = \frac{О_{ЕГ}}{О}$	$A_{b,7} = \frac{x_{b,9}}{x_{b,10}}$
8	Частка клієнтів – користувачів електронних грошей	$ЧК_{ЕГ} = \frac{К_{ЕГ}}{К}$	$A_{b,8} = \frac{x_{b,11}}{x_{b,12}}$
9	Середнє значення за операціями з електронними гаманцями	$СГ^{зрн} = \frac{О_{ЕГ}}{К_{ЕГ}}$	$A_{b,9} = \frac{x_{b,9}}{x_{b,11}}$
		$СГ^{опри} = \frac{КО_{ЕГ}}{К_{ЕГ}}$	$A_{b,10} = \frac{x_{b,13}}{x_{b,11}}$

1	2	3	4
10	Відношення операцій з електронними грошима до суми операцій з готівкою	$E_{EG} = \frac{O_{EG}}{O_G}$	$A_{b,11} = \frac{x_{b,9}}{x_{b,14}}$
11	Популярність електронних грошей	$P_{EG} = \frac{EG}{3K}$	$A_{b,12} = \frac{x_{b,2}}{x_{b,3}}$

Таблиця 4

Складові доходів та витрат на емісію та організацію обігу електронних грошей

№ з\п	Позначення фінансового показника	Математичне позначення варійованої змінної	Найменування фінансового показника
1	D_{EG}^n	d_b^n	Доходи банку від операцій з електронними грошима n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи ($n = 1, N$)
2	B_{EG}^n	v_b^n	Витрати банку на емісію та інші операції з електронними грошима n -ї системи електронних грошей / n -го типу електронного пристрою / n -ї платіжної системи ($n = 1, N$)

Таблиця 5

Формалізація доходів і витрат за операціями з емісії та організації обігу електронних грошей

№ з\п	Показник	Алгоритм розрахунку	Математична формалізація
1	Доходи від операцій з емісії електронних грошей	$D_{EG} = \sum_{n=1}^N D_{EG}^n$	$A_{b,13} = \sum_{n=1}^N d_b^n$
2	Витрати від операцій з емісії електронних грошей	$B_{EG} = \sum_{n=1}^N B_{EG}^n$	$A_{b,14} = \sum_{n=1}^N v_b^n$

побудуємо інтегральний показник оцінки діяльності банку з електронними грошима $I_{b,EG}$:

$$I_{b,EG} = \sum_{i=1}^{13} A_{b,i} + \frac{A_{b,13}}{A_{b,14}}, \quad (15)$$

або в скороченому вигляді:

$$I_{b,EG} = I_{b,1} + I_{b,2}, \quad (16)$$

де $I_{b,1}$ – сумарний показник аналізу електронних грошей в банках;

$I_{b,2}$ – показник дохідності (ефективності) електронних грошей, емітованих досліджуванним банком.

Розрахунок такого інтегрального показника дозволить здійснювати комплексне оцінювання діяльності досліджуваного банку з електронними грошима та дасть можливість зіставляти параметри різних банків за сукупністю показників для дослідження ринку електронних грошей, його розвиненості тощо. За допомогою запропонованого нами показника банкам доцільно проводити аналіз діяльності також у часі, співставляючи його значення за різні періоди, беручи до уваги регіональні показники, а також порівнюючи його значення з іншими банками у процесі дослідження банківської системи в цілому.

Після визначення інтегрального показника (15), (16) доцільно також визначити питому вагу кожного «виду» електронних грошей за алгоритмом (4), популярність емісії електронних грошей у співвідношенні до загальної суми залучених коштів від клієнтів у банку за формулою (5). Таке

дослідження дозволить з'ясувати, за рахунок яких «типів» електронних грошей та яких операцій банк отримує більші економічні вигоди на ринку фінансово-кредитних послуг.

ВИСНОВКИ

Отже, у представленій роботі було вперше викладено методикку аналізу електронних грошей та формалізовано його інструментарій. При цьому запропоновано, проводячи оцінку діяльності банку із зазначеним платіжним засобом, використовувати інтегральний показник, який дозволяє визначати за різними показниками загальну оцінку банку, який використовує та приймає для розрахунків електронні гроші, у тому числі є їх емітентом. На основі такої оцінки доцільно, на нашу думку, здійснювати комплексний ретроспективний аналіз та визначати прогностичні показники діяльності банківської системи в цілому та окремих банків зокрема у напрямі емісії та організації обігу електронних грошей банками. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / За ред. А. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.
2. Дзюблюк О. В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / За ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Вектор, 2012. – 462 с.
3. Мельниченко О. Аналіз стану використання сучасних платіжних засобів у контексті виведення готівкових коштів із поза банківського обігу в Україні / О. Мельниченко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 26 – 31.

4. Мельниченко О. Аудит систем електронних грошей на основі інтегрованої звітності банків / О. Мельниченко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 12. – С. 301 – 305.

5. Мельниченко О. Інструментарій економічного аналізу електронних грошей та операцій з ними в банках / О. Мельниченко // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики* : зб. наук. пр. Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Вип. 2. – 2013. – С. 59 – 66.

6. Перелік типових операцій з розрахунково-касового обслуговування, які відповідно до підпункту 196.1.5 пункту 196.1 статті 196 розділу V Податкового кодексу України не є об'єктом оподаткування, затверджений постановою Правління Національного банку України від 15.11.2011 р. № 400. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1410-11>

7. Самородов Б. В. Концептуальні підходи до управління фінансовим розвитком банку через оптимізацію фінансових показників його діяльності / Б. В. Самородов // *Економічний форум*. – 2012. – № 2. – С. 445 – 451.

8. Самородов Б. Моніторинг підвищення рейтингу банку на основі оптимізації його фінансових показників / Б. Самородов // *Вісник Національного банку України*. – 2012. – № 10. – С. 36 – 39.

9. Смовженко Т. С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку : монографія / Т. С. Смовженко, О. М. Тридід, В. Я. Вовк. – К. : УБС НБУ, 2008. – 473 с.

REFERENCES

Dziubliuk, O. V. *Bankivska systema Ukrainy: stanovlennia i rozvytok v umovakh hlobalizatsii ekonomichnykh protsesiv* [The banking system of Ukraine : the formation and development in a globalizing economic processes]. Ternopil: Vektor, 2012.

Herasymovych, A. M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis of banking]. Kyiv: KNEU, 2006.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1410-11>

Melnychenko, O. "Audyт system elektronnykh hroshei na osnovi intehrovanoi zvitnosti bankiv" [Audit of electronic money based on integrated reporting banks]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 301-305.

Melnychenko, O. "Instrumentarii ekonomichnoho analizu elektronnykh hroshei ta operatsii z nymy v bankakh" [Tools of economic analysis and electronic money transactions from their banks]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 2 (2013): 59-66.

Melnychenko, O. "Analiz stanu vykorystannia suchasnykh platizhnykh zasobiv u konteksti vyvedennia hotivkovykh koshtiv iz poza bankivskoho obihu v Ukraini" [Analysis of the use of modern means of payment in the context of the withdrawal of cash from circulation outside banks in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (2013): 26-31.

Samorodov, B. V. "Kontseptualni pidkhody do upravlinnia finansovym rozvytkom banku cherez optymizatsiiu finansovykh pokaznykiv ioho diialnosti" [Conceptual approaches to the management of the bank's financial development by optimizing the financial performance of its activities]. *Ekonomichni forum*, no. 2 (2012): 445-451.

Samorodov, B. "Monitorynh pidvyshchennia reitynhu banku na osnovi optymizatsii ioho finansovykh pokaznykiv" [Monitoring of improving the ranking of a bank based on the optimization of its financial performance]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 10 (2012): 36-39.

Smovzhenko, T. S., Trydid, O. M., and Vovk, V. Ya. *Antykryzove upravlinnia stratehichnym rozvytkom banku* [Crisis management 's strategic growth plans]. Kyiv: UBS NBU, 2008.

ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА В УКРАИНЕ И МИРЕ

© 2014 ДАНИЛОВ О. Д., ДЕНИСЕНКО Д. Є.

УДК 336.2

Тенденції оподаткування капіталу в Україні і світі

Метою статті є аналіз світових і вітчизняних тенденцій в оподаткуванні капіталу та обґрунтування напрямів удосконалення оподаткування капіталу в Україні. Дослідження відбувалося з поділом оподаткування людського та матеріального капіталу. Оподаткування людського капіталу має помірний рівень, порівняно з країнами ОЕСР, однак його основне навантаження припадає на роботодавців, на відміну від країн ОЕСР, де воно розподілено пропорційно між роботодавцями і найманими працівниками. Зважаючи на високий рівень тінізації доходів громадян, здійснювати такий перерозподіл в Україні рано, тому доцільно знизити ставки справляння єдиного соціального внеску для роботодавців, паралельно підвищивши рівень оподаткування природних ресурсів, який в Україні є одним з найнижчих у світі. Україна, порівняно з країнами ОЕСР, характеризується вищим рівнем оподаткування прибутку, що негативно позначається на нарощуванні власного капіталу та оновленні основних засобів. Зважаючи на тенденції до зниження як стандартних, так і імпліцитних ставок податку на прибуток за кордоном, нами пропонується розробити механізм зниження імпліцитної ставки податку на прибуток шляхом удосконалення механізму нарахування амортизації та посилення регулюючих впливів податку на прибуток в частині оновлення основного капіталу. Перспективою подальших досліджень визначено обґрунтування пропозицій щодо зміни в механізмах нарахування амортизації та пільгового оподаткування прибутку.

Ключові слова: оподаткування капіталу, податок на прибуток, ефективна ставка, соціальне страхування.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

Данилов Олександр Дмитрович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Київський економічний інститут менеджменту (вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна)

E-mail: addanilov@ukr.net

Денисенко Денис Євгенович – аспірант, кафедра фінансів і кредиту, Київський економічний інститут менеджменту (вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна)

E-mail: addanilov@ukr.net

УДК 336.2

UDC 336.2

Данилов А. Д., Денисенко Д. Е. Тенденции налогообложения капитала в Украине и мире

Целью статьи является анализ мировых и отечественных тенденций налогообложения капитала и обоснование направлений совершенствования налогообложения капитала в Украине. Исследование осуществлялось с разделением налогообложения человеческого и материального капитала. Налогообложение человеческого капитала в Украине является умеренным, в сравнении со странами ОЭСР, однако его основная нагрузка ложится на работодателей, в отличие от стран ОЭСР, в которых оно пропорционально распределяется между работодателями и наёмными работниками. Учитывая высокий уровень теневых доходов граждан, осуществлять такое перераспределение в Украине пока рано, поэтому целесообразно снизить ставки взимания единого социального взноса для работодателей, параллельно повышая уровень налогообложения природных ресурсов, который в Украине является одним из самых низких в мире. Украина, в сравнении со странами ОЭСР, характеризуется более высоким уровнем налогообложения прибыли, что отрицательно сказывается на наращивании собственного капитала и восстановлении основных средств. Учитывая тенденции к снижению как стандартных, так и импліцитных ставок налога на прибыль за рубежом, мы предлагаем разработать механизм снижения импліцитной ставки налога на прибыль путем совершенствования механизма начисления амортизации и усиления регулирующих эффектов налога на прибыль в части восстановления основного капитала. Перспективой дальнейших исследований является обоснование предложений относительно изменений в механизмах начисления амортизации и льготного налогообложения прибыли.

Ключевые слова: налогообложение капитала, налог на прибыль, эффективная ставка, социальное страхование.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

Данилов Александр Дмитриевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра финансов и кредита, Киевский экономический институт менеджмента (ул. Смоленская, 31/33, Киев, 03057, Украина)

E-mail: addanilov@ukr.net

Денисенко Денис Евгеньевич – аспирант, кафедра финансов и кредита, Киевский экономический институт менеджмента (ул. Смоленская, 31/33, Киев, 03057, Украина)

E-mail: addanilov@ukr.net

Danilov O. D., Denysenko D. Y. Capital Taxation Tendencies in Ukraine and in the World

The goal of the article is analysis of the world and domestic tendencies of capital taxation and justification of directions of improvement of capital taxation in Ukraine. The study was carried out with division of taxation of human and material capital. Taxation of human capital in Ukraine is moderate, compared to OECD countries, however, its main load lies on employers, unlike in OECD countries, where it is distributed proportionally between employers and employees. Taking into account a high level of shadow income of the citizens, it is too early to perform this re-distribution in Ukraine, that is why it is expedient to reduce rates of the single social contribution by employers, at the same time increasing the level of natural resources taxation, which, in Ukraine, is one of the lowest in the world. Ukraine, compared to OECD countries, is characterised with a higher level of profit taxation, which has a negative impact on increasing own capital and restoration of fixed assets. Taking into account tendencies to reduction of both standard and implicit rates of profit tax abroad, we offer to develop a mechanism of reduction of the implicit profit tax rate through improvement of the mechanism of charging depreciation and strengthening regulating effects of the profit tax on profit in the context of restoration of the fixed assets. The prospect of further studies is justification of proposals regarding changing the mechanisms of charging depreciation and profit taxation preferences.

Key words: capital taxation, profit tax, efficient rate, social insurance.

Pic.: 4. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 10.

Danilov Oleksandr D. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance and Credit, Kyiv Economic Institute of Management (vul. Smolenska, 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: addanilov@ukr.net

Denysenko Denys Ye. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Kyiv Economic Institute of Management (vul. Smolenska, 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: addanilov@ukr.net

Механізм оподаткування капіталу та розмір податкового навантаження на капітал підприємства є одним з найбільш дискусійних питань, яке обговорюється вітчизняними науковцями та практиками. Це пов'язано з тим, що високий рівень оподаткування капіталу негативно впливає на динаміку його якісних характеристик, суттєво знижуючи, тим самим, конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників. На відміну від багатьох країн з високим рівнем економічного розвитку, в Україні податкові механізми сприяння відновленню та нарощуванню капіталу є мало результативними, що обумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Дослідженню проблем формування і розвитку системи оподаткування, пошуку шляхів їх вирішення присвячені праці В. Вишневського, А. Крисоватого, І. Майбурова, А. Соколовської та ін. Дослідженню взаємозв'язку між оподаткуванням та конкурентоспроможністю присвячені праці Ю. Іванова, І. Педь, О. Тищенко та ін. Однак проблема зменшення податкового навантаження на капітал в Україні потребує подальших досліджень з урахуванням останніх зарубіжних тенденцій. *Метою* статті є аналіз світових і вітчизняних тенденцій в оподаткуванні капіталу та обґрунтування напрямків удосконалення оподаткування капіталу в Україні.

Оподаткування капіталу в Україні представлене такими податками: податок на прибуток підприємств (оподаткування частини заробленого доходу, який здатний приносити прибуток); платежі за ресурси (оподаткування землі як фактора виробництва, який може приносити прибуток); податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (оподаткування житлової нерухомості, яка виступає капіталом, якщо її використовують з метою отримання доходу); оподаткування фонду оплати праці (за своєю природою це є оподаткування людського капіталу).

Динаміку зазначених податків відображено в *табл. 1*.

Дані, представлені в табл. 1, ілюструють приріст податкових надходжень по всім податкам на капітал, падіння, протягом досліджуваного періоду, зафіксоване тільки у 2009 р. по податку на прибуток, що обумовлено наслідками фінансово-економічної кризи. Найбільшу питому вагу у ВВП мають внески до Пенсійного фонду, також вони мають переважаючу тенденцію до зростання (крім 2006, 2009,

2012 рр.). Сплата єдиного соціального внеску формує вагоме навантаження на фонд оплати праці, стримуючи тим самим зростання офіційної оплати праці. У країнах ОЕСР частка платежів на соціальне страхування також є досить значною, однак податкове навантаження рівномірно розподіляється між роботодавцем і найманим працівником, в Україні ж майже весь податковий тягар припадає на роботодавця. Варто зазначити, що у більшості країн ОЕСР підтримується оптимальне співвідношення між платежами на соціальне страхування та персональним прибутковим податком – високе податкове навантаження за рахунок персонального прибуткового податку може частково компенсуватися за рахунок нижчих платежів на соціальне страхування, і навпаки. Практично однакове податкове навантаження зазначених платежів характерне для Австрії, Чеської Республіки, Франції, Німеччини, Угорщини, Люксембургу, Нідерландів, Португалії та Туреччини (*рис. 1*).

Імпліцитні ставки податкового навантаження на працю у досліджуваних країнах є досить високими від 24% до 43%, виражена тенденція до зниження спостерігається у Данії (з 41% у 2000 р. до 34,6% у 2012 р.) і Швеції (з 46,8% до 39,4% за той самий період часу), у решті країн досліджуваній показник або не змінюється, або ж навпаки, зростає (Греція, Португалія, Іспанія) [10]. Враховуючи загальносвітові тенденції, податкове навантаження на людський капітал в Україні можна вважати помірним, однак вплив його на основні показники соціально-економічного розвитку є негативним. Зокрема темпи приросту внесків на соціальне страхування зменшуються пропорційно зуженню бази оподаткування, яка може частково переміщатися у тінювий сектор економіки. Також темпи приросту внесків на соціальне страхування суттєво перевищують темпи приросту реальної заробітної плати та супроводжуються зростанням рівня безробіття (*рис. 2*), що негативно позначається на відтворенні людського капіталу, а значить і на конкурентоспроможності національних виробників, оскільки саме людський капітал можна вважати фундаментом конкурентоспроможності економіки.

Тобто, зростання навантаження на фонд оплати праці супроводжується зменшенням кількості офіційних занять.

Таблиця 1

Динаміка податків на капітал в Україні у 2003 – 2012 рр., млрд грн

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Податок на прибуток підприємств	13,24	16,16	23,46	26,04	34,41	47,86	33,05	40,36	55,09	55,79
Темпи приросту, %	41,00	22,05	45,17	11,00	32,14	39,09	-30,94	22,12	36,50	1,27
Питома вага у ВВП, %	4,95	4,68	5,31	4,79	4,77	5,05	3,62	3,73	4,18	3,96
Платежі за ресурси	2,78	3,38	3,98	2,11	5,95	9,29	11,23	12,71	14,83	17,54
Темпи приросту, %	13,47	21,58	17,75	-46,98	181,99	56,13	20,88	13,18	16,68	18,27
Питома вага у ВВП, %	1,04	0,98	0,90	0,39	0,83	0,98	1,23	1,17	1,13	1,24
Внески до Пенсійного фонду ¹	23,20	28,20	42,20	54,30	76,00	102,00	103,10	119,30	139,06	157,98
Темпи приросту, %	19,59	21,55	49,65	28,67	39,96	34,21	1,08	15,71	16,56	13,61
Питома вага у ВВП, %	8,68	8,17	9,56	9,98	10,55	10,76	11,29	11,02	10,56	11,21

¹ З 2011 р. – єдиний соціальний внесок.

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України.



Рис. 1. Динаміка частки персонального прибуткового податку та платежів на соціальне страхування у ВВП у країнах ОЕСР у 2012 р., %

Джерело: побудовано авторами за даними <http://www.oecd-ilibrary.org/taxation>



Рис. 2. Темпи приросту платежів на соціальне страхування та безробіття в Україні у 2003 – 2012 рр., % до попереднього року

Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України та Державної казначейської служби.

У цілому можна підвести підсумок, що оподаткування людського капіталу в Україні негативно позначається на стані його відтворення та розвитку та потребує змін. Враховуючи позитивний зарубіжний досвід, потенційних шляхів вирішення проблеми є два. Перший – перерозподіл податкового навантаження, яке формують соціальні внески, між роботодавцями та найманими працівниками у бік збільшення навантаження на працівників. Другий – зменшення ставки єдиного соціального внеску із компенсацією втрат бюджету за рахунок підвищення інших податків. До першого варіанта Україна поки що неготова, оскільки має значний за обсягом тіньовий сектор економіки, завдяки чому фізичні особи можуть мати вагомий за обсягом неофіційні доходи та незначні офіційні. Тому, на наш погляд, реальним є другий шлях. Зважаючи на те, що в Україні один з найнижчих рівнів оподаткування природних ресурсів (див. табл. 1), то є реальні резерви мобілізації додаткових податкових надходжень до бюджету за рахунок підвищення ставок платежів за природні ресурси та ліквідації пільг по таких платежах.

Зважаючи на те, що в Україні прибуток є одним з основних джерел поповнення капіталу для більшості підприємств, рівень його оподаткування також є вагомим у контексті забезпечення конкурентоспроможності національних виробників. У цілому рівень оподаткування прибутку в Україні можна охарактеризувати як помірний, однак у більшості країн ОЕСР він є меншим (табл. 2).

Як видно з табл. 2, середня частка корпоративного прибуткового податку у ВВП країн ОЕСР нижча від аналогічного показника в Україні. Вищу частку податку на прибуток у ВВП мають Норвегія, Австралія та Люксембург, що обумовлено специфікою перерозподілу податкового навантаження між фізичними і юридичними особами. У решті країн ОЕСР нижче навантаження на прибуток корпорацій компенсується вищим навантаженням на індивідуальні доходи фізичних осіб та споживання. Варто зазначити, що стандартні ставки оподаткування прибутку в досліджуваних країнах набагато перевищують ставку українського податку на прибуток, хоч протягом 2000 – 2012 рр. вони

суттєво і зменшилися. Так, у Бельгії стандартна ставка оподаткування прибутку зменшилася з 40,2 до 34%, у Чеській Республіці з 31 до 19%, Німеччині – з 51,6 до 29,8%, Великобританії – з 30 до 23%. Збільшення стандартної ставки оподаткування прибутку відбулося в Угорщині – на 1%, Словаччині – на 4% (попередньо ставку було знижено на 10%), Греції – на 6% (попередньо ставку було знижено на 20%) [10]. Подальші розробки щодо зниження податкового навантаження на прибуток підприємств продовжуються, оскільки імпліцитні ставки оподаткування залишаються досить високими (наприклад, у Бельгії, Франції, Італії вони перевищують 30%). В Україні ефективні (імпліцитні) ставки податку на прибуток також досить високі, як і коефіцієнт продуктивності (табл. 3). Як видно з таблиці, ефективна ставка податку на прибуток перевищує середньоевропей-

ські, позитивним є те, що намітилися тенденція до її зменшення. Коефіцієнт продуктивності протягом досліджуваного періоду є високим, негативно можна оцінити ситуацію у 2005 – 2007 рр., коли він перевищував одиницю.

З метою визначення впливу оподаткування прибутку на формування та використання капіталу, нами було проведено аналіз взаємозв'язку ефективної ставки оподаткування прибутку з основними показниками, які характеризують динаміку формування та результативність використання капіталу підприємств. Зважаючи на складність ведення бізнесу в Україні через ряд інших факторів [9], підвищення податкового навантаження виступає додатковим чинником зниження інвестиційної активності іноземних інвесторів (рис. 3).

Це негативно позначається на можливостях вітчизняних підприємств залучити додаткові джерела фінансу-

Таблиця 2

Частка корпоративного прибуткового податку у ВВП в країнах ОЕСР у 2004 – 2012 рр., %

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Австрія	2,2	2,2	2,2	2,4	2,5	1,7	1,9	2,2	2,1
Бельгія	3,1	3,3	3,5	3,5	3,3	2,5	2,7	3,0	3,0
Великобританія	2,8	3,3	3,9	3,4	3,6	2,8	3,1	2,8	2,9
Ізраїль	3,4	4,0	4,9	4,5	3,5	2,8	2,9	3,7	3,6
Італія	2,8	2,8	3,4	3,8	3,7	3,1	2,8	2,7	2,7
Люксембург	5,7	5,8	5,0	5,3	5,1	5,6	5,7	5,0	5,1
Нідерланди	3,1	3,8	3,3	3,2	3,2	2,0	2,2	2,0	...
Німеччина	1,6	1,8	2,2	2,2	1,9	1,3	1,5	1,7	1,6
Словенія	1,9	2,8	3,0	3,2	2,5	1,8	1,9	1,7	1,6
Угорщина	2,2	2,1	2,3	2,8	2,6	2,3	1,2	1,2	1,2
Франція	2,8	2,4	3,0	3,0	2,9	1,5	2,1	2,5	2,5
Чеська Республіка	4,4	4,4	4,6	4,7	4,2	3,6	3,4	3,5	3,4
Данія	3,2	3,9	4,3	3,8	3,3	2,3	2,7	2,8	2,7
Швеція	3,0	3,7	3,6	3,7	3,0	3,0	3,5	3,5	3,4
Норвегія	9,8	11,7	12,8	11,0	12,1	9,1	10,1	11,0	10,0
Фінляндія	3,5	3,3	3,4	3,9	3,5	2,0	2,6	2,7	2,6
Греція	3,0	3,3	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	2,5	2,5
Естонія	1,7	1,4	1,5	1,6	1,6	1,9	1,4	1,3	1,3
Ірландія	3,5	3,4	3,7	3,4	2,8	2,4	2,5	2,3	2,2
Ісландія	1,0	2,0	2,4	2,5	1,9	1,8	1,0	1,6	1,7
Іспанія	3,4	3,9	4,1	4,7	2,8	2,2	1,8	1,8	1,8
Польща	2,2	2,5	2,4	2,8	2,7	2,3	2,0	2,0	..
Португалія	2,9	2,7	2,9	3,6	3,7	2,9	2,8	2,7	..
Словаччина	2,6	2,7	2,9	3,0	3,1	2,5	2,5	2,6	2,5
Японія	3,7	4,2	4,8	4,8	3,9	2,6	3,2	3,3	3,2
Корея	3,3	3,8	3,6	4,0	4,2	3,7	3,5	4,0	3,9
Туреччина	1,7	1,7	1,5	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1	2,0
Швейцарія	2,3	2,4	2,9	3,0	3,1	3,0	2,9	2,9	2,9
Канада	3,5	3,4	3,8	3,5	3,4	3,4	3,3	3,1	3,1
Австралія	5,5	5,8	6,4	6,9	5,9	4,8	4,8	4,8	4,8
Україна	4,68	5,31	4,79	4,77	5,05	3,62	3,73	4,18	3,96
OECD-Total (2)	3,2	3,6	3,8	3,8	3,5	2,8	2,9	2,9	...

Джерело: складено авторами за даними http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/taxes-on-corporate-income_20758510-table5

вання. Зважаючи на те, що власний капітал в Україні є одним з головних джерел фінансування оновлення основного капіталу, то податкове навантаження, яке формується за рахунок податку на прибуток негативно позначається і на фізичному стані основного капіталу (рис. 4).

Графіки, зображені на рис. 4 показують, що між досліджуваними показниками існує залежність наступного характеру – зменшення ефективної ставки податку на прибуток супроводжується погіршенням стану основних засобів. Отримані результати свідчать про наявність перекосів

у механізмі нарахування амортизації, оскільки не відбувається відновлення зношеного основного капіталу. Можна зробити висновок, що механізм оподаткування прибутку не стимулює процес оновлення основних засобів в Україні – і через стримування приросту власного капіталу, і через механізм нарахування амортизації.

ВИСНОВКИ

Отримані результати свідчать про те, що регуляторний потенціал податку на прибуток, який може бути на-

Таблиця 3

Динаміка ефективної ставки та коефіцієнта продуктивності податку на прибуток в Україні у 2003 – 2012 рр.

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ефективна ставка податку на прибуток, %	28,89	26,77	32,39	28,74	23,37	24,71	22,99	19,04	20,19
Коефіцієнт продуктивності	0,96	1,07	1,30	1,15	0,93	0,99	0,92	0,76	0,88

Джерело: розраховано авторами за даними Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України.



Рис. 3. Динаміка приросту прямих іноземних інвестицій та ефективної ставки податку на прибуток в Україні у 2003 – 2012 рр.

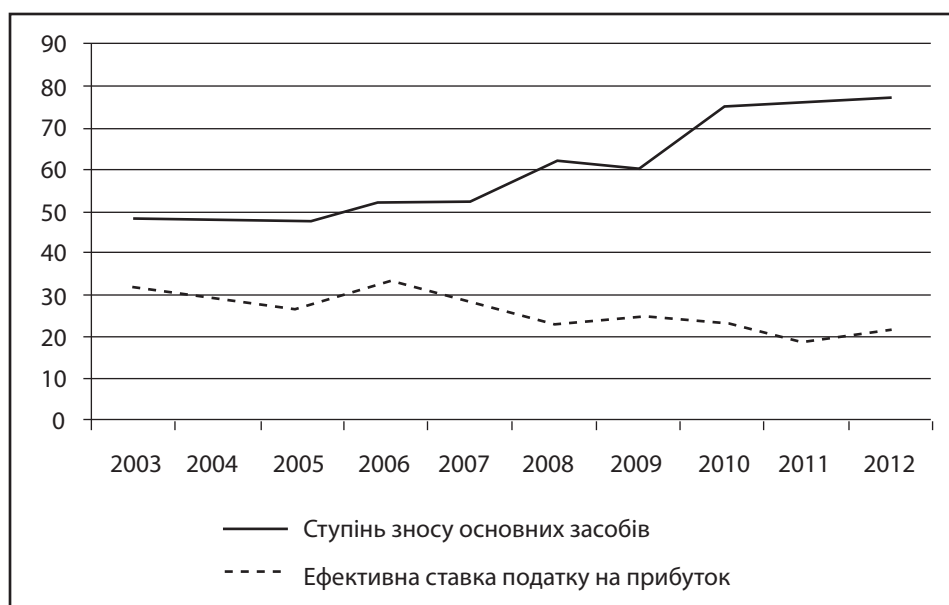


Рис. 4. Динаміка ефективної ставки податку на прибуток і ступеня зносу основних засобів в Україні у 2003 – 2012 рр.

правлений на стимулювання оновлення основного капіталу, не використовується. У цілому оподаткування капіталу в Україні негативно відображається як на формуванні та розвитку людського капіталу, так і на стані основного капіталу в економіці України. Враховуючи тенденції оподаткування капіталу в економічно розвинених країнах, вважаємо, що в Україні зміни в оподаткуванні капіталу мають здійснюватися за такими напрямками:

1. Зменшення податкового навантаження, яке формується за рахунок соціальних внесків, шляхом зменшення ставок справляння єдиного соціального внеску та компенсації втраченого бюджету за рахунок підвищення рівня оподаткування природних ресурсів.

2. Оптимізація податкового навантаження на прибуток підприємства з урахуванням необхідності зменшення ефективної ставки податку та посилення його регулюючих впливів в частині стимулювання оновлення основного капіталу. При цьому стандартна ставка оподаткування прибутку має залишитися на поточному рівні.

Перспективою подальших досліджень є обґрунтування розміру підвищення ставок платежів за використання природних ресурсів, розробка пропозицій щодо вдосконалення механізму амортизації основних засобів і реалізації регулюючого потенціалу податку на прибуток у частині стимулювання оновлення основного капіталу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Василевська Г.** Податок на дохід юридичних осіб в Республіці Польща як інструмент сприяння конкурентоспроможності / Г. Василевська, Р. Лісовський // Світ фінансів. – 2009. – № 2(19). – С. 161 – 167.
2. **Вишневецький В. П.** Оподаткування підприємств і моделювання економічної динаміки : монографія / В. П. Вишневецький / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 320 с.
3. **Іванов Ю. Б.** Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Іванов Ю. Б., Єськов О. Л. – Харків : ВД «ІН-ЖЕК», 2007. – 328 с.
4. **Крисоватий А. І.** Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
5. **Майбуров І. А.** Теорія налогодоблення. Продвинутий курс [учебник для магістрів, навчаючихся по спеціальностям «Фінанси і кредит», «Бухгалтерський учет, аналіз і аудит»] / І. А. Майбуров, А. М. Соколовська. – М. : ЮНІТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.
6. **Педь І. В.** Податкова конкуренція : монографія. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.
7. Регулятивний потенціал податкової системи України : монографія / Ю. Б. Іванов [та ін.] ; [Харк. нац. екон. ун-т]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 335 с.
8. **Соколовська А. М.** Податкові важелі реалізації політики економічного розвитку / А. М. Соколовська // Т. 1. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Розд. 2. – С. 112 – 171.
9. Doing business in Ukraine [Electronic source]. – Available at : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
10. OECD in Figures. Statistics on the member countries // OECD Observer 2012 [Electronic source]. – Available at : <http://www.oecd.org/dac/stats/final2011oda.htm>

REFERENCES

- “Doing business in Ukraine” <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
- Ivanov, Yu. B., and Yeskov, O. L. *Suchasne opodatkovannia: motyvatsiinyi aspekt* [Current taxation: a motivational aspect]. Kharkiv: INZHEK, 2007.
- Ivanov, Yu. B. *Rehuliatyvnyi potentsial podatkovoi systemy Ukrainy* [Regulatory capacity of the tax system of Ukraine]. Kharkiv: KhNEU, 2009.
- Krysovatiy, A. I. *Teoretyko-orhanizatsiini dominanty ta praktyka realizatsii podatkovoi polityky v Ukraini* [Theoretical and dominant organizational practices and implementation of tax policy in Ukraine]. Ternopil: Kart-blansh, 2005.
- Mayburov, I. A., and Sokolovskaia, A. M. *Teoriia nalogooblozheniia. Prodvynuty kurs* [Theory of taxation. Advanced Course]. Moscow: YUNITI-DANA, 2011.
- “OECD in Figures. Statistics on the member countries” OECD Observer 2012. <http://www.oecd.org/dac/stats/final2011oda.htm>.
- Ped, I. V. *Podatkova konkurentsia* [Tax competition]. Kyiv: Ekspert-Konsalting, 2009.
- Sokolovska, A. M. “Podatkovi vazheli realizatsii polityky ekonomichnoho rozvytku” [Tax policy implementation arm of economic development]. In *Finansova polityka ta podatkovo-biudzhetni vazheli ii realizatsii*, 112-171. Kyiv: Feniks, 2008.
- Vasylevska, H., and Lisovskiy, R. “Podatok na dokhid iurydychnykh osib v Respublitsi Polshcha iak instrument spriannia konkurentospromozhnosti” [Tax on income of legal entities in the Republic of Poland as a tool for promoting competitiveness]. *Svit finansiv*, no. 2(19) (2009): 161-167.
- Vyshnevskiy, V. P. *Opodatkovannia pidpriemstv i modeliuвання ekonomichnoi dynamiky* [Taxation of companies and modeling economic dynamics]. Donetsk, 2006.

ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ КАК ФЕНОМЕН ПРОЯВЛЕНИЯ ГИБКОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА МИКРОУРОВНЕ

© 2014 ЛАКТИОНОВА А. А.

УДК 336.051

Лактионова А. А. Финансовая гибкость как феномен проявления гибкости финансовой системы на микроуровне

В статье рассмотрена финансовая гибкость субъектов хозяйствования с позиции особенностей проявления данного свойства на микроуровне финансовой системы. Обобщены различные теоретические подходы к пониманию сущности финансовой гибкости с позиции мотивов ее формирования, источников и инструментов реализации. Обозначены критерии финансовой гибкости: маневренность, оперативность и экономичность. Исследована взаимосвязь между финансовой гибкостью и финансовыми ограничениями на микроуровне и, соответственно, факторы их определяющие: несовершенство рынка капитала, уровень развития и структура финансовой системы, цикличность экономики, характеристики компании (включая финансовую архитектуру). Обоснованы их отличительные особенности. Указано, что кроме поддержания финансовой гибкости при формировании резервов денежных средств и запаса долговой нагрузки, компании могут руководствоваться другими и мотивами. Предложена классификация видов финансовой гибкости исходя из источников и целей формирования, влияния на финансовый потенциал, стадии воспроизводства финансовых ресурсов, используемого инструментария, затрагиваемых элементов финансового механизма, стадии делового цикла, видов используемых финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовая гибкость, микроуровень финансовой системы, финансовые ограничения, структура капитала, финансовое развитие, несовершенство финансового рынка.

Табл.: 1. Библ.: 46.

Лактионова Александра Анатольевна – кандидат экономических наук, докторант, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

УДК 336.051

UDC 336.051

Лактионова О. А. Финансова гнучкість як феномен прояву гнучкості фінансової системи на мікрорівні

У статті розглянуто фінансову гнучкість суб'єктів господарювання з позиції особливостей прояву цієї властивості на мікрорівні фінансової системи. Узагальнено різні теоретичні підходи до розуміння сутності фінансової гнучкості з позиції мотивів її формування, джерел та інструментів реалізації. Позначено критерії фінансової гнучкості: маневреність, оперативність, економічність, альтернативність, компенсаторність. Досліджено взаємозв'язок між фінансовою гнучкістю та фінансовими обмеженнями на мікрорівні і, відповідно, чинники, що їх визначають: недосконалість ринку капіталу, рівень розвитку і структура фінансової системи, циклічність економіки, характеристики компанії (включаючи фінансову архітектуру). Обґрунтовано їх відмінні особливості. Зазначено, що окрім підтримки фінансової гнучкості при формуванні резервів грошових коштів і запасу боргового навантаження, компанії можуть керуватися й іншими мотивами. Запропоновано класифікацію видів фінансової гнучкості виходячи з джерел і цілей формування, впливу на фінансовий потенціал, стадії відтворення фінансових ресурсів, інструментарію, елементів фінансового механізму, стадії ділового циклу, видів фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансова гнучкість, мікрорівень фінансової системи, фінансові обмеження, структура капіталу, фінансовий розвиток, недосконалість фінансового ринку.

Табл.: 1. Библ.: 46.

Лактионова Олександра Анатоліївна – кандидат економічних наук, докторант, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Университетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

Laktionova O. A. Financial Flexibility as a Phenomenon of Manifestation of Flexibility of the Financial System at the Micro-level

The article considers financial flexibility of economic subjects in the context of specific features of manifestation of this property at the micro-level of the financial system. It generalises various theoretical approaches to understanding the essence of the financial flexibility in the context of motives of its formation, sources and instruments of realisation. It specifies criteria of financial flexibility: manoeuvrability, efficiency and economy. It studies interrelation between the financial flexibility and financial restrictions at the micro-level and, consequently, factors that determine them: capital market imperfection, development level and structure of the financial system, cyclicity of economy, and company characteristics (including financial architecture). The article describes their distinguishing features. It states that apart from maintaining the financial flexibility during formation of money reserves and debt load resource the companies can be guided by other motives. It offers classification of types of financial flexibility based on the sources and goals of formation, influence upon the financial potential, stages of reproduction of financial resources, the instruments used, engaged elements of the financial mechanism, stages of the business cycle and types of the used financial resources.

Key words: financial flexibility, micro-level of the financial system, financial restrictions, capital structure, financial development, financial market imperfection.

Табл.: 1. Библ.: 46.

Laktionova Oleksandra A. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: sashalakt@rambler.ru

Финансовая гибкость субъекта хозяйствования – это научный и эмпирический феномен, возникший на почве необходимости объяснения, с одной стороны, и разрешения практических проблем финансовой и инвестиционной деятельности, с другой. Исследования вопросов финансовой гибкости на микроуровне является одним из ключевых моментов в раскрытии закономерностей формирующихся причинно-следственных связей между уров-

нем финансового и экономического развития, позволяющие повысить эффективность проактивной контрциклической финансовой и монетарной политики государства.

Наиболее существенные результаты в исследовании финансовой гибкости получены такими учеными, как Альмейда Х, Ачария В., Бьен С., Вайтед Т., Ву Г., Грэхем Дж., Де-Анжело Л., ДеАнжело Х., Кампелло М., Левая А., Марчика Р., Мура М., Феррандо А., Харвей К., Хеннеси К. и др.

Несмотря на достаточно сильные аргументы в пользу необходимости поддержания финансовой гибкости на уровне субъектов хозяйствования в 1980-х гг., повышенный научный интерес к данному явлению возник только вследствие усиления проявлений финансовых кризисов, в том числе в высокоразвитых странах – в 1990-х годах в Азии, в начале XXI века – в США, в 2008 г. – в большинстве развитых стран мира.

В настоящее время исследование вопросов финансовой гибкости на микроуровне в зарубежных исследованиях базируется на тандеме следующих областей финансовой науки, относящихся к одним из наиболее противоречивых и сложных:

- ✦ управление структурой капитала компаний – в части определения оптимального объема долга (фиксированной его величины или в динамике в зависимости от изменения внутренних и внешних факторов, в том числе в разрезе стадий делового цикла экономики), а также соответствующего запаса левериджа как источника финансовой гибкости;
- ✦ управление ликвидностью и резервом денежных средств компаний – в части исследования вопросов причин его формирования, влияния его величины на формирование агентского конфликта между собственниками и менеджерами, определения его оптимальной величины с точки зрения поддержания финансовой гибкости;
- ✦ управление дивидендными выплатами – в части их рассмотрения, с одной стороны, как направления использования свободных денежных средств компаний, а также источника финансовой гибкости, с другой.

Кроме того, вопросы финансовой гибкости также касаются управления денежными потоками компаний в целом, управления их инвестиционной деятельностью, собственным капиталом, затрагивают и более широкие проблемы взаимосвязи финансов макро- и микроуровня, проблемы корпоративного управления.

Несмотря на отсутствие до настоящего времени терминологической определенности относительно финансовой гибкости субъектов хозяйствования, в существующих немногочисленных точках зрения на данную проблему можно вполне определенно выделить основные моменты, на которые обращают внимание большинство авторов: ее источники, причины и цель формирования, особенности механизма реализации. При этом в зависимости от источников финансовой гибкости выделяются узкая (с выделением одного из ее источников, как правило, резерва денежных средств или запаса долговой нагрузки) и более широкая точка зрения – с одновременным рассмотрением указанных резервов, а также включением других возможных – продажи ликвидных активов, снижения дивидендных выплат, выпуска акций или привлечения капитала собственников и др.

Так, к наиболее распространенной и аргументированной на сегодняшний день является точка зрения, согласно которой основным а, с точки зрения отдельных авторов, единственным, источником финансовой гибкости служит запас долга как положительное отклонение его величины от оптимального или максимально возможного. В частности, как единственно возможный данный источник финансовой гибкости рассматривается Поитевином М.[1],

Голдштейном Р.[2], Биллетом М. [3], Бьеном С.[4], Грэхемом Дж. и Харвейем К.[5]. Необходимо отметить, что такое ограничение в возможностях имеет свои корни в одной из основополагающих теорий капитала – теории иерархии, согласно которой долг в связи с наличием информационной асимметрии имеет явное стоимостное преимущество перед альтернативной привлечения дополнительного собственного капитала на финансовом рынке. Вместе с тем, эта же теория дает преимущество внутренним источникам финансирования, в составе которых выделяется резерв денежных средств как источник финансовой гибкости. Так, основоположники одной из ветвей теории иерархии, связанной с включением проблем агентских конфликтов в вопросах управления капиталом, Майерс С. и Меджлэф Н. еще в середине 1980-х гг. предположили, что фирмы делают финансовый запас в виде денежных средств в целях избегания привлечения внешнего финансирования для будущих инвестиционных проектов [6]. К приверженцам рассмотрения такого резерва как источника финансовой гибкости можно отнести Оплера Т. [7], Алмейда Х. [8], Ачария В. [9], Фаулкендера М. и Ванга Р.[10], Дитмара А. [11], Харфорда Дж. [12], Риддика Л.[13].

Вместе с тем есть и авторы, рассматривающие различные источники финансовой гибкости в совокупности. Так, ДеАнжело Х. и ДеАнжело Л. считают, что наличие запаса долга, денежных средств и осуществление дивидендных выплат являются оптимальным комплексом инструментов для поддержания финансовой гибкости [14]. Еще более широко с позиции источников финансовую гибкость рассматривают Гамба А. и Триантис А., трактуя ее как способность привлекать и реструктуризировать финансирование компании, сопровождаемое при этом низкими транзакционными издержками [15].

Рассмотрение финансовой гибкости также имеет место и в части формирования различной структуры долга: с публичным и частным размещением; с различными сроками привлечения и видами обеспечения; степени диверсификации долга в части количества кредиторов.

Наиболее широко с позиции источников финансовой гибкости ее рассматривает Беррштейн Л. – как способность привлекать долг из различных источников, наращивать собственный капитал, реализовывать активы, корректировать уровень и направление операций для приспособления к новым обстоятельствам [16]. Аналогично Курнофф К. подчеркивает способность к действиям по перенаправлению ресурсов и изменению функций организации в соответствии с новой информацией, а также новыми направлениями стратегии и целями менеджмента [17].

Не привязываясь к источникам, дают определение финансовой гибкости Дональдсон Г. и Хис Л. Согласно Дональдсону Г. финансовая гибкость – это способность перенаправлять используемые финансовые ресурсы в соответствии с изменяющимися целями в менеджменте как реакция на новую информацию о компании и среде [18]. Хис Л. описывает финансово гибкую компанию как такую, которая может осуществлять корректирующие действия, что позволяет устранить превышение необходимых денежных выплат над имеющимися средствами быстро и с минимальным неблагоприятным эффектом на ее текущие и будущие доходы или рыночную стоимость ее акций [19].

Близка к данной точке зрения и официальная. Основываясь на трактовании Хиса Л., Американский институт

сертифицированных общественных бухгалтеров определил финансовую гибкость как способность совершать действия, которые бы устранили превышение требуемых платежей над ожидаемыми поступлениями. Стандарты финансового учета трактуют финансовую гибкость как способность компании осуществлять эффективные действия по изменению суммы и времени денежных потоков для ответной реакции на неожиданные нужды и возможности.

Не меньшее значение многими авторами при определении финансовой гибкости уделяется причинам, в соответствии с которыми она формируется. Общеизвестными при этом являются два факта, агрегировано включающие в себя совокупность различных событий и обстоятельств, в результате которых необходимо дополнительное финансирование:

- ✦ потеря ликвидности или платежеспособности в результате влияния негативных шоков со стороны внешней среды;
- ✦ появление непредвиденных новых инвестиционных возможностей и проектов.

Необходимо отметить, что, несмотря на преобладающее мнение относительно мобилизирующей функции, поддерживаемой финансовой гибкостью, следует обратить внимание и на другие проблемы, решаемые с помощью данного свойства. Так, Грэхэм Дж. и Харвей К. подчеркивают необходимость поддержания финансовой гибкости не только как способности привлечения различных видов заемного капитала, но и сокращения долговых обязательств при сокращении бизнеса в ситуации снижения деловой активности [20].

В соответствии с данным положением, а также на основании того, что в ряде случаев в результате несовершенства финансового рынка – наличия возможности совершения арбитражных операций в части выбора наиболее дешевого источника долгового финансирования из возможных по степени срочности, валюте привлечения, вида кредитования и способа привлечения, а также возможностях привлечения недорого собственного капитала, мы выделили соответственно два вида финансовой гибкости [21]:

- ✦ *экспансионная* – основанная на способности привлекать дополнительные ресурсы;
- ✦ *рестрикционная или конъюнктурная* – основанная на способности реструктуризировать и сокращать долг при появлении более благоприятных возможностей финансирования и соответствующего сокращения финансирования из более дорого источника, а также в случае снижения деловой активности или инвестиционной деятельности.

Вместе с тем, указанные моменты, характеризующие сущность финансовой гибкости, в недостаточной степени объясняют ее отличительные особенности и, следовательно, необходимость формирования. Указанное выше не выделяет ее в отдельный объект управления, отличный от управления платежеспособностью, денежными потоками, капиталом субъекта хозяйствования. Затрагивая данные области управления, финансовая гибкость как самостоятельный объект управления, должна обладать определенными признаками, которые становятся, по сути, ее критериями. Так, с позиции теории организации, гибкость должна обладать атрибутами объема (масштаба), скорости и ускорения [22]. При этом масштаб определяет природу и важность необходимых изменений, скорость – объем или количество изменений за определенный промежуток

времени, ускорение – необходимое усилие при реализации изменения, отражающая его неравномерность во времени. Среди других указываемых характеристик гибкой реакции также указываются количество возможных вариантов ответной реакции, разнообразие или однородность с позиции их дифференциации [23].

Непосредственно на данный момент обращает внимание Вольберда Х. Х. [24], говоря о том, что гибкость – это не пассивное аккумулирование ресурсов, но способность быстро и в полной мере реагировать на обстоятельства. О критерии минимума затрат на реакцию при описании финансовой гибкости говорит и Бьен С. [25] Д. Навин и Д. Лаита подчеркивают важность своевременности реакции и повышения рыночной стоимости самого субъекта хозяйствования [26]. Наиболее точно в этом аспекте о гибкости говорит Приянка К. как о способности к быстрой реакции для определенных изменений в режиме ограниченного времени с небольшими усилиями и затратами с сохранением показателей состояния [27].

Таким образом, гибкость финансов субъекта хозяйствования необходимым образом будет включать в себя такие свойства, как оперативность (скорость реакции), маневренность (разнообразие возможных вариантов реакции), экономичность (стоимость реакции), альтернативность (способность использования одних и тех же вариантов реакции для различных целей), компенсаторность (способность компенсации возможных отклонений).

Данные свойства, опосредующие финансовую гибкость, вне зависимости от способа ее реализации (проактивно или реактивно) позволяют достичь нужного эффекта – реализовать инвестиционные проекты, ликвидировать дефицит ликвидности, снизить финансовые расходы и, следовательно, нарастить рыночную стоимость субъекта хозяйствования.

Заслуживает внимание также исследование взаимосвязи финансовой гибкости с «финансовыми ограничениями» – характеристикой финансовой деятельности компаний, интерес к исследованию которой возник в конце 80-х гг. прошлого столетия. В общем случае финансовые ограничения предполагают сложность доступа к внешним источникам финансирования компаний, в первую очередь, заемным, в виду наличия или временного образования значительного разрыва в стоимости между внутренним и внешним капиталом компаний, включая использование неценовых ограничений со стороны инвесторов.

Анализ исследований авторов, предметом которых являются вопросы финансовых ограничений компаний, позволяет судить о том, что во взаимосвязи данных характеристик кроется ключ к пониманию проблемы финансово гибкости – ее ценности и причинам возникновения. Рассмотрение сущности финансовых ограничений позволяет обосновать особенности влияния несовершенства рынка капитала (его фрикционности), уровня развития и структуры финансовой системы, цикличности экономики, характеристик компании (включая финансовую архитектуру) на закономерности проявления финансовой гибкости.

Необходимо отметить, что в настоящее время вопросы финансовых ограничений и финансовой гибкости исследуются учеными параллельно. Вместе с тем, несмотря на непосредственную связь данных характеристик со способностью компании к финансированию, между ними имеются существенные отличия. Так, для финансовых ограничений характерно следующее.

1) *Финансовые ограничения являются результатом несовершенства финансового рынка* – присутствующей на нем асимметрии информации, агентских проблем, морального риска, трансакционных издержек, ведущих к росту явных и неявных издержек внешнего финансирования компаний (как заемных ресурсов, так и внешних источников пополнения собственного капитала). В частности, проблема асимметрии информации возникает вследствие ограниченной информации о компании и перспективах ее развития и предполагает применение инвесторами и кредиторами определенной премии за риск. Источниками проблемы агентских конфликтов (между инвесторами и менеджерами, инвесторами и кредиторами): неадекватность прилагаемых усилий агентами, несоответствие целевого инвестиционного горизонта у агента и принципала, различное восприятие ими рисков, неэффективное или несоответствующее использование активов агентами (проблема замещения активов и экспроприации ренты). В свою очередь, проблема трансакционных издержек реализуется в возникновении существенных накладных издержек при привлечении капитала компаний.

Как результат, «дорогое» внешнее финансирование является причиной субоптимальной структуры финансирования и накопления существенных резервов денежных средств. В данном аспекте финансовая гибкость, направленная на поддержание доступа или потенциала к финансированию, является ответной реакцией на проявление финансовых ограничений, тем самым, опосредованно отражая несовершенство финансового рынка, не способного обеспечить равный, незатратный и своевременный доступ субъектов хозяйствования к источникам внешнего финансирования в случае генерирования ими проектов, инвестиционно привлекательных с точки зрения приносимого ими чистого дисконтированного дохода. В свою очередь, денежные резервы и запас дополнительного привлечения заемного капитала (долговой способности) рассматриваются как основные инструменты формирования финансовой гибкости.

Рассмотрение факта накопления денежных резервов как признака наличия финансовых ограничений на основе исследования его роли в финансовом обеспечении инвестиционной деятельности компаний предложено Альмейда Х. [28]. В дальнейшем данный способ исследования финансовых ограничений использовался Баум К., Шафер Д. и Талавера О. [29].

О значимости данного инструмента преодоления финансовых ограничений свидетельствуют данные о состоянии балансов крупнейших мировых компаний в мире. Так, согласно данным FactSet Research Systems, на конец первого квартала 2013 г. остатки денежных резервов, их эквивалентов и краткосрочных финансовых инвестиций компаний реального сектора экономики, входящих в индекс S&P 500 достигли своего максимума и составили 1,29 триллионов долл. США, увеличившись на 60% по сравнению с их уровнем на начало мирового финансового кризиса [30]. В США уровень таких резервов превышает их обычную величину на 30%, их отношение к доходам компаний составляет 13%. Несмотря на то, что это на 300 п. п. меньше, чем на пике кризиса, но выше докризисного уровня – 10% [31]. Для компаний, входящих в Топ 25 по показателю Global Finance Cash 25 их соотношение с доходами составило 27%. К компаниям с наибольшими запасами денежных резервов из них относятся крупнейшие ТНК:

General Electric – 11,2% активов и 52,4% дохода от продаж; Microsoft – 54% и 99%; Oracle – 39% и 86,6%; Apple – 16,5% и 18,6%; Amgen – 44,3% и 139%; Jonson&Jonson – 17,3% и 31,3%; Sony – 11,8% и 24,2%; Intel – 21,5% и 34%.

В то же время необходимо отметить, что формирование значительных резервов ликвидных активов не является однозначным признаком наличия финансовых ограничений и, соответственно, наличия мотива их преодоления. Так, мотивом формирования резервов может быть налоговая оптимизация, реализация сделок слияний и поглощений, сокращение операционной деятельности в результате неблагоприятной конъюнктуры рынка. Вместе с тем, значительная доля среди указанной выборки высокотехнологических компаний подтверждает гипотезу о существовании существенных финансовых ограничений для таких компаний в части финансирования ими расходов на НИОКР [32], порождающие наибольшую информационную асимметрию. Среди четырех мотивов, которые, как правило, указываются в качестве причин формирования резервов, непосредственное отношение к финансовым ограничениям и, следовательно, формированию финансовой гибкости, имеет страховая мотив («*precautionary motive*»), обеспечивающий доступ к финансам во время снижения ликвидности компании или финансового рынка. Именно этот мотив нашел свое подтверждение в ряде исследований как основной фактор роста денежных резервов в структуре компаний США в течение последних 20-ти лет [32]. В результате, величина чистого долга по отношению к пассивам составила на конец 2004г. отрицательную величину –1,48%.

П признаком наличия финансовых ограничений и, следовательно, повышенной ценности финансовой гибкости, является низкий уровень финансового левериджа, поддерживаемый в целях обеспечения способности привлекать при необходимости дополнительный заемный капитал. Как и в ситуации с критерием денежных резервов и их эквивалентов, низкая величина заемного финансирования не всегда будет означать наличие финансовых ограничений. К низкому долгу может стимулировать устойчивое состояние факторов цены капитала – высокие издержки финансовой нестабильности, низкий налоговый щит, агентские издержки; наличие более дешевых внутренних источников финансирования. Основываясь на синтезе теорий компромисса и иерархии источников финансирования, мотив поддержания финансовой гибкости в тоже время отличается от других тем, что его целью является формирование запаса долговой способности для реализации впоследствии инвестиций.

Согласно последним исследованиям, проведенными совместно А. Феррандо, М. Марчика, Р. Муром на основе данных более 600 тыс. европейских компаний за период 1993 – 2010 гг., около 34% из них следовали на протяжении, по крайней мере, 3-х лет консервативной долговой политике [33]. Определенные таким образом финансово гибкие компании смогли на 22,6% увеличить свои капиталовложения.

2) *Степень финансовых ограничений существенным образом определяется уровнем развития и структурой финансового сектора экономики.* При этом влияние структуры проявляется следующим образом: банковский сектор, обладающий преимуществом более эффективного преодоления информационной асимметрии по сравнению с организованным финансовым рынком благодаря концентрированию частной информации о заемщиках, в целом,

снижает степень финансовых ограничений для определенной части компаний, не имеющих доступа к публичной эмиссии долговых обязательств. Преимущества развития банковских институтов с позиции снижения информационной асимметрии и, соответственно, финансовых ограничений, проявляются и в возможностях мониторинга, а также более эффективной реструктуризации долга в ситуации снижения финансовой устойчивости компаний [34]. Вместе с тем, преодоление информационной асимметрии, с одной стороны, с помощью развития сектора финансовых посредников не может быть полным, с другой стороны, увеличивает стоимость такого финансирования и, соответственно, степень финансовых ограничений.

Существенную роль также играет взаимовлияние уровня развития и состояния финансового и реального секторов экономики. Так, определяемый объемами обращающихся на финансовом рынке финансовых инструментов уровень развития, формирует тот или иной размер транзакционных издержек, и, соответственно, его привлекательность и доступность с точки зрения привлечения капитала нефинансовыми компаниями. Низкий спрос ввиду высоких транзакционных издержек и издержек информационной асимметрии, ведет к дальнейшему снижению ликвидности рынка, уровня его развития. В сфере банковского кредитования, кроме существующего механизма финансового акселератора, действующего на основе взаимосвязи стоимости активов компаний реального сектора, величины их финансового левериджа и, соответственно, состояния структуры балансов банков, использованием ими ввиду агентских конфликтов неценовых методов ограничения кредитования, аналитики на фоне мирового финансового кризиса отмечают и непосредственное отражение финансовой неустойчивости банков в стоимости финансирования для субъектов хозяйствования [35]. Так, согласно данным Отчета о финансовой стабильности в 2013 г. неустойчивость банковской системы Испании и Италии определяет соответственно 1,6 и 1-процентной маржи в стоимости финансирования для компаний. Исходя из крайне высокой доли плохих активов в структуре балансов банков, не меньшую значимость, по-видимому, играет такая маржа и в Украине. Так, соотношение фактической процентной маржи и минимально необходимой для отчетственных банков составило в 2007 г. – 4,04, 2008 г. – 1,93; 2009 г. – 0,52; 2010 г. – 0,53; 2011 г. – 0,53; 2012 г. – 0,27.

Достаточно информативными также являются результаты, полученные А. Феррандо, М. Марчика и Р. Муром по европейским компаниям из шести стран, относительно ценности финансовой гибкости в зависимости от уровня индекса доступности кредитных ресурсов в той или иной стране и степени защиты прав миноритарных акционеров в ситуации агентской проблемы между ними и менеджерами [33]. Согласно данному исследованию компании, поддерживающие низкий уровень левериджа на протяжении по крайней мере трех лет в странах с более сложным доступом к финансированию и более слабой защитой прав инвесторов увеличивают впоследствии инвестиции на 22,7%, в то время как в странах с лучшими данными показателями – только на 7,9%, отражая тем самым более высокую ценность финансовой гибкости в странах с более несовершенным рынком капитала.

Следует обратить внимание также на то, что в своем исследовании указанные авторы трактуют финансовую гиб-

кость именно с позиции наличия логической зависимости «несовершенство финансового рынка – финансовые ограничения – финансовая гибкость (низкий леверидж)», говоря о ней как о способности компании к реализации инвестиций в будущем в ситуации асимметрии информации и агентского конфликта (contracting problems) ведущие к невозможности реализовывать прибыльные вложения [33, с. 19].

3) *Несовершенство рынка капитала определяет существенность влияния внутренних характеристик компаний* (структура активов, размер компании, период функционирования, отраслевая принадлежность, финансовая архитектура) [36]. Несмотря на рассмотрение степени финансовых ограничений исходя из различных характеристик компаний в ряде работ, заслуживает внимание исследование влияния стадий жизненного цикла компании на особенности проявления финансовой гибкости, осуществленной С. Бьеном [37]. Так, для компаний, находящихся на стадии своего развития, характерны низкие доходы, низкий ожидаемый рост денежных потоков, уровень денежных резервов, низкий уровень кредитоспособности, что предполагает высокий уровень финансовых ограничений и, соответственно, существенную необходимость в финансовой гибкости. Финансирование здесь осуществляется преимущественно за счет внешнего пополнения собственного капитала с низким уровнем левериджа. В свою очередь, растущие компании имеют средний уровень доходности, высокий потенциал роста денежных потоков, обладают низким запасом ликвидных активов, но имеют высокий леверидж, обусловленный значительным привлечением долга под будущие денежные потоки. Поддержание же финансовой гибкости для стратегически устойчивых компаний реализуется на основе преимущественно внутренних финансовых ресурсов. Такие компании характеризуются высокой текущей доходностью, низкими перспективами роста, средним уровнем левериджа. Такое обоснование отчасти нарушает положения, как теории иерархии источников финансирования, так и теории компромисса, в то же время внося определенную ясность в существующие пробелы объяснения закономерностей долговой политики компаний указанными теориями.

Значимым фактором уровня финансовых ограничений для компаний является и принадлежность последних к холдинговым или конгломеративным структурам, имеющим внутренние рынки капитала. Данный факт объясняет меньший уровень зависимости инвестиций таких компаний от их внутренних финансовых ресурсов и, следовательно, наличие более слабых финансовых ограничений. Исходя же из предпосылки положительного влияния финансового развития именно на тех субъектов хозяйствования, которые испытывают затрудненный доступ к внешнему капиталу, следует отметить отсутствие непосредственной и однозначной зависимости между ростом уровня развития национального финансового рынка и объемами инвестиционной деятельности участников холдингов и конгломератов, финансируемых за счет внешних ресурсов. Данная закономерность на сегодняшний день подтверждена рядом исследований, проведенных в Японии [38], Корею [39], США [40]. В этом аспекте интересными будут и исследования наличия обратной взаимосвязи – «степень финансовых ограничений компаний, входящих в холдинги – уровень финансового развития национального финансового рынка». При этом есть основания предполагать, что такая взаимосвязь является негативной.

4) Особенности и степень проявления финансовых ограничений существенным образом зависят от делового цикла. Стадия кризиса в деловом цикле, сопровождаемая снижением ликвидности кредитного и финансового рынка, ростом стоимости финансирования, использованием неценовых барьеров банками, снижением кредитных рейтингов и кредитоспособности заемщиков, усиливает предпосылки для проявления финансовых ограничений и, следовательно, положительных эффектов от формирования финансовой гибкости.

В последнее десятилетие проведено ряд аналитических исследований в сфере влияния финансовых ограничений и их уровня на принятие инвестиционных решений компаниями, политику их расходов и используемым при этом инструментам достижения ликвидности в условиях, как финансового кризиса в Азии в конце 20-го столетия, так и мирового финансового кризиса 2007 – 2009 гг. [33, 41, 42]. Большая часть из них подтверждает не только, существенную роль финансовых ограничений, но и эффективность инструментов их преодоления.

Так, анализ поддержания ликвидности за счет денежных резервов компаниями США, Европы и Азии, свидетельствует о том, что именно финансово ограниченные из них стремятся поддерживать их с целью реагирования на шоки предложения кредитных ресурсов со стороны кредиторов [43]. Кроме того, такие компании имеют большую долю в своих ресурсах таких, которые привлечены на основе открытия кредитных линий (26%). Вместе с тем, половина финансово ограниченных компаний использует их для текущих нужд и поддержания краткосрочной ликвидности и только каждая 7-я – для обеспечения потенциала ликвидности в будущем, каждая 5-я с целью избегания отказа банка в предоставлении кредита в перспективе. Опрос исполнительных директоров компаний, испытывающих финансовые ограничения, показал, что 87% из них снизили объемы инвестирования, в то время как только 44% финансово неограниченных скорректировали свои инвестиционные планы в период финансового кризиса. Указанные категории компаний отличаются не только способностью привлекать внешние ресурсы, но и задействовать внутренние: как правило, финансово ограниченные компании имеют и меньший потенциал внутреннего финансирования. Так, невозможность привлечения внешних ресурсов во время кризиса заставила более половины финансово ограниченных компаний снизить свои инвестиции, из финансово неограниченных только треть оказалось в такой ситуации.

Особо ценным является то, что авторы не только дают определение финансовым ограничениям как «различного рода осложняющих обстоятельств в привлечении ресурсов на кредитном рынке» [44], но и указывают на различные виды таких ограничений относительно привлечения и использования капитала с помощью кредитной линии, к которым относят: количественные ограничения; ограничения с точки зрения стоимости капитала; сложности в открытии кредитной линии и ее возобновлении.

Следует также указать на сложность взаимосвязи между внутренними и внешними источниками обеспечения ликвидности, и, следовательно, финансовой гибкости. Несмотря на альтернативность в их использовании, безусловен и факт их взаимодополняемости – большая внутренняя ликвидность снижает финансовые ограничения доступа к

внешним ресурсам, снижая тем самым чувствительность инвестиций к чистым денежным потокам компаний. Доказательством этого служат исследования Кампелло М., Грехема Дж. и др. [44], свидетельствующие о положительной связи между инвестициями и кредитными линиями компаний в период финансового кризиса только при определенном уровне накопленных денежных резервов.

Ученым также удалось выявить и другие закономерности формирования финансовой гибкости. Так, наиболее финансово гибкими в период последнего финансового кризиса стали компании, которые: имели меньшую величину долгосрочного долга в структуре заемного финансирования; имели большую долю необеспеченного долга в докризисном периоде; имели более диверсифицированную структуру эмитируемого долга относительно сроков его погашения [45]; обладали доступом к ресурсам нескольких кредиторов [46].

Таким образом, особенностями взаимосвязи финансовой гибкости и финансовых ограничений будут следующие:

- ✦ финансовая гибкость является ответной реакцией компании на проявление ее финансовых ограничений;
- ✦ финансовые ограничения, затрудняющие доступ к внешним финансовым ресурсам, преимущественно определяют ценность формирования только экспансионной гибкости, реализация которой обеспечивает мобилизацию капитала в режиме экономии стоимости и времени. Чем выше уровень финансовых ограничений, тем выше необходимость и, следовательно, ценность финансовой гибкости;
- ✦ как и значимость финансовых ограничений, ценность финансовой гибкости в части ее влияния на рыночную стоимость компаний определяется: степенью несовершенства или фрикционности рынка капитала, уровнем финансового развития и структурой финансовой системы, финансовой архитектурой компании, стадией делового цикла экономики;
- ✦ в отличие от финансовых ограничений, которые могут иметь устойчивую форму ввиду устойчивых внутренних характеристик компаний, финансовая гибкость в большей мере имеет динамическую природу, формирование, поддержание и реализация которой требует определенных усилий и затрат, не позволяющих компании быть перманентно финансово гибкими.

В значительной степени раскрытию сущности и особенностей проявления финансовой гибкости на микроуровне способствует ее классификация. Исходя из источников и целей формирования, влияния на финансовый потенциал, стадии воспроизводства финансовых ресурсов, используемого инструментария, затрагиваемых элементов финансового механизма, стадии делового цикла, видов используемых финансовых ресурсов, выделим виды финансовой гибкости, отраженные в табл. 1.

Приведенная классификация видов финансовой гибкости на микроуровне основана на наиболее широком подходе к ее рассмотрению – с позиции способности субъектов хозяйствования своевременно расширять, сужать или восстанавливать свой финансовый потенциал в соответствии с изменяющимися условиями функционирования с минимальным ростом стоимости используемых финансовых ресурсов или потерей стоимости активов при их обращении в ликвидную форму. При этом такой потенциал

Классификация видов финансовой гибкости

Признак	Вид финансовой гибкости
1	2
В зависимости от факторов формирования финансовой гибкости	Гибкость, определяемая внешними обстоятельствами и условиями (высокой ликвидностью финансового рынка и банковской системы, стадией экономического подъема) Гибкость, определяемая внутренними характеристиками компании (низкой чувствительностью к возмущениям) - характеризуется наличием низких финансовых ограничений у компании Гибкость, обеспечиваемая эффективным управлением различными инструментами формирования финансовой гибкости или преодоления финансовых ограничений)
В зависимости от цели формирования	Экспансионная - основана на способности привлекать дополнительные ресурсы с целью ликвидации дефицита ликвидности и реализации инвестиционных возможностей Рестрикционная или конъюнктурная (основанная на способности реструктуризировать и сокращать определенный вид финансовых ресурсов) Имеет место при появлении более благоприятных возможностей финансирования и соответствующего сокращения финансирования из более дорого источника, а также в случае снижения деловой активности или инвестиционной деятельности
В зависимости от влияния на финансовый потенциал	Гибкость, обеспечивающая расширение финансового потенциала субъекта хозяйствования - характеризует способность расширить источники формирования и объемы финансовых ресурсов в ограниченные сроки, с минимальным ростом их стоимости Гибкость, обеспечивающая сужение финансового потенциала субъекта хозяйствования - характеризует способность снизить величину используемых финансовых ресурсов максимально безболезненно, то есть с минимальными потерями эффективности функционирования Гибкость, обеспечивающая восстановление финансового потенциала субъекта хозяйствования - характеризует способность восстанавливать величину потенциала до его уровня, сформировавшегося до влияния дестабилизирующего воздействия
В зависимости от мотива формирования	Гибкость, направленная на поддержание финансовой устойчивости (позволяет преодолеть снижение ликвидности компании) Гибкость, направленная на использование благоприятной конъюнктуры финансового рынка - реализуется на основе параллельного использования рестрикционной и экспансионной финансовой гибкости Гибкость, направленная на использование инвестиционных возможностей - реализуется на основе экспансионной гибкости
В зависимости от стадии воспроизводства финансовых ресурсов	Гибкость формирования финансовых ресурсов Гибкость распределения и перераспределения финансовых ресурсов
В зависимости от используемого инструментария	Гибкость, основанная на использовании реальных и финансовых опционов, включая контрактные формы Гибкость, основанная на формировании условий, способствующих преодолению финансовых ограничений (повышение кредитоспособности, снижение информационной асимметрии и т.п.)
В зависимости от используемых элементов финансового механизма	Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей реализации различных методов и инструментов мобилизации и распределения финансовых ресурсов Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей увеличения степени использования одних методов реализации финансовых оттонов вместо других

1	2
	Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей увеличения рычагов воздействия в финансовой механизме и возможностей корректировки их величины
	Гибкость, основанная на резервировании финансовых активов
	Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей перераспределения направлений использования финансовых ресурсов
	Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей эффективного использования высвободившегося потенциала временно или постоянно
	Гибкость, основанная на формировании (резервировании) возможностей эффективного выхода или отказа от сложившихся финансовых отношений или метода их реализации путем формирования реального опциона или собственно приобретения финансового опциона
В зависимости от стадии делового цикла	Гибкость, проявляющаяся на стадии кризиса и рецессии
	Гибкость, проявляющаяся на стадии восстановления и экономического подъема
В зависимости от источника используемых финансовых ресурсов	Гибкость, формирующаяся на основе внутренних финансовых ресурсов (за счет чистого денежного потока, резерва денежных средств и краткосрочных инвестиций, мобилизуемых на основе продажи активов, сокращения расходов)
	Гибкость, формирующаяся на основе внешних финансовых ресурсов (заемных ресурсов и ресурсов, привлекаемых для пополнения собственного капитала компании)

реализуется в виде финансовых возможностей наращивания рыночной стоимости компании, а также обеспечения ее устойчивого экономического развития в условиях циклических изменений в экономике.

Исходя из указанного выше, делаемые следующие

ВЫВОДЫ:

- ✦ управление финансовой гибкостью на микроуровне финансовой системы охватывает широкий круг финансовых вопросов, охватывающих такие сферы, как управление структурой капитала субъектов хозяйствования, управление ликвидностью и резервами денежных средств, политика вознаграждения собственников;
- ✦ рассмотрение финансовой гибкости в условиях циклического развития экономики, имеющего в виду смену стадий подъема и спада деловой активности с соответствующим изменением состояния финансового рынка, предполагает целесообразность более широкой точки зрения на финансовую гибкость – с позиции рассмотрения различных источников ее формирования и мотивов использования, позволяющих в режиме экономики средств и времени расширять, сужать или восстанавливать финансовый потенциал субъектов хозяйствования;
- ✦ необходимость формирования финансовой гибкости непосредственно взаимосвязана со степенью доступности внешнего капитала для субъектов хозяйствования, проявляющихся в количественных и качественных финансовых ограничениях. Первая является, как инструментом, так и условием преодоления ограниченных финансовых возможностей, достигающих своего максимума в периоды кризиса и экономической рецессии;
- ✦ как и гибкость финансовой системы на макроуровне, на уровне субъектов хозяйствования финансовая гибкость позволяет приспосабливать их финансовый потенциал на основе видоизменения способа организации (механизма функционирования), инструментов управления, финансовых отношений. В зависимости от мотива необходимости данных изменений поддерживается финансовая устойчивость субъекта хозяйствования, имеются возможности к использованию благоприятной конъюнктуры финансового рынка и перспектив инвестирования. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Poitevin M. Financial signaling and the “deep pocket” argument / M. Poitevin // Journal of Economics. – 1989. – Vol. 20. – P. 26 – 40.
2. Golgstein R. An EBIT-based model of optimal capital structure / Golgstein R., Ju N., Leland H // Journal of Business. – 2001. – Vol. 74. – P. 483 – 512.
3. Billet M. Financial flexibility and the cost of external finance for U.S. bank holding companies / M. Billet, J. Garfinkel // Journal of money, Credit and banking. – 2004. – Vol. 36. – P. 827 – 852.
4. Byoun S. How and when do firms adjust their capital structures toward targets? / S. Byoun // Journal of finance. – 2008.
5. Graham J. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field, / John R. Graham, R. Harvey Campbell // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 61. – P. 187 – 243.
6. Myers S. C. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have / S. C. Myers,

N. S. Majluf // Journal of Financial Economics. – 1984. – Vol. 13. – P. 187 – 221.

7. Opler T. The determinants and implications of corporate cash holdings / T. Opler, L. Pinkowitz, R. Stulz, R. Williamson // Journal of Financial Economics. – 1999. – Vol. 52. – P. 3 – 46.

8. Almeida H. The cash flow sensitivity of cash / H. Almeida, M. Campello, M. Weibach // Journal of finance. – 2004. – Vol. 59. – P. 1777 – 1804.

9. Acharya V. Is cash negative debt? Hedging perspective on corporate financial policies / V. Acharya, A. Heitor, C. Murillo // Journal of Financial Intermediation. – 2007. – Vol. 16. – P. 515 – 554.

10. Faulkender M. Corporate financial policy and the value of cash / M. Faulkender, R. Wang // Journal of finance. – 2006. – Vol. 61. – P. 1957 – 1990.

11. Dittmar A. Corporate governance and the value of cash / A. Dittmar, J. Mahrt-Smith // Journal of financial Economics. – 2007. – Vol. 83. – P. 599 – 634.

12. Harford J. Corporate governance and firm cash holdings in the US / J. Harford, S. Mansi, W. Maxwell // Journal of Financial Economics. – 2008. – Vol. 87. – P. 535 – 555.

13. Riddick L. The corporate propensity to save / L. Riddick, T. Whited // Journal of Finance. – 2009. – Vol. 64. – P. 1729 – 1766.

14. Capital Structure, Payout Policy, and Financial Flexibility / DeAngelo H. and L. DeAngelo. – 2006 [Electronic resource]. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=916093

15. The value of financial flexibility / Gamba, Andrea, Alexander J. Triantis. – 2007 [Electronic resource]. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=677086.

16. Bernstein L. A. Financial Statement Analysis: Theory, Application, and Interpretation, 5th ed. – Boston, Mass., Irwin. – 1993.

17. Accounting Information on Flexibility: Doctoral Thesis / Carolina Koornhof. – 1998. – University of Pretoria [Electronic resource]. – Access mode : <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-10232001-152437/>

18. Donaldson G. Strategy for Financial Mobility / G. Donaldson. – Harvard Business School Press, Boston, 1986.

19. Heath L. C. Is working capital really working? / L. C. Heath // Journal of Accountancy. – 1980. – Vol. 150 (2). – P. 55 – 62.

20. Graham J. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field / John R. Graham, R. Harvey Campbell // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 61. – P. 187 – 243.

21. Лактіонова А. А. Аналіз факторів формування фінансової гнучкості суб'єктів господарювання в Україні / А. А. Лактіонова, І. С. Чижко // Финансы, учёт, банки: Сборник научных трудов. Выпуск 14 / Под общ. ред. П. В. Егорова. – Донецк : ДонНУ, Каштан, 2010. – С. 10 – 24.

22. Flexibility in Management Theory: Towards Clarification of an Elusive Concept / Martin R. Fellenz. – 2000 [Electronic resource]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1098111> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1098111>

23. Koste L. L. Measuring dimensions of manufacturing flexibility / L. L. Koste, M.K. Malhotra, S. Sharma // Journal of Operations Management. – 2004. – Vol. 22, № 2, – Pp. 171 – 196.

24. Volberda H. W. Building the Flexible Firm / H. W. Volberda, 1998. – New York : Oxford University Press.

25. Byoun S. Financial Flexibility, Leverage, and Firm Size / Soku Byoun. – 2007 [Electronic resource]. – Access mode : http://finance.baylor.edu/seminars/papers/flexibility_fma200702.pdf

26. Sources of Financial Flexibility: Evidence from Cash Flow Shortfalls / Naveen D. Daniel, David J. Denis Lalitha Naveen. – 2010 [Electronic resource]. – Access mode : <http://accounting.uwaterloo.ca/Daniel-Denis-Naveen-1.pdf>

27. Strategic Flexibility: Study of Selected Telecom Companies in India / Priyanka Kokil [Electronic resource]. – Access mode : <http://connection.ebscohost.com/c/articles/27538532>

28. Almeida H. The cash flow sensitivity of cash / H. Almeida, M. Campello, M. Weibach // Journal of Finance. – 2004. – Vol. 59 (4). – P. 1777 – 1804.

29. Baum K. The Impact of Financial Structure on Firms' Financial Constraints: A Cross-Country Analysis / Baum Christopher F., Schaefer, Dorothea, Talavera, Oleksandr. – 2009 [Electronic resource]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1431344> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1431344>

30. Sticking to the straight and narrow – 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.gfmag.com/archives/178/12639-treasury-and-cash-management-liquidity-and-investment-management.html#axzz2nwlqlqx9>

31. What is up with corporate cash – 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.gfmag.com/archives/178-september-2013/12641-treasury-and-cash-management-global-finance-cash-25.html#ixzz2nwocZVqD>

32. Why Do U.S. Firms Hold So Much More Cash Than They Used To? / Thomas W. Bates, Kathleen M. Kahle, Rene M. Stulz. – 2006 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/w12534.pdf>

33. Financial Flexibility, Investment Ability and Firm Value: Evidence from Low Leverage Firms / R. Mura, M.T. Marchica. – 2009 [Electronic resource]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=891562>

34. Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt / Raghuram G. Rajun // The Journal of Finance. – 1992. – Vol. 47 (Issue 4). – P. 1367 – 1400.

35. Global Financial Stability Report: Transition Challenges to Stability [Electronic resource]. – 2013. – October. P. 36. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2013/02/index.htm>

36. Лактіонова О. А. Передумови формування національної моделі фінансових обмежень суб'єктів господарювання : монографія / О. А. Лактіонова // Теоретико-методологічні основи дослідження процесів формування стратегії сталого розвитку соціально-економічної система в умовах інтеграції та глобалізації / За заг. ред. д. е. н., проф. І. Ю. Швеця. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2013. – С. 96 – 105.

37. Financial Flexibility and Capital Structure Decision / Soku Byoun. – 2011 [Electronic resource]. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1108850

38. Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups / Takeo Hoshi, Anil Kashyap, David Scharfstein // The Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106(1). – P. 33 – 60.

39. Almeida, H. Should business groups be dismantled? The equilibrium costs of efficient internal capital markets. / H. Almeida, D. Wolfenzon // Journal of Financial Economics. – 2006. – Vol. 79. – P. 99 – 144.

40. Campello M. Internal Capital Markets in Financial Conglomerates: Evidence from Small Bank Responses to Monetary Policy / Murillo Campello // The Journal of Finance. – 2002. – Vol. 57. – P. 2773 – 2805.

41. Financial Flexibility, Corporate Investment and Performance: Evidence from East Asian Firms / Özgür Arslana, Chris Florackis, Aydin Ozkan [Electronic resource]. – Access mode : http://www.uic.edu/cba/cba-depts/finance/documents/arslanflorackis_ozkan.pdf

42. Financial Flexibility and the Impact of the Global Financial Crisis: Evidence from France / Franck Bancel, Usha R. Mittoo [Electronic resource]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1587302>

43. Liquidity Management and Corporate Investment During a Financial Crisis / Murillo Campello, Erasmo Giambona, John R. Graham, Campbell R. Harvey [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nber.org/papers/w16309.pdf?new_window=1

44. Corporate Debt Maturity and the Real Effects of the 2007 Credit Crisis / H. Almeida, M. Campello, B. Laranjeira, S. Weisbenner. – 2012 [Electronic resource]. – Access mode : <http://cfr.ivo-welch.info/2012/almeida-campello-laranjeira-weisbenner-2012.pdf>

45. Granularity of Corporate Debt: Theory and Tests / J. Choi, D. Hackbarth, J. Zechner. – 2012 [Electronic resource]. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1966613

46. **Murfin J.** The Supply-Side Determinants of Loan Contract Strictness / J. Murfin // *Journal of Finance*. – 2012. – Vol. 67. – P. 1565 – 1601.

REFERENCES

Almeida, H., Campello, M., and Weisbach, M. "The cash flow sensitivity of cash". *Journal of finance*, no. 59 (2004): 1777-1804.

Acharya, V., Heitor, A., and Murillo, C. "Is cash negative debt? Hedging perspective on corporate financial policies". *Journal of Financial Intermediation*, no. 16 (2007): 515-554.

Almeida, H., Campello, M., and Weisbach, M. "The cash flow sensitivity of cash". *Journal of Finance*, no. 59 (4) (2004): 1777-1804.

Almeida, H., and Wolfenzon, D. "Should business groups be dismantled? The equilibrium costs of efficient internal capital markets". *Journal of Financial Economics*, no. 79 (2006): 99-144.

Arskana, O., Florackis, C., and Ozkan, A. "Financial Flexibility, Corporate Investment and Performance: Evidence from East Asian Firms". http://www.uic.edu/cba/cba-depts/finance/documents/arslanflorackis_ozkan.pdf or http://www.uic.edu/cba/cba-%20depts/finance%20/documents/arslanflorackis_ozkan.pdf

Almeida, H., Campello, M., and Laranjeira, B. "Corporate Debt Maturity and the Real Effects of the 2007 Credit Crisis" <http://cfr.ivo-welch.info/2012/almeida-campello-laranjeira-weisbenner-2012.pdf>

Bernstein, L. A. *Financial Statement Analysis: Theory, Application, and Interpretation*. Boston; Mass. : Irwin, 1993.

Byoun, S. "Financial Flexibility, Leverage, and Firm Size" http://finance.baylor.edu/seminars/papers/flexibility_fma200702.pdf

Billet, M., and Garfinkel, J. "Financial flexibility and the cost of external finance for U. S. bank holding companies". *Journal of money, Credit and banking*, no. 36 (2004): 827-852.

Baum, C. F., Schaefer, D., and Talavera, O. "The Impact of Financial Structure on Firms' Financial Constraints: A Cross-Country Analysis". <http://ssrn.com/abstract=1431344> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1431344>

Bates, T. W., Kahle, K. M., and Stulz, R. M. "Why Do U. S. Firms Hold So Much More Cash Than They Used To?". <http://www.nber.org/papers/w12534.pdf>

Byoun, S. "Financial Flexibility and Capital Structure Decision". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1108850

Byoun, S. "How and when do firms adjust their capital structures toward targets?". *Journal of finance* (2008).

Bancel, F., and Mittoo, U. R. "Financial Flexibility and the Impact of the Global Financial Crisis: Evidence from France". <http://ssrn.com/abstract=1587302>

Campello, M. "Internal Capital Markets in Financial Conglomerates: Evidence from Small Bank Responses to Monetary Policy". *The Journal of Finance*, vol. 57 (2002): 2773-2805.

Campello, M., Giambona, E., and Graham, J. R. "Liquidity Management and Corporate Investment During a Financial Crisis" http://www.nber.org/papers/w16309.pdf?new_window=1

Choi, J., Hackbarth, D., and Zechner, J. "Granularity of Corporate Debt: Theory and Tests" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1966613

Donaldson, G. *Strategy for Financial Mobility*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

Dittmar, A., and Maht-Smith, J. "Corporate governance and the value of cash". *Journal of financial Economics*, no. 83 (2007): 599-634.

DeAngelo, H., and DeAngelo, L. "Capital Structure, Payout Policy, and Financial Flexibility" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=916093

Fellenz, M. R. "Flexibility in Management Theory: Towards Clarification of an Elusive Concept" <http://ssrn.com/abstract=1098111>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1098111>

Faulkender, M., and Wang, R. "Corporate financial policy and the value of cash". *Journal of finance*, no. 61 (2006): 1957-1990.

Golstein, R., Ju, N., and Leland, H. "An EBIT-based model of optimal capital structure". *Journal of Business*, no. 74 (2001): 483-512.

"Global Financial Stability Report: Transition Challenges to Stability". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2013/02/index.htm>

Gamba, A., and Triantis, A. J. "The value of financial flexibility" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=677086

Graham, J. R., and Campbell, R. H. "The theory and practice of corporate finance: evidence from the field". *Journal of Financial Economics*, no. 61 (2001): 187-243.

Graham, J. R., and Campbell, R. H. "The theory and practice of corporate finance: evidence from the field". *Journal of Financial Economics*, no. 61 (2001): 187-243.

Heath, L. C. "Is working capital really working?". *Journal of Accountancy*, no. 150 (2) (1980): 55-62.

Harford, J., Mansi, S., and Maxwell, W. "Corporate governance and firm cash holdings in the US". *Journal of Financial Economics*, no. 87 (2008): 535-555.

Hoshi, T., Kashyap, A., and Scharfstein, D. "Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (1) (1991): 33-60.

Koste, L. L., Malhotra, M. K., and Sharma, S. "Measuring dimensions of manufacturing flexibility". *Journal of Operations Management*, vol. 22, no. 2 (2004): 171-196.

Kokil, P. "Strategic Flexibility: Study of Selected Telecom Companies in India". <http://connection.ebscohost.com/c/articles/27538532>

Koornhof, C. "Accounting Information on Flexibility: Doctoral Thesis". <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-10232001-152437/>

Laktionova, O. A. "Peredumovy formuvannia natsionalnoi modeli finansovoykh obmezhzen sub'ektiv hospodariuvannia" [Pre-requisites forming a national model of financial constraints entities]. In *Teoretyko-metodolohichni osnovy doslidzhennia protsesiv formuvannia stratehii staloho rozvytku sotsialno-ekonomichnoi systemy v umovakh intehratsii ta hlobalizatsii*, 96-105. Simferopol: DIAPI, 2013.

Laktionova, A. A., and Chishko, I. S. "Analiz faktorov formirovaniia finansovoy gibkosti subektiv khoziaystvovaniia v Ukrainie" [Analysis of factors in the formation of business entities financial flexibility in Ukraine]. *Finansy, uchët, banki*, no. 14 (2010): 10-24.

Myers, S. C., and Majluf, N. S. "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have". *Journal of Financial Economics*, no. 13 (1984): 187-221.

Mura, R., and Marchica, M. T. "Financial Flexibility, Investment Ability and Firm Value: Evidence from Low Leverage Firms". <http://ssrn.com/abstract=891562>

Murfin, J. "The Supply-Side Determinants of Loan Contract Strictness". *Journal of Finance*, no. 67 (2012): 1565-1601.

Opler, T., Pinkowitz, L., and Stulz, R. "The determinants and implications of corporate cash holdings". *Journal of Financial Economics*, no. 52 (1999): 3-46.

Poitevin, M. "Financial signaling and the "deep pocket" argument". *Journal of Economics*, no. 20 (1989): 26-40.

Riddick, L., and Whited, T. "The corporate propensity to save". *Journal of Finance*, no. 64 (2009): 1729-1766.

Raghuram, G. Rajun "Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt". *The Journal of Finance*, vol. 47, no. 4 (1992): 1367-1400.

"Sources of Financial Flexibility: Evidence from Cash Flow Shortfalls". <http://accounting.uwaterloo.ca/Daniel-Denis-Naveen-1.pdf>

"Sticking to the straight and narrow". <http://www.gfmag.com/archives/178/12639-treasury-and-cash-management-liquidity-and-investment-management.html#axzz2nwlqlqx9>

Volberda, H. W. *Building the Flexible Firm* New York: Oxford University Press, 1998.

"What is up with corporate cash" <http://www.gfmag.com/archives/178-september-2013/12641-treasury-and-cash-management-global-finance-cash-25.html#ixzz2nwocZVqD>

ФАКТОРИ ВИБОРУ ВИДУ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ

© 2014 РОГОВ Г. К.

УДК 336.02;338.242

Рогов Г. К. Фактори вибору виду розміщення акцій

У статті викладено результати авторського дослідження прийняття стратегічних рішень щодо вибору виду розміщення акцій публічними акціонерними товариствами в Україні. У процесі дослідження використано математичний апарат побудови дерев класифікації Random forest (Випадковий ліс), а також неформальні методи. Проаналізовано причини, що стримують публічне розміщення акцій. Доведено значний вплив на вибір виду розміщення акцій таких чинників, як концентрація капіталу, балансовий курс корпоративних прав, сектор економіки та істотна участь інститутів спільного інвестування або держави в статутному капіталі. Побудована ієрархічна модель класифікації факторів емісійної політики акціонерних товариств знаходить логічне обґрунтування в особливостях інституціонального середовища, проте не вписується в рамки класичної концепції ринкової економіки. Модель може бути використана як для формування цілей корпоративних фінансових стратегій, так і в процесі вдосконалення державного регулювання діяльності емітентів цінних паперів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення трансформації факторів вибору виду розміщення акцій в умовах поживлення фондового ринку.

Ключові слова: вид розміщення акцій, емісійна політика, фактори емісійної політики, корпоративний сталий розвиток.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Рогов Георгій Костянтинович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: gekoro7@gmail.com

УДК 336.02;338.242

Рогов Г. К. Факторы выбора вида размещения акций

В статье изложены результаты авторского исследования факторов принятия стратегических решений по выбору вида размещения акций публичными акционерными обществами в Украине. В процессе исследования использован математический аппарат построения деревьев классификации Random forest (Случайный лес), а также неформальные методы. Проанализированы причины, сдерживающие публичное размещение акций. Доказано значительное влияние на выбор вида размещения акций таких факторов как концентрация капитала, балансовый курс корпоративных прав, сектор экономики и существенное участие институтов совместного инвестирования или государства в уставном капитале. Построенная иерархическая модель классификации факторов эмиссионной политики акционерных обществ находит логическое обоснование в особенностях институциональной среды, однако не вписывается в рамки классической концепции рыночной экономики. Модель может быть использована как для формирования целей корпоративных финансовых стратегий, так и в процессе совершенствования государственного регулирования деятельности эмитентов ценных бумаг. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение трансформации факторов выбора вида размещения акций в условиях оживления фондового рынка.

Ключевые слова: вид размещения акций, эмиссионная политика, факторы эмиссионной политики, корпоративное устойчивое развитие.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Рогов Георгий Константинович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: gekoro7@gmail.com

UDC 336.02;338.242

Rohov H. K. Factors of Selection of the Stock Allocation Method

The article describes results of the author's study of factors of making strategic decisions on selection of methods of stock allocation by public joint stock companies in Ukraine. The author used the Random forest mathematical apparatus of classification trees building and also informal methods. The article analyses the reasons that restrain public allocation of stock. It shows significant influence upon selection of a method of stock allocation of such factors as capital concentration, balance rate of corporate rights, sector of economy and significant participation of the institutes of common investment or the state in the authorised capital. The built hierarchical model of classification of factors of the issuing policy of joint stock companies finds logical justification in specific features of the institutional environment, however, it does not fit into the framework of the classical concept of the market economy. The model could be used both for formation of goals of corporate financial strategies and in the process of improvement of state regulation of activity of securities issuers. The prospect of further studies in this direction is identification of transformation of factors of selection of the stock allocation method under conditions of revival of the stock market.

Key words: stock allocation method, issuing policy, factors of issuing policy, corporate sustainable development.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Rohov Heorhiy K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)
E-mail: gekoro7@gmail.com

Економічно обґрунтована корпоративна емісійна політика є невід'ємною складовою ефективною системою корпоративного управління. Вона не лише безпосередньо торкається інтересів акціонерів, але і суттєвим чином впливає на інвестиційну привабливість емітента, його фінансові результати та економічний потенціал зростання. Саме тому важливо визначити бар'єри та стимули впровадження емісійної політики, що задовольняє інтересам акціонерів, у тому числі міноритарних, і створює умови для сталого корпоративного розвитку. До актуальних методологічних і методичних проблем емісійної політики належать: визначення критеріїв та умов її ефективності,

прогнозування потреби у збільшенні статутного капіталу, обґрунтування оптимального курсу емісії корпоративних прав, часу та етапів її проведення.

Останнім часом нові підходи до вирішення цих проблем запропоновані в працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як А. Г. Борщ, Н. М. Давиденко, О. В. Павловська, Д. Маклін, Р. Грінвуд, Д. Джентер [1 – 6]. Проте, досі не існує обґрунтованого розуміння системи факторів, які визначають прийняття стратегічних рішень щодо вибору виду розміщення корпоративних прав публічними акціонерними товариствами (ПАТ) у сучасних умовах розвитку української економіки. Публічне розміщення цінних паперів, згід-

но зі ст. 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» передбачає їх відчуження будь – яким потенційним інвестором, тоді як приватне – лише існуючим акціонерам, а також заздалегідь визначеному колу осіб, кількість яких не перевищує ста [7]. Зважаючи на те, що корпоративний сталий розвиток ґрунтується на докорінній модернізації технологічних, інформаційних та організаційних процесів, спрямованих на досягнення збалансованих економічних, екологічних і соціальних цілей організації, він потребує суттєвих надходжень фінансових ресурсів. Отже, обмеження кола інвесторів через запровадження приватного розміщення акцій обумовлюється або недостатньою інвестиційною привабливістю емітента, або нефінансовими причинами.

Метою статті є обґрунтування системи факторів, що визначають вибір виду розміщення акцій українськими ПАТ, за сучасних умов функціонування корпоративного сектора української економіки.

З метою визначення факторів, що впливають на корпоративну емісійну політику, було проаналізовано дані офіційної звітності всіх публічних акціонерних товариств банківського та нефінансового секторів економіки, які проводили розміщення акцій на суму, що перевищує 25% статутного капіталу протягом 2011 та 2012 рр.¹. Джерелом інформації стала Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів [8], зокрема Електронна система комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН) емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі [9].

Для визначення факторів вибору виду розміщення акцій було застосовано математичний апарат побудови дерев класифікації у вигляді алгоритму Random forest (Випадковий ліс) та пакет прикладних програм STATISTICA 10. Вибір методу обумовлюється необхідністю опрацювання категоріальних змінних, можливістю одержання формалізованої оцінки їхньої важливості з метою класифікації, відсутністю попередньої інформації щодо типу розподілу даних і про форми залежності між ними, а також високою надійністю та достовірністю цього алгоритму. Метод, зокрема, передбачає генерування нових вибірок на базі вихідної, формування позавибіркового тестового набору даних для визначення середньостатистичної помилки результатів та їх аналіз на основі побудови декількох дерев класифікації [10, с. 587 – 602].

У ході дослідження було встановлено, що максимізація вартості акціонерного капіталу, що залучається в процесі емісії акцій українських публічних акціонерних товариств (ПАТ), не є пріоритетом для власників корпоративних прав, адже із досліджених 146 ПАТ приватний вид розміщення обрали 126 підприємств, або 86,3%. У нефінансовому секторі економіки цей показник має ще більш виразне значення – 63 ПАТ із 72 об'єктів дослідження, тобто 87,5%.

Математичний апарат побудови дерев класифікації було застосовано до таких показників: власний капітал, чистий прибуток, рентабельність власного капіталу, концентрація капіталу, номінал акцій, курс емісії, балансовий курс, виплата дивідендів, істотна участь держави, а також

¹ Формування вибіркової сукупності об'єктів дослідження за критерієм розміщення акцій на суму, що перевищує 25% статутного капіталу обумовлюється особливостями Загальнодоступної інформаційної базиданих НКЦПФР про ринок цінних паперів.

інститутів спільного інвестування у статутному капіталі ПАТ. Показник концентрації капіталу було визначено як частку статутного капіталу, що належить акціонерам із істотною участю, тобто які володіють 10 відсотками та більше акцій емітента. За таким самим критерієм (10% статутного капіталу та вище) визначено й істотну участь держави та ІСІ. Зазначимо, що згідно із законодавством України, істотною участю вважається не лише «пряма та опосередкована, самостійне або спільно з іншими особами володіння 10 і більше відсотками статутного (складеного) капіталу або права голосу придбаних акцій (часток) юридичної особи» але й «незалежна від формального володіння можливість значного впливу на керівництво чи діяльність юридичної особи» [11]. Проте Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, на основі якої побудовано масив вихідних даних дослідження, не передбачає розкриття інформації щодо неформального впливу на корпоративне управління.

Застосування вищевказаного алгоритму дозволило побудувати модель прогнозування виду розміщення акцій, що базується на 30 деревах класифікації. Кожне дерево створено на основі випадкової вибірки, яка генерується з вихідного масива даних. Окрім того, було оцінено важливість факторів емісійної політики. Пріоритетним виявився чинник концентрації капіталу. Виявлено важливість і таких чинників емісійної політики, як балансовий курс акцій, сектор економіки та наявність істотної участі інститутів спільного інвестування або держави в статутному капіталі. Побудована модель у 86,29% випадках вірно класифікує ПАТ, що обрали приватне розміщення акцій та у 80,00% випадків – товариства, які надали перевагу публічному розміщенню.

Наявність показника балансового курсу серед факторів емісійної політики є цілком зрозумілим з огляду на законодавче обмеження права на збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, у разі якщо власний капітал є менше статутного (балансовий курс акцій нижче 100%). Воно передбачене пунктом 5 статті 15 Закону України «Про акціонерні товариства» [12]. У вибірковій сукупності акціонерних товариств з балансовим курсом (БК) менш, ніж 100% виявилось 38 із 146, тобто 26,02% (далі за текстом – класифікаційна група 1), у тому числі 10 серед ПАТ нефінансового сектора економіки та 28 банків.

Подальший аналіз масиву вихідних даних визначив важливу особливість емісійної політики українських акціонерних товариств: хоча у випадках, коли власний капітал чисельно дорівнює статутному або перевищує його, немає правових заборон на публічне розміщення акцій, воно все одне відбувається рідше, ніж приватне. Із 108 об'єктів дослідження із БК $\geq 100\%$ публічне розміщення акцій обрали значно менше чверті, а саме – 20 ПАТ, або 18,52% загальної кількості. У нефінансовому секторі економіки частка таких підприємств ще нижче, на рівні 14,51%. Таким чином, в умовах сучасного стану корпоративних відносин в Україні залежність виду розміщення акцій від рівня їх балансового курсу визначається певною мірою правовими, а не фінансовими факторами.

Дія таких чинників емісійної політики, як концентрація капіталу та істотна участь певних категорій акціонерів у статутному капіталі, проявляється через їх взаємозв'язок. На основі поєднання таких категоріальних змінних, як «сукупна концентрація капіталу в руках великих власників на

рівні більше 75%» і «наявність істотної участі держави та/або інститутів спільного інвестування (ІСІ) у статутному капіталі акціонерного товариства» було створено новий інтегрований фактор вибору виду розміщення акцій. Доцільність оцінки значимості даного чинника обумовлюється аналізом даних вибірки та певними причинами правового характеру. Згідно зі ст. 42 Закону України «Про акціонерні товариства» рішення загальних зборів приймаються простою більшістю голосів акціонерів, крім питань, передбачених пунктами 2 – 7, 23 частини другої статті 33 цього Закону. До них, зокрема, належить і питання про розміщення акцій товариства. У даному випадку для прийняття рішення потрібно більш як три чверті голосів власників голосуючих акцій, що зареєструвалися для участі в загальних зборах акціонерів.

Зважаючи на це, достатньо очевидно є відсутність інвестиційної привабливості корпоративних прав ПАТ, де сукупна концентрація капіталу в руках великих власників перевищує 75%, тобто де всі міноритарні акціонери разом не володіють навіть блокуючим пакетом акцій. Привертає увагу те, що серед об'єктів дослідження таких товариств виявилось майже 58%, зокрема у нефінансовому секторі економіки більше 65%. Отже, ймовірно уявляється гіпотеза, згідно з якою висока концентрація капіталу не є наслідком випадкових обставин, а визначається певними інтересами мажоритарних акціонерів. Йдеться про те, що в умовах інституціонального середовища, неадекватного не лише цілям сталого розвитку, але і сутності ринкової економіки, принциповим обмеженням емісійної політики багатьох емітентів є збереження мажоритарними акціонерами максимального контролю над акціонерним товариством.

Водночас, це виглядає неприродним для таких власників корпоративних прав, як інститути спільного інвестування та держава. Вони, як правило, зорієнтовані на суто економічні критерії оцінки ефективності емісійної політики. Отже, логічно припустити, що сукупна концентрація капіталу в руках великих власників на рівні більше 75% за відсутності істотної участі держави та/або ІСІ в статутному капіталі є ознакою акціонерних товариств, які в сучасних умовах надають перевагу приватному розміщенню акцій.

Результати дослідження довели коректність такого припущення. Усі досліджені товариства з балансовим курсом акцій не менше 100%, сукупною концентрацією капіталу в руках великих власників на рівні більше 75% за відсутності істотної участі держави та/або ІСІ в статутному капіталі, крім одного банку, проводили приватне розміщення акцій (класифікаційна група 2). Де факто він теж не став виключенням, адже за результатами емісії концентрація капіталу та власник контрольного пакету акцій не змінилися.

У ході дослідження категоріальна змінна «істотна участь держави та/або інститутів спільного інвестування в статутному капіталі акціонерних товариств» виявилася одним із найсуттєвішим фактором вибору публічного виду розміщення акцій. Як уже зазначалося вище, під істотною участю розуміється володіння 10 і більше відсотками статутного капіталу. Однак, очевидно, що істотна участь у розмірі 10% та 25% статутного капіталу означає принципово різну спроможність впливу на прийняття загальними зборами акціонерів рішення щодо виду розміщення цінних паперів. Власник пакету акцій у розмірі 25% статутного капіталу, згідно з п. 5 ст. 33 Закону України «Про акціонерні товариства», має право заблокувати рішення щодо розміщення акцій [12]. За меншої частки у статутному капіталі

необхідно шукати варіанти формування спільного блокуючого пакету акцій разом з іншими міноритарними акціонерами, що далеко не завжди є можливим. З огляду на це, доцільно трансформувати зміст категоріальної змінної, що характеризує істотну участь, таким чином: «наявність блокуючого або контрольного пакету акцій у власності держави та/або інститутів спільного інвестування».

Серед 54 об'єктів дослідження, які опинилися за межами двох класифікаційних груп, зазначених вище, у 9 ПАТ (16,67%) не менше 25% статутного капіталу знаходиться у власності державних, муніципальних підприємств або ІСІ. У нефінансовому секторі економіки частка таких підприємств становить 23,33%. Хоча кількісно вона є відносно невисокою, ярко виражена непропорційність розподілу об'єктів дослідження за ознакою виду розміщення цінних паперів свідчить про вагомість проаналізованого фактора формування корпоративної емісійної політики. Лише одне акціонерне товариство із 9 ПАТ, де у власності держави та/або ІСІ знаходяться контрольні чи блокуючі пакети акцій, обрало приватне розміщення акцій, решта надала перевагу публічному розміщенню (третя класифікаційна група). Що стосується підприємства, яке стало єдиним виключенням із закономірності, то воно має певну специфіку, яка зазвичай впливає на формування стратегії управління власним капіталом. Йдеться про невеликий статутний капітал (12177,9 тис. грн), середньооблікову чисельність працівників, яка не перевищує 50 осіб, і збитковість діяльності, що спостерігається протягом останніх років.

Розподіл підприємств, які не увійшли в три зазначені вище класифікаційні групи, найбільш виразно, за ознакою виду розміщення акцій, відбувається по секторах економіки. Із 23 акціонерних товариств нефінансового сектора лише три (13,04%) здійснили публічне розміщення акцій. Зовсім інша ситуація спостерігається в банківському секторі, де публічне розміщення більш розповсюджено (36,4% випусків акцій).

Варто звернути увагу на залежність вибору виду розміщення акцій банками від певного рівня балансового курсу. Наразі йдеться вже не про правову заборону приватного розміщення акцій в умовах від'ємного значення чистих активів, розрахованих за даними балансу, але про суто фінансові критерії привабливості акцій емітента для сторонніх інвесторів. Із збільшенням балансового курсу помітно зростає ймовірність публічного розміщення акцій. Серед емітентів з балансовим курсом більше 117% більше шестидесяти відсотків (61,54%) оголошували публічне розміщення акцій. Усі емітенти з балансовим курсом акцій менше 117% проводили лише приватне розміщення цінних паперів. Отже, правомірно говорити про достатньо високий ступень залежності вибору виду розміщення акцій товариствами банківського сектора економіки від фінансових результатів їхньої діяльності.

За алгоритмом, що передбачає ранжування ознак, за якими з вихідної (попередньої) вибірки на кожному кроці дослідження виділяється наступна, максимально однорідна за видом розміщення акцій, було побудовано таку ієрархічну модель класифікації факторів, що визначають корпоративну емісійну політику (рис. 1). Вона надає можливість з високим ступенем достовірності прогнозувати вказаний вимір емісійної політики. Більш, ніж 95% спостережень приватного розміщення акцій класифіковано вірно. Для публічного розміщення цей показник становить 80%. Проте,

модель показує високу ймовірність публічного розміщення акцій лише в разі суттєвої участі (25% і вище) інститутів спільного інвестування або держави в капіталі емітента. Ймовірність публічного розміщення на рівні 61,5% спостерігається у банківському секторі серед ПАТ із невисокою концентрацією капіталу та балансовим курсом акцій більше 117%. Утім, встановлено критерії майже стовідсоткової надійності прогнозування вибору приватної емісії акцій (сукупна концентрація капіталу в руках великих власників більше 75%, за відсутності істотної участі держави та/або ІСІ в статутному капіталі, а також незначний рівень балансового курсу акцій у банківському секторі).

Варто підкреслити, що модель не відповідає класичній концепції ринкової економіки, адже чинники максимізації інвестиційних надходжень для неї не є ключовими. Надзвичайно висока концентрація капіталу, будучи наслідком дії правових, економічних та інституціональних факторів, у свою чергу, не лише дуже суттєво обмежує інвестиційну привабливість емітента, але і деформує його емісійну політику, підпорядковуючи її цільовим настановам збереження тотального контролю над підприємством. Це, з одного боку, є однією з причин нестачі фінансових ресурсів для реалізації крупномасштабних програм модернізації виробництва, забезпечення якісно іншого рівня його енер-

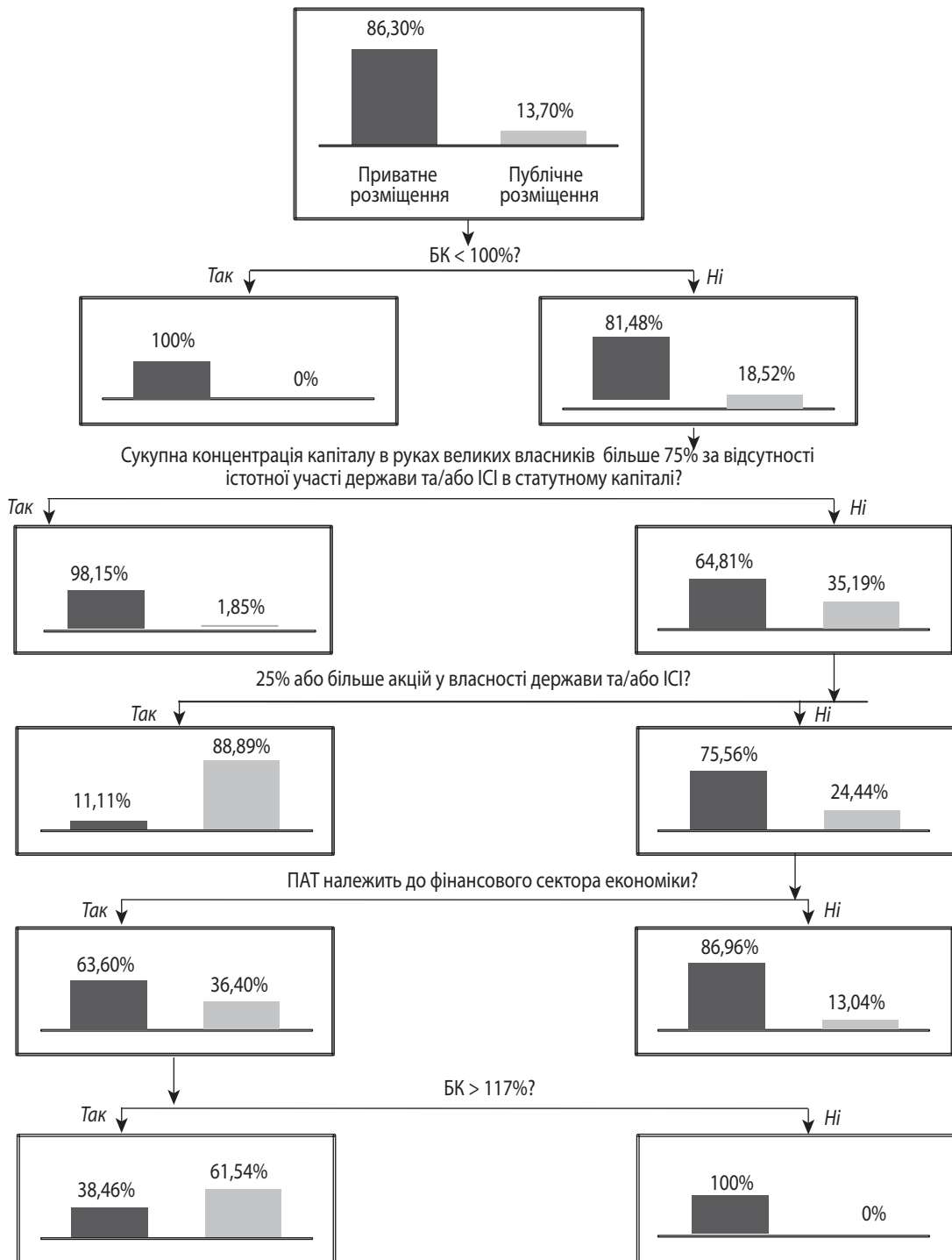


Рис. 1. Ієрархічна модель класифікації факторів вибору виду розміщення акцій

гоєфективності та екологічності, а з іншого, є підґрунтям для ігнорування прав міноритарних акціонерів.

Природно, ця закономірність не притаманна акціонерним товариствам з істотною участю в статутному капіталі інститутів спільного інвестування, особливо за наявності у них контрольного або навіть блокуючого пакету акцій. Специфіка вітчизняного корпоративного сектора полягає в тому, що пряма або опосередкована участь держави та муніципальних органів в акціонерному капіталі позитивно впливає на вибір публічного розміщення цінних паперів, отже і на залучення інвестицій. Цей факт, установлений в процесі дослідження, переконливо свідчить про, те що лише ринкові механізми в умовах сучасного інституціонального середовища неспроможні створити привабливий інвестиційний клімат. Одним із напрямів активізації інвестиційних процесів має стати стимулювання розвитку інститутів спільного інвестування, зокрема зорієнтованих на соціально відповідальний бізнес.

ВИСНОВКИ

На основі дослідження даних офіційної звітності всіх публічних акціонерних товариств банківського та нефінансового секторів економіки, які проводили розміщення акцій на суму, що перевищує 25% статутного капіталу протягом 2011 та 2012 рр., із застосуванням математичного апарату побудови дерев класифікації *Random forest* (Випадковий ліс), було побудовано ієрархічну модель класифікації факторів корпоративної емісійної політики. Вона дозволяє класифікувати вірно 86,29% спостережень приватного розміщення акцій і 80% публічного розміщення. Окрім того, було оцінено важливість факторів емісійної політики. Пріоритетним виявився чинник концентрації капіталу. Доведено значний вплив на прийняття стратегічних рішень щодо вибору виду розміщення акцій таких чинників, як балансовий курс акцій, сектор економіки та наявність істотної участі інститутів спільного інвестування або держави в статутному капіталі.

Із урахуванням вимог чинного законодавства та реалій фондового ринку сформульовані комплексні похідні критерії емісійної політики, а саме: «сукупна концентрація капіталу в руках великих власників більше 75%, за відсутності істотної участі держави та/або ІСІ в статутному капіталі», «суттєва участь (25% і вище) інститутів спільного інвестування або держави в капіталі емітента». Використання цих чинників разом із комплексним застосуванням критерію балансового курсу, як неперервної та категоріальної змінної, дало можливість побудувати дерево класифікації, яке дозволяє класифікувати вірно більш, ніж 95% вихідних спостережень приватного розміщення акцій та 80% публічного розміщення.

Установлені в ході дослідження критерії визначення виду розміщення акцій знаходять логічне обґрунтування в особливостях інституціонального середовища корпоративного сектора економіки країни. Модель може бути використана як для формування цілей корпоративних фінансових стратегій, так і в процесі вдосконалення державного регулювання діяльності емітентів цінних паперів.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення трансформації факторів прийняття стратегічних рішень щодо вибору виду розміщення акцій в умовах позбавлення ринку цінних паперів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Борщ А. Г. Формування емісійної політики в системі управління капіталом акціонерних агропромислових підприємств / А. Г. Борщ, О. Г. Борщ // Агроінком. – 2011. – № 1 – 3. – С. 59 – 64.
2. Давиденко Н. М. Формування емісійної політики корпоративних підприємств в АПК / Н. М. Давиденко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Випуск 5/1. – С. 112 – 115.
3. Павловська О. В. Емісійна політика підприємства: сутність та проблемні аспекти / О. В. Павловська // Наука й економіка. – 2012. – № 3 (27). – С. 29 – 32.
4. Greenwood R. Share issuance and factor timing / R. Greenwood, S. G. Hanson // The Journal of Finance. – 2012. – Vol. 67, Issue 2, p. 761 – 798.
5. Jenter D. Security issue timing: What do managers know, and when do they know it? / D. Jenter, K. Lewellen, J. Warner // The Journal of Finance. – 2011. – Vol. 66, p. 413 – 443.
6. McLean D. R. Share issuance and crosssectional returns: International evidence / D. R. McLean, J. Pontiff, A. Watanabe // The Journal of Financial Economics. – Vol. 94, p. 1 – 17.
7. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – С. 1126, стаття 268.
8. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua/db/exch>; <http://smida.gov.ua>
9. Електронна система комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН) емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://escrin.nssmc.gov.ua/>
10. Hastie, T. The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference, and Prediction. 2nd ed [Text] / T. Hastie, R. Tibshirani, J. Friedman. – Springer-Verlag, 2009. – 763 p.
11. Рішення від 13.03.2012 № 394 «Про затвердження Порядку погодження набуття юридичною чи фізичною особою істотної участі у професійному учаснику фондового ринку або збільшення її таким чином, що зазначена особа буде прямо чи опосередковано володіти або контролювати 10, 25, 50 і 75 відсотків статутного (складеного) капіталу такого учасника чи права голосу придбаних акцій (часток) в його органах управління» // Офіційний вісник України. – 2012. – № 36. – С. 365, стаття 1361, код акту 61522/2012.
12. Закон України від 17.09.2008 № 514-VI «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – С. 2432, стаття 384.

REFERENCES

- Borshch, A. H., and Borshch, O. H. "Formuvannia emisiinnoi polityky v systemi upravlinnia kapitalom aktsionerlykh ahropromyslovykh pidpryemstv" [Formation of emission control policy in the capital stock of agricultural enterprises]. *Ahroinkom*, no. 1-3 (2011): 59-64.
- Davydenko, N. M. "Formuvannia emisiinnoi polityky korporatyvnykh pidpryemstv v APK" [Formation of undertakings emission policies in agriculture]. *Visnyk SNAU. Seriya «Ekonomika i menedzhment»*, no. 5/1 (2011): 112-115.
- "Elektronna sistema kompleksnoho rozkryttia informatsii (ESKRIN) emitentamy aktsii ta oblihotsii pidpryemstv, iaki znakhodiat'sia u listynhu orhanizatora torhivli" [Electronic System of Comprehensive Information Disclosure (ESCRIN) issuers of stocks and bonds that are listed and traded]. <http://escrin.nssmc.gov.ua/>
- Greenwood, R., and Hanson, S. G. "Share issuance and factor timing". *The Journal of Finance*, vol. 67, no. 2 (2012): 761-798.

Hastie, T., Tibshirani, R., and Friedman, J. *The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference, and Prediction*: Springer-Verlag, 2009.

Jenter, D., Lewellen, K., and Warner, J. "Security issue timing: What do managers know, and when do they know it?". *The Journal of Finance*, vol. 66 (2011): 413-443.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

[Legal Act of Ukraine] (2012).

[Legal Act of Ukraine] (2008).

McLean, D. R., Pontiff, J., and Watanabe, A. "Share issuance and cross-sectional returns: International evidence". *The Journal of Financial Economics*, vol. 94: 1-17.

Pavlovskaya, O. V. "Emisiina polityka pidpriemstva: sutnist ta problemni aspekty" [Issuing policy of the enterprise: the nature and problematic aspects]. *Nauka i ekonomika*, no. 3 (27) (2012): 29-32.

"Zahalnodostupna informatsiina baza danykh Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku pro rynek tsinnykh paperiv" [Public information database of the National Commission on Securities and Stock Market of the stock market]. <http://www.stockmarket.gov.ua/db/exch>; <http://smida.gov.ua>

УДК 631:368.914.2

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПЕНСІЙНИХ НАКОПИЧЕНЬ ДРУГОГО РІВНЯ ВІД РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

© 2014 РУДИК В. К.

УДК 631:368.914.2

Рудик В. К. Залежність збереження пенсійних накопичень другого рівня від розвитку національного фондового ринку

У статті висвітлюються питання необхідності розвитку вітчизняного фондового ринку для забезпечення інвестування пенсійних активів загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування. Охарактеризовано ризики, які можуть проявлятися при запровадженні другого рівня і визначені способи їх мінімізації. Серед них звернуто увагу на удосконалення фондового ринку і використання надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів з високим рівнем їх доходності. Проведена порівняльна оцінка рівня середньорічних реальних доходів обов'язкових накопичувальних пенсійних систем в окремих країнах за останні 5 – 10 років. Значна увага в статті приділяється використанню державних цінних паперів в інвестуванні пенсійних активів другого рівня, характеризуються вимоги, які повинні бути поставлені до них. Проаналізовано використання фінансових інструментів фондового ринку для інвестування недержавного пенсійного забезпечення. Досліджено основні фінансові інструменти, які законодавчо можна використовувати для інвестування пенсійних активів на початковому етапі запровадження другого рівня для їх захисту і збереження.

Ключові слова: національний фондовий ринок, фінансові інструменти фондового ринку, пенсійні активи другого рівня, інвестиційний дохід, державні пенсійні облигації, накопичувальні пенсійні програми, інвестиційні продукти фондового ринку.

Табл.: 2. **Бібл.:** 14.

Рудик Володимир Касьянович – кандидат економічних наук, доцент, директор Інституту бізнесу і фінансів, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

УДК 631:368.914.2

Рудик В. К. Зависимость сохранения пенсионных накоплений второго уровня от развития национального фондового рынка

В статье освещаются вопросы необходимости развития отечественного фондового рынка для обеспечения инвестирования пенсионных активов общеобязательного государственного накопительного пенсионного страхования. Дана характеристика рисков, которые могут проявляться при введении второго уровня, и определены способы их минимизации. Среди них обращено внимание на усовершенствование фондового рынка и использования надежных финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов с высоким уровнем их доходности. Проведена сравнительная оценка уровня среднегодовых реальных доходов обязательных накопительных пенсионных систем в отдельных странах за последние 5 – 10 лет. Значительное внимание в статье уделяется использованию государственных ценных бумаг в инвестировании пенсионных активов второго уровня, характеризуются требования, которые должны быть поставлены к ним. Проанализировано использование финансовых инструментов фондового рынка для инвестирования негосударственного пенсионного обеспечения. Исследованы основные финансовые инструменты, которые законодательно могут быть использованы для инвестирования пенсионных активов на начальном этапе введения второго уровня для их защиты и сохранения.

Ключевые слова: национальный фондовый рынок, финансовые инструменты фондового рынка, пенсионные активы второго уровня, инвестиционный доход, государственные пенсионные облигации, накопительные пенсионные программы, инвестиционные продукты фондового рынка.

Табл.: 2. **Библ.:** 14.

Рудик Владимир Касьянович – кандидат экономических наук, доцент, директор, Институт бизнеса и финансов, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., г. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

UDC 631:368.914.2

Rudyk V. K. Dependence of Preservation of Pension Savings of the Second Level on Development of the National Stock Market

The article speaks about the issues of necessity of development of the domestic stock market for ensuring investment of pension assets of the mandatory state defined contribution pension insurance. It characterises risks that could arise during introduction of the second level and identifies methods of their minimisation. It pays attention to improvement of the stock market and use of reliable financial instruments for investing pension assets with high level of their profitability. It conducts a comparative assessment of the level of average annual real income of mandatory defined contribution pension systems in individual countries for the past 5 – 10 years. It pays significant attention to the use of state securities in investing pension assets of the second level and characterises requirements that should be set for them. It analyses the use of financial instruments of the stock market for investing non-state pension provision. It studies main financial instruments that could be legally used for investing pension assets at the initial stage of introduction of the second level for their protection and preservation.

Key words: national stock market, financial instruments of the stock market, pension assets of the second level, investment income, state pension bonds, defined contribution pension scheme, investment products of the stock market.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 14.

Rudyk Volodymyr K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director, Institute of Business and Finance, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanskyi, 32300, Ukraine)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

Hastie, T., Tibshirani, R., and Friedman, J. *The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference, and Prediction*: Springer-Verlag, 2009.

Jenter, D., Lewellen, K., and Warner, J. "Security issue timing: What do managers know, and when do they know it?". *The Journal of Finance*, vol. 66 (2011): 413-443.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

[Legal Act of Ukraine] (2012).

[Legal Act of Ukraine] (2008).

McLean, D. R., Pontiff, J., and Watanabe, A. "Share issuance and cross-sectional returns: International evidence". *The Journal of Financial Economics*, vol. 94: 1-17.

Pavlovskaya, O. V. "Emisiina polityka pidpriemstva: sutnist ta problemni aspekty" [Issuing policy of the enterprise: the nature and problematic aspects]. *Nauka i ekonomika*, no. 3 (27) (2012): 29-32.

"Zahalnodostupna informatsiina baza danykh Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku pro rynek tsinnykh paperiv" [Public information database of the National Commission on Securities and Stock Market of the stock market]. <http://www.stockmarket.gov.ua/db/exch>; <http://smida.gov.ua>

УДК 631:368.914.2

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПЕНСІЙНИХ НАКОПИЧЕНЬ ДРУГОГО РІВНЯ ВІД РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

© 2014 РУДИК В. К.

УДК 631:368.914.2

Рудик В. К. Залежність збереження пенсійних накопичень другого рівня від розвитку національного фондового ринку

У статті висвітлюються питання необхідності розвитку вітчизняного фондового ринку для забезпечення інвестування пенсійних активів загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування. Охарактеризовано ризики, які можуть проявлятися при запровадженні другого рівня і визначені способи їх мінімізації. Серед них звернуто увагу на удосконалення фондового ринку і використання надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів з високим рівнем їх доходності. Проведена порівняльна оцінка рівня середньорічних реальних доходів обов'язкових накопичувальних пенсійних систем в окремих країнах за останні 5 – 10 років. Значна увага в статті приділяється використанню державних цінних паперів в інвестуванні пенсійних активів другого рівня, характеризуються вимоги, які повинні бути поставлені до них. Проаналізовано використання фінансових інструментів фондового ринку для інвестування недержавного пенсійного забезпечення. Досліджено основні фінансові інструменти, які законодавчо можна використовувати для інвестування пенсійних активів на початковому етапі запровадження другого рівня для їх захисту і збереження.

Ключові слова: національний фондовий ринок, фінансові інструменти фондового ринку, пенсійні активи другого рівня, інвестиційний дохід, державні пенсійні облигації, накопичувальні пенсійні програми, інвестиційні продукти фондового ринку.

Табл.: 2. **Бібл.:** 14.

Рудик Володимир Касьянович – кандидат економічних наук, доцент, директор Інституту бізнесу і фінансів, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

УДК 631:368.914.2

Рудик В. К. Зависимость сохранения пенсионных накоплений второго уровня от развития национального фондового рынка

В статье освещаются вопросы необходимости развития отечественного фондового рынка для обеспечения инвестирования пенсионных активов общеобязательного государственного накопительного пенсионного страхования. Дана характеристика рисков, которые могут проявляться при введении второго уровня, и определены способы их минимизации. Среди них обращено внимание на усовершенствование фондового рынка и использования надежных финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов с высоким уровнем их доходности. Проведена сравнительная оценка уровня среднегодовых реальных доходов обязательных накопительных пенсионных систем в отдельных странах за последние 5 – 10 лет. Значительное внимание в статье уделяется использованию государственных ценных бумаг в инвестировании пенсионных активов второго уровня, характеризуются требования, которые должны быть поставлены к ним. Проанализировано использование финансовых инструментов фондового рынка для инвестирования негосударственного пенсионного обеспечения. Исследованы основные финансовые инструменты, которые законодательно могут быть использованы для инвестирования пенсионных активов на начальном этапе внедрения второго уровня для их защиты и сохранения.

Ключевые слова: национальный фондовый рынок, финансовые инструменты фондового рынка, пенсионные активы второго уровня, инвестиционный доход, государственные пенсионные облигации, накопительные пенсионные программы, инвестиционные продукты фондового рынка.

Табл.: 2. **Библ.:** 14.

Рудик Владимир Касьянович – кандидат экономических наук, доцент, директор, Институт бизнеса и финансов, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., г. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

UDC 631:368.914.2

Rudyk V. K. Dependence of Preservation of Pension Savings of the Second Level on Development of the National Stock Market

The article speaks about the issues of necessity of development of the domestic stock market for ensuring investment of pension assets of the mandatory state defined contribution pension insurance. It characterises risks that could arise during introduction of the second level and identifies methods of their minimisation. It pays attention to improvement of the stock market and use of reliable financial instruments for investing pension assets with high level of their profitability. It conducts a comparative assessment of the level of average annual real income of mandatory defined contribution pension systems in individual countries for the past 5 – 10 years. It pays significant attention to the use of state securities in investing pension assets of the second level and characterises requirements that should be set for them. It analyses the use of financial instruments of the stock market for investing non-state pension provision. It studies main financial instruments that could be legally used for investing pension assets at the initial stage of introduction of the second level for their protection and preservation.

Key words: national stock market, financial instruments of the stock market, pension assets of the second level, investment income, state pension bonds, defined contribution pension scheme, investment products of the stock market.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 14.

Rudyk Volodymyr K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director, Institute of Business and Finance, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanskyi, 32300, Ukraine)

E-mail: rudyk_vk@meta.ua

З апровадження другого рівня в національній пенсійній системі ставить перед науковцями, фахівцями, можливими учасниками його багато питань, які потребують наукового обґрунтування і практичного вирішення. Одним із ключових виступає створення системи збереження, використання і захисту пенсійних активів обов'язкових накопичувальних пенсійних програм. Дана проблема є досить складною і одночасно найважливішою при реалізації проекту щодо практичного застосування загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування в нашій країні. Адже від захищеності і збереженості пенсійних активів населення в перспективі будуть залежати доходи громадян пенсійного віку.

Важлива роль у вирішенні даного питання належить використанню фондового ринку України у функціонуванні другого рівня. Від його стану і динаміки розвитку залежить ефективність інвестування пенсійних активів обов'язкових накопичувальних пенсійних програм. Це пов'язано з тим, що зберігання і використання пенсійних активів другого рівня має довгостроковий характер, і їх вартість необхідно захищати від прояву різноманітних фінансових ризиків, у тому числі інфляційних процесів. Тому дослідження даної проблеми є актуальним для запровадження другого рівня вітчизняної пенсійної системи.

Науковий інтерес до дослідження становлення і розвитку вітчизняної пенсійної системи проявляють багато науковців як в нашій країні, так і за кордоном. На нинішньому етапі проведення пенсійної реформи особливо багато наукових дискусій ведеться по запровадженню другого рівня. Свої наукові праці даному рівню української пенсійної системи присвятили Е. Лібанова [8], А. Федоренко [13;14], Л. Ткаченко [11], Н.Горюк [9], О.Коваль [6], В. Ульянов [12] В. Грушко [5]. У своїх дослідженнях вони вивчали вплив і роль фондового ринку, можливості інвестування пенсійних активів обов'язкових і добровільних накопичувальних пенсійних програм, використання різних фінансових інструментів для цього.

Значну увагу розгляду питань, пов'язаних із запровадженням другого рівня в нашій країні, приділяють вітчизняні та зарубіжні фахівці, які беруть участь в Програмі розвитку фінансового сектора (USAID/FINER-II) [4; 9; 10]. Вони досліджують саме питання інвестування пенсійних активів другого рівня, їх особливості, дають свої пропозиції по їх можливому захисту і збереженню.

Стан національного фондового ринку на сьогоднішній день показує неспроможність повністю забезпечити надійними інвестиційними продуктами пенсійні активи другого рівня. Тому завдання науковців дослідити можливості розвитку фондового ринку в найближчій перспективі, визначити основні види надійних фінансових інструментів, в які можна інвестувати фінансові ресурси обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, пропонувати різні варіанти формування інвестиційних портфелів для них.

Метою дослідження є вивчення впливу національного фондового ринку на можливість збереження і захисту пенсійних накопичень обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, визначення надійних фінансових інструментів його і можливість інвестування в них її пенсійних активів.

Формуючи механізм функціонування загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування, науковці і експерти в даній сфері відмічають можливість залучення його значного фінансового потенціалу у вітчизняну економіку. Фінансовий аспект другого рівня

української пенсійної системи вимагає наявності достатньо розвинутого фондового ринку, який міг би забезпечити його потреби в інвестуванні пенсійних активів.

Як показують проведені дослідження, у сучасних умовах фондовий ринок країни ще не повністю відповідає вимогам, які можуть поставити перед ним обов'язкові державні накопичувальні пенсійні програми. Нинішня оцінка його стану свідчить про недостатню кількість надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів накопичувальних пенсійних програм, про незначну кількість спеціалізованих фінансових інститутів, які будуть займатися інвестуванням фінансових ресурсів другого рівня.

Практичне використання третього рівня національної пенсійної системи дає можливість оцінити рівень захисту пенсійних активів їх учасників. За оцінками більшості фахівців він є недостатнім для учасників добровільних накопичувальних пенсійних програм третього рівня. Із виділених проблем експерти звернули увагу на такі: не застосовуються міжнародні стандарти фінансового обліку і звітності; високі адміністративні витрати (оплата послуг адміністратора, компаній з управління активами, зберігача, аудитора і т. д.); потребує вдосконалення ведення обліку на індивідуальному пенсійному рахунку; відсутність достатньої кількості надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів; відсутність довіри у населення [9; с. 11].

Аналіз недержавного пенсійного забезпечення показує, що основною формою інвестування пенсійних активів недержавними пенсійними фондами (НПФ) третього рівня є банківські депозити. На українському ринку наразі не існує в достатній кількості інших інструментів для інвестування. Існує істотний брак середньо- та довгострокових державних облігацій, а довіра до ринку корпоративних облігацій значно зменшилась внаслідок значних дефолтів облігацій та через неліквідність цього ринку. Ринок акцій вітчизняних емітентів не дуже цікавий для компаній з управління активами, а через обмеження з боку валютного регулювання НПФ, по суті, не можуть інвестувати кошти в цінні папери іноземних емітентів. За висновками зарубіжних експертів, для того щоб фондовий ринок України досяг потрібного рівня розвитку, знадобиться досить довгий період часу [4; с. 2].

Можливість проявів економічних ризиків і залежність від них накопичувальних пенсійних програм ускладнює запровадження другого рівня в нашій країні. Як свідчать висновки науковців Інституту демографії і соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, основними серед них є рівень інвестиційного доходу, стабільність фондового ринку, рівень інфляції, тобто ті, які необхідно враховувати при формуванні надійної системи захисту пенсійних активів (табл. 1) [8; с. 159].

Способами мінімізації даних ризиків вони вважають розвиток національного фондового ринку. Найближчими заходами повинні бути випуски державних цінних паперів, серед яких перевагу надавати спеціальним державним облігаціям. Фінансові інструменти для інвестування пенсійних активів повинні мати достатньо високу дохідність, яка би могла покривати прояви відповідних фінансових ризиків.

За переконаннями Е. М. Лібанової, питання випуску та обігу державних облігацій для розміщення страхових і пенсійних внесків набуває особливого значення на початковому етапі запровадження другого рівня. Вони мають розширити можливості національного фондового ринку,

Ризики при впровадженні II рівня пенсійної системи та способи їх мінімізації.

№	Ризики	Способи мінімізації/компенсації
Короткострокові		
1	Виникнення дефіциту в солідарній системі	Дефіцит компенсуватиметься за кошти державного бюджету і має швидко зникнути за умови здійснення параметричних змін у солідарній системі та припинення політичних втручань
2	Нестача кадрів та фахівців зі знаннями та досвідом роботи у фінансово-інвестиційній сфері	Підготовка кадрів, перенавчання, підвищення кваліфікації, інформаційно-роз'яснювальна кампанія
3	Недостатня взаємодія державних інституцій та слабкість недержавних регуляторів	Чіткий розподіл повноважень між державними регуляторами; створення потужних авторитетних саморегулювальних організацій, здатних контролювати ринок «зсередини»
4	Високий рівень корупції на всіх рівнях, що заважатиме розвитку конкурентних механізмів при відборі учасників та інвестиційних проектів	Розвиток громадських інститутів; удосконалення законодавства, зокрема щодо порядку закупівель послуг на конкурсних засадах
5	Нерозвиненість фондового ринку	Розвиток фондового ринку, потужним поштовхом для чого стане впровадження II рівня. На початковому етапі можна датися до випуску спеціальних державних облігацій
6	Висока інфляція, що може призвести до часткового знецінення пенсійних накопичень	Дохідність інструментів для інвестування пенсійних коштів має бути достатньо високою. Вихід на траєкторію сталого розвитку передбачає низьку інфляцію
Довгострокові		
7	Збільшення диференціації у розмірах пенсій, зокрема між жінками й чоловіками, високо- та низькооплачуваними працівниками	Для вирівнювання залишаються виплати із солідарної системи та державні соціальні гарантії. Потрібно також регулювання у сфері оплати праці з метою встановлення більш справедливих співвідношень у заробітній платі за видами економічної діяльності, її адекватності рівню кваліфікації та відповідальності виконуваної роботи
8	Нижчий розмір пенсії з дворівневої системи порівняно з тією, якою вона була б за однорівневої	Залишається державна гарантія щодо мінімального розміру пенсії за наявності необхідного стажу
9	Зростання тривалості життя в пенсійному періоді	Збільшення періоду інвестування, зокрема актуалізація межі пенсійного віку

Джерело: [8; с. 159].

слугувати новими фінансовими інструментами для забезпечення інвестування фінансового потенціалу обов'язкових накопичувальних пенсійних програм. Види державних цінних паперів, які на сьогодні функціонують на фондовому ринку України не відповідають вимогам, що висуваються до таких інструментів з боку накопичувальної системи обов'язкового пенсійного страхування та добровільного пенсійного забезпечення. Більшість вітчизняних фінансистів вважають, що випуск спеціальних державних облігацій повинен сприяти вирішенню таких завдань щодо запровадження обов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування:

- ✦ забезпечення накопичувальної системи пенсійного страхування надійним, ліквідним і високодохідним фінансовим інструментом як об'єктом розміщення страхових внесків;
- ✦ часткова компенсація державному бюджету недоходжень страхових внесків до солідарної системи пенсійного страхування у зв'язку зі спрямуванням частини таких внесків до II рівня накопичувальної системи;
- ✦ посилення фінансової стабільності накопичувальної системи пенсійного страхування завдяки

спрямуванню значної частини пенсійних накопичень у фінансові інструменти, отримання доходу та погашення зобов'язань за якими гарантовано державою [8; с. 161 – 162].

Враховуючи можливий контингент учасників другого рівня і розміри страхових пенсійних внесків, які визначаються новим пенсійним законодавством, його обов'язкові накопичувальні пенсійні програми спроможні акумулювати в річному вимірі від 15 до 25 млрд грн інвестиційних ресурсів. У зв'язку з тим, що розміри страхових внесків другого рівня будуть підвищуватися поступово на 1% щорічно, при базовому розмірі – 2%, у перші роки його запровадження обсяги фінансових ресурсів становитимуть приблизно 3,0 – 4,0 млрд грн. На думку експертів, значна частина цих коштів (до 40% загальної суми пенсійних накопичень) могла б бути розміщена саме в ОВДП [8; с. 169].

Для практичної реалізації таких пропозицій, необхідно підвищити вимоги до забезпечення інвестиційної привабливості державних облігацій для обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Серед них фахівці виділяють: забезпечення належного рівня надійності інвестицій у довгостроковому вимірі (наявності відповідних державних гарантій); забезпечення доходності, яка перекирватиме

річний показник інфляції; забезпечення відповідного рівня ліквідності даного виду цінних паперів (з використанням спеціальних механізмів первинного або вторинного ринку). Саме на рівень інвестиційного доходу і ліквідність державних облігацій, на нашу думку, повинні звернути увагу державні фінансові органи, які будуть створювати механізм їх розміщення на фондовому ринку.

Аналіз рівня дохідності обов'язкових накопичувальних пенсійних систем багатьох країн показує, що протягом останніх 5 – 10 років успішніше вирішували проблеми, пов'язані з проявом фінансової кризи, системи другого рівня, які були створені раніше. Їхній досвід і розвинутий диверсифікований фондовий ринок сприяли досить скорому відновленню вартості пенсійних активів другого рівня. Одночасно, для систем, створених наприкінці 1990-х і на початку 2000-х років, глобальна фінансова криза створила низку проблем, причому вони не всі безпосередньо стосувались другого рівня [10].

Для другого рівня пенсійних систем більшості країн характерним є те, що вони виступають системами з визначеними страховими пенсійними внесками, які вони інвестують у фінансові інструменти фондового ринку. У зв'язку з цим рівень дохідності пенсійних активів накопичувальних пенсійних програм, в значній мірі, визначається ситуацією на внутрішньому та міжнародних ринках капіталу. Фінансова криза 2008 – 2009 рр. вплинула на зниження рівня довгострокової доходності. Проте у 2013 р., за рахунок часткової зміни інвестиційного портфеля пенсійних активів другого рівня, інвестиційний дохід дозволив повернути вартість активів його учасників до рівня, який мав місце до кризи 2008 р.

Дані *табл. 2* підтверджують дані висновки. Країни, які мають значний практичний досвід функціонування другого рівня, скоріше стабілізували середньорічний реальний дохід від інвестування пенсійних активів після прояву фінансової кризи. Східноєвропейські країни, які запровадили свої обов'язкові накопичувальні пенсійні системи на по-

чатку першого десятиріччя XXI століття, стикнулися з проблемами під час фінансової кризи, які не змогли повністю вирішити. Це вплинуло на зниження рівня довгострокової доходності пенсійних активів другого рівня їхніх пенсійних систем, так як стан національних фондових ринків не зміг своєчасно зреагувати на кризові явища у фінансовій сфері. До того ж значно ускладнилася ситуація в солідарній пенсійній системі із пенсійними виплатами через зменшення обсягу страхових пенсійних внесків до неї.

З боку держави, протягом останніх років, розроблялася законодавча база, що стосується розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів, які можуть використовуватися для інвестування фінансових ресурсів обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Одним із них вважається Концепція розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009 – 2013 рр., яке було прийняте у 2009 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України [7]. Цей нормативний документ передбачає здійснення емісії облігацій внутрішньої державної позики виключно для інвестування пенсійних активів другого рівня. Незважаючи на те, що в Концепції рівень доходності цінних паперів враховує розміри інфляції, вона ще не може повністю вирішити питання випуску державних пенсійних облігацій, а лише створює початкову законодавчу базу в реалізації даного питання. Тому спеціалісти, юристи, науковці, представники спеціальних фінансових інститутів продовжують роботу над удосконаленням умов випуску та обігу державних цінних паперів з довгостроковими термінами інвестування та ринковими принципами формування їх доходності.

Більшість вітчизняних фінансистів вважають, що державні облігації, які будуть використовуватися для інвестування пенсійних активів другого рівня, повинні мати змінну відсоткову ставку, що враховує поточний рівень інфляції в країні, довгострокові строки обігу, а також законодавче обмеження їх розміщення серед фінансових інститутів, які мають ліцензійне право на розпорядження пенсійними активами обов'язкового накопичувального пенсійного страхування і не використовувати дані цінні папери на вто-

Таблиця 2

Розмір середньорічних реальних доходів обов'язкової накопичувальної пенсійної системи в окремих країнах

№	Країна	Рік запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи	Середньорічний реальний дохід, %	Розмір страхового внеску учасника, %
1	Естонія	2002	0,18 (2005 – 2010)	2+4 (держ.)
2	Казахстан	1998	-1,09 (2005 – 2010)	10
3	Польща	1999	5,72 (2005 – 2010)	7,3
4	Хорватія	2002	2,9 (2005 – 2010)	5
5	Чилі	1981	6,28 (2002 – 2010)	10
6	Болівія	1997	6,35 (2000 – 2009)	10
7	Колумбія	1994	8,54 (2000 – 2009)	10
8	Перу	1992-1993	10,0 (2000 – 2009)	8
9	Уругвай	1996	9 (2000 – 2009)	12,27
10	Литва	2004	4,8 (2004 – 2012)	2,5
11	Росія	2002	-3,9 (2004 – 2009)	6 (роботодавець)
12	Китай	1997	9,17 (2001 – 2010)	8
13	Австралія	1992	7,64 (2001 – 2010)	12 (роботодавець)

Джерело: [9; с.13; 10].

ринному ринку. Крім того, державні пенсійні облигації, після настання терміну погашення, за бажанням їх власників можуть бути конвертовані в аналогічні цінні папери нових випусків або в інші державні облигації [8; с. 170].

Нове вітчизняне пенсійне законодавство передбачає також використання інших фінансових інструментів на другому рівні. До них належать нерухомість, банківські депозити, облигації місцевих позик, корпоративні облигації українських емітентів, акції українських емітентів, акції та облигації іноземних емітентів, державні цінні папери іноземних емітентів [1; 2; 3]. У ньому регламентується порядок і особливості їх використання в обов'язкових державних накопичувальних пенсійних програмах. Враховуючи сучасний стан національного фондового ринку, на думку вітчизняних фахівців, саме ці види інвестиційних продуктів доцільно використовувати на початковому етапі запровадження другого рівня.

На переконання більшості українських і зарубіжних експертів, певну частку інвестиційного портфелю пенсійних активів другого рівня повинні складати цінні папери іноземних емітентів. Враховуючи диверсифікацію і високий рівень розвитку міжнародного фондового ринку, це дало б можливість отримувати високі інвестиційні доходи від них. Чинне пенсійне законодавство передбачає можливість використовувати для інвестування пенсійних коштів другого і третього рівнів фінансові інструменти іноземних спеціалізованих фондових інститутів.

Функціонуючий третій рівень вже сьогодні може включати у портфель НПФ «акції іноземних емітентів, які торгуються на організованих ринках цінних паперів та які пройшли лістинг на одній з таких фондових бірж, як Нью-Йоркська фондова біржа, Лондонська фондова біржа, Токійська фондова біржа, Франкфуртська фондова біржа та і торговельно-інформаційній системі NASDAQ»[4; с. 16]. Проте перепонами для такого інвестування виступає чинне валютне регулювання, яке унеможливує його через складний механізм оформлення дозволу на здійснення валютних операцій та довгий період очікування на відповідний дозвіл. Він може тривати кілька місяців, що зменшує зацікавленість потенційних зарубіжних представників фондового ринку. Тому для успішного вирішення даної проблеми, на думку автора і більшості вітчизняних спеціалістів, необхідно законодавчо відрегулювати валютні відносини, щоб вони не перешкоджали, а сприяли інвестуванню пенсійних активів в цінні папери зарубіжних емітентів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що існування і функціонування розвинутого національного фондового ринку, наявність в його розпорядженні надійних фінансових інструментів є важливою умовою успішного запровадження загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування. По розрахунках експертів, уже перші десять років функціонування другого рівня національної пенсійної системи дасть змогу накопичити фінансових ресурсів в обсязі близько 10% ВВП [4]. Такий потужний фінансовий потенціал буде впливати на розвиток і вдосконалення фінансової системи держави і в цілому – на її національну економіку. Для покращання національного економічного середовища особливо важливо, що пенсійні активи становитимуть постійне внутрішнє джерело інвестицій, що має багато переваг порівняно із

зовнішніми запозиченнями: незалежність від курсу валют, менші видатки на обслуговування тощо. Головна увага в цьому випадку має бути приділена процедурі відбору проектів для інвестування, що давала б змогу поєднати низький ризик з достатнім рівнем доходності.

Диверсифікація українського фондового ринку, створення умов для використання на ньому надійних фінансових інструментів дасть змогу забезпечити ними інвестиційні потреби пенсійних активів другого рівня. Ефективне використання інвестиційних продуктів буде сприяти збереженню і збільшенню фінансових ресурсів обов'язкової державної накопичувальної пенсійної системи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи». Закон України № 3668-VI від 8.07.2011р. / Газета «Голос України» від 13 вересня 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (із змінами і доповненнями). Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV // ВВР. Від 9.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua
4. Захист учасників накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні (рівня II). Річард Л. Саймондс – старший спеціаліст питань ринків капіталу. Проект USAID «Розвиток ринків капіталу». Київ, Україна. 20 січня 2010; 60 с.
5. Грушко В. І. Пенсійна система України : навч. посіб. / В. І. Грушко. – К. : Кондор. 2006 – 336 с.
6. Коваль О. П. Особливості початкового етапу запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи / О. П. Коваль // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 75 – 83.
7. Концепція розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009 – 2013 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 р. № 316-р.
8. Пенсійна реформа в Україні: напрямки реалізації (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. 2010. – 270 с.
9. Пенсійна система України: проблеми і перспективи. Наталія Горюк – експерт по пенсійних питаннях. Програма розвитку фінансового сектора USAID/FINREP-II. Квітень 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : presentation_conferece_25April2013_ru.pdf; с. 13.
10. Пенсійні фонди другого рівня – міжнародний досвід і його значення для України. Програма розвитку фінансового сектору USAID/FINREP-II. Київ. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pension_systems_ua.pdf
11. Ткаченко Л. Результати фінансово – економічних розрахунків щодо обов'язкової накопичувальної системи. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України / Л. Ткаченко // Пенсійна реформа в Україні. – 2010. – 6 с.
12. Ульянов В. Питання накопичення / В. Ульянов // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 6. – С. 20 – 21.
13. Федоренко А. В. Концептуальні засади запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні (другий рівень) / А. В. Федоренко. – К. : Державна установа інститут економіки та прогнозування НАН України, грудень 2009 р.
14. Федоренко А. В. Економічна складова накопичувальної пенсійної системи / А. В. Федоренко // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 89 – 98.

REFERENCES

- Fedorenko, A. V. *Kontseptualni zasady zaprovadzhennia nakopychuvальної systemy pensiihoho strakhuvannia v Ukraini (druhyi riven)* [Conceptual Foundations of introducing a funded pension system in Ukraine (the second level)]. : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy, 2009.
- Fedorenko, A. V. "Ekonomiczna skladova nakopychuvальної pensiihoini systemy" [Economic component funded pension system]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2011): 89-98.
- Hrushko, V. I. *Pensiina systema Ukrainy* [The pension system of Ukraine]. Kyiv: Kondor, 2006.

Horiuk, N. "Pensiina systema Ukrainy: problemy i perspektyvy" [The pension system of Ukraine: problems and prospects]. *Prohrama rozvytku finansovoho sektoru USAID/FINREP-II*, 2013.

Horiuk, N. "Pensiini fondy druhoho rinvnia - mizhnarodnyi dosvid i ioho znachennia dlia Ukrainy" [Second pillar pension funds - international experience and its significance for Ukraine]. *Prohrama rozvytku finansovoho sektoru USAID/FINREP-II*, 2013.

Koval, O. P. "Osoblyvosti pochatkovoho etapu zaprovadzhennia zahalnoobov'iazkovoї nakopychualnoi pensinoї systemy" [Features of the initial phase of the introduction of mandatory funded pension system]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (201): 75-83.

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://www.rada.gov.ua>

Pensiina reforma v Ukraini: napriamky realizatsii [Pension Reform in Ukraine : trends realization]. : Instytut demohrafi ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2010.

Saimonds, R. L. "Zakhyst uchashnykh nakopychualnoi systemy zahalnoobov'iazkovoho derzhavnoho pensinoho strakhuvannia v Ukraini (rinvnia II)" [Protecting participants funded system of compulsory state pension insurance in Ukraine (level II)]. *Proekt USAID «Rozvytok rynkiv kapitalu»*, 2010.

Tkachenko, L. "Rezultaty finansovo - ekonomichnykh rozrakhunkiv shchodo obov'iazkovoї nakopychualnoi systemy" [Financial results - economic analysis for mandatory funding]. In *Pensiina reforma v Ukraini: Instytut demohrafi ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy*, 2010.

Ulianov, V. "Pytannia nakopychennia" [Question accumulation]. *Visnyk pensinoho fondu Ukrainy*, no. 6 (2009): 20-21.

УДК 336.2

ПЕРСПЕКТИВИ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

© 2014 ТОФАН І. М.

УДК 336.2

Тофан І. М. Перспективи платників єдиного податку

У статті здійснюється спроба висвітлити проблемні аспекти оподаткування, встановлені державою для адміністрування єдиного податку в результаті постійних і системних змін у податковому законодавстві. Обґрунтовано необхідність у пошуку альтернативних методів адміністрування при оподаткуванні платників єдиного податку фіскальними службами. Метою статті є висвітлення перспектив подальшого оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності – платників єдиного податку на підставі ґрунтового аналізу умов і засад, створених державою для бізнесу. При проведенні досліджень використовувалися методи системного аналізу, порівняння, прогнозування та моделювання. Проаналізовано процес еволюції спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності від моменту заснування до сьогоднішнього дня. Представлено структуру кількісного складу платників єдиного податку залежно від вибраної групи. Виокремлено та охарактеризовано адміністративно-фіскальні чинники, які гальмують розвиток підприємництва в Україні. У результаті проведених досліджень окреслено проблемні аспекти організації оподаткування малого бізнесу та запропоновано конкретні й реальні шляхи їх подолання або часткового вирішення.

Ключові слова: єдиний податок, ставки єдиного податку, єдиний соціальний внесок, реформування податкового законодавства, фіскальні перевірки.
Бібл.: 17.

Тофан Іван Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

E-mail: imt71@ukr.net

УДК 336.2

Тофан І. Н. Перспективи плательщиків єдиного налогу

В статье обращается внимание на проблемные аспекты налогообложения, установленные государством для администрирования единого налога в результате постоянных и системных изменений в налоговом законодательстве. Обоснована необходимость в поиске альтернативных методов администрирования при налогообложении плательщиков единого налога фискальными службами. Целью статьи является освещение перспектив дальнейшего налогообложения субъектов предпринимательской деятельности – плательщиков единого налога на основании анализа условий и принципов, созданных государством для бизнеса. При проведении исследований использовались методы системного анализа, сравнения, прогнозирования и моделирования. Проанализирован процесс эволюции упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности с момента ее принятия и до сегодняшнего дня. Представлена структура количественного состава плательщиков единого налога в зависимости от избранных групп. Выделены и охарактеризованы административно-фискальные факторы, не способствующие дальнейшему развитию предпринимательства в Украине. В результате проведенных исследований очерчены проблемные аспекты организации налогообложения малого бизнеса и предложены конкретные и реальные пути их преодоления или частичного разрешения.

Ключевые слова: единый налог, ставки единого налога, единый социальный взнос, реформирование налогового законодательства, фискальные проверки.
Библ.: 17.

Тофан Иван Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляны, 80381, Украина)

E-mail: imt71@ukr.net

UDC 336.2

Tofan I. M. Prospects of Single Tax Payers

The article speaks about problem aspects of taxation, which were set by the state for the single tax administering due to permanent and system changes in the tax legislation. It shows the necessity of search for alternative methods of administering in the process of taxation of single tax payers by fiscal services. The goal of the article is the study of prospects of further taxation of entrepreneurs – single tax payers on the basis of analysis of conditions and principles created by the state for the business. The article used methods of system analysis, comparison, forecasting and modelling. It analyses the process of evolution of the simplified taxation system, accounting and reporting from the moment of its adoption until today. The article presents the structure of the quantitative composition of single tax payers depending on the selected groups. It marks out and characterises administrative and fiscal factors that do not facilitate further development of entrepreneurship in Ukraine. In the result of the conducted studies the article outlines problem aspects of organisation of taxation of the small business and offers specific and real ways of their overcoming or partial solution.

Key words: single tax, single tax rates, single social contribution, reformation of tax legislation, fiscal audits.
Bibl.: 17.

Tofan Ivan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dubliany, 80381, Ukraine)

E-mail: imt71@ukr.net

Horiuk, N. "Pensiina systema Ukrainy: problemy i perspektyvy" [The pension system of Ukraine: problems and prospects]. *Prohrama rozvytku finansovoho sektoru USAID/FINREP-II*, 2013.

Horiuk, N. "Pensiini fondy druhoho rinvnia - mizhnarodnyi dosvid i ioho znachennia dlia Ukrainy" [Second pillar pension funds - international experience and its significance for Ukraine]. *Prohrama rozvytku finansovoho sektoru USAID/FINREP-II*, 2013.

Koval, O. P. "Osoblyvosti pochatkovoho etapu zaprovadzhennia zahalnoobov'iazkovoї nakopychualnoi pensiinoї systemy" [Features of the initial phase of the introduction of mandatory funded pension system]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (201): 75-83.

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://www.rada.gov.ua>

Pensiina reforma v Ukraini: napriamky realizatsii [Pension Reform in Ukraine : trends realization]. : Instytut demohrafi ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2010.

Saimonds, R. L. "Zakhyst uchashnykh nakopychualnoi systemy zahalnoobov'iazkovoho derzhavnoho pensiinoho strakhuvannia v Ukraini (rinvnia II)" [Protecting participants funded system of compulsory state pension insurance in Ukraine (level II)]. *Proekt USAID «Rozvytok rynkiv kapitalu»*, 2010.

Tkachenko, L. "Rezultaty finansovo - ekonomichnykh rozrakhunkiv shchodo obov'iazkovoї nakopychualnoi systemy" [Financial results - economic analysis for mandatory funding]. In *Pensiina reforma v Ukraini: Instytut demohrafi ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy*, 2010.

Ulianov, V. "Pytannia nakopychennia" [Question accumulation]. *Visnyk pensiinoho fondu Ukrainy*, no. 6 (2009): 20-21.

УДК 336.2

ПЕРСПЕКТИВИ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

© 2014 ТОФАН І. М.

УДК 336.2

Тофан І. М. Перспективи платників єдиного податку

У статті здійснюється спроба висвітлити проблемні аспекти оподаткування, встановлені державою для адміністрування єдиного податку в результаті постійних і системних змін у податковому законодавстві. Обґрунтовано необхідність у пошуку альтернативних методів адміністрування при оподаткуванні платників єдиного податку фіскальними службами. Метою статті є висвітлення перспектив подальшого оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності – платників єдиного податку на підставі ґрунтовного аналізу умов і засад, створених державою для бізнесу. При проведенні досліджень використовувалися методи системного аналізу, порівняння, прогнозування та моделювання. Проаналізовано процес еволюції спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності від моменту заснування до сьогоднішнього дня. Представлено структуру кількісного складу платників єдиного податку залежно від вибраної групи. Виокремлено та охарактеризовано адміністративно-фіскальні чинники, які гальмують розвиток підприємництва в Україні. У результаті проведених досліджень окреслено проблемні аспекти організації оподаткування малого бізнесу та запропоновано конкретні й реальні шляхи їх подолання або часткового вирішення.

Ключові слова: єдиний податок, ставки єдиного податку, єдиний соціальний внесок, реформування податкового законодавства, фіскальні перевірки.
Бібл.: 17.

Тофан Іван Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

E-mail: imt71@ukr.net

УДК 336.2

Тофан І. Н. Перспективи плательщиків єдиного налогу

В статье обращается внимание на проблемные аспекты налогообложения, установленные государством для администрирования единого налога в результате постоянных и системных изменений в налоговом законодательстве. Обоснована необходимость в поиске альтернативных методов администрирования при налогообложении плательщиков единого налога фискальными службами. Целью статьи является освещение перспектив дальнейшего налогообложения субъектов предпринимательской деятельности – плательщиков единого налога на основании анализа условий и принципов, созданных государством для бизнеса. При проведении исследований использовались методы системного анализа, сравнения, прогнозирования и моделирования. Проанализирован процесс эволюции упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности с момента ее принятия и до сегодняшнего дня. Представлена структура количественного состава плательщиков единого налога в зависимости от избранных групп. Выделены и охарактеризованы административно-фискальные факторы, не способствующие дальнейшему развитию предпринимательства в Украине. В результате проведенных исследований очерчены проблемные аспекты организации налогообложения малого бизнеса и предложены конкретные и реальные пути их преодоления или частичного разрешения.

Ключевые слова: единый налог, ставки единого налога, единый социальный взнос, реформирование налогового законодательства, фискальные проверки.
Библ.: 17.

Тофан Иван Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляны, 80381, Украина)

E-mail: imt71@ukr.net

UDC 336.2

Tofan I. M. Prospects of Single Tax Payers

The article speaks about problem aspects of taxation, which were set by the state for the single tax administering due to permanent and system changes in the tax legislation. It shows the necessity of search for alternative methods of administering in the process of taxation of single tax payers by fiscal services. The goal of the article is the study of prospects of further taxation of entrepreneurs – single tax payers on the basis of analysis of conditions and principles created by the state for the business. The article used methods of system analysis, comparison, forecasting and modelling. It analyses the process of evolution of the simplified taxation system, accounting and reporting from the moment of its adoption until today. The article presents the structure of the quantitative composition of single tax payers depending on the selected groups. It marks out and characterises administrative and fiscal factors that do not facilitate further development of entrepreneurship in Ukraine. In the result of the conducted studies the article outlines problem aspects of organisation of taxation of the small business and offers specific and real ways of their overcoming or partial solution.

Key words: single tax, single tax rates, single social contribution, reformation of tax legislation, fiscal audits.

Bibl.: 17.

Tofan Ivan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dubliany, 80381, Ukraine)

E-mail: imt71@ukr.net

Уже три роки як в державі діє Податковий кодекс, який в цілому консолідував законодавчі акти з системи оподаткування, чим значно полегшив пошукову роботу для платників податків та усіх, хто цікавиться оподаткуванням. Незважаючи на запевнення урядовців про недопустимість частих змін податкового законодавства, насправді відбуваються зовсім протилежні речі. Це зміни стосуються й оподаткування єдиним податком також. Так, тільки всередині 2011 р. запроваджений спеціальний режим оподаткування для платників, який замінив попередній порядок оподаткування, що діяв 12 років, як вже через рік, у середині 2012 р., вносяться кардинальні зміни до організації адміністрування груп платників податку. До чотирьох діючих груп платників єдиного податку додаються ще дві групи – п'ята і шоста група платників. Процес такого розширення груп платників єдиного податку протягом двохрічного періоду можна вважати провальним та не виправданим, адже, наприклад, у Львівській області на перше грудня 2013 р. до п'ятої групи платників їх усього дев'ятнадцять. За даними прес-служби Міністерства доходів і зборів, у цілому по Україні платників п'ятої групи приблизно двісті. На даний час це одна з актуальних тем у середовищі підприємців і податківців. Крім цього, фактично щокварталу вносяться зміни до Податкового кодексу України, які досить суттєво змінюють порядок адміністрування обов'язкових платежів для платників єдиного податку. Хоча, на думку Іванова Ю. Б., загальною ж особливістю альтернативних систем оподаткування є те, що передбачений ними єдиний податок заміняє собою частину податків, що сплачуються при загальній системі оподаткування, при цьому істотно знижуючи податкове і адміністративне навантаження на малий бізнес [6]. На жаль, діюча система альтернативного оподаткування в Україні не демонструє подібних тенденцій, за виключенням хіба зменшення кількості перевірок єдинників.

Що ж саме постійно реформується? Насамперед, це порядок адміністрування єдиного соціального внеску, вимоги до запровадження первинного обліку, зміни в порядку застосування реєстраційних свідоцтв, тощо. Таким чином, у статті здійснюється спроба висвітлити проблемні умови оподаткування, встановлені державою для адміністрування єдиного податку в результаті постійних і системних змін у податковому законодавстві і, як наслідок, виокремити подальші перспективи покращення оподаткування.

Реформування податкової системи завжди цікавило науковців, перш за все, з точки зору пошуку оптимальної моделі оподаткування, вдосконалення окремих елементів адміністрування обов'язкових платежів та інтеграції податкової системи України загалом до загальносвітових стандартів у фіскальній сфері. Обґрунтуванню і подальшому розвитку теоретичним аспектам оподаткування, інтегрованим для використання в податковій системі України, присвятили свої праці – Андрущенко В.[1], Василик О.[2], Іванов Ю.[6], Крисоватий А.[7], Федосов В. [10] та інші. Практичні аспекти оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності та пошук оптимальних складових оподаткування знайшли своє відображення у працях Д. Деми [3], В. Жука [5], П. Лайка [8], В. Синчака [9] та інших. Та все ж, не применшуючи вклад науковців у розв'язання проблеми ефективності оподаткування, питання перспективи платників єдиного податку потребують постійного та подальшого аналізу в контексті нововведень до Податкового Кодексу України.

Метою статті є висвітлення перспектив подальшого оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності платників єдиного податку на підставі ґрунтовного аналізу умов і засад, створених державою для бізнесу визначених спеціальним режимом оподаткування.

В умовах фінансової кризи, яка вже триває не перший рік в Україні, вагомої ролі набуває процес стимулювання розвитку малого підприємництва. Адаже при неможливості держави запропонувати робочі місця при належній оплаті праці, доцільно подумати про створення сприятливих умов для діяльності малого і середнього бізнесу. Якщо організаційні питання з відкриття власного бізнесу в Україні достатньо зрозумілі та прості, то процес адміністрування обов'язкових платежів, на жаль, непередбачуваний.

Єдиний податок має бути основним платежем суб'єктів господарювання, які вибрали спрощену систему оподаткування, обліку і звітності. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 Податкового Кодексу України, на сплату єдиного податку в порядку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [11]. Фізичні особи, які вирішили стати підприємцями в Україні, стикаються з цілим рядом проблем, в основному, зовнішнього характеру, які стримують розвиток бізнесу, а протягом останніх років і взагалі призводять до його закриття. Чому ж в Україні так важко вести малий бізнес? На думку підприємців, для цього є цілий ряд причин адміністративно-фіскального характеру – надмірні ставки податку, велика кількість податків, часті зміни податкового законодавства, постійні перевірки діяльності підприємців [5, с. 174]. Саме ці адміністративно-фіскальні чинники, на нашу думку, і є ключовими для підприємців, як індикатори, які гальмують розвиток підприємництва та відповідно не забезпечують достатню мірою надходження до бюджетів і фондів. За словами Голови Федерації роботодавців України, Д. Фірташа – економіка України залежить від 300 великих компаній. Вони формують 85% ВВП країни, малий і середній бізнес дає лише 15% ВВП України. В європейських країнах частка малого підприємництва перевищує 40 – 50% [16]. Таким чином, загальновідома теза про те, що малий і середній бізнес формують значну частку валового внутрішнього продукту, України не стосується.

У країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди може наблизитись і до 80% (Японія). Натомість в Україні у 2011 р. малим підприємством займалось лише 24,9% населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9% від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7% [17].

За повідомленнями прес-служби Головного управління Міндоходів у Львівській області, станом на 1 грудня 2013 р. спрощену систему оподаткування у своїй діяльності застосовують 56119 фізичних осіб-підприємців. Першу групу оподаткування обрали 7668, II групу – 30419. У III групі перебуває 16985 фізичних осіб-підприємців, 443 з яких сплачують податок за ставкою 3% від доходу та

zareestrovani platnikami PDV, i 16542 – za stavkoju 5% vid dohotu bez vikoristannja prava reestraciji platnikom PDV. P'jatu grupu opodatkuvannja obrali 19 fizичних osib-pidpriemciv, z nih 6 splachujut podatok za stavkoju 5% vid dohotu ta zareestrovani platnikami PDV, 14 – za stavkoju 7% vid dohotu bez prava reestraciji platnikami PDV. Fizичні особи-pidpriemci, які zdійснюють діяльність за спрощеною системою оподаткування, vikoristovujut працю більш ніж 28 тис. найманих працівників. За III квартал 2013 р. ними до бюджету перераховано 36,9 млн грн податку з доходів фізичних осіб із заробітної плати, що на 11,8 млн грн більше відповідного періоду минулого року (25,1 млн грн). За січень – листопад цього року фізичні особи-спрощенці сплатили до бюджету 248,6 млн грн єдиного податку, що в 1,4 раза перевищує надходження відповідного періоду 2012 р. Досить цікаві факти підрахунку надходжень сум єдиного податку за сім місяців 2013 р. по Україні. За даними Інформаційно-аналітичного бюлетеню Кабінету Міністрів України, надходження становили 2,8 млрд грн, за даними прес-служби Міністерства доходів і зборів – 3,1 млрд грн. Хоча, якщо розглядати внесок малого і середнього бізнесу у структурі загальних надходжень до Зведеного бюджету в 2013 р, то він складає усього 2% [7].

Як бачимо, за аналітичними даними фіскальної служби, надходження до бюджету зростають, а значить і фіскальний тиск на платників податків і надалі збільшується, що і є підтвердженням складності ведення малого і середнього бізнесу в Україні. За даними Міжнародного Валютного Фонду (МВФ), у 2012 р. підприємці віддавали в скарбницю 55,5% доходів, з яких 43,3% становили податки на оплату праці [12].

Аналізуючи ставки єдиного податку, які ведені в дію Податковим кодексом України для перших чотирьох груп платників єдиного податку, вбачається, що вони не видаються надмірно фіскальними. Фактично для перших двох груп платників єдиного податку, вони залишилися на рівні ставок попередньої системи оподаткування яка діяла з 1999 року. Але ж не так все просто як може здаватися на перший погляд. У загальній питомій вазі податкового навантаження для підприємця – єдиний податок відіграє далеко не вирішальну роль, усього близько 30%. Набагато обтяжливішими для само зайнятої особи яка не використовує найману робочу силу є платіж соціального характеру який навіть не включається до складу податкової системи – це єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Він значно і суттєво збільшує податкове навантаження на платника єдиного податку. Змоделюємо це на прикладі першої групи платників єдиного податку, які не використовують найманих працівників. Оскільки сума мінімальної заробітної плати (МЗП) складає 1250 грн, то максимальна сума єдиного податку відносно діючого законодавства у 2014 р. не може перевищувати 125 грн (10% від МЗП), а сума єдиного соціального внеску складає 433,75 грн (1250·34,7%). Як бачимо, додатковий платіж (ЄСВ), який навіть не включений до складу податкової системи, більше як в 3 рази перевищує суму єдиного податку. Як засвідчує досвід розвинутих країн світу, єдиний податок – це єдиний платіж, який сплачують підприємці аналогічного статусу. Хоча, якщо повернутись до історії запровадження спрощеної системи оподаткування в Україні, то для самозайнятих осіб єдиний податок у 2000 р. був справді єдиним платежем, який включав в себе і внески до Пенсійного фонду. Таким чином, досвід

дійсно спрощеної системи відповідно до стандартів розвинутих країн світу в Україні вже був, і доречно було б ним скористатися в контексті шляхів покращення організації оподаткування єдиним податком.

Наступними, не менш важливими чинниками, які суттєво впливають на вибір платників податків стати підприємцями, які не мають жодного відношення до системи оподаткування, але суттєво поповнюють бюджети різних рівнів, є великий перелік платежів «дозвільної системи» (збір за реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, за надання дозволу на виготовлення печатки, державне мито та інші) і діяльність різнопрофільних контролюючих структур (відділення міністерства доходів і зборів, органи захисту справ споживачів, санітарно-епідеміологічна служба, пожежна інспекція, органи внутрішніх справ, тощо). За даними рейтингу «Paying Taxes-2013» [15] станом на 01.01.2013 р. експерти Світового банку, оцінюючи податкову систему України за показником «кількість платежів», зафіксували 28 одиниць. Зазначаємо, що мова йде не про кількість податків, а про кількість платежів. Хоча не всі вони застосовуються для платників єдиного податку, все ж їхня кількість і сам час на податкову роботу потребує неодмінної оптимізації. Внаслідок охарактеризованих чинників у платників єдиного податку створюється залежність у розвитку власного бізнесу не від результатів підприємницької діяльності, а від дій держави, як у частині державного управління податковою системою так і в цілому від бюджетної політики. Крім того, з початку 2012 р. для платників єдиного податку додали ще один обов'язковий платіж – збір на спеціальне водокористування, який до 2012 р. включався до складу єдиного податку. А сам процес планування і проведення різнопланових перевірок суб'єктів господарювання в Україні вже нікого не дивує.

Та все ж варто зазначити, що міністр доходів і зборів України на зустрічі з підприємцями та експертами, під час якої обговорювалися питання спрощеної системи оподаткування, заявив про продовження у 2014 р. мораторію на перевірки малого та середнього бізнесу. «Ця ініціатива була висунута бізнесом, і ми її підтримали. Впевнений, що цей крок надасть підприємцям, які працюють на спрощеній системі оподаткування, стимули для зростання та розвитку, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню відрахувань до бюджету. Крім того, підприємці, що працюють на спрощеній системі оподаткування, отримають можливість ведення в електронному вигляді книги обліку доходів і витрат. Це дозволить автоматично, на підставі даних книги, подавати податкову звітність в режимі онлайн [14].

І завершальним чинником, який ускладнює оптимістичні перспективи платників єдиного податку відносно спрощення адміністрування податкових платежів, є постійна зміна податкового законодавства. Хоча дія Податкового кодексу як консолідованого документу у сфері оподаткування оцінюється платниками позитивно, та все ж часті зміни до нього все ще мають системний характер. Не має сенсу перерахувати усі зміни, які розпочали свою дію з 2014 р., та все ж зазначимо, що стосуються вони майже усіх елементів оподаткування та сфер адміністрування. Якщо окремі з них передбачені були ще при введенні Податкового кодексу України, то інша частина змін носить спонтанний характер, чим і викликає чималі потрясіння у представників малого та середнього бізнесу. Так, наприклад, для платників єдиного податку скасоване свідоцтво

єдинника. Замість нього запроваджене Реєстр платників єдиного податку [13]. Нововведення, які вступили в дію з 2014 р., стосуються обліку платників податків, прав контролюючих органів, ПДВ, ПДФО, акцизного податку, екологічного податку та єдиного податку – фактично усіх ключових бюджетоутворюючих платежів та основних функцій і норм діяльності управлінців у сфері оподаткування. Крім того, відкладене задеклароване зменшення ПДВ до 17%, змінилися бланки податкової накладної та декларації з ПДВ. На думку Дрей В., зміна системи оподаткування чи зміна групи платника єдиного податку прямо пропорційно впливає і на зміну звітності суб'єкта підприємницької діяльності [4]. Як правило, ця зміна потребує поглиблення знань в оподаткуванні та збільшенні фінансових витрат на процес адміністрування податків платником.

Отже, платникам єдиного податку доведеться заново вивчати документи податкової звітності та надалі пильно слідкувати за постійними змінами податкового законодавства та витратити кошти на податкові консультації.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати проведеної оцінки діяльності держави з адміністрування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, зазначаємо, що мають місце досить песимістичні тенденції для самозайнятих осіб та інших підприємців на єдиному податку, незалежно від обраної групи платників єдиного податку. Це і зростання кількості обов'язкових платежів, постійне оновлення документів податкової звітності, підвищення рівня податкового навантаження. З метою послаблення дії негативних ефектів від таких нововведень та для розвитку бізнесу на перспективу державі доцільно було б:

- ✦ призупинити практику збільшення кількості податкових платежів шляхом виокремлення їх зі складу єдиного податку;
- ✦ ввести мораторій на зміни податкового законодавства в частині розділу XIV Податкового кодексу України;
- ✦ розробити концепцію розвитку спрощеної системи оподаткування на період від п'яти до десяти років.

Запровадження вказаних пропозицій, на нашу думку, полегшило б податкову роботу як підприємцям, так і працівникам Міністерства доходів і зборів України, нівелювало б спокиси тіншового сектора економіки, ліквідувало б практику проведення стихійних і недалекоглядних рішень на угоду зростання надходжень до бюджету та реально дозволила б збільшити частку малого і середнього бізнесу у формуванні валового внутрішнього продукту держави. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В. Л. Андрущенко, Ю. І. Ляшенко // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 36 – 43.
2. Василик О. Д. Податкова система України : навчальний посібник / О. Д. Василик. – К. : ВАТ "Поліграфкнига", 2004. – 478 с.
3. Дема Д. І. Спрощена система оподаткування: реалії та перспективи в Україні / Д. І. Дема, І. В. Шевчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 146 – 155.
4. Дрей В. В. Вплив змін системи оподаткування на звітність малого підприємництва / В. В. Дрей, Є. В. Коваленко // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпров. держ. акад. буд-ва та архіт. – Д., 2012. – № 59. – С. 172 – 178.

5. Жук В. М. Стан і розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33 – 42.

6. Іванов Ю. Б. Світовий досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу / Ю. Б. Іванов // Проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 64 – 67.

7. Крисоватий А. І. Адміністрування податків в Україні : організація та напрями трансформації [Текст] : монографія / А. І. Крисоватий, Т. Л. Томнюк. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2012. – 212 с.

8. Лайко П. А. Податкове регулювання підприємницької діяльності : монографія / П. А. Лайко, Р. П. Жарко. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2007. – 254 с.

9. Синчак В. П. Спостереження як метод державного фінансового контролю за сплатою податків суб'єктами малого підприємництва / В. П. Синчак // Наукові записки Острозької академії. Серія «Економіка». Випуск 15. – 2010. – С. 89 – 99.

10. Федосов В. М. Проблеми розбудови податкової системи України / В. М. Федосов // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 40 – 48.

11. Податковий кодекс України / Верховна Рада України // Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

12. Отложенное снижение налога на прибыль и НДС бизнесу компенсируют упрощением контроля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/ua/ru/publications/2013/postponed_vat_and_income_tax_reduction.jhtml

13. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень» від 24.10.2013 р. № 657-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/657-18

14. Міндоходів не перевірятиме малий та середній бізнес у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/media-tsentri/novini/123994.html>

15. Paying Taxes 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pwc.com/gx/en/paying-taxes

16. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://ua.fru.org.ua/stvorenyya-fondiv-z-pidtrimki-malogo-ta-serednogo-biznesu-dozvolit-stvoriti-26-tisyach-novix-robochix-misc-dmitro-firtash/>

17. Щодо ефективності підтримки іа перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/903>

REFERENCES

- Andrushchenko, V. L., and Liashenko, Yu. I. "Ekonomiczni ta pozaeconomiczne aspekty opodatkuвання" [Economic and non-economic aspects of taxation]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2005): 36-43.
- Dema, D. I., and Shevchuk, I. V. "Sproshchena sistema opodatkuвання: realii ta perspektivy v Ukraini" [Simplified tax system : reality and prospects in Ukraine]. *Oblik i finansy APK*, no. 1 (2011): 146-155.
- Drei, V. V., and Kovalenko, Ye. V. "Vplyv zmin systemy opodatkuвання na zvitnist maloho pidpriemnytstva" [Effect of changes in the tax system on small business accounting]. *Ekonomicnyi prostir*, no. 59 (2012): 172-178.
- Fedosov, V. M. "Problemy rozbudovy podatkovoї systemy Ukrainy" [Problems of development of Ukraine's tax system]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (1999): 40-48.
- Ivanov, Yu. B. "Svitoviy dosvid podatkovoho stymulivannia rozvytku maloho biznesu" [World experience of tax incentives for small business development]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2009): 64-67.
- Krysovatiy, A. I., and Tomniuk, T. L. *Administruvannia podatkiv v Ukraini : orhanizatsiia ta napriamy transformatsii* [Tax administration in Ukraine : the organization and direction of transformation]. Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU, 2012.
- Laiko, P. A., and Zharko, R. P. *Podatkove rehulivannia pidpriemnytskoi diialnosti* [Tax business regulation]. Kyiv: Instytut ahrarnoi ekonomiky, 2007.
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon.rada.gov.ua/go/657-18>
- "Mindohodiv ne pereviriatyme maliy ta serednii biznes u 2014 rotsi" [Mindohodiv not check for small and medium business in 2014]. <http://minrd.gov.ua/media-tsentri/novini/123994.html>
- "Otlozhennoe snizhenie naloga na pribyl i NDS biznesu kompensuiut uproscheniem kontroliia" [Deferred income tax reduction and simplification of VAT businesses offset control]. http://www.pwc.com/ua/ru/publications/2013/postponed_vat_and_income_tax_reduction.jhtml

"Paying Taxes 2013" <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/>
Synchak, V. P. "Sposterezhennia iak metod derzhavnoho finansovoho kontroliu za splatou podatkov sub'iektamy maloho pidpriemnytstva" [Observation as a method of state financial control over the payment of taxes small businesses]. *Naukovi zapysky Ostrozkoj akademii. Seriia "Ekonomika"*, no. 15 (2010): 89-99.

"Shchodo efektyvnosti pidtrymky ta perspektyv rozvytku maloho pidpriemnytstva u rehionakh" [As for the effectiveness of support and

development prospects of small businesses in the region]. <http://www.niss.gov.ua/articles/903> or <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>

Vasylyk, O. D. *Podatkova systema Ukrainy*. [The tax system of Ukraine]. Kyiv: Polihrafknyha, 2004.

Zhuk, V. M. "Stan i rozvytok spetsialnykh rezhymiv opodatkuвання ahrahnoho biznesu" [Status and development of special tax regimes agribusiness]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2011): 33-42.

<http://ua.fru.org.ua/stvorennya-fondiv-z-pidtrimki-malogo-ta-serednogo-biznesu-dozvolit-stvoriti-26-tisyach-novix-robochix-misc-dmitro-firtash/>

УДК 331.71

ПРАВОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

© 2014 СЕНИЦЬ П. М.

УДК 331.71

Сениць П. М. Правові інструменти регулювання розвитку банківської діяльності в Україні

У статті розглянуто основні підходи до визначення змісту правових інструментів регулювання розвитку банківської діяльності, визначено механізм правового регулювання банківської діяльності та його елементи, обґрунтовано систему та форми правового регулювання банківської діяльності в Україні. Висвітлено суб'єкти правового регулювання банківської діяльності на міжнародному рівні, якими є Базельський комітет з банківського нагляду, Європейський Центральний Банк, МВФ, Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності тощо. Розкрито характер нормативних вимог Базеля II, Базеля III та особливості їх впровадження в банківській діяльності. Висвітлено антициклічні заходи, запропоновані Базельським комітетом, покликані сприяти формуванню таких умов, за яких банківський сектор зможе мати менший рівень леввериджу і стабільність щодо впливу системних ризиків. Значну увагу приділено міжнародним інструментам регулювання банківської діяльності, до яких належать такі правові акти, як: Уніфіковані правила щодо інкасо, Уніфіковані правила для документарних акредитивів, Уніфіковані правила щодо договірних гарантій. Обґрунтовано, що в Україні в системі банківських нормативно-правових актів частка підзаконних нормативно-правових актів є вагомим, оскільки держава на законодавчому рівні не може оперативно реагувати на мінливі процеси у банкінгу, і тому базові положення щодо здійснення банківської діяльності необхідно закріплювати в законах.

Ключові слова: банківська діяльність, правові інструменти регулювання, механізм правового регулювання, міжнародні інструменти регулювання банківської діяльності, базові закони, підзаконні нормативно-правові акти, спеціальні банківські закони.

Бібл.: 10.

Сениць Павло Миколайович – кандидат економічних наук, директор, Дирекція із забезпечення проведення навчання персоналу та організації інформаційно-бібліотечного обслуговування, Національний банк України (вул. Інститутська, 9, Київ, 01601, Україна)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

УДК 331.71

UDC 331.71

Сениць П. М. Правовые инструменты регулирования развития банковской деятельности в Украине

В статье рассмотрены основные подходы к определению содержания правовых инструментов регулирования развития банковской деятельности, определен механизм правового регулирования банковской деятельности и его элементы, обоснована система и формы правового регулирования банковской деятельности в Украине. Освещены субъекты правового регулирования банковской деятельности на международном уровне, которыми являются Базельский комитет по банковскому надзору, Европейский Центральный Банк, МВФ, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности и другие. Рассмотрены особенности характера нормативных требований Базеля II, Базеля III и особенности их внедрения в банковской деятельности. Освещены антициклические меры, предложенные Базельским комитетом, которые призваны способствовать формированию таких условий, при которых банковский сектор сможет иметь меньший уровень леввериджа и стабильность относительно влияния системных рисков. Значительное внимание уделено международным инструментам регулирования банковской деятельности, к которым относятся такие правовые акты, как: Унифицированные правила инкассо, Унифицированные правила для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по договорным гарантиям. Обосновано, что в Украине в системе банковских нормативно-правовых актов доля подзаконных нормативно-правовых актов является весомой, поскольку государство на законодательном уровне не может оперативно реагировать на меняющиеся процессы в банкинге, и поэтому базовые положения по осуществлению банковской деятельности необходимо закреплять в законах.

Ключевые слова: банковская деятельность, правовые инструменты регулирования, механизм правового регулирования, международные инструменты регулирования банковской деятельности, базовые законы, подзаконные нормативно-правовые акты, специальные банковские законы

Библ.: 10.

Сениць Павел Николаевич – кандидат экономических наук, директор, Дирекция по обеспечению обучения персонала и организации информационно-библиотечного обслуживания, Национальный банк Украины (ул. Институтская, 9, Киев, 01601, Украина)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

Senyshch P. M. Legal Instruments of Regulation of Development of Banking Activity in Ukraine

The article considers main approaches to identification of essence of legal instruments of regulation of development of the banking activity, identifies the mechanism of legal regulation of the banking activity and its elements and justifies the system and form of legal regulation of the banking activity in Ukraine. It describes subjects of legal regulation of the banking activity at the international level, which are the Basel Committee on Banking Supervision, European Central Bank, IMF, International Financial Reporting Standards Foundation and others. The article considers specific features of the regulatory requirements of Basel II and Basel III and specific features of their introduction into the banking activity. It describes anti-cyclic measures offered by the Basel Committee, which should facilitate formation of such conditions, under which the banking sector could have a lower level of leverage and stability with respect to influence of system risks. Significant attention is paid to international instruments of regulation of the banking activity, which include the following legal acts: Uniform Rules for Collections, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, and Unified Rules for Loan Guarantees. The article shows that the share of subordinate legal acts is significant in the Ukrainian system of banking regulatory and legal acts since the state cannot operatively react to the changing processes in banking at the legislative level and, that is why, basic provisions on carrying out banking activity should be fixed in law.

Key words: banking activity, legal instruments of regulation, mechanism of legal regulation, international instruments of regulation of the banking activity, basic laws, subordinate legislation, special banking laws.

Bibl.: 10.

Senyshch Pavlo M. – Candidate of Sciences (Economics), Director, Directorate to ensure the training of personnel and organization of information and library services, National Bank of Ukraine (vul. Instytutska, 9, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

"Paying Taxes 2013" <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/>
Synchak, V. P. "Sposterezhennia iak metod derzhavnoho finansovoho kontroliu za splatou podatkov sub'iektamy maloho pidpriemnytstva" [Observation as a method of state financial control over the payment of taxes small businesses]. *Naukovi zapysky Ostrozkoj akademii. Seriia "Ekonomika"*, no. 15 (2010): 89-99.

"Shchodo efektyvnosti pidtrymky ta perspektyv rozvytku maloho pidpriemnytstva u rehionakh" [As for the effectiveness of support and

development prospects of small businesses in the region]. <http://www.niss.gov.ua/articles/903> or <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>

Vasylyk, O. D. *Podatkova systema Ukrainy*. [The tax system of Ukraine]. Kyiv: Polihrafknyha, 2004.

Zhuk, V. M. "Stan i rozvytok spetsialnykh rezhymiv opodatkuвання ahrahnoho biznesu" [Status and development of special tax regimes agribusiness]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2011): 33-42.

<http://ua.fru.org.ua/stvorennya-fondiv-z-pidtrimki-malogo-ta-serednogo-biznesu-dozvolit-stvoriti-26-tisyach-novix-robochix-misc-dmitro-firtash/>

УДК 331.71

ПРАВОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

© 2014 СЕНИЦЬ П. М.

УДК 331.71

Сениць П. М. Правові інструменти регулювання розвитку банківської діяльності в Україні

У статті розглянуто основні підходи до визначення змісту правових інструментів регулювання розвитку банківської діяльності, визначено механізм правового регулювання банківської діяльності та його елементи, обґрунтовано систему та форми правового регулювання банківської діяльності в Україні. Висвітлено суб'єкти правового регулювання банківської діяльності на міжнародному рівні, якими є Базельський комітет з банківського нагляду, Європейський Центральний Банк, МВФ, Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності тощо. Розкрито характер нормативних вимог Базеля II, Базеля III та особливості їх впровадження в банківській діяльності. Висвітлено антициклічні заходи, запропоновані Базельським комітетом, покликані сприяти формуванню таких умов, за яких банківський сектор зможе мати менший рівень леввериджу і стабільність щодо впливу системних ризиків. Значну увагу приділено міжнародним інструментам регулювання банківської діяльності, до яких належать такі правові акти, як: Уніфіковані правила щодо інкасо, Уніфіковані правила для документарних акредитивів, Уніфіковані правила щодо договірних гарантій. Обґрунтовано, що в Україні в системі банківських нормативно-правових актів частка підзаконних нормативно-правових актів є вагомим, оскільки держава на законодавчому рівні не може оперативно реагувати на мінливі процеси у банкінгу, і тому базові положення щодо здійснення банківської діяльності необхідно закріплювати в законах.

Ключові слова: банківська діяльність, правові інструменти регулювання, механізм правового регулювання, міжнародні інструменти регулювання банківської діяльності, базові закони, підзаконні нормативно-правові акти, спеціальні банківські закони.

Бібл.: 10.

Сениць Павло Миколайович – кандидат економічних наук, директор, Дирекція із забезпечення проведення навчання персоналу та організації інформаційно-бібліотечного обслуговування, Національний банк України (вул. Інститутська, 9, Київ, 01601, Україна)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

УДК 331.71

Сениць П. М. Правовые инструменты регулирования развития банковской деятельности в Украине

В статье рассмотрены основные подходы к определению содержания правовых инструментов регулирования развития банковской деятельности, определен механизм правового регулирования банковской деятельности и его элементы, обоснована система и формы правового регулирования банковской деятельности в Украине. Освещены субъекты правового регулирования банковской деятельности на международном уровне, которыми являются Базельский комитет по банковскому надзору, Европейский Центральный Банк, МВФ, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности и другие. Рассмотрены особенности характера нормативных требований Базеля II, Базеля III и особенности их внедрения в банковской деятельности. Освещены антициклические меры, предложенные Базельским комитетом, которые призваны способствовать формированию таких условий, при которых банковский сектор сможет иметь меньший уровень леввериджа и стабильность относительно влияния системных рисков. Значительное внимание уделено международным инструментам регулирования банковской деятельности, к которым относятся такие правовые акты, как: Унифицированные правила инкассо, Унифицированные правила для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по договорным гарантиям. Обосновано, что в Украине в системе банковских нормативно-правовых актов доля подзаконных нормативно-правовых актов является весомой, поскольку государство на законодательном уровне не может оперативно реагировать на меняющиеся процессы в банкинге, и поэтому базовые положения по осуществлению банковской деятельности необходимо закреплять в законах.

Ключевые слова: банковская деятельность, правовые инструменты регулирования, механизм правового регулирования, международные инструменты регулирования банковской деятельности, базовые законы, подзаконные нормативно-правовые акты, специальные банковские законы

Библ.: 10.

Сениць Павел Николаевич – кандидат экономических наук, директор, Дирекция по обеспечению обучения персонала и организации информационно-библиотечного обслуживания, Национальный банк Украины (ул. Институтская, 9, Киев, 01601, Украина)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

UDC 331.71

Senyshch P. M. Legal Instruments of Regulation of Development of Banking Activity in Ukraine

The article considers main approaches to identification of essence of legal instruments of regulation of development of the banking activity, identifies the mechanism of legal regulation of the banking activity and its elements and justifies the system and form of legal regulation of the banking activity in Ukraine. It describes subjects of legal regulation of the banking activity at the international level, which are the Basel Committee on Banking Supervision, European Central Bank, IMF, International Financial Reporting Standards Foundation and others. The article considers specific features of the regulatory requirements of Basel II and Basel III and specific features of their introduction into the banking activity. It describes anti-cyclic measures offered by the Basel Committee, which should facilitate formation of such conditions, under which the banking sector could have a lower level of leverage and stability with respect to influence of system risks. Significant attention is paid to international instruments of regulation of the banking activity, which include the following legal acts: Uniform Rules for Collections, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, and Unified Rules for Loan Guarantees. The article shows that the share of subordinate legal acts is significant in the Ukrainian system of banking regulatory and legal acts since the state cannot operatively react to the changing processes in banking at the legislative level and, that is why, basic provisions on carrying out banking activity should be fixed in law.

Key words: banking activity, legal instruments of regulation, mechanism of legal regulation, international instruments of regulation of the banking activity, basic laws, subordinate legislation, special banking laws.

Bibl.: 10.

Senyshch Pavlo M. – Candidate of Sciences (Economics), Director, Directorate to ensure the training of personnel and organization of information and library services, National Bank of Ukraine (vul. Instytutska, 9, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: vovchak.olga@meta.ua

Сьогодні у гармонізації відтворювальних економічних процесів суспільства важливу роль відіграє банківська система, яка генерує різноманітні грошові потоки, що здатні забезпечити економічного зростання. Надійна та ефективно працююча банківська система – одна з важливих передумов розвитку економіки України. При цьому регулювання та нагляд за банківською діяльністю стають особливо актуальними, набувають значення функції державного управління, саме їм відведена головна роль у забезпеченні стійкого функціонування банків та виконання ними важливих суспільних функцій.

Важлива роль у системі державного регулювання належить правому регулюванню, яке покликане забезпечити створення і функціонування стабільної, розвиненої банківської системи, яка, у свою чергу, визначає успіх державної політики в країні загалом.

Регулювання банківської діяльності перебуває в полі зору вітчизняної і зарубіжної науки та практики. Окремі аспекти впливу правового регулювання банківської діяльності на розвиток банків та економічне зростання перебувають у полі зору вітчизняних вчених: Владичин У., Дзюблюка О., Кротюка В., Крупки М., Лютого І., Міщенко В., Михасюка І., Мороза А., Науменкової С., Орлюк О., Реверчука С., Старинського М., Смовженко Т. та ін. Проблеми та перспективи кредитно-інвестиційної діяльності банків та її регулювання розглядають у своїх працях Вовчак О., Карчева Г., Луців Б., Майорова Т., Міщенко С., Примостка А. та ін.

Та, незважаючи на це, до цих пір немає сформованого комплексного бачення регулювання розвитку банківської діяльності в Україні, враховуючи національні особливості вітчизняної банківської системи. Передусім потребує наукового обґрунтування використання правових інструментів регулювання банківської діяльності в забезпеченні сталого її розвитку в умовах фінансових потрясінь та кризових явищ у світовій економіці, оскільки неналежне виконання банківською системою та зниження її ролі несе в собі небезпеку підвищеного соціально-економічного ризику.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі та значення правових інструментів регулювання банківської діяльності та їх впливу на розвиток депозитної, кредитної та інвестиційної діяльності банків.

У підручнику за ред. І. Р. Михасюка «Державне регулювання економіки» підкреслено, що «правове регулювання економіки забезпечується шляхом прийняття законів і законодавчих актів... Закони, законодавчі і нормативні акти визначають об'єкт та зміст регулювання, відповідальність юридичних і фізичних осіб за їх невиконання. Закони виконують функцію довготермінового правового регулювання, а укази, нормативні акти – короткотермінового, оперативного» [1, с. 58].

Загалом можна погодитися з тезою С. М. Лобозинської, що «на сучасному етапі розвитку правове регулювання банківської системи належить до найскладніших та найменш розроблених проблем національного права» [2, с. 164]. Водночас дискусії щодо узгодження понять «форма регулювання», «метод регулювання» та «інструмент регулювання» не втихають. До речі, саме їх сукупність становить зміст механізму правового регулювання сталого розвитку банківської діяльності.

У «Словнику сучасної економіки Макміллана» зазначено, що «інструменти – це ті показники, що, як припускається, перебувають під контролем агента, який приймає рішення (наприклад, уряду), і набирають значень або відпо-

відних цілям політики, або таких, що оптимізують функцію добробуту або функцію втрат» [3, с. 202].

У літературі нерідко до елементів механізму правового регулювання банківської діяльності включають: суб'єкти правотворчої діяльності, об'єкти правового регулювання, форм правового регулювання і методи правового регулювання [2, с. 167].

Однак названі елементи відображають не механізм, а систему правового регулювання банківської діяльності. У цьому випадку до механізму правового регулювання можна зачислити тільки два елементи: форми і методи правового регулювання. До того ж поняття «суб'єкти правотворчої діяльності» є некоректним, оскільки мало б йтися про конкретніше – суб'єкти правового регулювання. Адже не вся правотворча діяльність належить до правового регулювання.

Бутузов В. М., Марущак А. І. вважають, що предметом правового регулювання є «однорідні суспільно-необхідні відносини, що виникають у різних сферах суспільного життя», а «методом правового регулювання таких відносин є особливий спосіб впливу норм права на суспільні відносини» [4, с. 8]. Звідси випливає, що предметом правового регулювання банківської діяльності є відносини, які складаються між банками і державою, банками і бізнесом, банками і громадянами.

Методом правового регулювання банківської діяльності є суперечність засобів впливу на суб'єкти банківської діяльності, які характеризуються юридичними фактами, з якими пов'язують виникнення банківського права, правовим статусом його суб'єктів та розподілом прав і обов'язків між ними, видами санкцій за порушення права. Загалом методи правового регулювання банківської діяльності доцільно поділити на імперативні та диспозитивні [2, с. 167].

Форми застосування правового регулювання банківської діяльності – це видові способи реалізації нормативно-правових розпоряджень від суб'єктів юридичного права до виконавців суб'єктивних обов'язків щодо здійснення банківської діяльності. Загалом засоби реалізації або формою правового регулювання банківської діяльності є правові акти та звичаї, як на міжнародному, так і на національному рівнях.

На міжнародному рівні суб'єктами правового регулювання банківської діяльності є Базельський комітет з банківського нагляду, Європейський Центральний Банк, МВФ, Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності тощо.

Перша Базельська угода, укладена 1988 р., визначила стандарт достатності банківського капіталу на рівні 8%, який отримав назву коефіцієнта Кука. Ця вимога значно посилила фінансову стабільність банків і стала чинником економічного зростання. Однак у 1996 р. Базельський Комітет розробив нові вимоги до управління банківськими ризиками і дозволив банкам застосовувати власні методи оцінки ризиків.

Нову Базельську угоду «Базель II» прийнято у 2004 р. з метою забезпечення відповідності між мінімальними вимогами до капіталу і новими банківськими ризиками. Базель II структуровано за трьома опорами: 1. Оновлення мінімальних вимог до власного капіталу банків; 2. Застосування ефективного банківського нагляду; 3. Дотримання ефективної ринкової дисципліни внаслідок підвищення прозорості банківської діяльності.

У першій опорі зафіксовано нові вимоги до формування банківських резервів покриття збитків. Головним є те, що банкам надається право (у разі виконання певних умов) самостійно розраховувати резерви для покриття збитків, опираючись на власні системи оцінки ризиків. Важливим є ще й те, що на величину резервів впливає покращення банківської методики оцінки ризиків.

У першій опорі також застосовано інструменти пом'якшення ризику: збільшено перелік фінансових інструментів, за якими дозволено зважування ризиків; виписано вимоги щодо покриття збитків від операційних ризиків, пом'якшення щодо операцій із сек'юритизації активів щодо операцій торговельного портфеля.

У другій опорі відрегульовано процес перевірки банку органами банківського нагляду: передбачено формування підвищених резервів для окремих банків, якщо рівень резерву банку не відповідає його ринковому профілю; органам нагляду надано право втручатися у діяльність банків з метою недопущення зменшення капіталу нижче від мінімальної величини; наголошено на необхідності забезпечення постійного та активного контакту з банками.

У третій опорі розкрито вимоги до відповідності банківської фінансової звітності: передбачено підвищення ефективності ринкової дисципліни банків, а також регулярне інформування наглядових органів про структуру ризиків і капіталу.

Однак Базель II не тільки не відвернув, а й породив фінансову кризу 2007 – 2008 рр. Адже зважений коефіцієнт власного капіталу розрахований був на економічну модель з дуже високим рівнем лівериджу, тобто на високий ризик банкрутства у випадку різкої зміни кон'юнктури, що спостерігається в умовах кризи. Інакше усім банкам була нав'язана бізнес-модель з дуже високим рівнем лівериджу за рахунок застосування негнучких нормативів і зважування активів на непрофесійні коефіцієнти [5, с. 209].

У 2009 р. Базельський комітет опублікував нові рекомендації з удосконалення регулювання достатності капіталу і ліквідності [6], які тепер називають Базель III.

Базельський комітет вважає, що серед основних причин фінансової кризи є допущення банками багатьох країн надмірного дисбалансу між власними активами і позабалансовими зобов'язаннями, тобто надмірний фінансовий ліверидж. Одночасно зменшувалась величина та якість власного капіталу банків. У цих умовах банки виявились неспроможними витримати значні втрати по кредитних операціях і протистояти великим позабалансовим ризикам. У результаті уряди низки країн змушені були піти на величезні вливання для підтримки ліквідності і підвищення частки власного капіталу. У цих умовах зростає роль державного регулювання банківської системи і тому Базельський комітет пропонує такі антициклічні заходи:

- ✦ підвищення рівня якості, стійкості і прозорості власного капіталу банків;
- ✦ посилення вимог до покриття ризику капіталу, зокрема по ринкових ризиках і сек'юритизації, по кредитних ризиках на контрагента, які виникають по похідних фінансових інструментах, угодах РЕПО і діяльності по фінансуванню операцій, що пов'язані з цінними паперами;
- ✦ врахування показника лівериджу при розрахунку кредитного ризику для виконання нормативу достатності власного капіталу, а також низки показ-

ників забезпечення формування резервних запасів капіталу у сприятливий період часу, які будуть використані в періоди криз;

- ✦ запровадження універсального стандарту мінімального рівня ліквідності для активних банків, який включає показник ліквідності (до 30 днів), показники довгострокового структурного фінансування, набір інструментів для наглядових органів з метою виявлення і аналізу трендів ризику як на рівні окремого банку, так і на рівні банківської системи.

Базельський комітет обґрунтовує, що названі заходи сприятимуть формуванню таких умов, за яких банківський сектор отримає менший рівень лівериджу, проциклічності більшу стійкість і стабільність щодо впливу системних ризиків.

Вагома роль у правовому регулюванні розвитку банківської діяльності належить міжнародним аудиторським і бухгалтерським стандартам, зокрема міжнародним стандартам фінансової звітності (МСФЗ), які розробляє Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності.

Так, МСФЗ № 30 «Розкриття інформації у фінансовій звітності банків», МСФЗ № 39 «Фінансові інструменти: припущення та оцінка» стимулюють банки підвищувати рівень транспарентності банківських структур, що мінімізує ризики в країні загалом.

Міжнародна організація зі стандартизації розробляє стандарти в в основному для автоматизованих та електронних систем. Однак деякі з них мають застосування у банківстві: ІСО-77810 «Ідентифікаційні картки – фізичні характеристики», ІСО-7812 «Ідентифікаційні картки – система нумерації та процедура реєстрації ідентифікаторів емітентів».

Для правового регулювання банківської діяльності вагоме значення має статут МВФ, в якому виписано норми регулювання порядку здійснення платежів, міжбанківських угод про порядок ведення розрахунків.

До міжнародних інструментів регулювання банківської діяльності належать ще такі правові акти, як: Уніфіковані правила щодо інкасо, Уніфіковані правила для документарних акредитивів, Уніфіковані правила щодо договірних гарантій. Про застосування цих правил сторони зазначають у договорі.

До міжнародних правових актів належать конвенції, які діють на території країн, що їх підписали. Наприклад, Конвенція про чеки, Женевська конвенція про переказний і простий вексель тощо.

Механізм та інструменти правового регулювання розвитку банківської діяльності в окремих країнах мають свої національні особливості, зокрема в Україні такі:

- ✦ наявність великої кількості нормативно-правових актів; внесення частих змін і доповнень до них;
- ✦ відсутність єдиного кодифікованого акта з банківської діяльності;
- ✦ багаторівневий характер і велика кількість суб'єктів правового регулювання.

Важливе місце у правовому регулюванні динаміки банківської діяльності належить банківському законодавству. При усіх позитивних змінах у його розвитку воно залишається ще недосконалим і тому гальмує розвиток банківництва. До головних недоліків банківського законодавства в Україні належать:

- ✦ відсутність системності у проведенні законодавчої роботи, що не дозволяє цілеспрямовано усувати недоліки;
- ✦ орієнтація на часткову модернізацію, а не на цілісну зміну діючого законодавства.

Досвід функціонування банківських систем засвідчує, що необхідно не тільки вносити поправки в редакцію чинних законів, а й істотно переглядати самі закони, приймати нові закони. Так, відомо, що обсяг кредитних операцій у докризовий період щорічно зростав на 25 – 40% і більше. Зростання обсягів кредитування, з одного боку, є відображенням загального зміцнення банківського сектора, що важливо для забезпечення зростання економіки, а з іншого – посилює ризики фінансової кризи, яка виникає в результаті погіршення балансу між ресурсами і заборгованістю у банківському секторі. Інакше кажучи, збільшення обсягів банківського кредитування загрожує фінансовій стабільності в країні.

В Україні законодавче регулювання банків необхідно спрямувати і на функціонування споживчого кредиту, іпотечного кредиту, синдиційованого кредиту, а також на розвиток спеціалізованих банків, регіональних банків.

До загальних банківських законів належать кодекси і базові банківські закони (наприклад, «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»). До спеціальних банківських законів належать ті, які регулюють безпосередньо банківські відносини (наприклад, закон «Про банки і банківську діяльність» [7]). За оцінкою С. Лобозинської, у країнах з розвинутою економікою банківське законодавство налічує близько 10 – 12 спеціальних законів, які визначають правовий статус центрального банку, банківської системи, окремих кредитно-фінансових інститутів [2, с. 177].

Водночас у банківській літературі визначається поняття «профільний закон»: закон, який охоплює широке коло юридичних норм та меншою мірою стосується банківської діяльності. Інакше кажучи, поняття «профільний закон» є ширшим за поняття «спеціальний закон». Між тим, саме спеціальні банківські закони забезпечують правове регулювання зростання банківської системи. Найбільший тягар правового регулювання зростання банківської діяльності покладається на підзаконні нормативно-правові акти.

Загалом в Україні в системі банківських нормативно-правових актів частка підзаконних нормативно-правових актів є вагомим. Зумовлено це тим, що держава на законодавчому рівні не може оперативніше реагувати на мінливі процеси у банківництві, і тому базові положення щодо здійснення банківської діяльності необхідно закріплювати у законах. При цьому за допомогою підзаконних нормативно-правових актів доцільно проводити оперативне регулювання банківської діяльності.

Вагому роль у регулюванні динаміки змін у банківській системі відіграють локальні акти банків, до яких належать статuti банків, положення про кредитування, положення про розрахунково-касове обслуговування, положення про депозитні рахунки тощо. Проте, дискусійно зачислити до локальних актів банків ліцензії, які видає НБУ. З одного боку, ліцензія – це індивідуальний правовий акт, а з іншого – це такий акт, який безпосередньо впливає на кількісні зміни банківської системи.

До міжнародно-правових звичаїв належать: уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, уніфіковані правила по інкасо, по договірних гарантіях тощо.

Заслужує уваги класифікація інструментів правового регулювання банківництва, запропонована У. В. Владичин [8, с. 124 – 129] за такими ознаками: 1) територія охоплення; 2) суб'єкт правотворчої діяльності; 3) тип правового документа; 4) сфера впливу; 5) характер дії правового акту; 6) спосіб регулювання; 7) вид норми права; 8) вид банківських операцій.

У системі підзаконних актів, що регулюють банківську діяльність, домінуючу роль відіграють відомчі акти НБУ.

Загалом основними нормативними документами НБУ є такі: інструкції, положення, правила (реєстрації кореспондентських рахунків банків НБУ, резервування коштів за залученими уповноваженими банками депозитами та кредитами в іноземній валюті від нерезидентів тощо), методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, удосконалення корпоративного управління в банках тощо.

Значення та функції Президента України у системі правового регулювання розвитку банківського сектора в тому, що його укази визначають концептуальні засади бачення показників розвитку банківської системи [9; 10].

Між тим, на часі прийняття Банківського кодексу, що, по-перше, зменшило б кількість підзаконних нормативних актів і посилило б значущість внутрішньобанківської документації, по-друге, усунуло б внутрішні суперечності та недоліки правового регулювання зростання банківської системи.

ВИСНОВКИ

Отже, правове регулювання розвитку банківської діяльності сформувалось в дієвий механізм впливу, який за правильного добору інструментів може оптимізувати зростання банківського сектора або гальмувати його розвиток, якщо правові інструменти регулювання виявляться неефективними. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Михасюк І.** Державне регулювання економіки : підручник / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залого / За ред. д-ра. екон. наук, проф. акад. АН вищої школи України І. Р. Михасюка. – 2-е вид., випр. і доп. – Львівський національний університет ім. І. Франка. – К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
2. **Лобозинська С. М.** Державне регулювання банківської системи України : монографія / С. М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 416 с.
3. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ. – К. : АртЕк, – 640 с.
4. **Бутузов В. М.** Правові основи інвестиційної діяльності : навч. посіб. / В. М. Бутузов, А. І. Марущак. – К. : КНТ, 2007. – 256 с.
5. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2011. – 360 с.
6. Базельский комитет по банковскому надзору. – 2009. – декабрь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.far.ru/infre/doc/2
7. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.htm
8. **Владичин У. В.** Іноземне банківництво в Україні : монографія / У. В. Владичин. – Львів : ЛА «Піраміда», 2011. – 280 с.
9. Указ Президента «Про заходи щодо зміцнення банківської системи України та підвищення її ролі у процесах економічних перетворень» № 891/2000 від 14.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.htm

10. Указ Президента «Про заходи щодо посилення захисту прав громадян, які є вкладниками банків, та інших клієнтів банків і забезпечення стабільності у банківській системі» від 18.07.2006 р. № 624/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/htm>

REFERENCES

Butuzov, V. M., and Marushchak, A. I. *Pravovi osnovy investytsiinoi diialnosti* [Legal framework for investment]. Kyiv: KNT, 2007.

Bankovskaia sistema v sovremennoy ekonomike [The banking system in the modern economy]. Moscow: KNORUS, 2011.

“Bazelskiy komitet po bankovskomu nadzoru” [The Basel Committee on Banking Supervision]. <http://www.far.ru/fre/doc/2>

Lobozynska, S. M. *Derzhavne rehuliuivannia bankivskoi systemy Ukrainy* [State regulation of the banking system of Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.zakon.rada.gov.ua/htm>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.zakon.rada.gov.ua/htm>

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://www.zakon.rada.gov.ua/htm>

Mykhasiuk, I., Melnyk, A., and Krupka, M. *Derzhavne rehuliuivannia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: Atika; Elha-N, 2000.

Slovnnyk suchasnoi ekonomiky Makmillana [Macmillan Dictionary of Modern Economics]. Kyiv: ArtEk, 2000.

Vladychyn, U. V. *Inozemne bankivnytstvo v Ukraini* [Foreign banking in Ukraine]. Lviv: Piramida, 2011.

УДК 336.763.3:352(477)

БЕЗПЕЧНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ

© 2014 **СТЕЦЕНКО Т. В.**

УДК 336.763.3:352(477)

Стеценко Т. В. Безпечність здійснення місцевих заповічень в Україні

Метою статті є обґрунтування необхідності правової регламентації дій органів місцевого самоврядування при появі ознак неплатоспроможності. Було проаналізовано кожен етап управління місцевими заповіченнями з точки зору наявності правових норм щодо недопущення здійснення місцевих заповічень територіальними громадами міст із слабким фінансовим станом і регламентування послідовності дій при дефолтах. За результатами дослідження отримані такі висновки: більшість правових обмежень у сфері управління місцевими фінансами спрямована на недопущення необґрунтованих заповічень або покарання місцевих органів, що зазнали труднощів у виконанні боргових зобов'язань; держава формально контролює процес здійснення місцевих заповічень без взяття фінансової відповідальності; у національному законодавстві відсутній механізм регулювання діяльності територіальних громад при наявності тимчасових або постійних труднощів щодо виконання боргових зобов'язань. Обґрунтовано доцільність прийняття в Україні універсального нормативно-правового акта, який би регулював всю сукупність відносин, що виникають при здійсненні місцевих заповічень. Обов'язково у цьому акті повинен бути розділ, присвячений діям позичальника в разі появи ознак дефолту, оголошення дефолту та визнання позичальника неплатоспроможним (банкрутом). Розділ щодо дефолтів може мати таку структуру: регламентація процедури уникнення оголошення дефолту; оголошення дефолту з досудовим відновленням платоспроможності позичальника; оголошення дефолту з визнанням позичальника у судовому порядку банкрутом.

Ключові слова: місцеві заповічення, облігації місцевої позики, дефолт, обслуговування та погашення місцевого боргу.

Табл.: 1. Бібл.: 16.

Стеценко Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра державних фінансів, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

УДК 336.763.3:352(477)

UDC 336.763.3:352(477)

Stetsenko T. V. Bezopasnost' osushchestvleniya munitsipal'nykh zaимствovaniy v Ukrainie

Целью написания статьи является обоснование необходимости правовой регламентации действий органов местного самоуправления при обнаружении признаков неплатежеспособности. Каждый этап управления муниципальными займами проанализирован с точки зрения наличия правовых норм, которые не допускают осуществления муниципальных заимствований территориальными общинами городов со слабым финансовым положением или регламентируют последовательность действий муниципалитетов при дефолтах. Были получены следующие результаты исследований: большинство правовых ограничений в сфере управления местными финансами направлены на недопущение необоснованных займов или же носят форму санкций, применяемых к местным органам, которые несвоевременно выполняют долговые обязательства; государство формально контролирует процесс осуществления муниципальных заимствований, избегая финансовой ответственности; национальное законодательство не содержит механизма регулирования действий территориальных общин, которые испытывают затруднения при выполнении долговых обязательств. Доказана целесообразность принятия в Украине универсального нормативно-правового акта, который регулировал бы все экономические отношения, связанные с осуществлением муниципальных заимствований. В этом правовом документе обязательно должен присутствовать раздел, посвященный действиям должника-муниципалитета при появлении признаков дефолта, оглашении дефолта и признании должника неплатежеспособным (банкрутом). Рекомендована следующая структура данного раздела: регламентация процедуры избежания оглашения дефолта; оглашение дефолта с досудебным восстановлением платежеспособности должника; оглашение дефолта с признанием должника в судебном порядке банкротом.

Ключевые слова: муниципальные заимствования, облигации муниципальных займов, дефолт, обслуживание и погашение муниципального долга.

Табл.: 1. Библ.: 16.

Стеценко Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра государственных финансов, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

Stetsenko T. V. Safety of Municipal Loan in Ukraine

The goal of the article is justification of the necessity of legal regulation of actions of the bodies of local self-government when detecting signs of insolvency. Each stage of municipal loans management is analysed from the point of view of availability of legal rules, which do not allow making municipal loans by territorial communities of the cities with weak financial state or regulate sequence of actions of municipalities in default times. The following results were obtained: majority of legal restrictions in the sphere of local finance management are directed at prevention of ungrounded loans or have the form of sanctions, applied to local bodies, which perform their debt obligations with delay; the state formally controls the process of making municipal loans, avoiding financial responsibility; the national legislation does not contain the mechanism of regulation of actions of territorial communities, which experience difficulties when performing debt obligations. The article proves expediency of adoption of a uniform regulatory-legal act in Ukraine, which would regulate all economic relations connected with making municipal loans. This legal document shall contain a section about actions of the municipality-debtor when signs of default start to appear, announcement of default and declaration of the debtor insolvent (bankrupt). The article recommends the following structure of this section: regulation of the procedure of default announcement avoidance; announcement of default with the pre-trial restoration of the debtor's solvency; and announcement of default with declaring the debtor bankrupt juridically.

Key words: municipal loans, municipal bonds, default, municipal debt servicing and repayment.

Табл.: 1. Библ.: 16.

Stetsenko Tetiana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Public Finance, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

10. Указ Президента «Про заходи щодо посилення захисту прав громадян, які є вкладниками банків, та інших клієнтів банків і забезпечення стабільності у банківській системі» від 18.07.2006 р. № 624/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

REFERENCES

Butuzov, V. M., and Marushchak, A. I. *Pravovi osnovy investytsiinoi diialnosti* [Legal framework for investment]. Kyiv: KNT, 2007.

Bankovskaia sistema v sovremennoy ekonomike [The banking system in the modern economy]. Moscow: KNORUS, 2011.

“Bazelskiy komitet po bankovskomu nadzoru” [The Basel Committee on Banking Supervision]. <http://www.far.ru/fre/doc/2>

Lobozynska, S. M. *Derzhavne rehuliuivannia bankivskoi systemy Ukrainy* [State regulation of the banking system of Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

Mykhasiuk, I., Melnyk, A., and Krupka, M. *Derzhavne rehuliuivannia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: Atika; Elha-N, 2000.

Slovnnyk suchasnoi ekonomiky Makmillana [Macmillan Dictionary of Modern Economics]. Kyiv: ArtEk, 2000.

Vladychyn, U. V. *Inozemne bankivnytstvo v Ukraini* [Foreign banking in Ukraine]. Lviv: Piramida, 2011.

УДК 336.763.3:352(477)

БЕЗПЕЧНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В УКРАЇНІ

© 2014 **СТЕЦЕНКО Т. В.**

УДК 336.763.3:352(477)

Стеценко Т. В. Безпечність здійснення місцевих заповічень в Україні

Метою статті є обґрунтування необхідності правової регламентації дій органів місцевого самоврядування при появі ознак неплатоспроможності. Було проаналізовано кожен етап управління місцевими заповіченнями з точки зору наявності правових норм щодо недопущення здійснення місцевих заповічень територіальними громадами міст із слабким фінансовим станом і регламентування послідовності дій при дефолтах. За результатами дослідження отримані такі висновки: більшість правових обмежень у сфері управління місцевими фінансами спрямована на недопущення необґрунтованих заповічень або покарання місцевих органів, що зазнали труднощів у виконанні боргових зобов'язань; держава формально контролює процес здійснення місцевих заповічень без взяття фінансової відповідальності; у національному законодавстві відсутній механізм регулювання діяльності територіальних громад при наявності тимчасових або постійних труднощів щодо виконання боргових зобов'язань. Обґрунтовано доцільність прийняття в Україні універсального нормативно-правового акта, який би регулював всю сукупність відносин, що виникають при здійсненні місцевих заповічень. Обов'язково у цьому акті повинен бути розділ, присвячений діям позичальника в разі появи ознак дефолту, оголошення дефолту та визнання позичальника неплатоспроможним (банкрутом). Розділ щодо дефолтів може мати таку структуру: регламентація процедури уникнення оголошення дефолту; оголошення дефолту з досудовим відновленням платоспроможності позичальника; оголошення дефолту з визнанням позичальника у судовому порядку банкрутом.

Ключові слова: місцеві заповічення, облигації місцевої позики, дефолт, обслуговування та погашення місцевого боргу.

Табл.: 1. Бібл.: 16.

Стеценко Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра державних фінансів, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

УДК 336.763.3:352(477)

UDC 336.763.3:352(477)

Стеценко Т. В. Безопасность осуществления муниципальных заимствований в Украине

Целью написания статьи является обоснование необходимости правовой регламентации действий органов местного самоуправления при обнаружении признаков неплатежеспособности. Каждый этап управления муниципальными займами проанализирован с точки зрения наличия правовых норм, которые не допускают осуществления муниципальных заимствований территориальными общинами городов со слабым финансовым положением или регламентируют последовательность действий муниципалитетов при дефолтах. Были получены следующие результаты исследований: большинство правовых ограничений в сфере управления местными финансами направлены на недопущение необоснованных займов или же носят форму санкций, применяемых к местным органам, которые несвоевременно выполняют долговые обязательства; государство формально контролирует процесс осуществления муниципальных заимствований, избегая финансовой ответственности; национальное законодательство не содержит механизма регулирования действий территориальных общин, которые испытывают затруднения при выполнении долговых обязательств. Доказана целесообразность принятия в Украине универсального нормативно-правового акта, который регулировал бы все экономические отношения, связанные с осуществлением муниципальных заимствований. В этом правовом документе обязательно должен присутствовать раздел, посвященный действиям должника-муниципалитета при появлении признаков дефолта, оглашении дефолта и признании должника неплатежеспособным (банкрутом). Рекомендована следующая структура данного раздела: регламентация процедуры избежания оглашения дефолта; оглашение дефолта с досудебным восстановлением платежеспособности должника; оглашение дефолта с признанием должника в судебном порядке банкротом.

Ключевые слова: муниципальные заимствования, облигации муниципальных займов, дефолт, обслуживание и погашение муниципального долга.

Табл.: 1. Библ.: 16.

Стеценко Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра государственных финансов, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

Stetsenko T. V. Safety of Municipal Loan in Ukraine

The goal of the article is justification of the necessity of legal regulation of actions of the bodies of local self-government when detecting signs of insolvency. Each stage of municipal loans management is analysed from the point of view of availability of legal rules, which do not allow making municipal loans by territorial communities of the cities with weak financial state or regulate sequence of actions of municipalities in default times. The following results were obtained: majority of legal restrictions in the sphere of local finance management are directed at prevention of ungrounded loans or have the form of sanctions, applied to local bodies, which perform their debt obligations with delay; the state formally controls the process of making municipal loans, avoiding financial responsibility; the national legislation does not contain the mechanism of regulation of actions of territorial communities, which experience difficulties when performing debt obligations. The article proves expediency of adoption of a uniform regulatory-legal act in Ukraine, which would regulate all economic relations connected with making municipal loans. This legal document shall contain a section about actions of the municipality-debtor when signs of default start to appear, announcement of default and declaration of the debtor insolvent (bankrupt). The article recommends the following structure of this section: regulation of the procedure of default announcement avoidance; announcement of default with the pre-trial restoration of the debtor's solvency; and announcement of default with declaring the debtor bankrupt juridically.

Key words: municipal loans, municipal bonds, default, municipal debt servicing and repayment.

Табл.: 1. Библ.: 16.

Stetsenko Tetiana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Public Finance, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: t.v.lapsh@i.ua

У проекті Постанови ВРУ «Про Основні напрями бюджетної політики на 2014 рік» [1] наголошується на необхідності розвитку ринку муніципальних цінних паперів з метою розширення джерел фінансування регіонального розвитку. Однак на тлі загального низького рівня фінансової спроможності та самостійності органів місцевого самоврядування набуває актуальності завдання всебічного аналізу безпечності здійснення місцевих запозичень як для територіальних громад, так і для безпосередніх інвесторів. Безпечність для територіальних громад повинна полягати в недопущенні здійснення місцевих запозичень територіальними громадами міст із слабким фінансовим станом і регламентуванні послідовності дій при дефолтах, а безпечність для інвесторів – у збереженні інвестицій у разі погіршення фінансового стану позичальника.

Серед останніх публікацій, присвячених проблемі захисту прав інвесторів (кредиторів) у процесі здійснення місцевих запозичень та розробці ефективних механізмів відповідальності територіальних громад за власні фінансові зобов'язання, можна виділити наукові праці Л. Барабан, О. Кириленко, В. Письменного, В. Чурсіна [2 – 4]. В означених працях науковці детально досліджують міжнародний досвід застосування процедури банкрутства до муніципалітетів, аналізують можливість її адаптації на вітчизняному просторі.

Однак залишається недостатньо опрацьованими питання щодо аналізу поточного стану безпечності здійснення місцевих запозичень як для територіальних громад, так і для безпосередніх інвесторів, наявності правових обмежень при управлінні місцевими запозиченнями в Україні.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності правової регламентації дій органів місцевого самоврядування при появі ознак неплатоспроможності.

Сучасний ринок місцевих запозичень за обсягами та активністю операцій в Україні значно поступається кредитуванню та обігу боргових цінних паперів у приватному підприємницькому секторі та кредитним операціям держави. Попри це він має власні характерні особливості формування, і щорічне збільшення кількості кредитних операцій свідчить про затребуваність існування цього сегмента фінансового ринку. З 2003 р. – року повторного відновлення місцевих запозичень – було зареєстровано біля 90 фактів здійснення місцевих запозичень (табл. 1). Міські ради найактивніше залучали кошти шляхом емісії облігацій внутрішньої місцевої позики.

На жаль, з 2009 р. з'явилися ознаки фінансових труднощів у деяких міських рад щодо вчасного виконання зобов'язань за місцевими запозиченнями. З цього року щорічно Міністерством фінансів погоджується реструктуризація боргових зобов'язань міських рад по облігаціях або рефінансування кредиту/випуск облігацій: у 2009 р. –

2 факти, у 2010 р. – 3 факти, у 2011 р. – 5 фактів, у 2012 р. – 3 факти. Викликає занепокоєння і те, що до реструктуризації запозичень декілька міських рад вдавалися неодноразово, зокрема Вінницька та Луцька міські ради. Доцільно в цьому контексті проаналізувати правові аспекти врегулювання дій територіальних громад та органів місцевого самоврядування при настанні неплатоспроможності.

Умовно весь процес управління місцевими запозиченнями можна поділити на три етапи:

- 1) планування діяльності щодо здійснення нових місцевих запозичень та безпосереднє здійснення нових місцевих запозичень;
- 2) планове обслуговування та погашення боргових зобов'язань;
- 3) обслуговування та погашення існуючих боргових зобов'язань в надзвичайних ситуаціях, тобто при дефолтах та технічних дефолтах.

Для кожного з цих етапів визначимо ступінь правового захисту інвесторів від ризикових інвестицій та органів місцевого самоврядування від здійснення необґрунтованих запозичень.

Основним законодавчим документом, що визначає права та обов'язки місцевих органів влади при управлінні запозиченнями та, як наслідок, місцевим боргом, є Бюджетний кодекс України (БКУ). Право на здійснення запозичень надається Автономній Республіці Крим і територіальним громадам міст. Єдине обмеження у сфері планування нових запозичень накладається на випуск муніципальних цінних паперів на зовнішньому фондовому ринку: це можуть здійснювати виключно «міські ради міст з чисельністю населення понад триста тисяч жителів за офіційними даними органів державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення місцевих запозичень» [6].

На стадії планування основні кількісні обмеження пов'язані, по-перше, з необтяженням бюджету місцевого самоврядування надмірними видатками на обслуговування місцевого боргу (вони повинні складати не більше 10% видатків загального фонду (п. 7 ст. 74 БКУ [6])), а, по-друге, зі встановленням граничного обсягу місцевого боргу (обсяг місцевого боргу на кінець бюджетного періоду не повинен перевищувати 200% середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку відповідного місцевого бюджету (п. 3 ст. 18 БКУ [6])).

На стадії здійснення запозичень Верховна Рада АРК чи міська рада повинні погодити обсяги та умови місцевих запозичень з Міністерством фінансів України. Без відповідного погодження та внесення запозичення до Реєстру місцевих запозичень та місцевих гарантій діяльність міс-

Таблиця 1

Обсяги здійснених місцевих запозичень та наданих місцевих гарантій, враховуючи реструктуризацію, за період 2003 – 2012 рр.

Форма кредитних відносин	Кількість фактів запозичень, од.	Сума запозичень
Облігації місцевої позики	49 (у т. ч. 4 рефінансування)	900 млн \$ та 7366,3 млн грн
Кредит	24 (у т. ч. 2 рефінансування)	100 млн \$ та 987,57 млн грн
Надання гарантій	10	217,9 млн €
Реструктуризація	7	388 млн грн

Джерело: складено автором за даними [5].

цевих органів буде непропорційною і може бути визначена у судовому порядку недійсною.

Додатковий рівень захисту інвесторів на стадії планування запозичень має випуск облігацій місцевої позики. Так, згідно із Законом України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [7] усі види боргових цінних паперів потребують визначення рейтингової оцінки в уповноважених рейтингових агентствах або визнаних НКЦПФР міжнародних рейтингових агентствах. За даними вітчизняних рейтингових агентств [8 – 9], на теперішній час 13 позичальників – міських рад і Верховна рада АРК – підтримують та оновлюють власні рейтинги позичальників та рейтинги боргових інструментів.

Планове обслуговування та погашення існуючих боргових зобов'язань здійснюються за рахунок коштів загального фонду місцевого бюджету. На цій стадії найбільш показово проявляється самостійність та «незалежність» фінансової діяльності територіальних громад від державних органів влади, а саме: «держава не несе відповідальності за борговими зобов'язаннями Автономної Республіки Крим і територіальних громад» [6]. Крім того, попри обов'язковість погодження Міністерством фінансів України нового місцевого запозичення воно «не є гарантією виконання Верховною Радою Автономної Республіки Крим чи міською радою зобов'язань за запозиченням або підтвердженням платоспроможності» [10]. З даного твердження можна дійти висновку, що погодження муніципального запозичення з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної бюджетної політики, має скоріше не захисний характер, а, на жаль, бюрократичний, що додатково обтяжує доступ місцевих органів на ринки капіталів.

Найбільші ускладнення в системі управління місцевими запозиченнями викликає поява фінансових труднощів місцевих органів влади щодо покриття боргових зобов'язань. Однак саме стадія «обслуговування та погашення існуючих боргових зобов'язань в надзвичайних ситуаціях» має найменший ступінь правового регулювання. Єдине суттєве обмеження – постфактумна санкція – торкається вже можливості здійснення нових запозичень після вирішення проблем з порушенням графіків погашення та обслуговування місцевого боргу. Так, на Верховну Раду АРК або відповідну міську раду накладається п'ятирічний мораторій на здійснення нових місцевих запозичень.

У вітчизняному правовому полі наявна офіційна можливість уникнути порушення графіків погашення та обслуговування місцевого боргу шляхом реструктуризації боргових зобов'язань. «Зміни до рішення про запозичення вносяться за письмовою згодою кредитора (кредиторів)» [10], а найчастіше змінюють такі істотні умови запозичень, як строк запозичення, відсотки за користування запозиченням та строки їх сплати.

Зауважимо, що в Україні поза увагою законодавців залишився алгоритм поведінки місцевих органів при появі ознак банкрутства, який повинен узгодити інтереси як територіальних громад щодо подальшого виконання боргових зобов'язань, так і інвесторів щодо повернення вкладень. Такий стан речей відіграв не останню роль у припиненні на 5 років здійснення місцевих запозичень після повного дефолту у 1998 р., що оголосила міська рада м. Одеса.

У нормативно-правовій площині єдине чітке визначення дефолту міститься в Положенні про порядок випуску

облігацій внутрішніх місцевих позик: «дефолт – неспроможність емітента облігацій виплатити власникам облігацій у строк, установлений умовами розміщення, відсотковий дохід за облігаціями та/або погасити частину чи повну номінальну вартість облігацій» [11]. Лише в цьому положенні здійснено спроби гармонізувати дії позичальника та кредитора при дефолті: в обов'язковому порядку в проспекті емісії облігацій повинні зазначитися порядок оголошення емітентом дефолту та порядок дій емітента у разі оголошення ним дефолту. Тобто типової процедури оголошення дефолту, дій емітентів та інвесторів у цьому положенні не передбачено – ініціатива надається емітентам.

На жаль, на практиці виконання цієї вимоги здійснюється формально і не містить жодних конкретних дій щодо захисту інвесторів. Провівши порівняння декількох проспектів емісії облігацій внутрішньої місцевої позики великих індустріальних міст [12 – 14], можна зробити такі висновки:

1) розділ про дефолт має шаблонний характер і майже без змін він дублюється у наступних проспектах емісії облігацій;

2) текст відповідного розділу про дефолт із незначними доповненнями та змінами запозичений з проспектів емісії облігацій підприємств;

3) чітко прописується термін оголошення дефолту: найчастіше це робиться не менш як за 20 календарних днів до закінчення строків виплати відсоткового доходу або погашення. Вирізняється строком оголошення дефолту проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики міста Запоріжжя серії L, M, N 2012 року. Оголошення публікується не пізніше ніж через 15 календарних днів з дати невиконання зобов'язання, строк якого наступив відповідно до проспекту емісії облігацій. На нашу думку, доцільно встановлювати дату публікації оголошення напередодні дефолту, і не зволікати з цим. Перший день невиконання зобов'язань навіть без оголошення свідчить про настання дефолту (технічного дефолту), а зволікання з оприлюдненням такої інформації майже на півмісяця можна дорівнювати до навмисного укриття публічної інформації;

4) порядок дій емітента при настанні дефолту надається без деталізації та конкретики. У розділі про дефолт зазначається узагальнена фраза: повне або часткове задоволення вимог кредиторів відбувається після відновлення платоспроможності боржника. Іноді робиться посилання, що дії емітента у разі оголошення ним дефолту здійснюються відповідно до чинного законодавства. Однак чинне законодавство і не містить правових норм щодо дій емітентів – міських рад, наявне тільки законодавство про банкрутство та відновлення платоспроможності боржників – суб'єктів підприємницької діяльності.

Таким чином, ще раз отримуємо підтвердження доцільності розробки вітчизняного правового документу щодо порядку дій емітентів при дефолтах.

Хоча, взагалі, банкрутство адміністративно-територіальних одиниць це доволі рідке явище, у більшості розвинутих країн розроблені організаційно-правові механізми банкрутства органів місцевого самоврядування.

Одним з найбільших ринків муніципальних цінних паперів характеризуються США. Спеціальне законодавство у сфері муніципального банкрутства почало діяти у цій країні з 1934 р. Більше ніж за 60 років із затвердження Конгресом федерального механізму для урегулювання муніци-

пальних боргів, було розпочато менше, ніж 500 справ щодо оголошення банкрутства адміністративно-територіальних одиниць. Результати урядового аналізу вивили, що за останні п'ять років тільки один орган місцевого самоврядування з 1668 (0,06%) розпочинав процедуру банкрутства [15]. Однак загострення боргової ситуації в цілому по країні за останні роки позначилося й на зростанні кількості розпочатих справ про банкрутство муніципалітетів: з 2010 р. у США налічується 10 випадків реєстрації справи про банкрутство муніципалітету, при цьому обсяг боргу або дефіциту означених адміністративно-територіальних одиниць коливався від 5,4 млн дол. США (Boise County, Idaho) до 18,5 млрд дол. США (City of Detroit) [16]. Через наявність опрацьованої процедури банкрутства та відновлення платоспроможності органу місцевого самоврядування ринок муніципальних запозичень у США не зупиняє функціонування при поодиноких фактах оголошення дефолтів на відміну від вітчизняного п'ятирічного «мораторію» на запозичення з 1999 – 2003 р. у зв'язку з дефолтом м. Одеса.

Усе одно, попри таку рідкість, як банкрутство, кожне муніципальне «падіння» завдає шкоди не тільки відповідній територіальній громаді, але й призводить до зменшення активності на ринку місцевих цінних паперів, тому розроблений детальний механізм вирішення фінансових труднощів муніципалітетів сприяє стабільності та безпеці системи місцевих фінансів.

ВИСНОВКИ

Вбачається доцільним в Україні прийняти універсальний підзаконний нормативно-правовий акт, який би регулював всю сукупність відносин, що виникають при здійсненні місцевих запозичень. Спираючись на основні положення про місцеві запозичення, що зафіксовані Бюджетним кодексом України, цей акт буде містити деталізацію всього процесу здійснення запозичень від прийняття рішення про запозичення до погашення відповідного боргового зобов'язання. У документі повинен бути зазначений алгоритм дій позичальника – міської ради або ВР АРК – при здійсненні запозичень у трьох формах (кредит, емісія облігації внутрішньої місцевої позики, емісія облігації зовнішньої місцевої позики). В Україні вже затверджено і Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик, і Порядок здійснення місцевих запозичень, тому на підставі їх синтезу можна сформулювати першу частину цього правового документа.

Обов'язково повинен бути прописаний розділ, присвячений діям позичальника у разі появи ознак дефолту, оголошення дефолту та визнання позичальника неплатоспроможним (банкрутом). У подальшому в кредитних договорах і проспектах емісії облігації місцевої позики можна буде робити посилання на такий розділ при описі порядку оголошення позичальником дефолту та порядку дій позичальника у разі оголошення ним дефолту. Розділ щодо дефолтів може мати таку структуру:

1) *регламентація процедури уникнення оголошення дефолту*. За згоди всіх кредиторів до оголошення дефолту позичальнику надається право здійснити реструктуризацію місцевих запозичень, якщо це передбачено рішенням про здійснення запозичень. Однак заради запобігання ситуації, коли проведення реструктуризації набуває системного характеру, а платоспроможність позичальника не відновлюється і таким чином приховується факт дефолту, можна запропонувати встановити обмеження при здійсненні реструктуризації. Наприклад, на цьому етапі дозво-

ляється змінювати лише такі істотні умови запозичення: строк, відсотки за користування запозиченням і строки їх сплати. Крім того, обмежується кількість проведених реструктуризацій щодо одного запозичення;

2) *оголошення дефолту з досудовим відновленням платоспроможності позичальника*. Факт дефолту повинен бути оголошений завчасно, але не пізніше установленого строку виплати доходу за зобов'язаннями / погашення основної суми боргу. Потребують детального опису підстави, за яких міським радам і ВР АРК дозволяється досудове вирішення боргових ускладнень, а в якому випадку судова процедура є єдино можливим заходом. Враховуючи досвід інших країн (наприклад, Румунії, Росії), як підставу можна використати факт несплати боргових зобов'язань в обсязі, порівняному з певним показником бюджету (наприклад, видатками бюджету), упродовж визначеного строку.

Після оголошення дефолту позичальник повинен сформулювати перелік кредиторів, проаналізувати причини неплатоспроможності, розробити план її відновлення. План відновлення платоспроможності може містити заходи з реструктуризації боргу (дозволяється змінювати, крім істотних умов, визначених на етапі регламентації процедури уникнення оголошення дефолту, також розмір основної суми боргу), розпорядження комунальним майном, формування надзвичайного бюджету, скорочення видатків тощо. План відновлення платоспроможності потребує узгодження з більшістю кредиторів, за умови недосягнення згоди розпочинається судова процедура врегулювання боргу;

3) *оголошення дефолту з визнанням позичальника у судовому порядку банкрутом*. Визначення міської ради або ВР АРК банкрутом є умовним через неможливість ліквідації адміністративно-територіальної одиниці. Формально це є визнанням факту неспроможності міської ради або ВР АРК виконати боргові зобов'язання. Як визначено главою 9 Кодексу про банкрутство у США (Chapter 9 of the Bankruptcy Code) [15], функції суду при справі про банкрутство обмежені схваленням петиції боржника, підтвердженням плану врегулювання спору, пов'язаного з боргом, і гарантуванням виконання плану.

На цьому етапі обов'язковим є залучення до управління фінансами адміністративно-територіальної одиниці професійного керуючого, який проведе аудит ефективності діяльності місцевого керівництва та розробить план відновлення платоспроможності.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки: більшість правових обмежень у сфері управління місцевими фінансами спрямована на недопущення необґрунтованих запозичень або покарання місцевих органів, що зазнали труднощів у виконанні боргових зобов'язань; держава формально контролює процес здійснення місцевих запозичень без взяття фінансової відповідальності; у національному законодавстві відсутній механізм регулювання діяльності територіальних громад при наявності тимчасових або постійних труднощів щодо виконання боргових зобов'язань.

Перспективи. У подальшому необхідно розробити покроковий алгоритм дій позичальника – органу місцевого самоврядування при реалізації процедур уникнення оголошення дефолту, оголошення дефолту з досудовим відновленням платоспроможності позичальника, оголошення дефолту з визнанням позичальника у судовому порядку банкрутом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Постанови ВРУ «Про Основні напрями бюджетної політики на 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=47168&pf35401=263878>

2. **Барабан Л. М.** Перспективи розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні / Л. М. Барабан // Фінансовий простір. – 2011. – № 4. – С. 15 – 21.

3. **Кириленко О. П.** Імплементация в законодавство України процедури банкрутства адміністративно-територіальних одиниць / О. П. Кириленко, В. В. Письменний // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1(12). – Ч. 1. – С. 111 – 118.

4. **Чурсін В. П.** Банкрутство органів місцевого самоврядування як дієва санкція у механізмі відповідальності територіальних громад / В. П. Чурсін // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2010. – Вип. 4. – С. 410 – 419.

5. Сайт «Міністерство фінансів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

6. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI; редакція від 11.08.2013 // База даних «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

7. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 30.10.96 № 475/96-ВР; редакція від 04.07.2013 // База даних «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

8. Сайт «Агентство «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.com.ua/>

9. Сайт «Агентство «IBI-Rating» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibi.com.ua/>

10. Про затвердження Порядку здійснення місцевих заборгованих : Постанова КМУ від 16.02.2011 № 110; редакція від 27.07.2012 // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/>

11. Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик : затверджено Рішенням ДКЦПФР від 07.10.2003 № 414; редакція від 04.09.2012 // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

12. Проспект емісії облігацій місцевої позики Дніпропетровської міської ради, Проспект емісії облігацій місцевої позики Київської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbp.com.ua/>

13. Проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики міста Запоріжжя серії L, M, N 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.meria.zp.ua>

14. Проспект емісії облігацій внутрішньої місцевої позики Харківської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.city.kharkov.ua>

15. Municipality Bankruptcy. Chapter 9 // The Federal Courts USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uscourts.gov/FederalCourts/Bankruptcy/BankruptcyBasics/Chapter9.aspx>

16. Bankrupt Cities, Municipalities List and Map // Magazine «Governing» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.governing.com/gov-data/municipal-cities-counties-bankruptcies-and-defaults.html>

REFERENCES

Ahentsvo «Kredyt-Reitynh. <http://www.credit-rating.com.ua/>
Ahentsvo «IBI-Rating. <http://ibi.com.ua/>

Baraban, L. M. "Perspektyvy rozvytku rynku munitsypalnykh tsinnykh paperiv v Ukraini" [Prospects for the development of municipal securities in Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 4 (2011): 15-21.

"Bankrupt Cities, Municipalities List and Map" <http://www.governing.com/gov-data/municipal-cities-counties-bankruptcies-and-defaults.html>

Chursin, V. P. "Bankrutstvo orhaniv mistsevoho samovriaduvannia iak diieva sanktsiia u mekhanizmi vidpovidalnosti terytorialnykh hromad" [The bankruptcy of local governments as an effective sanction mechanisms of accountability of local communities]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriiia «Upravlinnia»*, no. 4 (2010): 410-419.

Kyrylenko, O. P., and Pysmennyi, V. V. "Implementatsiia v zakonodavstvo Ukrainy protsedury bankrutstva administratyvno-terytorialnykh odynyts" [Implementation of the legislation of Ukraine for bankruptcy administrative units]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 1 (12) (2012): 111-118.

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/475/96-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine]. <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=47168&pf35401=263878>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

"Municipality Bankruptcy. Chapter 9" <http://www.uscourts.gov/FederalCourts/Bankruptcy/BankruptcyBasics/Chapter9.aspx>

Ministerstvo finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua/>

"Prospekt emisii oblihotsii vnutrishnyoi mistsevoi pozyky Kharkivskoi miskoi rady" [Prospectus local bonds Kharkiv City Council]. <http://www.city.kharkov.ua/>

"Prospekt emisii oblihotsii mistsevoi pozyky Dnipropetrovskoi miskoi rady, Prospekt emisii oblihotsii mistsevoi pozyky Kyivskoi miskoi rady" [Prospectus local bonds City Council, Prospectus local bonds Kyiv City Council]. <http://fbp.com.ua/>

"Prospekt emisii oblihotsii vnutrishnyoi mistsevoi pozyky mista Zaporizhzhia" [Prospectus local bonds of Zaporozhye]. <http://www.meria.zp.ua/>

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УКРАЇНІ

© 2014 ЧЕБЕРЯКО О. В., ЛОБОДА А. Б.

УДК 336.71: 336.73: 336.76

Чеберяко О. В., Лобода А. Б. Економічна сутність та призначення фінансових посередників в Україні

У статті досліджуються сутність та призначення діяльності фінансових посередників в Україні. Проаналізовано наукові праці зарубіжних та українських учених, на основі яких здійснено систематизацію поглядів дослідників щодо сутності термінів «фінансовий посередник» і «фінансове посередництво». Запропоновано авторську трактовку терміна «фінансовий посередник». Визначено мету діяльності фінансових посередників на макро- та мікрорівнях за допомогою розгляду притаманних їм функцій. У результаті дослідження встановлено, що вивчення функцій фінансових посередників на макрорівні дозволяє проаналізувати загальний рівень розвитку економіки країни залежно від рівня розвитку фінансових посередників, а розгляд функцій фінансових посередників на мікрорівні розкриває сутність діяльності фінансових посередників на рівні населення та окремих суб'єктів господарювання (індивідуальних інвесторів). Розглянуто призначення та здійснено класифікацію фінансових посередників залежно від сегмента фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий посередник, фінансове посередництво, фінансові послуги, функції на макрорівні, функції на мікрорівні.

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

Чеберяко Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: cheberyako@ukr.net

Лобода Анна Борисівна – аспірант, кафедра фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: annalobodaflower@ukr.net

УДК 336.71: 336.73: 336.76

Чеберяко О. В., Лобода А. Б. Экономическая сущность и назначение фінансовых посредников в Украине

В статье исследуются сущность и назначение деятельности финансовых посредников в Украине. Проанализированы научные труды зарубежных и украинских ученых, на основе которых осуществлена систематизация взглядов исследователей относительно сущности терминов «финансовый посредник» и «финансовое посредничество». Предложена авторская трактовка термина «финансовый посредник». Определена цель деятельности финансовых посредников на макро- и микроуровнях с помощью рассмотрения присущих им функций. В результате исследования установлено, что изучение функций финансовых посредников на макроуровне позволяет проанализировать общий уровень развития экономики страны в зависимости от уровня развития финансовых посредников, а рассмотрение функций финансовых посредников на микроуровне раскрывает сущность деятельности финансовых посредников на уровне населения и отдельных субъектов ведения хозяйства (индивидуальных инвесторов). Рассмотрено назначение и осуществлена классификация финансовых посредников в зависимости от сегмента финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый посредник, финансовое посредничество, финансовые услуги, функции на макроуровне, функции на микроуровне

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

Чеберяко Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: cheberyako@ukr.net

Лобода Анна Борисовна – аспирантка, кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: annalobodaflower@ukr.net

UDC 336.71: 336.73: 336.76

Cheberyako O. V., Loboda H. B. Economic Essence and Function of Financial Intermediaries in Ukraine

The article studies essence and purpose of activity of financial intermediaries in Ukraine. It analyses scientific works of foreign and Ukrainian scientists, on the basis of which it performs systematisation of views of researchers with respect to the essence of such terms as financial intermediary and financial intermediation. The author offers own interpretation of the financial intermediary notion. It identifies the goal of activity of financial intermediaries at the macro-level and micro-level with the help of consideration of their functions. In the result of the study the article establishes that study of functions of financial intermediaries at the macro-level allows analysis of the general level of the country economy development depending on the level of development of financial intermediaries, and consideration of functions of financial intermediaries at the level of population and individual subjects of economy (individual investors). The article considers functions and conducts classification of financial intermediaries depending on the financial market segment.

Key words: financial intermediary, financial intermediation, financial services, macro-level functions, micro-level functions.

Pic.: 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 17.

Cheberyako Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: cheberyako@ukr.net

Loboda Hanna B. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: annalobodaflower@ukr.net

У сучасних умовах функціонування фінансової системи будь-якої країни та її економіки в цілому неможливо уявити без ефективних фінансових посередників, які здійснюють акумулювання значних обсягів грошових коштів з метою фінансування економічних суб'єктів, розвитку реального сектора економіки та підвищення добробуту кожного окремого члена суспільства зокрема. Як покаже світова практика, діяльність добре розвинених фінансових посередників і постійне розширення і вдо-

сконалення їх послуг сприяє підвищенню продуктивності економіки. Адаже вони здійснюють широкомасштабне інвестування економіки за рахунок переміщення вільних грошових коштів від суб'єктів економіки, які мають їх надлишок і не можуть ефективно їх використати до тих, хто має потребу в них.

Проблемі економічної сутності та призначення фінансових посередників присвячена велика кількість наукових праць. Дослідження з цього питання проводили як

зарубіжні, так і українські учені. Зокрема йдеться про таких зарубіжних науковців, як: Дж. Ван Хорна, З. Боді, Е. Долана, Ф. Мишкіна та ін.

Серед українських науковців добре відомими є праці В. Васенка, В. Корнеєва, З. Зубика, І. Лютого, С. Науменкової, О. Вовчак та ін.

У наукових розробках цих вчених виокремлено основні положення та види діяльності фінансових посередників, але разом з тим залишилося ще багато дискусійних питань.

Тому *мета* написання нашої статті полягає у визначенні процесу формування і становлення фінансових посередників, розмежуванні та уточненні термінів «фінансовий посередник» і «фінансове посередництво», з'ясуванні призначення фінансових посередників як на макрорівні, так і на мікрорівні, формулюванні авторського визначення терміну «фінансовий посередник».

Виникнення фінансових посередників історично пов'язано з появою розподілу праці та нагромадження капіталу у матеріальній та грошовій формі. З часом діяльність фінансових посередників перетворюється у самостійний вид економічної діяльності, що має на меті розв'язати гостру економічну проблему, пов'язану з розбіжністю потреб у тимчасово вільних грошових коштах і неординарними можливостями в задоволенні цих потреб у різних суб'єктів. Мається на увазі брак досвіду, знань та часу для того, щоб потенційні інвестори фінансового ринку зустрілися з потенційними споживачами фінансових ресурсів. Як слушно зауважує В. Васенко [4, с. 7], «з розвитком кредиту, а набагато пізніше, разом з поширенням фінансових активів – цінних паперів... виникає попит на послуги щодо кваліфікованого управління капіталами». Це пояснюється тим, що власнику фінансових ресурсів стає досить важко прийняти рішення щодо того, за допомогою яких фінансових інструментів і куди інвестувати та ще й в умовах закритого доступу до фінансових ринків (йдеться про введення спеціального дозволу, тобто ліцензії для професійних учасників на здійснення операцій з фінансовими активами).

Виходячи з вищевикладеного, можемо стверджувати, що одним з вирішальних поштовхів впливу на процес становлення фінансових посередників поряд з появою розподілу праці, нагромадження багатства та розбіжністю потреб на тимчасово вільні грошові кошти в різних суб'єктів господарювання справляє формування та еволюція організованого фінансового ринку. Загалом, процес виникнення та становлення інституту фінансових посередників узагальнено за допомогою *рис. 1*.

Головним призначенням фінансових посередників є фінансування економічної діяльності та забезпечення ефективного перерозподілу капіталу в суспільстві. Завдяки чому створюються сприятливі умови для ефективного функціонування реального сектора економіки та прискорення кругообігу капіталу в процесі господарської діяльності [4, с. 19].

На думку В. Корнеєва [11, с. 9], якщо на фінансовому ринку, який на узагальнюючому рівні виступає як забезпечуюча сфера для фінансової системи будь-якої країни, інститут фінансового посередництва є слабозвиненим, то це вказує на високу імовірність операційного зрушення ринку і натуралізацію господарського життя. Більше того, при надмірній індивідуалізації економічної поведінки зростають ризики неоптимального використання ресурсів, які частково знерухомлюють та призводять до стиснення фінансового ринку.

Тому робимо висновок про те, що виникнення сфери послуг фінансових посередників обумовлюється практичними потребами функціонування всієї економіки, а діяльність фінансових посередників перетворюється у специфічне, практичне і неординарне явище, на яке значною мірою впливають національні особливості систем заощаджень і трансформації капіталів. Що і є однією з причин того, чому фінансова термінологія не містить єдиного, універсального та загальноприйнятого тлумачення термінів «фінансове посередництво» і «фінансовий посередник».

З огляду на це вважаємо за доцільне здійснити характеристики термінів «фінансове посередництво» і «фінансовий посередник» згідно з визначеннями, даних як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями (*табл. 1, табл. 2*).

Результати, представлені в табл. 1, дають підстави стверджувати, що в цілому фінансове посередництво, представлене як вид професійної, спеціалізованої діяльності фінансових посередників, що проводиться з метою обслуговування потоків фінансових активів суб'єктів господарювання, у той час, як фінансові посередники виступають як фінансові інститути, фінансові установи чи фірми (*табл. 2*).

Отже, головна сутнісна відмінність між фінансовим посередництвом і фінансовими посередниками полягає в тому, що фінансове посередництво – це діяльність, а фінансові посередники – ті, хто цю діяльність здійснюють.

З огляду на вільне тлумачення терміна «фінансовий посередник» український дослідник Н. Версаль [5, с. 5] виділяє фінансових посередників у кредитуванні та розрахунках, натомість О. Вовчак визначає сутність фінансових посередників у широкому та вузькому розумінні.

Тому, коли говорять про фінансових посередників у кредитуванні, то мають на увазі фінансове посередництво між позичальником і кредитором, а коли згадують фінансових посередників у розрахунках, то розуміють фінансове посередництво між платником та одержувачем коштів [7, с. 99; 6, с. 307].

Досить цікавим є підхід О. Вовчак [5, с. 5], яка пропонує розглядати фінансових посередників у широкому розумінні і відносить до них установи, що виконують функцію посередника з акумулювання коштів і надання їх

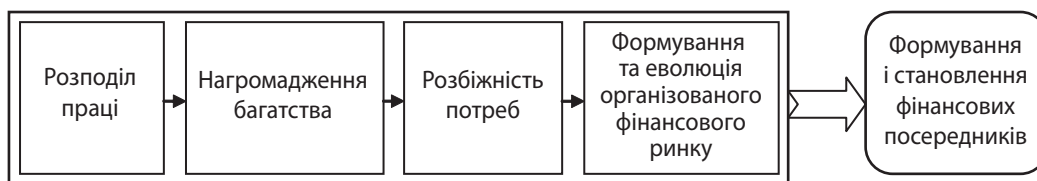


Рис. 1. Процес виникнення і становлення фінансових посередників

Джерело: складено авторами особисто.

Трагування сутності терміна «фінансове посередництво» науковцями-економістами

Джерело	Визначення поняття
Господарський кодекс України	«Фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням і перерозподілом фінансових коштів»
Васенко В.К. Фінансове посередництво	«Фінансове посередництво – це професійна діяльність на фінансовому ринку, яка потребує отримання дозволу (ліцензії), спрямована на залучення коштів клієнтів на добровільних засадах на комісійній, інвестиційній або іншій основі, передбачає їх інвестування у фінансові активи з метою отримання прибутку і виплати його обумовленої частини клієнту»
Долан Е. Дж., Кемпбелл К. Д., Кемпбелл Р. Гроші, банківська справа і грошово-кредитна політика	«Посередництво – випуск ліквідних боргових зобов'язань з метою отримання грошових засобів та їх наступного вкладення в менш ліквідні активи»
Еш С. М. Фінансовий ринок	«Фінансове посередництво – це діяльність фінансових посередників, направлена на допомогу приватним особам, що мають заощадження, перетворити їх на капітал і вкласти у різні підприємства, диверсифікуючи при цьому ризик»
Зимовець В. В., Зубик С. П. Фінансове посередництво	«Фінансове посередництво – це будь-яка професійна посередницька діяльність на фінансових ринках, включаючи комісійну діяльність цінними паперами, предстваницьку, довірчу тощо; ...це діяльність із залучення і розміщення коштів індивідуальних інвесторів (клієнтів), яка передбачає тривалі відносини між індивідуальними інвесторами та фінансовими посередниками і, відповідно, нагромадження активів на балансах цих фінансових посередників»
Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку	«Фінансове посередництво означає професійну діяльність банківських і небанківських фінансових установ щодо задоволення економічних потреб клієнтів шляхом надання їм відповідних фінансових послуг»
Лютый І. О., Версаль Н. І., Любкіна О. В., Рожко О. Д. Гроші та кредит	«Фінансове посередництво – це особливий вид зв'язку між постачальниками та споживачами фінансового капіталу, який полягає не лише в опосередкуванні руху фінансового капіталу, але й у наданні всієї необхідної інформації»
Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков	«Фінансове посередництво – процес непрямого фінансування, при якому зв'язок між кредитором та позичальником здійснюється фінансовими посередниками»
Савлук М. І. Гроші та кредит	«Фінансове посередництво – це діяльність з акумуляції вільного грошового капіталу та розміщення його серед позичальників-витратників»

Джерело: складено авторами за даними [4, с. 21; 6; 8, с. 142; 9, с. 78, 10, с. 5; 11, с. 12; 7, с. 307; 12, с. 825; 16, с. 538].

Таблиця 2

Трагування сутності терміна «фінансовий посередник» науковцями-економістами

Джерело	Визначення терміна «фінансовий посередник»
1	2
Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія	«Фінансові посередники – фінансові установи, які функціонують відповідно до законодавства та надають специфічні, притаманні кожній з цих груп фінансові послуги, спрямовані на трансформацію власних, залучених і запозичених грошових коштів, а також надання інших фінансових послуг (кредитування, інвестування, послуги технікопосередницького характеру), з метою одержання прибутку»
Боди З., Мертон Р. К. Финансы	«Фінансові посередники – це фірми, головна функція яких полягає в забезпеченні клієнтів фінансовими продуктами і послугами з більшою ефективністю, ніж вони могли б отримати в результаті своїх безпосередніх операцій на фінансових ринках»
Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами	«...фінансові посередники трансформують кошти таким чином, щоб забезпечити найбільшу привабливість своїх цінних паперів для інвесторів, пристосовують номінал і тип цінних паперів, які вони випускають до побажань інвесторів»
Долан Е. Дж., Кемпбелл К. Д., Кемпбелл Р. Дж. Гроші, банківська справа і грошово-кредитна політика	«Фінансові посередники – це частина фінансової системи, яка здійснює спрямування грошових засобів від кредиторів до боржників; вони збільшують розміри грошових фондів, випускаючи власні боргові зобов'язання, а на отримані від їх продажу кошти купують боргові зобов'язання чи цінні папери, емітовані іншими»
Еш С. М. Фінансовий ринок	«Фінансові посередники – це фінансові інститути, які виконують посередницькі функції, мають можливість одержати прибуток за рахунок економії, що обумовлена зростанням масштабу операцій, здійснюючи аналіз кредитоспроможності потенційних кредиторів, розробку порядку надання позик і розрахунків за них, рівномірно розподіляючи ризик»

1	2
Зимовець В. В., Зубик С. П. Фінансове посередництво	«Фінансові посередники – це спеціалізовані інститути, що опосередковують рух фінансових ресурсів, залучаючи їх шляхом розміщення фінансових інструментів власного випуску (у тому числі виражених у формі цінних паперів) серед індивідуальних інвесторів та вкладаючи з акумульовані таким чином кошти в різноманітні фінансові активи»
Корнеєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку	«Фінансові посередники – це спеціалізовані професійні оператори фінансового ринку – кредитно-інвестиційні установи, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виключних і поєднаних видів діяльності»
Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков.	«Фінансові посередники – це установи (до яких належать банки, страхові компанії, пайові фонди, пенсійні фонди, фінансові компанії), які здійснюють запозичення у осіб, які мають збереження, та надають кредити тим, хто їх потребує»
Науменкова С.В., Міщенко С.В. Ринок фінансових послуг	«... фінансові посередники здійснюють професійну діяльність з фінансовими активами, яка визначається потребою спрямувати рух грошових коштів від заощадників до позичальників, забезпечуючи при цьому прийнятний рівень дохідності, ризику та ліквідності»

Джерело: складено авторами за даними [1; 2, с. 94; 3, с. 37; 8, с. 142; 9, с. 78; 10, с. 4; 11, с. 14; 12, с. 825; 13, с. 25]

позичальникам, а також установи, що виконують виключно розрахункові, інформаційні або консультаційні функції у фінансовій сфері.

Під фінансовими посередниками у вузькому розумінні вказана дослідниця розуміє як установи, головною функцією яких є залучення (шляхом отримання депозитів, страхових платежів, випуску цінних паперів тощо) та розміщення (шляхом кредитування та інвестування) фінансових ресурсів. За цього підходу не вважаються фінансовими посередниками фінансові установи, що надають виключно розрахункові, інформаційні, консультаційні та інші послуги у фінансовій сфері

Однак більшість науковців до фінансових посередників відносять всі фінансові установи, що діють на фінансовому ринку. У даному випадку вони теж мають рацію, адже в Україні за законодавством не закріплено термін «фінансовий посередник», а в Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» дається лише визначення термінів «фінансова установа» і «фінансові послуги».

Так, відповідно до статті 1 цього закону фінансова установа – юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, і внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку.

У вказаному законі зазначено перелік установ, що відносяться до фінансових. Ними є банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди та компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

З урахуванням того, що ключовим для розуміння визначення «фінансова установа», а отже і «фінансовий посередник» є така дефініція як фінансова послуга, вважаємо за необхідне розглянути детальніше види фінансових послуг (рис. 2).

Ураховавши результати досліджень табл. 1, табл. 2 та рис. 2, робимо висновок про те, що найдоцільнішим є визначення терміна «фінансовий посередник» як фінансової установи, що має статус як прибуткової, так і неприбуткової організації, яка займається професійною посередницькою діяльністю на фінансовому ринку на підставі ліцензії відповідного державного уповноваженого регулюючого органу з метою задоволення потреб суб'єктів господарювання у фінансових послугах і розвитку економіки в цілому.

У нашому визначенні поняття «фінансовий посередник» робимо наголос на те, що це фінансова установа, яка має статус як прибуткової, так і неприбуткової організації з огляду на те, що Закон України «Про фінансові послуги



Рис. 2. Види фінансових послуг в Україні

Джерело: складено авторами за даними [14].

та державне регулювання ринків фінансових послуг» до фінансових установ відносить кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди, які відповідно до статті 1 ЗУ «Про кредитні спілки» та статті 1 ЗУ «Про недержавне пенсійне забезпечення» є неприбутковими організаціями.

Для кращого розуміння основного призначення та ролі, яку виконують фінансові посередники в економіці країни, вважаємо за доцільне розглянути їх з точки зору функціонального підходу. Інакше кажучи, здійснити характеристику функцій фінансових посередників, які є своєрідним зовнішнім відображенням характерних рис і властивостей фінансових посередників.

З огляду на важливість діяльності фінансових посередників в економічній літературі прийнято групування їх функцій на макро- та мікрорівні (рис. 3).

Як бачимо з рис. 1.3, група функцій фінансових посередників на макрорівні дозволяє проаналізувати загальний рівень розвитку економіки країни в залежності від рівня розвитку фінансових посередників. Тобто чим розвиненіші фінансові посередники, чим ширший асортимент послуг вони здатні запропонувати клієнту, тим більше вільних фінансових ресурсів вони залучають, перетворюючи в інвестиції, які спрямовуються на виробництво ВВП.

Разом з тим група функцій фінансових посередників на мікрорівні розкриває такий аспект діяльності фінансових посередників як всебічна орієнтація на інтереси кожного окремого індивідуального інвестора, так і населення загалом з метою поліпшення його економічного добробуту, що досягається за рахунок подолання бар'єрів невизначеності, здійснення професійного підбору найприбутковіших об'єктів інвестування при найменшому рівні ризику тощо.

Згруповані таким чином, як на рис. 3 функції фінансових посередників найбільш вдало відображають призначення фінансових посередників як на рівні держави, так і на рівні населення та окремих суб'єктів господарювання (індивідуальних інвесторів). А також дозволяють виявити парадокс у діяльності фінансових посередників, який полягає в тому, що фінансові посередники як впливають, так і залежать від розвитку економіки. Адже без розвитку реального сектора економіки неможливе зростання доходів населення, а відповідно і зростання заощаджень, які акумулюють фінансові посередники і перетворюють в інвестиції для тієї ж економіки.

Слід зазначити, що залежно від виду фінансових посередників і сегментації фінансового ринку дещо деталізується призначення фінансових посередників і звужується специфіка їх діяльності (рис. 4).

Наприклад, на ринку грошей (у тому числі на валютному ринку) основним призначенням фінансових посередників (банків) є здійснення операцій з купівлі-продажу фінансових активів строком обертання до одного року, а також реалізація послуг, пов'язана з купівлею та продажем іноземної валюти. Натомість діяльність фінансових посередників на кредитному ринку повністю зводиться до надання послуг з кредитування під заставу майна чи майнових прав, фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання та населення, надання іпотечних кредитів, надання ломбардних, факторингових і лізингових послуг тощо.

На ринку цінних паперів призначенням фінансових посередників є емісія, купівля та продаж цінних паперів. Також вони надають послуги зі зберігання, обігу, котирування та зміни прав власності.



Рис. 3. Функції фінансових посередників в залежності від рівня їх діяльності

Джерело: [4, с. 23].

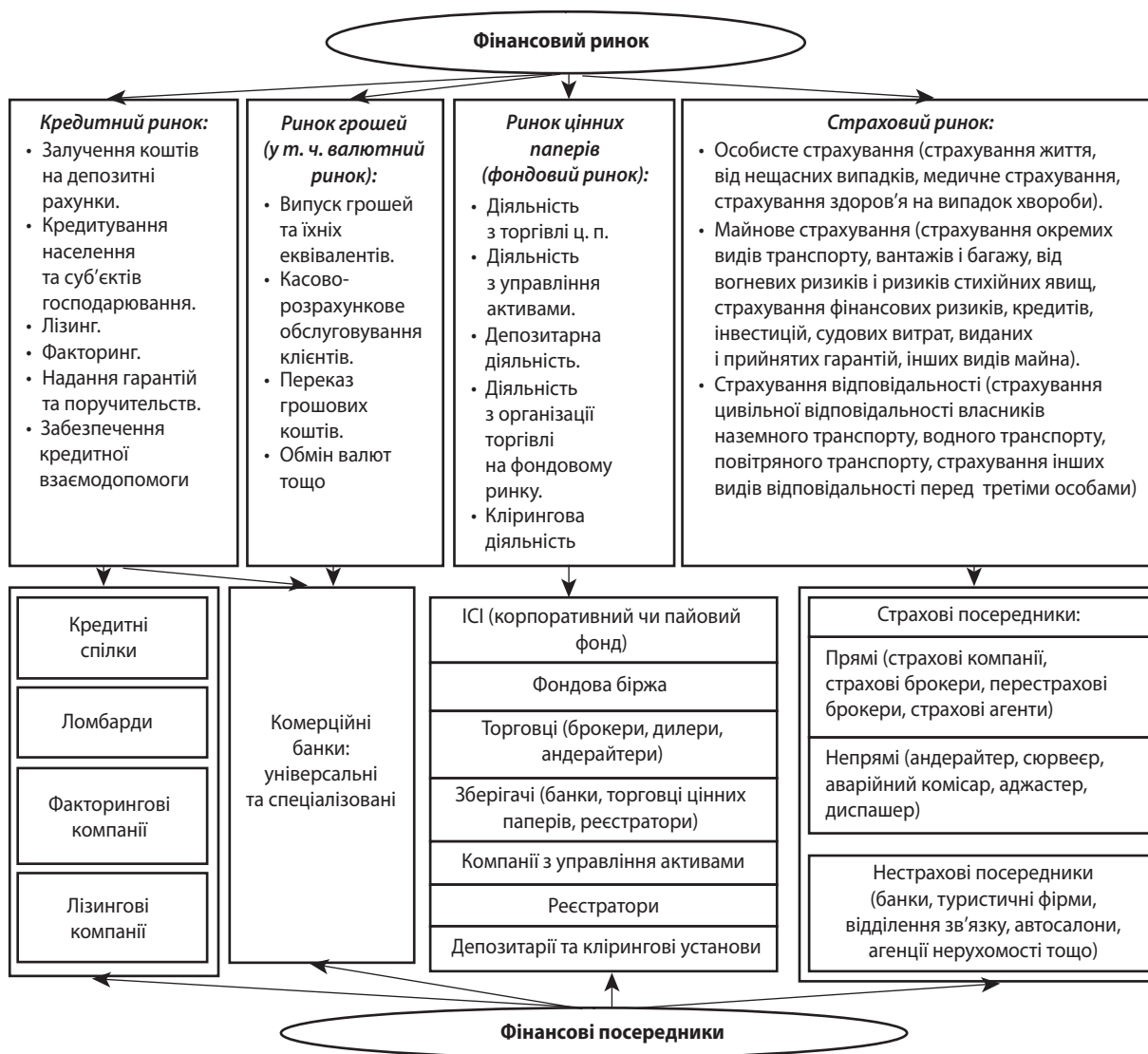


Рис. 4. Призначення та класифікація фінансових посередників залежно від сегментів фінансового ринку

Джерело: складено авторами за даними [4, с. 26; 13, с. 29 – 30; 15; 17]

Діяльність фінансових посередників на страховому ринку спрямована на страховий захист юридичних і фізичних осіб залежно від напрямів їх діяльності, тобто призначення фінансових посередників полягає в наданні страхових послуг. ■

ВИСНОВКИ

Отже, у результаті нашого дослідження ми з'ясували, що виникнення сфери послуг фінансових посередників обумовлюється практичними потребами функціонування всієї економіки, а для процесу формування і становлення фінансових посередників мали суттєвий вплив поява розподілу праці та нагромадження багатства, розбіжність потреб на тимчасово вільні грошові кошти в різних суб'єктів господарювання, формування та еволюція організованого фінансового ринку.

Слід відзначити, що основне призначення фінансових посередників, яке полягає в забезпеченні економічного розвитку шляхом ефективного розміщення капіталів індивідуальних інвесторів, тобто перетворення заощаджень в інвестиції, розглянуте з позицій функціонального підходу, за допомогою аналізу функції фінансових посередників на макро- та мікрорівнях.

Загалом, діяльність фінансових посередників має важливе значення для функціонування економіки та підвищення її розширеного відтворення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112997>
2. Боди З. Финансы : учеб. пособ. / Пер. с англ. / З. Боди, Р. К. Мертон. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 592 с.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 800 с
4. Васенко В. К. Финансове посередництво : колект. монографія / В. К. Васенко. – Черкаси : Вид-во ПП Чабаненко Ю. А., 2009. – 450 с.
5. Вовчак О. Финансове посередництво: економічна сутність і класифікація / О. Вовчак, Л. Клеонтовська // Вісник НБУ. – 2012. – № 8. – С. 4 – 9.
6. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=436-15>. – Назва з екрану.
7. Гроші та кредит : підручник / [Лютий І. О., Версаль Н. І., Любка О. В., Рожко О. Д.]. – К : ВПЦ «Київ. Університет», 2010. – 559 с.

- 8. Долан Е. Дж.** Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл / Пер. з англ. В. В. Лукашевич. – СПб., 1994. – 496 с.
- 9. Еш С. М.** Фінансовий ринок / С. М. Еш. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 528 с.
- 10. Зимовець В. В.** Фінансове посередництво : навч. посіб. / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
- 11. Корнєєв В. В.** Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
- 12. Мишкин Ф. С.** Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. С. Мишкин. – М. : ООО «ИД «Вильямс», 2006. – 880 с.
- 13. Науменкова С. В.** Ринок фінансових послуг / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
- 14.** Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III // Верховна Рада України: [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page2>. – Назва з екрану.
- 15.** Реєстри учасників фондового ринку // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers>
- 16. Савлук М. І.** Гроші та кредит / Савлук М. І., Мороз А. М., Лазепко І. М. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с. – ISBN 966-574-896-3.
- 17. Шелехов К. В.** Страхування : навч. посіб. / К. В. Шелехов, В. Д. Бігдаш. – К. : МАУП, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/114/2890.html>

REFERENCES

- Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. "Bankivska entsyklopediia" [Banking Encyclopedia]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112997>
- Bodi, Z., and Merton, R. K. *Finansy* [Finance]. Moscow: Viljams, 2007.
- Dolan, E. Dzh., Kempbell, K. D., and Kempbell, R. Dzh. *Hroshi, bankivska sprava i hroshovo-kredytna polityka* [Money, banking and monetary policy]. St. Petersburg, 1994.
- Esh, S. M. *Finansovyi rynek* [Financial Markets]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.
- Kornieiev, V. V. *Finansovi poserednyky iak instytuty rozvytku* [Financial intermediaries as development institutions]. Kyiv: Osnova, 2007.
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon.nau.ua/doc/?code=436-15>
- Liutyi, I. O, Versal, N. I., and Liubkina, O. V. *Hroshi ta kredyt* [Money and Credit]. K: Kyivskiy Universytet, 2010.
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page2>
- Mishkin, F. S. *Ekonomicheskaiia teoriia deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov* [Economic theory of money, banking and financial markets]. Moscow: Viljams, 2006.
- Naumenkova, S. V., and Mishchenko, S. V. *Rynek finansovykh posluh* [Financial services market]. Kyiv: Znannia, 2010.
- "Reistry uchasnykiv fondovoho rynku" [Registers of the stock market]. Natsionalna komisiiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers>
- Savluk, M. I., Moroz, A. M., and Lazepko, I. M. *Hroshi ta kredyt* [Money and Credit]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Shelekhov, K. V., and Bihdash, V. D. "Strakhuvannia" [Insurance]. <http://readbookz.com/book/114/2890.html>
- Van, Khorn Dzh. K. *Osnovy upravleniia finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Vovchak, O., and Kleontovska, L. "Finansove poserednytstvo: ekonomichna sutnist i klasyfikatsiia" [Financial intermediation: economic nature and classification]. *Visnyk NBU*, no. 8 (2012): 4-9.

Vasenko, V. K. *Finansove poserednytstvo* [Financial intermediation]. Cherkasy: Chabanenko Yu. A., 2009.

Zymovets, V. V., and Zubyk, S. P. *Finansove poserednytstvo* [Financial intermediation]. Kyiv: KNEU, 2004.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

© 2014 АДАМЕНКО І. П.

УДК 336.02

Адаменко І. П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни

Мета статті полягає в розкритті економічної сутності та визначенні напрямів підвищення ефективності фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни. У статті розкрито теоретичні аспекти, методологічні принципи та форми упорядкування, удосконалення фінансових відносин. Визначено особливості формування та реалізації фінансової політики зарубіжних країн. Обґрунтовано, що в умовах фінансової глобалізації розробка стратегії ефективної фінансової політики в системі державного регулювання економіки полягає у формуванні моделі фінансових відносин, яка сприятиме реалізації комплексу цілей та пов'язаних з ними завдань у стратегії розвитку суспільства; пріоритети фінансової політики мають визначатися на засадах комплексного підходу в контексті формування концепції фінансової політики з урахуванням виявлення та аналізу екзогенних і ендогенних факторів, які визначають процеси розвитку суспільства, урахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів.

Ключові слова: фінанси, фінансова політика, фінансовий механізм, бюджетна політика, система бюджетного регулювання, податкове регулювання.
Бібл.: 12.

Адаменко Ірина Петрівна – старший науковий співробітник, відділ бюджетної системи, Науково-дослідний фінансовий інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Кіото 21, корпус Д, Київ, 02156, Україна)

E-mail: irena_@mail.ru

УДК 336.02

UDC 336.02

Адаменко И. П. Финансовая политика как инструмент социально-экономического развития страны

Цель статьи заключается в раскрытии экономической сущности и определении направлений повышения эффективности финансовой политики как инструмента социально-экономического развития страны. В статье раскрыты теоретические аспекты, методологические принципы и формы упорядочения, совершенствования финансовых отношений. Определены особенности формирования и реализации финансовой политики зарубежных стран. Обосновано, что в условиях финансовой глобализации разработка стратегии эффективной финансовой политики в системе государственного регулирования экономики состоит в формировании модели финансовых отношений, которая будет способствовать реализации комплекса целей и связанных с ними задач в стратегии развития общества; приоритеты финансовой политики должны определяться на основе комплексного подхода в контексте формирования концепции финансовой политики с учетом выявления и анализа экзогенных и эндогенных факторов, которые определяют процессы развития общества, учет иерархических составляющих государственной системы приоритетов.

Ключевые слова: финансы, финансовая политика, финансовый механизм, бюджетная политика, система бюджетного регулирования, налоговое регулирование.

Библ.: 12.

Адаменко Ирина Петровна – старший научный сотрудник, отдел бюджетной системы, Научно-исследовательский финансовый институт Киевского национального торгового-экономического университета (ул. Киото 21, корпус Д, Киев, 02156, Украина)

E-mail: irena_@mail.ru

Adamenko I. P. Financial Policy as an Instrument of Socio-economic Development of a Country

The goal of the article lies in showing the economic essence and identification of directions of increase of efficiency of the financial policy as an instrument of socio-economic development of the country. The article describes theoretical aspects, methodological principles and forms of ordering and improving financial relations. It identifies specific features of formation and realisation of financial policy of foreign countries. It shows that development of the strategy of efficient financial policy in the system of state regulation of economy under conditions of financial globalisation lies in formation of the model of financial relations, which would facilitate realisation of a complex of goals and tasks in the strategy of the society development; priorities of the financial policy should be determined on the basis of a complex approach in the context of formation of the financial policy concept with consideration of detection and analysis of exogenous and endogenous factors, which identify processes of the society development, and consideration of hierarchical components of the state system of priorities.

Key words: finance, financial policy, financial mechanism, budget policy, system of budget regulation, tax regulation.

Bibl.: 12.

Adamenko Iryna P. – Senior Research Fellow, Department Budget System, Research Financial Institute of the Kyiv National Trade and Economic University (vul. Kioto, 21, korpus D, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: irena_@mail.ru

Розвиток суспільства супроводжується необхідністю підвищення якісного рівня формування та реалізації фінансової політики. Оцінка механізму фінансового регулювання соціально-економічних процесів в Україні свідчить про необхідність розбудови фінансової системи, підвищення ефективності формування та реалізації фінансової політики у взаємозв'язку з трансформаційними економічними процесами.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних засад формування та реалізації фінансової політики зробили вітчизняні вчені: В. Андрущенко, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, І. Запатріна [2], О. Зварич, Л. Лисяк [4], І. Лютий [5], А. Мярковський, В. Опарін, Д. Положенко [8], В. Федосов, І. Чугунов [10–12], С. Юрій та інші.

Концептуальні засади фінансової політики як інструменту впливу на соціально-економічний розвиток країни досліджували зарубіжні вчені: Ш. Бланкарт, Б. Болдирев, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та інші.

Метою дослідження є розкриття економічної сутності та визначення напрямів підвищення ефективності фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни.

Створення інституту фінансової політики обумовлюється виникненням держави в процесі еволюційного розвитку суспільства. Інститут фінансової політики має визначати правила дотримання засад її формування та реалізації, норми поведінки, які структурують економічні відносини та механізми, що забезпечують виконання як правил дотримання засад фінансової політики, так і норм поведінки

в процесі її формування та забезпечують його розвиток. З позиції інституціоналізму фінансова політика як економічний інститут формує правила і обмеження економічної поведінки, умови взаємовідносин, розвитку стратегій взаємодії учасників фінансових відносин, як соціальний інститут вона є однією з форм реалізації, регулювання і упорядкування суспільного життя й поведінки людей в соціально-економічній сфері. Фінансова політика як фінансовий інститут пов'язана із фінансовими відносинами щодо формування та використання валового внутрішнього продукту та національного доходу. З цієї позиції вона має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку системи фінансових відносин, що визначає механізми, інструменти та важелі регулювання економічних і соціальних процесів з метою гармонійного розвитку суспільства.

Держава за допомогою інструментів фінансової політики стимулює інвестиційно-інноваційну діяльність, підприємницьку активність, а відповідно – сприяє економічному розвитку. Проте, фінансова політика різних країн не має стандартної моделі й залежить від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників, зокрема від вибраної стратегії економічного зростання, стану розвитку державного сектора економіки і платіжного балансу.

Досвід формування і реалізації фінансової політики зарубіжних країн засвідчує, що вона постійно змінюється внаслідок розвитку всіх сфер суспільства, структурних зрушень в економіці, науково-технічного прогресу. Практика фінансових реформ різних країн показує, що рівень впливу системи державного планування на соціально-економічні процеси значно зростає, відповідно, у сучасних умовах важливим завданням є розробка дієвої, науково обґрунтованої фінансової політики, здатної сприяти розвитку інвестиційно-інноваційної активності, розв'язанню нагальних соціально-економічних проблем, що надасть можливість для гармонійного поєднання стратегічних цілей розвитку країни, державних органів, конкретних завдань фінансової політики, фінансових індикаторів та державних фінансових ресурсів. Важливими завданнями фінансової політики розвинутих країн на даний час є вдосконалення системи стратегічного планування, створення логічної вертикалі державного планування, вироблення нових підходів до порядку розробки фінансової політики та підвищення відповідальності державних органів щодо її реалізації.

Економічна сутність фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни полягає у фінансових відносинах, що виникають між економічними, політичними, правовими державними інституціями у процесі організації фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства.

Найбільш повно сутність фінансової політики розкривається у її взаємопов'язаних функціях: регуляторній, що полягає у впливі на фактори виробництва, розподільчій, тобто здійсненні перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу, стабілізуючій, що реалізує забезпечення ефективного використання факторів виробництва, стабільного рівня цін, рівноваги платіжного балансу, економічного зростання. Серед зазначених функцій, в умовах економічних перетворень, однією з основних є регуляторна, яка визначає параметри системи організації механізму регулювання з метою стабілізації соціально-економічних процесів. Зокре-

ма, фінансова політика спрямовується на створення умов для розв'язання проблем соціального та економічного розвитку суспільства, посилення взаємозв'язку фінансово-економічного регулювання із циклічністю економіки.

Разом з тим, задоволення потреб суспільства супроводжується постійним ускладненням взаємодії інституційних компонентів фінансової системи. У зв'язку з цим необхідною умовою є забезпечення адекватності впливу фінансової політики на потреби і інтереси суспільства та їх узгодження. Враховуючи зазначене, фінансова політика визначає напрями впливу органів державного управління на досягнення збалансованого розвитку суспільства. При цьому вагомого значення набувають методи та інструменти забезпечення належної взаємодії суб'єктів економіки у процесі реалізації поставлених цілей та завдань. Зазначені методи та інструменти важливо застосовувати як взаємопов'язану систему, що сприятиме економічному зростанню, оптимізації структури державних витрат, вирішенню комплексу макроекономічних завдань. З цих позицій за допомогою механізму реалізації фінансової політики має встановлюватися певний порядок у фінансових відносинах і фінансовій діяльності відповідних інститутів розвитку.

Формування методологічних засад фінансової політики пов'язано з урахуванням її структури, яка включає: вироблення концепцій з управління фінансами на перспективу; розробка програми дій з управління фінансами на найближче майбутнє; вироблення сукупності принципів і способів щодо реалізації обраної стратегії чи тактики фінансової політики.

Важливо відмітити, що фінансовий механізм реалізації фінансової політики є результатом еволюції ролі та значення функцій держави в суспільно-економічному розвитку. Залежно від параметрів економіки та інших сфер суспільства змінюються цілі й завдання фінансової політики, інструменти і важелі для їх досягнення з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси.

Дослідження формування та реалізації фінансової політики в Україні свідчить про її багатоплановість. Водночас для її ефективної реалізації мав сформуватися комплекс умов, який втілює розвиток економічного середовища, позитивне усвідомлення та сприйняття її суб'єктами фінансових відносин, нагромадження позитивного досвіду ринкових перетворень. Проте в сучасних умовах фінансова політика носить переважно тактичний характер, підпорядковується поточним завданням, виконує функції перерозподілу та стабілізації, неповною мірою відповідає стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку. З огляду на це основним завданням має стати активізація регуляторної функції фінансової політики, впровадження ефективних механізмів, формування стратегічного характеру цілеспрямованих рішень з метою забезпечення у системі державного регулювання єдності із соціально-економічною стратегією. Досягнення зазначеного функціонального зв'язку зумовлює єдність цілей фінансової політики з практичними регуляторними завданнями, що свідчить про більш високий ступінь розвитку системи державного регулювання.

В умовах фінансової глобалізації розробка стратегії ефективної фінансової політики у системі державного регулювання економіки полягає у формуванні моделі фінансових відносин, яка сприятиме реалізації комплексу цілей та пов'язаних з ними завдань у стратегії розвитку суспільства.

Стратегія фінансової політики, спрямована на підвищення рівня життя, соціальної захищеності громадян, добробуту нації, є вагомим засобом вирішення завдань забезпечення кращих факторних умов економічного зростання, пріоритетного розвитку наукоємного виробництва, сприяння розширенню внутрішнього ринку, створення сприятливого інвестиційного клімату, зростанню інвестиційної активності суб'єктів економіки. Це передбачає концентрацію зусиль на використанні засобів фінансової політики в єдності механізмів фінансового регулювання у системі державного регулювання економіки.

Побудова науково обґрунтованої фінансової політики як дієвого засобу регулювання соціально-економічного розвитку, формування її стратегічних цілей і завдань потребує вироблення вихідних методологічних принципів та засад. До принципів, що визначають дієвість фінансової політики, відносять: наукової обґрунтованості, послідовності, обов'язковості, дієвості, гласності, раціональності. До засад відносять: забезпечення переважання темпів зростання економіки над темпами зростання державних витрат; спрямування державних фінансових ресурсів на досягнення визначених результатів; ефективного розподілу та використання фінансових ресурсів; відкритості та загальнодоступності інформації щодо формування та реалізації фінансової політики щодо всіх складових фінансової системи.

Разом з тим, роль фінансової політики у регулюванні соціально-економічного розвитку суспільства передбачає необхідність чіткого визначення цілей, які повинні бути досягнуті при її реалізації та завдань залежно від певного етапу розвитку країни. Першочерговими мають бути цілі, які забезпечують гармонійне поєднання складових фінансової системи, їх економічну ефективність. З метою підтримання макроекономічної та соціальної рівноваги та забезпечення умов для економічного зростання серед регулятивних цілей фінансової політики виокремлюють, у першу чергу, регулювання процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення суспільних потреб.

Структура фінансової політики розглядається як сукупність динамічних механізмів, які спрямовані на реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку. Аналіз сучасного стану використання фінансових методів, інструментів, важелів їх впливу на ефективність економіки держави свідчить про потребу його удосконалення, впровадження нових прогресивних фінансових інструментів з метою активізації їх регуляторних впливів у складі єдиного фінансового механізму в системі державного регулювання економіки.

Актуальним завданням є визначення пріоритетів фінансової політики, спрямованих на розвиток економічних і соціальних процесів у довгостроковому, стратегічному аспекті, у контексті системи пріоритетів як складової концепції ефективної економічної політики держави.

Фінансова політика підтримки пріоритетних галузей економіки може розглядатися в аспектах створення умов зростання сукупного попиту та ділової активності у комплексі галузей виробництва продовольчих і непродовольчих товарів; стимулювання концентрації фінансових ресурсів у перспективних галузях економіки з метою реалізації механізмів подальшої диверсифікації економіки, здійснення цілеспрямованих структурних зрушень з метою покращання її відтворювальної структури. Напрями видатків державного бюджету повинні узгоджуватися з потребами економічної політики в цілому, мати чітко окреслений часовий

лаг, в іншому випадку тривала підтримка одних галузей і сфер спричинить виникнення структурних деформацій в економіці в цілому та збереження існуючих, зниження зацікавленості одержувачів такої підтримки у підвищенні результативності власної діяльності, у зв'язку з цим галузеві пріоритети мають змінюватися разом зі зміною стратегії соціально-економічної політики розвитку суспільства. Основним джерелом і механізмом реалізації пріоритетних напрямів фінансової політики інноваційно-інвестиційного характеру має стати бюджет розвитку, роль якого має зростати у перспективі, з огляду на реалізацію стратегії сталого економічного розвитку.

Пріоритети фінансової політики мають визначатися на засадах комплексного підходу в контексті формування концепції фінансової політики з урахуванням виявлення та аналізу екзогенних і ендогенних факторів, які визначають процеси розвитку суспільства, врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів. Дотримання такої вимоги до формування і реалізації пріоритетів фінансової політики можливе шляхом виконання основних завдань певного етапу розвитку суспільства і забезпечення тісного взаємозв'язку між напрямками фінансової політики. Основою відбору пріоритетів повинен бути науково обґрунтоване визначення напрямів і оцінка реальних фінансових можливостей виконання пріоритетних державних програм з використанням державних коштів.

З огляду на значні потреби в обсягах інвестиційних ресурсів держава не має можливості повною мірою фінансувати ці потреби, отже її роль насамперед полягає у частковому фінансуванні розвитку інфраструктури з метою створення сприятливих умов для приватних інвестицій. Значних коштів потребує реалізація державних і регіональних інноваційних програм, окремих інноваційних проектів у межах довгострокової стратегії інноваційного розвитку, фундаментальних досліджень.

Результати динаміки державних інвестицій в основний капітал підтверджують, що використання інструментів і важелів фінансової політики з метою активізації інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання має бути комплексним. Для реалізації пріоритетних напрямів і досягнення намічених цілей фінансової політики необхідно розширити та активно задіяти, крім державних видатків, інструментарій інших її складових – податкової та боргової політики тощо.

Державна боргова політика має спрямовуватися на забезпечення здатності країни здійснювати запозичення в обсягах, необхідних для вирішення поставлених соціально-економічних завдань на прийнятних умовах. Вирішенню цього завдання сприятиме прозора і послідовна аукціонна політика, постійна і ефективна інформаційна взаємодія з інвестиційними спільнотами, послідовне розширення кола інвесторів, зацікавлених у розміщенні коштів у державні цінні папери. Обсяг державних запозичень має визначатися виходячи з кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків.

Важливим на даний час є підвищення ефективності інструменту державних гарантій, який спрямований на вирішення проблем підприємств у сфері поточної та короткострокової ліквідності. З цією метою при наданні державної гарантійної підтримки доцільно виходити з таких основних принципів: встановлення єдиних підходів для надання державних гарантій щодо певних галузей економіки, незалежно від об'єктів державної підтримки, відхід від

практики надання нестандартних гарантій; вимоги до відбору проектів, щодо яких застосовується державна гарантійна підтримка, повинні ґрунтуватися на аналізі ринків збуту товарів та послуг.

Ефективність державного податкового регулювання залежить від типу прийнятої податкової політики: стратегічного і тактичного. Стратегія і тактика повинні доповнювати і розвивати один одного. Разом з тим, податкова політика буде ефективною, якщо спрямовуватиметься на максимальну реалізацію в комплексі всіх функцій податків. Таким чином, податкова політика повинна бути рівноважною і спрямованою на забезпечення цінової, фіскальної, регулюючої та контрольно-регулятивної рівноваги функцій податків та інтересів держави та платників податків. Відповідно основними завданнями податкової політики є створення умов для стабільного і рівномірного забезпечення бюджетної системи податковими надходженнями, їх збільшення за рахунок зростання легальних обсягів виробництва, споживання, активізації інвестиційної діяльності та ефективного функціонування системи податкового контролю на основі оптимізації ставок основних податків і податкового навантаження, раціоналізації складу і структури податкової системи, податкових пільг і податкових санкцій.

ВИСНОВКИ

Фінансова політика має створювати інституційні умови функціонування фінансової моделі у суспільстві, що ґрунтується на правилах, нормах, організаційних структурах, які у сукупності мають цілеспрямовано формувати механізм активного впливу на економічне зростання, спрямовувати розвиток суспільства у необхідному напрямі і на цій основі сприяти підвищенню добробуту громадян. Впровадження відповідних норм у галузь фінансів має суттєве значення для проведення ефективної фінансової політики, чіткого функціонування фінансового механізму, що надає можливість встановити єдині правила організації фінансових взаємозв'язків, захистити економічні інтереси суспільства, дотримання правових норм забезпечує фінансову дисципліну, дозволяє проводити єдину політику у сфері фінансів.

Адаптація фінансової політики до нових умов значною мірою пов'язана зі зміною інституційного середовища суспільства, тому будь-які зміни у фінансовій політиці держави мають враховувати стан інституційного середовища. Фінансова політика як динамічна система, що розвивається залежно від соціально-економічних потреб суспільства з метою активного впливу на економіку, має задіяти притаманні їй та апробовані практикою зарубіжних країн регуляторні механізми. Структурні зміни та необхідність виходу на якісний рівень економічного зростання та розвитку концентрують увагу на способах удосконалення системи формування та реалізації фінансової політики, яка має будуватися залежно від економічного циклу та сфер життєдіяльності суспільства, проблем і перспектив його розвитку.

Для ефективного задіяння внутрішнього потенціалу можливостей фінансової політики, підвищення її ефективності, дієвого впливу на економіку, інвестиційно-інноваційну активність необхідним є удосконалення бюджетного механізму та системи грошово-кредитного регулювання. Фінансова стратегія має формуватись у контексті розвитку економіки в умовах фінансової глобалізації.

Враховуючи відповідні умови, особливості розвитку національної економіки, важливим є вирішення проблеми встановлення можливості реалізації теоретичної моделі фор-

мування фінансової політики та відповідних макроекономічних заходів щодо регулювання економіки, у цьому контексті необхідним є прогнозування впливу наслідків реалізації фінансової політики на економічні й соціальні процеси. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Запатріна І. В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І. В. Запатріна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 59 – 73.
3. Концепція розвитку системи управління державними фінансами : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 р. № 633-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
5. Лютий І. О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави / І. О. Лютий // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – Вип. 79. – С. 4 – 6.
6. Макогон В. Д. Становлення фінансової науки в Україні / В. Д. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 14 – 24.
7. П'ятаченко Г. О. Становлення та розвиток фінансів України 1917 – 2003 / Г. О. П'ятаченко, Л. В. Кухарець. – К. : НДФІ, 2005. – 784 с.
8. Полозенко Д. В. Фінансова політика в умовах трансформаційної економіки (1992 – 2008) / Д. В. Полозенко. – К. : НДФІ, 2008. – 392 с.
9. Радіонова І. Ф. Фінансова політика як феномен інституціональної економіки / І. Ф. Радіонова // Фінанси України. – К., – 2007. – № 11. – С. 53 – 63.
10. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
11. Чугунов І. Я. Інституційна архітектоніка бюджетної системи / І. Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3 – 10.
12. Чугунов І. Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І. Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 13 – 22.

REFERENCES

- Chuhunov, I. Ya. "Instytutsiina arkhitektonika biudzhethnoi systemy" [Institutional architectonic budget system]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2008): 3-10.
- Chuhunov, I. Ya. "Teoretychni zasady rozvytku biudzhethnykh vidnosyn" [The theoretical basis of intergovernmental relations]. *Visnyk KNTEU*, no. 4 (2011): 13-22.
- Finansy Ukrainy: instytutsiini peretvorennia ta napriamy rozvytku* [Finance Ukraine : institutional transformation and development directions]. Kyiv: DNNU AFU, 2009.
- Lysiak, L. V. *Biudzhethna polityka u systemi derzhavnoho rehu-livannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Fiscal policy in the state regulation of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: DNNU AFU, 2009.
- Liutyi, I. O. "Kontseptualni zasady ta superechnosti realizatsii finansovoi polityky derzhavy" [Conceptual framework and implementation contradictions financial policy]. *Visnyk Kyivskoho univer-sytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, no. 79 (2005): 4-6.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon.rada.gov.ua>
- Makohon, V. D. "Stanovlennia finansovoi nauky v Ukraini" [Foundation of Financial Science in Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 4 (2012): 14-24.

Polozenko, D. V. *Finansova polityka v umovakh transformatsiinoi ekonomiky* (1992 – 2008) [Fiscal policy in terms of the transformation of the economy (1992 – 2008)]. Kyiv: NDFI, 2008.

P'iatachenko, H. O., and Kukharets, L. V. *Stanovlennia ta rozvytok finansiv Ukrainy 1917 – 2003* [Establishment and Development of Finance of Ukraine 1917-2003]. Kyiv: NDFI, 2005.

Radionova, I. F. "Finansova polityka iak fenomen instytutsionalnoi ekonomiky" [Fiscal policy as a phenomenon of institutional economics]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2007): 53-63.

Zapatrina, I. V. "Formuvannia finansovoi polityky derzhavy: ievroitentsiinyi vymir" [Formation of financial policy : European integration dimension]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2012): 59-73.

УДК 336.71

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

© 2014 КИРКАЧ С. М.

УДК 336.71

Киркач С. М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку

У статті досліджено теоретичні аспекти процесу реалізації фінансового планування діяльності банку, визначено та обґрунтовано шість основних його етапів: 1) етап формулювання цілей; 2) підготовчий етап; 3) оцінка; 4) затвердження фінансового плану; 5) виконання фінансового плану і 6) етап моніторингу, контролю та коригування фінансового плану. Зазначена послідовність етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку дозволяє достовірно та об'єктивно оцінити середовище діяльності банку, виявити переваги та недоліки його діяльності, сформулювати конкретні цілі та завдання діяльності банку, а також визначити шляхи їх досягнення тощо. Результатом процесу реалізації фінансового планування діяльності банку є сформований фінансовий план, який запропоновано розподілити на чотири підрозділи: план активів і пасивів банку; план доходів і витрат банку; план руху грошових коштів банку; план прогнозних значень основних фінансових показників діяльності банку.

Ключові слова: фінансовий план, процес фінансового планування банку, етапи фінансового планування, підрозділи фінансового плану.

Рис.: 1. **Бібл.:** 15.

Киркач Світлана Миколаївна – викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

УДК 336.71

Киркач С. Н. Обеспечение процесса реализации финансового планирования деятельности банка

В статье исследованы теоретические аспекты процесса реализации финансового планирования деятельности банка, определены и обоснованы шесть основных его этапов: 1) этап формулировки целей; 2) подготовительный этап; 3) оценка; 4) утверждение финансового плана; 5) выполнение финансового плана и 6) этап мониторинга, контроля и корректировки финансового плана. Указанная последовательность этапов процесса реализации финансового планирования деятельности банка позволяет достоверно и объективно оценить среду деятельности банка, определить преимущества и недостатки его деятельности, сформировать конкретные цели и задания деятельности банка, а также определить пути их достижения и т. д. Результатом процесса реализации финансового планирования деятельности банка является сформированный финансовый план банка, который предложено разделить на четыре подраздела: план активов и пассивов банка; план доходов и расходов банка; план движения денежных средств банка; план прогнозных значений основных финансовых показателей деятельности банка.

Ключевые слова: финансовый план, процесс финансового планирования банка, этапы финансового планирования, подразделы финансового плана.

Рис.: 1. **Библ.:** 15.

Киркач Светлана Николаевна – преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

UDC 336.71

Kirkach S. M. Ensuring the Process of Realisation of Financial Planning of Banking Activity

The article studies theoretical aspects of the process of realisation of financial planning of the bank's activity and identifies and justifies its six main stages: 1) goal formation stage; 2) preparation stage; 3) assessment; 4) financial plan approval; 5) financial plan execution, and 6) stage of the financial plan monitoring, control and adjustment. The above sequence of stages of the process of realisation of financial planning of the bank's activity allows a trustworthy assessment of the bank's activity environment, formation of specific goals and tasks of the bank's activity, and also to determine the ways of their achievement, and so on. The result of the process of realisation of financial planning of the bank's activity is the bank's financial plan, which is proposed to divide into four sub-sections: plan of the bank's assets and liabilities; plan of the bank's receipts and expenditures; plan of the bank's cash flows; and plan of forecast values of basic financial indicators of the bank's activity.

Key words: financial plan, process of financial planning of a bank, stages of financial planning, sub-sections of the financial plan.

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

Kirkach Svetlana M. – Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

Фінансове планування посідає одне з ключових місць у системі управління діяльністю банку, оскільки воно забезпечує необхідними фінансовими ресурсами стабільний розвиток банку, сприяючи, тим самим, підвищенню прибутковості та зниженню ризику його діяльності. Але, як свідчить сучасна банківська практика, ефективність фінансового планування діяльності банку є недостатньою. Саме тому виникає об'єктивна необхідність підвищення ефективності діяльності банків шляхом удосконалення процесу реалізації його фінансового планування.

Дослідження процесу реалізації фінансового планування діяльності банку відображено в наукових працях

таких вчених-економістів, як С. М. Лаптев [10], О. В. Кравченко [9], О. В. Васюренко [14], Б. І. Сюркало [13], С. М. Козьменко [8] та ін.

Метою статті є визначення і обґрунтування етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку.

Фінансове планування діяльності банку – це сфера управлінської діяльності вищого керівництва банку щодо розробки системи фінансових планів з метою перетворення цілей, завдань, заходів банку в конкретну систему фінансових показників (нормативів), які характеризують його фінансовий стан, для забезпечення фінансовими ресурсами розвитку банку, і, як наслідок, – досягнення головної мети його діяльності [6].

Polozenko, D. V. *Finansova polityka v umovakh transformatsiinoi ekonomiky (1992 – 2008)* [Fiscal policy in terms of the transformation of the economy (1992 – 2008)]. Kyiv: NDFI, 2008.

P'iatachenko, H. O., and Kukharets, L. V. *Stanovlennia ta rozvytok finansiv Ukrainy 1917 – 2003* [Establishment and Development of Finance of Ukraine 1917-2003]. Kyiv: NDFI, 2005.

Radionova, I. F. "Finansova polityka iak fenomen instytutsionalnoi ekonomiky" [Fiscal policy as a phenomenon of institutional economics]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2007): 53-63.

Zapatrina, I. V. "Formuvannia finansovoi polityky derzhavy: ievroitentsiinyi vymir" [Formation of financial policy : European integration dimension]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2012): 59-73.

УДК 336.71

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

© 2014 КИРКАЧ С. М.

УДК 336.71

Киркач С. М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку

У статті досліджено теоретичні аспекти процесу реалізації фінансового планування діяльності банку, визначено та обґрунтовано шість основних його етапів: 1) етап формулювання цілей; 2) підготовчий етап; 3) оцінка; 4) затвердження фінансового плану; 5) виконання фінансового плану і 6) етап моніторингу, контролю та коригування фінансового плану. Зазначена послідовність етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку дозволяє достовірно та об'єктивно оцінити середовище діяльності банку, виявити переваги та недоліки його діяльності, сформулювати конкретні цілі та завдання діяльності банку, а також визначити шляхи їх досягнення тощо. Результатом процесу реалізації фінансового планування діяльності банку є сформований фінансовий план, який запропоновано розподілити на чотири підрозділи: план активів і пасивів банку; план доходів і витрат банку; план руху грошових коштів банку; план прогнозних значень основних фінансових показників діяльності банку.

Ключові слова: фінансовий план, процес фінансового планування банку, етапи фінансового планування, підрозділи фінансового плану.

Рис.: 1. **Бібл.:** 15.

Киркач Світлана Миколаївна – викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

УДК 336.71

Киркач С. Н. Обеспечение процесса реализации финансового планирования деятельности банка

В статье исследованы теоретические аспекты процесса реализации финансового планирования деятельности банка, определены и обоснованы шесть основных его этапов: 1) этап формулировки целей; 2) подготовительный этап; 3) оценка; 4) утверждение финансового плана; 5) выполнение финансового плана и 6) этап мониторинга, контроля и корректировки финансового плана. Указанная последовательность этапов процесса реализации финансового планирования деятельности банка позволяет достоверно и объективно оценить среду деятельности банка, определить преимущества и недостатки его деятельности, сформировать конкретные цели и задания деятельности банка, а также определить пути их достижения и т. д. Результатом процесса реализации финансового планирования деятельности банка является сформированный финансовый план банка, который предложено разделить на четыре подраздела: план активов и пассивов банка; план доходов и расходов банка; план движения денежных средств банка; план прогнозных значений основных финансовых показателей деятельности банка.

Ключевые слова: финансовый план, процесс финансового планирования банка, этапы финансового планирования, подразделы финансового плана.

Рис.: 1. **Библ.:** 15.

Киркач Светлана Николаевна – преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

UDC 336.71

Kirkach S. M. Ensuring the Process of Realisation of Financial Planning of Banking Activity

The article studies theoretical aspects of the process of realisation of financial planning of the bank's activity and identifies and justifies its six main stages: 1) goal formation stage; 2) preparation stage; 3) assessment; 4) financial plan approval; 5) financial plan execution, and 6) stage of the financial plan monitoring, control and adjustment. The above sequence of stages of the process of realisation of financial planning of the bank's activity allows a trustworthy assessment of the bank's activity environment, formation of specific goals and tasks of the bank's activity, and also to determine the ways of their achievement, and so on. The result of the process of realisation of financial planning of the bank's activity is the bank's financial plan, which is proposed to divide into four sub-sections: plan of the bank's assets and liabilities; plan of the bank's receipts and expenditures; plan of the bank's cash flows; and plan of forecast values of basic financial indicators of the bank's activity.

Key words: financial plan, process of financial planning of a bank, stages of financial planning, sub-sections of the financial plan.

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

Kirkach Svetlana M. – Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Svetlyana07@mail.ru

Фінансове планування посідає одне з ключових місць у системі управління діяльністю банку, оскільки воно забезпечує необхідними фінансовими ресурсами стабільний розвиток банку, сприяючи, тим самим, підвищенню прибутковості та зниженню ризику його діяльності. Але, як свідчить сучасна банківська практика, ефективність фінансового планування діяльності банку є недостатньою. Саме тому виникає об'єктивна необхідність підвищення ефективності діяльності банків шляхом удосконалення процесу реалізації його фінансового планування.

Дослідження процесу реалізації фінансового планування діяльності банку відображено в наукових працях

таких вчених-економістів, як С. М. Лаптев [10], О. В. Кравченко [9], О. В. Васюренко [14], Б. І. Сюркало [13], С. М. Козьменко [8] та ін.

Метою статті є визначення і обґрунтування етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку.

Фінансове планування діяльності банку – це сфера управлінської діяльності вищого керівництва банку щодо розробки системи фінансових планів з метою перетворення цілей, завдань, заходів банку в конкретну систему фінансових показників (нормативів), які характеризують його фінансовий стан, для забезпечення фінансовими ресурсами розвитку банку, і, як наслідок, – досягнення головної мети його діяльності [6].

Організаційно фінансове планування діяльності банку являє собою сукупність взаємопов'язаних етапів (стадій).

Варто зазначити, що в науковій літературі не існує єдиної загальноствореної кількості етапів, тому необхідно проаналізувати думку вітчизняних учених-економістів щодо визначення та конкретизації етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку.

Так, С. М. Лаптев [10, с. 106 – 107] вважає, що організаційно процес фінансового планування складається лише з двох етапів:

1. Формування, узгодження й підготовка до затвердження фінансового плану.

2. Затвердження і виконання фінансового плану.

У свою чергу, формування, узгодження й підготовка до затвердження фінансового плану – це:

1) формування керівництвом основних напрямів політики банку, пріоритетів та програм і доведення їх до підрозділів та осіб, які відповідають за підготовку фінансових планів;

2) збір, оцінка і консолідація інформації, підготовка й узгодження вихідних даних (кошторисів і планів роботи) на рівні усіх підрозділів банку, а точніше:

2.1) визначення планових обсягів і планової дохідності за всіма видами операцій;

2.2) визначення планових лімітів видатків на утримання банку;

2.3) визначення планових норм і витрат капіталу банку;

2.4) обґрунтування впровадження нових програм і проектів;

2.5) формування планів руху капіталу;

2.6) визначення дохідної частини бюджету (мінімальної і достатньої маржі);

2.7) розрахунок податкових платежів і обов'язкових відрахувань;

3) попереднє формування фінансового плану: підготовка фінансової моделі й плану банківських операцій, формування консолідованого бюджету і бюджетних підрозділів, попередній розрахунок прогнозних показників;

4) документування – перенесення фінансового плану на папір шляхом формування фінансової моделі, планів руху капіталу, планів банківських операцій, планів нових програм і проектів, бюджетів, прогнозних показників, а також складання пояснювальних записок о них.

5) обговорення фінансової моделі та бюджету з вищим керівництвом, тобто огляд й оцінка фінансового плану, переговори і координування планів із керівництвом, вироблення спільної думки, узагальнення та аналіз результатів обговорення.

6) підготовка фінансового плану (або кількох його варіантів) до затвердження.

Затвердження і виконання фінансового плану – це:

1) затвердження фінансового плану (керівництво банку розглядає запропоновані варіанти фінансових планів, вибирає оптимальний і затверджує його);

2) доведення затверджених фінансових показників до усіх підрозділів банку;

3) виконання фінансового плану (усі підрозділи банку зобов'язані дотримуватися у своїй роботі затверджених фінансових показників);

4) аналіз результатів роботи і контроль виконання фінансових планів.

О. В. Кравченко [9] виокремлює декілька загальних етапів, які застосовуються в різних схемах планування, у тому числі фінансового планування діяльності банку:

1. Аналіз та оцінка внутрішнього й зовнішнього середовища, виявлення позиції банку на ринку, визначення слабких і сильних сторін його діяльності.

2. Встановлення бажаних напрямків та орієнтирів своєї діяльності: бачення, місію, комплекс цілей.

3. Формулювання способів досягнення поставлених завдань шляхом їх конкретизації.

4. Розробка та затвердження плану дій, що деталізують методи і інструменти, за допомогою яких будуть досягнуті заплановані показники.

5. Формування та координування бюджетів.

6. Моніторинг виконання бюджетів і контроль за якістю процесу планування, здійснення необхідного коригування.

О. В. Васюренко та інші науковці [14, с. 34] виділяють п'ять головних етапів організації процесу фінансового планування в банку: аналіз мікро- та макросередовища банку, звіту про виконання фінансового плану; складання проекту фінансового плану; розгляд проекту фінансового плану; затвердження фінансового плану та виконання фінансового плану.

Б. І. Сюркало [13, с. 7] вважає, що до етапів процесу планування належать: виявлення позиції банку на ринку; визначення сильних і слабких сторін діяльності; означення майбутньої позиції; врахування можливостей; формулювання способів досягнення; розробка та затвердження плану дій; формування бюджетів; моніторинг виконання бюджетів; виконання ключових показників: якщо так – то формується звіт про виконання бюджетів, якщо ні – то відбувається коригування бюджетів.

О. М. Калініченко [4, с. 8] дотримується думки, що процес фінансового планування в банку логічно розкласти на окремо чітко виражені елементи (етапи), які реалізуються в хронологічно-послідовному порядку різними підрозділами: 1) аналіз мікро- та макросередовища банку, а також аналіз виконання фінансового плану; 2) безпосереднє складання проекту фінансового плану; 3) розгляд проекту фінансового плану; 4) затвердження проекту фінансового плану і 5) виконання фінансового плану.

О. А. Кириченко [5], так само як і О. В. Васюренко [14, с. 34] та О. М. Калініченко [4, с. 8], пропонує такі етапи процесу фінансового планування, які дозволяють коректно скласти фінансовий план діяльності банку: аналіз мікро- та макросередовища банку, а також аналіз виконання фінансового плану; безпосереднє складання проекту фінансового плану; розгляд проекту фінансового плану; затвердження проекту фінансового плану; виконання фінансового плану.

С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг та І. В. Волошко [8, с. 337] у своїй науковій праці дотримуються думки, що організаційно процес фінансового планування в банку має містити такі етапи:

1. Доведення керівникам структурних підрозділів політики банку стосовно здійснення активно-пасивних операцій і основних кількісних орієнтирів його стратегічного розвитку.

2. Формування структурними підрозділами банку проектів планів на відповідний період і надання пропозицій до управління фінансового аналізу та прогнозування центрального офісу банку.

3. Здійснення підрозділом фінансового аналізу та прогнозування центрального офісу банку протягом 10 – 25

днів аналізу отриманих проектів планів і, у разі недотримання основних кількісних орієнтирів, коригування планових показників діяльності структурних підрозділів банку.

4. Затвердження бюджетним комітетом банку консолідованого плану доходів, витрат і прибутку.

5. Доведення підрозділом фінансового аналізу та прогнозування центрального офісу банку всім структурним підрозділам банку затверджених контрольних показників фінансової діяльності.

Враховуючи думку науковців щодо тотожності понять фінансового планування підприємства та банку [6], доцільно також проаналізувати етапи фінансового планування діяльності підприємства.

Отже, А. О. Вдовенко та інші вчені-економісти [3] вважають, що процес фінансового планування включає кілька етапів, таких як: аналіз фінансової ситуації; розробка загальної фінансової стратегії; складання поточних фінансових планів; коректування, ув'язування й конкретизація фінансового плану; здійснення оперативного фінансового планування; виконання фінансового плану; аналіз і контроль виконання плану.

Т. О. Кірсанова та Н. А. Дьяченко [7] виокремлюють лише чотири етапи фінансового планування:

1. Аналіз інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, які є у розпорядженні.

2. Прогнозування наслідків поточних рішень з метою запобігання несподіванок, розуміння зв'язку між поточними і майбутніми рішеннями.

3. Обґрунтування обраного варіанта із усіх можливих рішень (даний варіант і є кінцевою редакцією плану).

4. Оцінка досягнутих результатів порівняно із цілями.

А. В. Оверчук [12, с. 366] пропонує такі етапи процесу фінансового планування: аналіз фінансової ситуації (стану); розробка загальної фінансової стратегії; розробка проекту фінансового плану; складання поточних фінансових планів; коригування, ув'язнення і конкретизація фінансового плану; розробка оперативних фінансових планів; контроль – оцінка досягнутих результатів, в порівнянні із цілями, що встановлені фінансовим планом (аналіз і контроль виконання фінансових планів).

Н. М. Богацька, А. В. Милатинська і М. О. Путь [2] вважають, що процес фінансового планування обов'язково включає такі етапи: аналіз поточного фінансового стану; прогнозування майбутніх значень планових показників; безпосереднє складання планів і розробка процедури внесення коректив у процес реалізації планів.

О. С. Білоусова [1] дотримується думки, що до етапів процесу фінансового планування необхідно віднести: оцінку фінансово-господарського стану, для якого проводиться перспективний, стратегічний аналіз і фінансово-економічний аналіз; розрахунок показників фінансового плану з використанням розрахунково-аналітичних, графічно-аналітичних, економіко-математичних та евристичних методів; оцінку якості планів і здійснення внутрішнього контролю й внутрішнього аудиту за їх складанням і реалізацією з використанням евристичних, економіко-математичних і розрахунково-аналітичних методів; побудову плану із застосуванням графічно-аналітичних методів.

Отже, на підставі аналізу літературних джерел до етапів процесу реалізації фінансового планування діяльності банку запропоновано віднести 6 основних етапів (рис. 1).

У цілому процес фінансового планування діяльності банку є замкнутим циклом з прямим (від формулювання цілей діяльності банку до моніторингу, контролю та коригування фінансового плану банку) і зворотнім (від коригування фінансового плану до встановлення нових цілей діяльності банківської установи) зв'язком.

Таким чином, процес реалізації фінансового планування діяльності банку включає такі обов'язкові етапи (стадії):

1) докладне відображення стратегічних завдань, що постають перед банком;

2) повна характеристика банківської установи – її цілі, завдання, стан зовнішнього та внутрішнього середовищ банку і можливість впливу на них;

3) точний і чіткий опис шляхів вирішення поставлених завдань та відповідальності за отримані результати;

4) визначення конкретних значень ряду фінансових показників та опис якісних характеристик, що не мають кількісних параметрів;

5) визначення проблемних зон, як реальних, так і потенційно можливих, а також сфер підвищеного ризику;

6) чіткий опис ролі та місця банку у майбутньому, а також розробка заходів, які необхідні для підтримання його платоспроможності, надійності та конкурентоспроможності.

Зауважимо, що по завершенні кожного звітного періоду (місяця, кварталу, року) планово-аналітична служба готує звіт про виконання фінансового плану, у тому числі з поділом на підрозділи. Пакет документів у вигляді звіту про виконання фінансового плану банку з висновками та пропозиціями передається на розгляд керівництву з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшої діяльності банку.

Як зображено рис. 1, процес фінансового планування діяльності банку носить безперервний характер: після закінчення одного планового періоду, одночасно з аналізом результатів виконання фінансових планів, розробляються й приймаються фінансові плани на наступний період [9].

Визначивши етапи процесу реалізації фінансового планування діяльності банку, варто розглянути сутність самого фінансового плану, визначити його склад і структуру.

Так, фінансовий план – це документ, у якому бюджет комерційного банку і план його портфеля активів, пасивів та послуг є логічно пов'язаними елементами єдиної системи [8, с. 334]. Отже, у загальному вигляді фінансовий план банку являє собою баланс доходів і витрат від здійснення його діяльності. Підтвердження цього є також думка П. В. Матвієнко [11, с. 83], що формування фінансового плану банку включає розробку планів доходів й витрат, а також формування звіту про прибутки і збитки та прогнозування фінансових показників.

С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг та І. В. Волошко [8, с. 334] дотримуються точки зору, що фінансовий план складається з двох частин: плану портфеля активів, пасивів і послуг, а також плану доходів і витрат.

А. О. Омелянович [15, с. 12 – 13] вважає, що фінансовий план повинен містити:

1. Розробку й узгодження фінансової моделі банку.
2. Формування прогнозного балансу ресурсів і вкладень, розрахунок прогнозних фінансових результатів, складання плану руху капіталу, плану банківських операцій, плану розробки й упровадження нових банківських продуктів і послуг.



Рис. 1. Процес реалізації фінансового планування діяльності банку

3. Формування бюджету банку на рік у його дохідній і видатковій частині.

4. Установлення лімітів витрат на утримання банку: визначення мінімальної достатньої маржі, розрахунок податкових платежів і обов'язкових відрахувань.

5. Розрахунок прогностичних показників і нормативів.

У науковій роботі О. В. Васюренка та інших науковців [14, с. 109] мова йде про те, що:

1. Фінансовий план включає перелік дій із зазначенням строків їх виконання і прізвищами керівників підроз-

ділів, відповідальними за їх здійснення. До фінансового плану, зокрема, входять такі заходи:

1) збільшення статутного капіталу до кінця 2XXX р. – з XXX млн грн до YYY млн грн;

2) збільшення резервів за активними операціями – з XXX млн грн до YYY млн грн;

3) збільшення власного капіталу – з XXX млн грн до YYY млн грн;

4) збільшення прибутку за рік – з XXX млн грн до YYY млн грн;

5) зростання банківських активів – з XXX млн грн до YYY млн грн, зокрема:

5.1) зростання кредитного портфеля (у тому числі окремо: підприємств і фізичних осіб) – з XXX млн грн до YYY млн грн;

5.2) зростання фондового портфеля – з XXX млн грн до YYY млн грн;

5.3) зростання інвестицій у дочірні та асоційовані компанії – до YYY млн грн;

5.4) зростання портфеля ОВДП – на XXX млн грн.

2. Забезпечити вищі темпи зростання комісійних доходів порівняно з процентними доходами.

3. Збільшити комісійні доходи з XXX млн грн і зменшити комісійні витрати з XXX млн грн до YYY млн грн; процентні витрати – з XXX млн грн до YYY млн грн; адміністративні витрати – з XXX млн грн до YYY млн грн.

Так, зазначені науковці [14] вважають, що формування фінансового плану включає три основні пункти: розробку планів доходів і витрат банку; формування звіту про прибутки та збитки; прогнозування фінансових показників.

На підставі аналізу літературних джерел та враховуючи специфіку банківської діяльності, вважаємо за доцільно виокремити такі підрозділи фінансового плану банку:

1. План активів і пасивів банку (у розрізі статей балансу банку згідно законодавчо установлені форми (форма № 1)).

2. План доходів і витрат банку (у розрізі статей звіту про фінансові результати згідно законодавчо установлені форми (форма № 2)).

3. План руху грошових коштів банку (у розрізі статей звіту про рух грошових коштів згідно законодавчо установлені форми (форма № 3)).

4. План прогнозних значень основних фінансових показників діяльності банку.

Отже, запропонований фінансовий план діяльності банку в розрізі 4 основних підрозділів є відображення якості та ефективності діяльності банку.

Зауважимо, що фінансовий план повинен складатися по кожному філіалу, підрозділу, відділенню банку окремо з подальшим зведенням їх до загального консолідованого фінансового плану банківської установи.

Система фінансових планів у банку розробляється на підставі [8, с. 337]:

1) аналізу існуючої структури активів і пасивів, їх дохідності та вартості за попередні періоди, а також прогнозів на майбутнє відповідно до стратегії банку щодо джерел залучення та напрямків розміщення коштів;

2) дотримання принципу відповідності між вартістю залучених ресурсів і дохідністю розміщених активів з метою отримання необхідного рівня процентної маржі, достатньої для ефективної діяльності кожного структурного підрозділу банку;

3) забезпечення випереджаючих темпів приросту доходів порівняно з темпами приросту витрат;

4) проведення політики обмеження витрат за окремими статтями небанківських операційних витрат і т. д.

Зазначене вище і є ще одним підтвердженням доцільності виокремлення саме чотирьох підрозділів фінансового плану діяльності банку.

ВИСНОВКИ

Отже, запропоновані послідовність реалізації фінансового планування діяльності банку та підрозділи фінансового плану дозволяють об'єктивно оцінити стан банку, визначити його потенційні можливості та встановити такі планові показники, досягнення яких є реальним, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності фінансового планування діяльності банку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білоусова О. С. Фінансове планування діяльності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. С. Білоусова. – Київ, 2008. – 19 с.

2. Богацька Н. М. Планування фінансової діяльності підприємства / Н. М. Богацька, Л. В. Милатинська, М. О. Путь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/55654.doc.htm

3. Вдовенко Л. О. Сутність фінансового планування на підприємстві та етапи його здійсненні / Л. О. Вдовенко, О. В. Марценюк-Розарьонова, А. О. Крапівка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61807.doc.htm

4. Калініченко О. М. Фінансове планування в банках : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. М. Калініченко. – Тернопіль, 2006. – 19 с.

5. Кириченко О. Банківський менеджмент : навч. посіб. [для вищ. навч. закл.] / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-1995.html>.

6. Киркач С. М. Конкретизація сутності поняття фінансового планування з позиції специфіки функціонування підприємство/банк / С. М. Киркач // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2012. – Випуск 34. – С. 145 – 160.

7. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова, Н. А. Дяченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21_DBN=UJR N&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/VSU_ekon_2011_4_9.pdf

8. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.

9. Кравченко О. В. Фінансове планування в банках / О. В. Кравченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. Т. 3 (124). – С. 56 – 59.

10. Лаптев С. М. Фінансове планування у банку / С. М. Лаптев // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 102 – 108.

11. Матвієнко П. В. Планування діяльності банку – ключовий інструмент управління / П. В. Матвієнко // Статистика України (укр.). – 2007. – № 2. – С. 78 – 86.

12. Оверчук А. В. Основні етапи процесу фінансового планування на підприємствах / А. В. Оверчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/642/1/364.pdf>

13. Сюркало Б. І. Планування в системі управління фінансами банківських установ : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Б. І. Сюркало. – Суми, 2008. – 237 с.

14. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків : монографія / [О. В. Васюренко, Г. М. Азаренкова, Н. П. Погореленко, В. Ю. Дубницький, О. М. Сидоренко, Л. В. Сердюк, Г. В. Омельченко]; за заг. ред. акад. АЕН України, д-ра екон. наук, проф. О. В. Васюренка. – К. : УБС НБУ, 2009. – 323 с.

15. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посібник / [Л. О. Омелянович, О. О. Папаїка, А. Ф. Кононенко, О. В. Грицак, І. В. Попова]; за заг. ред. Л. О. Омелянович. – [Вид 2-ге, перероб. і доп.]. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2008. – 230 с.

REFERENCES

Bilousova, O. S. "Finansove planuvannia diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Financial planning of industrial activities]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.04.01*, 2008.

Bohatska, N. M., Myliatynska, L. V., and Put, M. O. "Planuvannia finansovoi diialnosti pidpriemstva" [Planning of financial activity]. http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/55654.doc.htm

Kalinichenko, O. M. "Finansove planuvannia v bankakh" [Financial planning in banks]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04. 01*, 2006.

Kyrychenko, O., Hilenko, I., and Yatchenko, A. "Bankivskyi menedzhment" [Bank management]. <http://www.info-library.com.ua/books-text-1995.html>

Kyrkach, S. M. "Konkretyzatsiia sutnosti poniattia finansovoho planuvannia z pozytsii spetsyfiki funktsionuvannia pidpriemstvo / bank" [Specifying the essence of the concept of financial planning and operation of the specific positions the company / bank]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 34 (2012): 145-160.

Kirsanova, T. O., and Diachenko, N. A. "Problemy ta perspektyvy finansovoho planuvannia na pidpriemstvi" [Problems and prospects of financial planning at the enterprise]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO M=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VSU_ekon_2011_4_9.pdf

Kozmenko, S. M., Shpyh, F. I., and Voloshko, I. V. *Stratehichnyi menedzhment banku* [Strategic management of the bank]. Sumy: Universytetska knyha, 2003.

Kravchenko, O. V. "Finansove planuvannia v bankakh" [Financial planning in banks]. *Visnyk KhNU*, vol. 3 (124), no. 6 (2008): 56-59.

Laptiev, S. M. "Finansove planuvannia u banku" [Financial Planning in the bank]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2001): 102-108.

Matviienko, P. V. "Planuvannia diialnosti banku – kluchoviy instrument upravlinnia" [Planning for the bank – a key management tool]. *Statystyka Ukrainy*, no. 2 (2007): 78-86.

Overchuk, A. V. "Osnovni etapy protsesu finansovoho planuvannia na pidpriemstvakh" [The main stages of the process of financial planning firms]. <http://eztuir.ztu.edu.ua/642/1/364.pdf>

Omelianovych, L. O., Papaika, O. O., and Kononenko, A. F. *Finansovyi menedzhment u banku* [Financial management in the bank]. Donetsk: DonDUET, 2008.

Siurkalo, B. I. "Planuvannia v systemi upravlinnia finansamy bankivskykh ustanov" [Planning in the financial management system of banks]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08*, 2008.

Vasiurenko, O. V., Azarenkova, H. M., and Pohorelenko, N. P. *Finansove planuvannia ta prohnozuvannia diialnosti bankiv* [Financial planning and forecasting activities of banks]. Kyiv: UBS NBU, 2009.

Vdovenko, L. O., Martseniuk-Rozaryonova, O. V., and Krapivka, A. O. "Sutnist finansovoho planuvannia na pidpriemstvi ta etapy ioho zdiisnenni" [The essence of financial planning at the enterprise and the stages of its implementation]. http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61807.doc.htm

ДОМІНАНТНІ ІНДИКАТОРИ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЛЯ КРАЇН З РІЗНИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

© 2014 КОЗЛОВ В. І.

УДК 336.71.078.3

Козлов В. І. Домінантні індикатори банківських криз: порівняльний аналіз для країн з різним рівнем розвитку економіки

Стаття присвячена визначенню спільних і відмінних закономірностей розвитку банківських систем країн з різним рівнем розвитку економіки в передкризовий період шляхом дослідження найбільш важливих макроекономічних і фінансових показників. Для цього використано інструментарій прикладної статистики. Дослідження ґрунтується на порівнянні середніх значень показників у двох групах країн (країни з високим і середнім рівнем доходів), кожну з яких розбито на дві підгрупи за ознакою наявності чи відсутності банківської кризи в 2008 р. У результаті досліджень визначено, що існують як спільні, так і відмінні риси в розвитку банківських систем країн з різним рівнем розвитку економіки. Так, сценарій, характерний для банківських систем країн з високим рівнем доходів, в яких зафіксовано банківську кризу, у передкризовий період – наявність відносно значних масштабів кредитування економіки за умови відносно низьких темпів зростання економіки та тісного зв'язку національних банківських систем з банківськими системами інших країн. Для розвитку в передкризовий період банківських країн із середнім рівнем доходів характерні інші особливості: відносно високі темпи зростання масштабів кредитування економіки та високі темпи економічного зростання за умови використання значних обсягів запозичених ресурсів та наявності тісного зв'язку національних банківських систем з банківськими системами інших країн. Дослідження дозволяє більш ефективно використовувати досвід країн з розвинутою економікою, оскільки описані результати дають можливість скоригувати досвід інших країн, враховуючи характерні особливості банківської системи країн, що розвиваються. Також у дослідженні визначено країни, досвід яких необхідно дослідити в майбутньому. Здійснений аналіз взаємозв'язку показників може бути використаний під час побудови моделей оцінки стійкості банківських систем. Стаття не носить характеру вичерпного дослідження, але розкриває можливості для подальших досліджень у даному напрямку, окреслюючи найбільш важливі та виражені особливості розвитку в передкризовий період банківських систем країн з різним рівнем розвитку економіки.

Ключові слова: стійкість банківської системи, індикатори стійкості, банківська криза.

Рис.: 6. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 8.

Козлов Владислав Ігорович – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: vlad.kneu@gmail.com

УДК 336.71.078.3

Козлов В. И. Доминантные индикаторы банковских кризисов: сравнительный анализ для государств с разным уровнем развития экономики

Статья посвящена определению общих и отличительных закономерностей развития банковских систем с разным уровнем развития экономики путем исследования наиболее важных макроэкономических и финансовых показателей. Для этого использован инструментарий прикладной статистики. Исследование основано на сравнении средних значений показателей в двух группах стран (страны с высоким уровнем доходов и страны со средним уровнем доходов), каждая из которых разбита на две подгруппы по признаку присутствия или отсутствия банковского кризиса в 2008 г. В результате проведенного исследования определено, что существуют как общие, так и отличительные черты развития банковских систем стран с разным уровнем развития экономики. Так, типичный сценарий, характерный для стран с развитой экономикой, в которых в 2008 г. зафиксирован банковский кризис, – наличие относительно больших масштабов кредитования экономики при условии использования низких темпов экономического роста и тесной связи национальных банковских систем с банковскими системами других стран. Для развития в предкризисный период банковских систем развивающихся стран характерны другие особенности: относительно высокие темпы роста масштабов кредитования экономики и высокие темпы экономического роста при условии использования значительных объемов ресурсов, заимствованных на финансовых рынках, и тесной связи национальных банковских систем с банковскими системами других государств. Исследование позволяет более эффективно использовать опыт государств с развитой экономикой, поскольку описанные результаты дают возможность скорректировать опыт других государств, учитывая характерные особенности банковских систем развивающихся государств. Также в ходе исследования определены государства, опыт которых необходимо исследовать. Произведенный анализ взаимосвязей показателей может быть использован для построения моделей оценки устойчивости банковских систем. Статья не носит характера исчерпывающего исследования, но раскрывает возможности для дальнейших исследований в данном направлении, очерчивая наиболее важные и ярко выраженные особенности развития в предкризисный период банковских систем государств с разным уровнем развития экономики.

Ключевые слова: устойчивость банковской системы, индикаторы устойчивости, банковский кризис.

Рис.: 6. **Табл.:** 6. **Библ.:** 8.

Козлов Владислав Игоревич – аспирант, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)
E-mail: vlad.kneu@gmail.com

UDC 336.71.078.3

Kozlov V. I. Dominant Indicators of Bank Crises: Comparative Analysis for States with Different Levels of Economic Development

The article is devoted to identification of common and distinctive regularities of development of banking systems with different levels of development of economy through study of the most important macro-economic and financial indicators. The article uses instruments of the applied statistics. The study is based on comparison of mean values of indicators in two groups of countries (countries with a high level of income and countries with a medium level of income), each of which is divided into two sub-groups based on whether there was banking crisis in 2008 or not. In the result of the study the article shows that there are both common and distinctive features of development of banking systems of countries with different levels of economic development. Thus, a typical scenario, characteristic for countries with developed economy that had banking crisis in 2008, includes availability of a relatively large-scale crediting of the economy under conditions of relatively low rates of economic growth and close connections of the national banking systems with banking systems of other countries. Development of banking systems of developing countries during the pre-crisis period is characterised with the following specific features: relatively high rates of growth of scales of crediting of the economy and high rates of economic growth under conditions of use of significant volumes of resources, borrowed in financial markets, and close connection of the national banking systems with banking systems of other countries. The study allows a more efficient use of experience of states with developed economy, since the described results give a possibility to adjust experience of other states, taking into account characteristic features of banking systems of developing countries. Also the study identified states, experience of which should be studied. The conducted analysis of interrelations of indicators could be used for building models of assessment of sustainability of banking systems. The article is not an exhaustive study, but it shows possibilities for further studies in this direction, outlining the most important and clearly expressed specific features of development of banking systems of states with different level of economic development in the pre-crisis period.

Key words: banking system sustainability, sustainability indicators, banking crisis.

Pic.: 6. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 8.

Kozlov Vladislav I. – Postgraduate Student, Department of Banking Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: vlad.kneu@gmail.com

Існує значна кількість досліджень, присвячених поясненню причин виникнення банківських криз. Проте, є необхідність визначення спільних і відмінних рис у розвитку банківських систем країн з різним рівнем розвитку економіки. Це дозволить більш ефективно використовувати досвід інших країн у попередженні банківських криз та боротьбі з їх наслідками.

Мета цієї статті – шляхом дослідження найбільш важливих макроекономічних і фінансових показників визначити спільні та відмінні закономірності розвитку банківських систем країн з різним рівнем доходів у передкризовий період.

Дослідженню проблеми стійкості банківських систем присвячено роботи таких науковців, як В. В. Коваленко, В. Н. Долгіх, Р. С. Лисенко, О. О. Іващук та інших. Серед закордонних науковців особливої уваги заслуговують праці М. Чіхака, Л. Ратновського, Дж. М. Кейнса, Х. Мінські, К. Рогоффа та інших.

З метою визначення показників, які впливають на ступінь вразливості банківських систем до фінансових потрясінь, проаналізуємо дані, зібрані для значної кількості країн і опубліковані в глобальній базі даних фінансового розвитку [1]. Вибірку із 71 країни розбито на дві групи за рівнем розвитку економіки. До групи країн з розвинутою економікою включено ті, які за класифікацією Світового банку віднесено до країн з високим рівнем доходів (*High-income:OECD, High Income: nonOECD*). До групи країн, що розвиваються – ті, які класифікуються як країни із середнім рівнем доходів (*Upper Middle Income, Lower Middle Income*). Кожну з груп, у свою чергу, розбито на дві підгрупи: країни, що зазнали системної банківської кризи, і країни, в яких кризи не зафіксовано.

Показник, який дозволяє класифікувати стан банківської системи як кризовий чи ні, розраховано Л. Лавеним та Ф. Валенсіа. Це бінарна змінна, яка приймає значення 1 у випадку наявності системної банківської кризи (банківська система стикається з великою кількістю банкрутств, відтоком депозитів, водночас, центральний банк вимушений вжити антикризові заходи) та 0 – у випадку її відсутності [2, с. 3].

Одним з основних факторів, які впливають на ризик виникнення банківської кризи, є апетит до ризику суб'єктів економіки, у тому числі банків. Так, за гіпотезою

фінансової крихкості Х. Мінські, саме зростання оптимізму суб'єктів економіки та, як наслідок, їх схильності до прийняття ризику призводить до переходу форм фінансування діяльності підприємств від стадії забезпеченого фінансування до стадії Понці-фінансування [3, с. 6].

Враховуючи сутність гіпотези фінансової крихкості, одним з основних показників ризику виникнення економічної та фінансової кризи є співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до загального обсягу ВВП. Аналіз динаміки відношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до ВВП дозволяє зробити висновок, що значення цього показника впливає на вразливість банківських систем країн з високим рівнем доходів. Для країн із середнім рівнем доходів більше значення мають його темпи приросту (рис. 1).

З метою підтвердження цього припущення розраховано його середнє значення та 5% і 95% квантилі для кожної групи країн. Для цього використовуємо метод бутстрепінгу (*bootstrapping*), який дозволяє розширити вибірку. Його сутність полягає у формуванні значної кількості вибірок із випадково обраних елементів числового ряду і розрахунку для кожної з них необхідного статистичного показника (табл. 1). Таким чином, маючи розподіл імовірностей для середнього та квантилей, стає можливим розрахунок математичного очікування статистичного показника та довірчого інтервалу [4, с. 15]. Оскільки група країн із середнім рівнем доходів, в яких зафіксовано системну банківську кризу, представлена лише чотирма країнами (Україна, Росія, Казахстан, Монголія), розрахунок квантилей для країн із середнім рівнем доходів не здійснювався.

Аналіз даних, представлених в табл. 1, дозволяє стверджувати, що гіпотеза, висунута під час аналізу динаміки зміни відношення обсягу кредитів нефінансовим організаціям до ВВП, є вірною. Середнє значення показника для країн із високим рівнем доходів, в яких зафіксовано системну банківську кризу, значно перевищує середнє для країн з високим рівнем доходів, в яких кризи не зафіксовано. Водночас, різниця між середніми значеннями показника для підгруп країн із середнім рівнем доходів є незначною.

Це підтверджується і результатами тесту Манна – Уїтні, який дозволяє визначити імовірність того, що середні значення вибірок не відрізняються. Для середніх

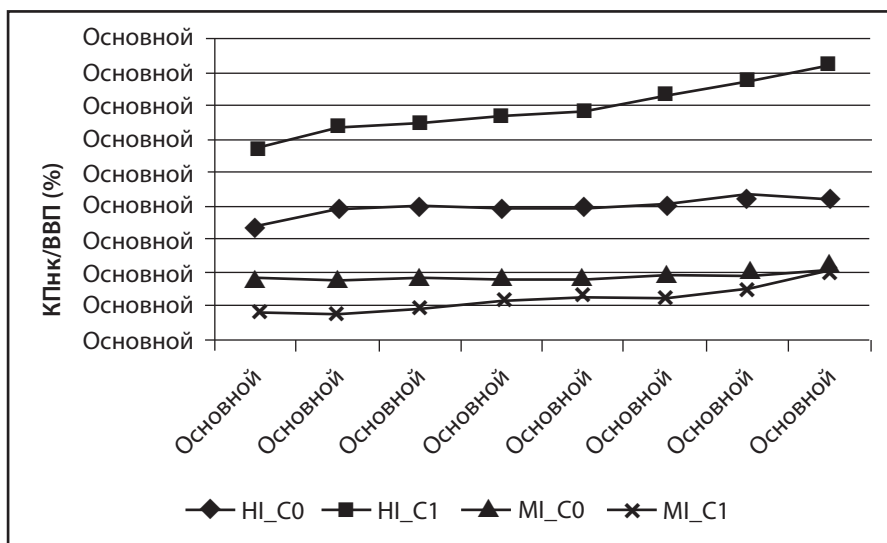


Рис. 1. Динаміка середніх значень відношення кредитів, наданих банками не фінансовим корпораціям, до ВВП

Середнє та квантілі для значень відношення обсягів кредитів не фінансовим корпораціям, наданих банками, до ВВП за групами країн

Група	Бінарна змінна	Середнє			5% квантиль			95% квантиль		
		5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%
3 високим рівнем доходів	0	61,8	84,7	110,7	26,1	36,2	62,0	106,5	149,7	110,5
3 високим рівнем доходів	1	114,3	164,5	212,9	74,2	78,8	147,1	185,5	256,8	278,8
3 середнім рівнем доходів	0	35,6	43,2	50,6						
3 середнім рівнем доходів	1	26,3	39,9	55,6						

значень підгруп країн з високим рівнем доходів вона дорівнює 0.0154, а для підгруп країн із середнім рівнем доходів – 0.9005.

Аналогічний тест, проведений для темпів приросту показника у 2007 р., дозволяє стверджувати, що гіпотеза про значущість впливу темпів розширення кредитування економіки на ступінь вразливості банківських систем країн із середнім рівнем доходів також є вірною. Імовірність того, що середні значення темпів приросту відношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до ВВП для підгруп країн із середнім рівнем доходів не відрізняються, дорівнює 0,0484, а для підгруп країн із високим рівнем доходів – 0,6605.

Результати аналізу середніх значень темпів приросту досліджуваного показника для країн із середнім рівнем доходів підтверджують достовірність зроблених висновків (табл. 2).

Таблиця 2

Середнє для темпів приросту відношення обсягів кредитів нефінансовим корпораціям, наданих банками, до ВВП для країн із середнім рівнем доходів

Бінарна змінна	Середнє		
	5%	Середнє	95%
0	6%	12%	18%
1	21%	28%	39%

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що для країн із високим рівнем доходів, де відбулась банківська криза, характерні елементи сценарію, описаного Х. Мінські в теорії фінансової крихкості: надмірні обсяги кредитування за умови відносно низьких темпів економічного зростання.

Справедливою теорія Мінські є і для країн із середнім рівнем доходів, що підтверджується одночасно відносно високими темпами нарощування кредитування приватного сектора економіки та зниження темпів економічного зростання у 2007 р. Хоча темпи економічного зростання в країнах із середнім рівнем доходів, в яких зафіксовано банківську кризу, знизились в 2007 р., їх абсолютне значення в середньому перевищує темпи економічного зростання країн із середнім рівнем доходів, в яких не зафіксовано банківську кризу (рис. 2). Це частково відповідає результатам інших досліджень. Так, Деміргук-Кунт визначив, що низькі темпи економічного зростання підвищують загрозу банківської кризи [5, с. 98]. Імовірно, у випадку банків-

ських систем країн, що розвиваються, значення має саме динаміка зростання реального ВВП, а не його абсолютне значення, що підтверджується уповільненням економічного зростання в країнах із середнім рівнем доходів, в яких зафіксовано банківську кризу. Це, імовірно, є результатом існування зв'язку між обсягами кредитування економіки та темпами зростання економіки: зростання обсягів кредитування сприяє розвитку економіки, а зростання обсягів виробництва підвищує оптимізм банків щодо подальшого розвитку економіки.

Важливою характеристикою схильності банків до прийняття надмірного ризику, яка пов'язана і з темпами нарощування банківським сектором кредитного портфеля, є відношення кредитного портфеля банків до депозитів [6, с. 4]. Аналіз динаміки зміни значень цього показника дозволяє стверджувати, що для країн, в яких зафіксовано системну банківську кризу, вони є вищими, ніж для країн, в яких системної кризи не зафіксовано, незалежно від рівня розвитку економіки (рис. 3).

Це підтверджується і аналізом середніх значень цього показника за 2007 р. Незалежно від групи країн за рівнем доходів значення показника в країнах, де зафіксовано системну банківську кризу, у середньому вище за його значення в країнах, де її не зафіксовано. Причому різниця між середніми значеннями показника по підгрупах, виділених за ознакою наявності банківської кризи, у країнах із середнім рівнем доходів значно вища, ніж різниця між підгрупами країн із високим рівнем доходів (табл. 3).

Це дає підстави стверджувати, що занадто широке використання банками оптових джерел фінансових ресурсів негативно впливає на здатність банківської системи протистояти потрясінням. Імовірно, це пояснюється тим, що залучення значного обсягу фінансових ресурсів на фінансових ринках, особливо міжнародних, призводить до викривлення сутності діяльності банківської системи на національному рівні як механізму перерозподілу тимчасово вільних ресурсів, у результаті чого економіка отримує занадто значні обсяги кредитування. Це призводить до реалізації сценарію, описаного в теорії Х. Мінські, що підтверджується результатами аналізу зв'язку між відношенням кредитного портфеля банків до депозитів і загального обсягу кредитів, наданих нефінансовим корпораціям до ВВП (рис. 4).

Координати кожної точки на графіку – значення темпів приросту за 2007 р. досліджуваних показників для окремої країни. Лінії – лінійна апроксимація на основі

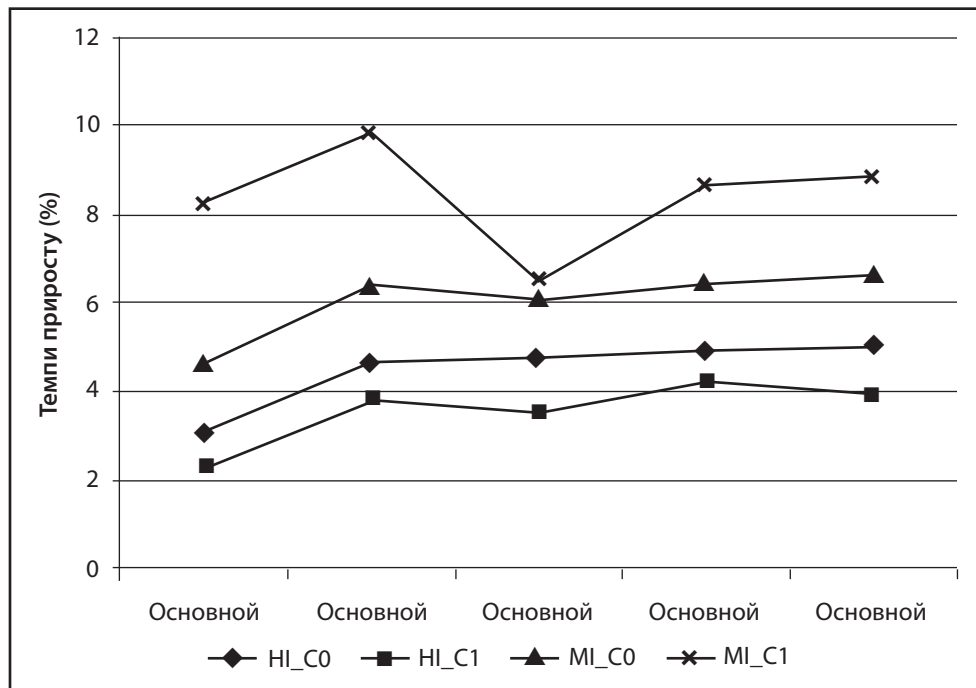


Рис. 2. Темпи приросту реального ВВП (%) у країнах, де відбулася системна банківська криза в 2008 р., і в країнах, що її уникнули

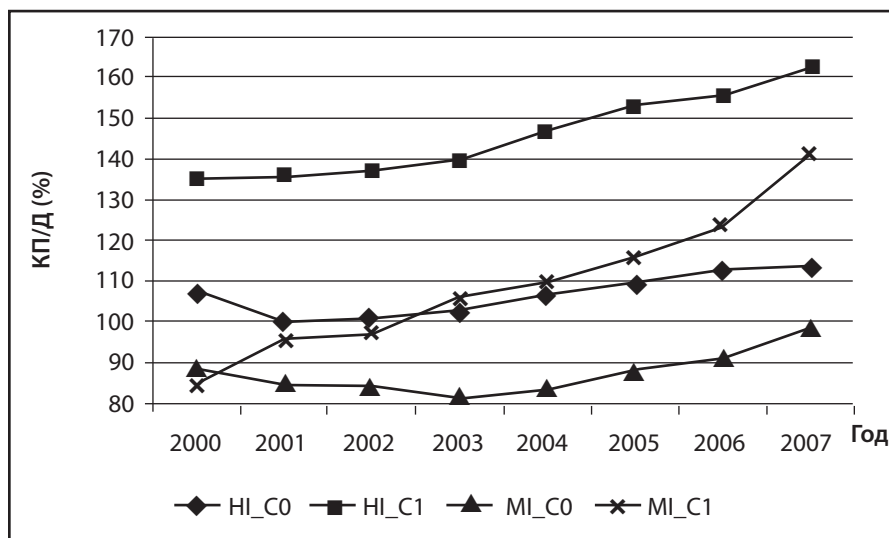


Рис. 3. Динаміка середнього значення відношення обсягу кредитного портфеля банків до депозитів за групами країн

Таблиця 3

Середнє та 5% і 95% квантілі для значень відношення обсягів кредитного портфеля банків до загального обсягу депозитів за групами країн

Група за рівнем доходів	Бінарна змінна	Середнє			5% квантиль			95% квантиль		
		5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%
З високим рівнем доходів	0	93,6	113,7	135,7	52,1	66,8	84,0	135,9	177,6	206,2
З високим рівнем доходів	1	130,9	137,5	145,1	124,6	125,8	135,1	137,6	153,1	156,5
З середнім рівнем доходів	0	79,7	88,0	96,8						
З середнім рівнем доходів	1	117,1	141,6	173,8						

побудованої простої регресії, де залежна змінна – темпи приросту відношення загального обсягу кредитів нефінансовому сектору до ВВП, а пояснююча – відношення кредитного портфеля банків до загального обсягу депозитів. Нахил кривої лінії регресії на точковому графіку свідчить про наявність прямого зв'язку між темпами приросту показників в обох групах країн за рівнем доходів. Коефіцієнти кореляції свідчать про помірну силу зв'язку. У країнах із середнім рівнем доходів зв'язок більш тісний, ніж у країнах з високим рівнем доходів. Це, імовірно, пояснюється порівняно низьким рівнем розвитку фінансових ринків і, як наслідок, меншою кількістю можливих способів розміщення залучених та запозичених коштів, ніж у країнах з високим рівнем доходів.

Отже, банки країни, що розвиваються, більшою мірою схильні спрямовувати залучені на фінансових ринках ресурси у розширення кредитування економіки, ніж банки країн з розвинутою економікою. Це пояснює і більш виражену різницю між середніми значеннями відношення кредитів до депозитів, характерну для країн, що розвиваються.

Залучення банками ресурсів на міжнародних фінансових ринках тісно пов'язане із ступенем зв'язку банківської системи з іншими банківськими системами, що є важливим фактором, який впливає на надійність банківської системи. Ці міркування підтверджуються тим, що лише чотири країни із середнім рівнем доходів класифіковано як такі, в яких зафіксовано системну банківську кризу.

Отже, необхідно дослідити зв'язок між ступенем зв'язку з іншими банківськими системами та ступенем розвитку національної економіки.

Як характеристику ступеню зв'язку використано показник центральності за власним вектором, розрахований для банківських систем різних країн М. Чіхаком. Значення показника центральності банківської системи за власним вектором залежить від двох параметрів: кількості банків-

ських систем інших країн, з якими пов'язана національна банківська система, та обсягів їх взаємних зобов'язань. Та банківська система, яка має вище значення центральності за власним вектором, прямо чи опосередковано пов'язана з більшою кількістю інших банківських систем і має більш тісні зв'язки з ними. Показник розраховано окремо з боку активів і з боку пасивів [7, с. 10]. Оскільки коефіцієнт кореляції між мірами центральності за власним вектором з боку пасивів і з боку активів наближується до одиниці, доцільно розглянути лише один з них.

Припущення щодо того, що незначна кількість країн із середнім рівнем доходів, в яких в 2008 р. зафіксовано банківську кризу, обумовлена в тому числі й відносно слабким їх зв'язком із світовою фінансовою системою, підтверджується порівнянням значень показника центральності за власним вектором з боку пасивів для них і для країн з розвинутою економікою.

Результати розрахунків свідчать, що для банківських систем країн, які розвиваються, характерний значно нижчий ступінь зв'язку з іншими банківськими системами, ніж для країн з розвинутою економікою (табл. 4).

Визначена закономірність підтверджується і шляхом проведення розрахунків для країн з високим рівнем доходів. За результатами тесту Манна – Уїтні, імовірність того, що середнє значення центральності за власним вектором з боку пасивів для країн з високим рівнем доходів, в яких зафіксовано банківську кризу, не відрізняється від середнього для країн з високим рівнем доходів, в яких не зафіксовано банківської кризи, дорівнює 0,02605.

Аналіз середніх значень свідчить, що середнє значення досліджуваного показника для країн з високим рівнем доходів, в яких зафіксовано банківську кризу, є значно вищим, ніж для країн з високим рівнем доходів, в яких кризу не зафіксовано (табл. 5).

Розрахунок показників для країн із середнім рівнем доходів неможливий через недостатній обсяг вибірки та велику варіацію значень міри центральності за власним

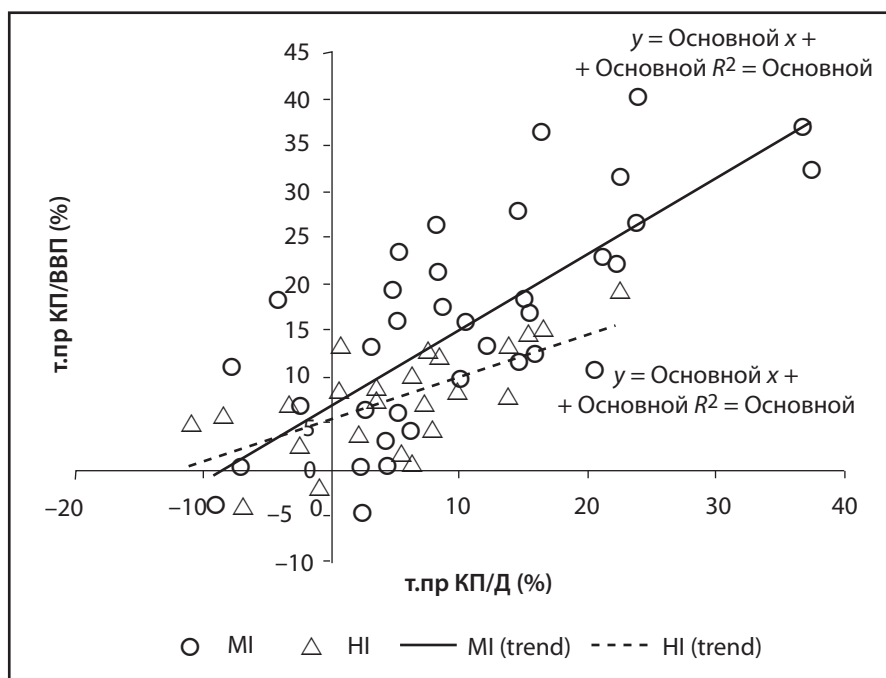


Рис. 4. Зв'язок між темпами приросту КП/ВВП і КП/Д за 2007 р. для країн із середнім рівнем доходів (MI) і високим рівнем доходів (HI)

Таблиця 4

Середнє та квантілі для значень показника центральності за власним вектором з боку пасивів груп країн за рівнем доходів

Група за рівнем доходів	Середнє			5% квантілі			95% квантілі		
	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%
3 високим рівнем доходів (HI)	0,076	0,130	0,189	0,000	0,001	0,004	0,273	0,440	0,474
3 середнім рівнем доходів (MI)	0,0008	0,002	0,0025	0	0	0	0,0042	0,007	0,0074

Таблиця 5

Середнє та квантілі для значень показника центральності за власним вектором з боку пасивів країн з високим рівнем доходів

Бінарна змінна	Середнє			5% квантілі			95% квантілі		
	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%
0	0,031	0,080	0,137	0,000	0,001	0,005	0,129	0,256	0,326
1	0,165	0,317	0,488	0,002	0,004	0,047	0,474	0,984	1,023

вектором в підгрупі країн, в яких зафіксовано банківську кризу. Так, для Монголії значення показника наближується до 0, для України воно дорівнює 0,007214, а для Росії – 0,03546. Значення показника для Казахстану не розраховано. Для визначення того, чи є значення показника для України та Росії аномально високими, розрахуємо імовірність того, що випадково обране значення показника з вибірки для країн, в яких не зафіксовано банківської кризи, перевищує його значення для України та Росії. Для цього проведемо експеримент, у ході якого буде сформовано вибірку з 9999 випадково обраних значень показника для країн із середнім рівнем доходів, в яких не зафіксовано банківської кризи. Після цього загальну кількість значень, які рівні чи перевищують значення показника для України, поділимо на кількість елементів вибірки – 9999. Даний експеримент проведемо 9999 разів і сформуємо емпіричний розподіл для імовірності того, що показник для країн, в яких не зафіксовано банківську кризу, буде рівним або перевищить його значення для України (рис. 5).

95% квантілі для розрахункового значення імовірності дорівнює 0,0394. Отже, значення показника центральності за власним вектором для України є відносно високим, порівняно з іншими країнами з середнім рівнем доходів. У ході розрахунків з вибірки країн із середнім рівнем доходів,

в яких не зафіксовано системну банківську кризу, виключено три аномально високі значення, які лежать поза межами двох інтерквантільних проміжків від медіани: Індія (0,016202), Туреччина (0,018847) та Бразилія (0,03907). Оскільки значення показника для Росії на порядок перевищує його значення для України, воно априорі є аномально високим. Додаткового дослідження потребує вивчення досвіду уникнення банківських криз Туреччиною, Індією та Бразилією.

На стійкість банківської системи впливають не тільки характеристики банківського сектора країни, але і здатність центрального банку здійснити підтримку комерційних банків у випадку реалізації негативних впливів на їх діяльність.

Однією з характеристик можливостей центрального банку є обсяг його активів порівняно з обсягом активів комерційних банків. Дослідимо відношення обсягу активів комерційних банків до суми обсягів активів комерційних банків і центрального банку на кінець 2007 року (табл. 6).

Аналіз середніх значень показника свідчить про те, що для країн, в яких зафіксовано банківську кризу, характерні нижчі його значення, ніж для країн, де кризи не зафіксовано. Ця тенденція спостерігається як для країн із середнім рівнем доходів, так і для країн з високим рівнем доходів. Аналіз довірчих інтервалів для середніх дає підстави

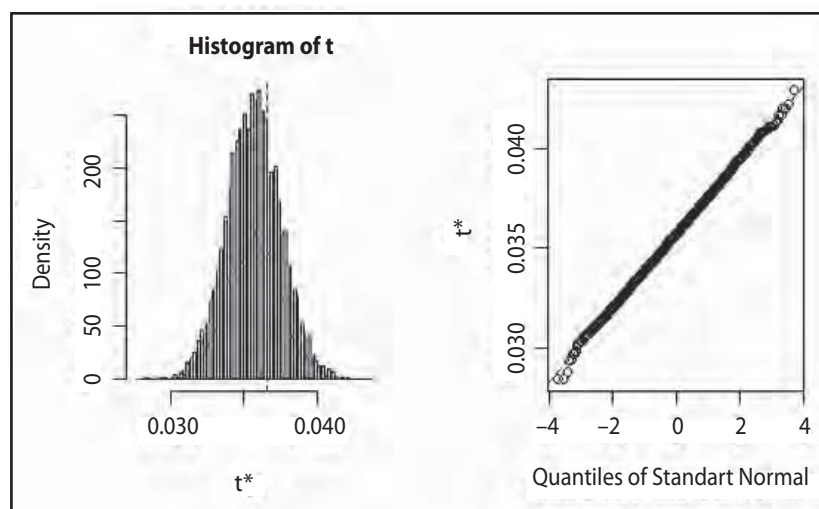


Рис. 5. Емпіричний розподіл для імовірності того, що показник для країн, в яких не зафіксовано банківську кризу, перевищить його значення для України

Середнє та квантілі для значень відношення обсягу активів комерційних банків до суми обсягів активів комерційних банків і центрального банку

Група за рівнем доходів	Бінарна змінна	Середнє			5% квантиль			95% квантиль		
		5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%	5%	Середнє	95%
3 високим рівнем доходів	0	96,7	97,4	98,1	95,9	96,0	97,1	97,8	98,5	98,6
3 високим рівнем доходів	1	99,4	99,6	99,8	99,2	99,2	99,5	99,9	100,0	100,0
3 середнім рівнем доходів	0	91,6	93,7	95,7						
3 середнім рівнем доходів	1	97,5	99,6	99,8						

для того, щоб зробити висновок щодо високої імовірності того, що ця різниця не випадкова.

З метою визначення взаємозв'язку цього показника зі змінними, які характеризують ризик, що беруть на себе банки, доцільно вивчити зв'язок частки активів комерційних банків в активах банківської системи і обсягу кредитного портфеля до депозитів. Відношення обсягу кредитного портфеля до депозитів обрано, оскільки воно одночасно характеризує як масштаби кредитування економіки, так і схильність банків до залучення ресурсів на фінансових ринках (рис. 6).

Переважає кількість точок, які позначають значення показників для країн, в яких зафіксовано банківську кризу, знаходиться у правій верхній частині графіку. Відношення кредитів до депозитів в них перевищує 100%, а частка комерційних банків в активах банківської системи перевищує 95%. Крім того, відсутні точки в нижній правій частині графіку, що свідчить про відсутність країн,

в яких обсяги кредитів значно перевищує обсяг депозитів, а частка центрального банку в активах банківської системи перевищує 5%. Це дозволяє зробити припущення, що процес розширення кредитування за рахунок запозичених на фінансових ринках коштів призводить до зниження частки активів центрального банку в активах банківської системи, і, в наслідок цього – до зниження стійкості банківської системи. Це відбувається як через зростання рівня ризику, з яким стикаються банки, так і через зниження здатності центрального банку до протидії кризовим явищам. У глобальному звіті про фінансову стабільність відмічено, що банківській системі, які до початку банківської кризи значною мірою покладались на оптові джерела фінансування операцій, під час кризи вимушені були компенсувати нестачу ресурсів за рахунок рефінансування, отриманого від центральних банків [8, с. 111].

Результати проведених розрахунків дозволяють зробити ряд **висновків**:

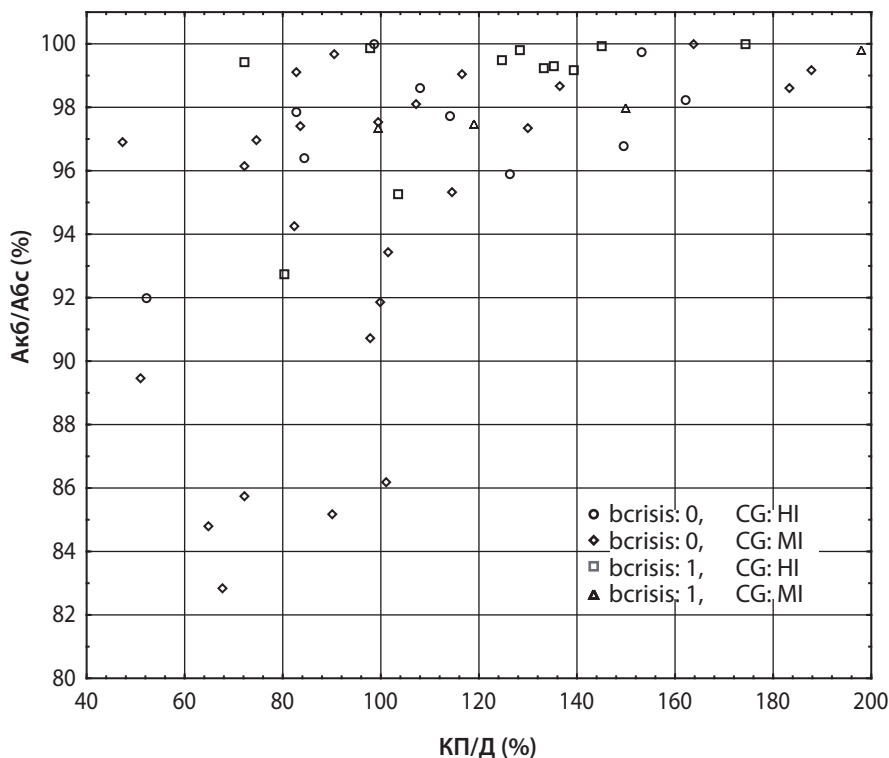


Рис. 6. Зв'язок між часткою активів комерційних банків в активах банківської системи та відношенням обсягу кредитного портфеля до депозитів

1) існують як спільні, так і відмінні закономірності розвитку банківських систем, залежно від рівня розвитку економіки;

2) для банківських систем країн з високим рівнем доходів однією з ознак підвищеного ризику виникнення банківської кризи є поєднання відносно низьких темпів економічного зростання, відносно високого значення відношення кредитів нефінансовим корпораціям до ВВП та тісного взаємозв'язку з банківськими системами інших країн;

3) для країн із середнім рівнем доходів ознаками небезпеки виникнення банківської кризи є відносно високі темпи економічного зростання в поєднанні з відносно швидкими темпами розширення кредитування та широким використанням банками запозичених ресурсів;

4) у країнах із середнім рівнем доходів, імовірно, існує дві основні причини виникнення банківських криз: недостатній рівень розвитку банківської системи, нормативного середовища, як у випадку Монголії, і надмірний оптимізм банків, що супроводжується залученням значних обсягів ресурсів на міжнародних фінансових ринках і занадто швидкими темпами розширення кредитування економіки;

5) в епоху глобалізації фінансових ринків одним з головних джерел ризику для банківських систем стає ступінь її взаємозв'язку з іншими банківськими системами, що зумовлює необхідність здійснення постійного моніторингу показників ступеня зв'язку та їх порівняння із країнами, близькими за рівнем розвитку економіки та банківської системи;

6) основним фактором ризику для банківських систем є надмірний оптимізм банків та учасників ринку в період економічного зростання, що зумовлює необхідність розробки інструментів протидії цьому явищу. Такими інструментами можуть бути комунікаційна політика органів нагляду, розробка та впровадження автоматизованих інструментів банківського регулювання (контрциклічні капітальні буфери та інші), розвиток інформаційного середовища діяльності банків, тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальна база даних фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://go.worldbank.org/AWACYAMMM0>

2. **Fabian Valencia & Luc Laeven.** Systemic Banking Crises: A New Database, IMF Working Paper, International Monetary Fund, 2013, 32 p.

3. **Minsky H. P.** The Financial Instability Hypothesis / H. P. Minsky // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper, № 74.

4. **Efron B. and Tibshirani R. J.** (1993). An Introduction To Bootstrap, Chapman and Hall New York, 437 p.

5. **Asli Demirguc-Kunt and Enrica Detragiache** The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries / IMF Staff Papers, Palgrave Macmillan, vol. 45(1), pp. 81 – 109, March 1998.

6. **Lev Ratnovski and Rocco Huang.** Why Are Canadian Banks More Resilient. IMF Working Paper, 09/152, 2009

7. **Muñoz, Sònia, Scuzzarella, Ryan and Cihák, Martin.** The Bright and the Dark Side of Cross-Border Banking Linkages, No 11/186, IMF Working Papers, International Monetary Fund, 2013.

8. Global Financial Stability Report, Department on Market Developments and Issues, International Monetary Fund, October 2013.

REFERENCES

Demirguc-Kunt, A., and Detragiache, E. "The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries". *IMF Staff Papers*, vol. 45 (1) (1998): 81-109.

Efron, B., and Tibshirani, R. J. *An Introduction To Bootstrap*. New York: Chapman and Hall, 1993.

Global Financial Stability Report: Department on Market Developments and Issues; International Monetary Fund, 2013.

Hlobalna baza danykh finansovoho rozvytku. <http://go.worldbank.org/AWACYAMMM0>

Minsky H. P. *The Financial Instability Hypothesis*. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper, № 74.

Munoz, S., Scuzzarella, R., and Cihak, M. "The Bright and the Dark Side of Cross-Border Banking Linkages". *IMF Working Papers*, no. 11/186 (2013).

Ratnovski, L., and Huang, R. "Why Are Canadian Banks More Resilient". *IMF Working Paper*, no. 09/152 (2009).

Valencia, F., and Laeven, L. "Systemic Banking Crises: A New Database". *IMF Working Paper*, 2013.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІЛІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

© 2014 ЧЕРНЯВСЬКИЙ І. Б.

УДК 336.713.2(477)

Чернявський І. Б. Сучасний стан і перспективи розвитку філіальної мережі банків в Україні

У статті розглянуто поточний стан філіальної мережі банків в Україні, визначено основні причини скорочення кількості філій та відділень банків, визначено позитивні та негативні наслідки такого скорочення для різних суб'єктів. Так, протягом останніх років у банківській системі України спостерігається поступове скорочення філій та відділень банків. При цьому кількість відділень банків скорочується швидшими темпами, ніж кількість філій, враховуючи додатково й той факт, що поширеним є переведення філій банків у відділення на безбалансовій основі. У даному випадку основними причинами скорочення філіальної мережі банків є їх прагнення скоротити свої витрати та підвищити рівень прибутковості своєї діяльності, перехід на дистанційне обслуговування клієнтів, що не вимагає наявності значної кількості структурних підрозділів банків по всій території країни та ін. Наслідки скорочення філій та відділень банків автором сформульовано відповідно до трьох груп суб'єктів – для самих банків, клієнтів банку, працівників банку. У даному аспекті слід відзначити, що процес скорочення філіальної мережі банків в Україні на сьогодні є важливим і необхідним, однак для певних суб'єктів він несе негативні наслідки. Автором досліджено перспективи розвитку філіальної мережі банків в Україні та наголошено на проблемі переходу банків до обслуговування клієнтів на дистанційній основі. Зокрема, онлайн-обслуговування клієнтів наразі є поширеним у практиці банків розвинутих країн, що вимагає обов'язкового впровадження їх досвіду у вітчизняну практику.

Ключові слова: філіальна мережа банків, фінансова криза, витрати банків, дистанційне обслуговування.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 8.

Чернявський Ігор Борисович – аспірант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: igor.cher170169@gmail.com

УДК 336.713.2(477)

UDC 336.713.2(477)

Чернявський І. Б. Современное состояние и перспективы развития филиальной сети банков в Украине

Chernyavskiy I. B. Modern State and Prospects of Development of the Network of Banks Branches in Ukraine

В статье исследовано текущее состояние филиальной сети банков в Украине, определены основные причины сокращения количества филиалов и отделений банков, определены положительные и отрицательные последствия такого сокращения для разных субъектов. Так, на протяжении последних лет в банковской системе Украины наблюдается постепенное сокращение филиалов и отделений банков. При этом количество отделений банков сокращается более быстрыми темпами, чем количество филиалов, учитывая дополнительно и тот факт, что распространенным является перевод филиалов банков в отделения на безбалансовой основе. В данном случае основными причинами сокращения филиальной сети банков являются: стремление сократить затраты и увеличить уровень прибыльности банковской деятельности, переход на дистанционное обслуживание клиентов, которое не требует наличия значительного количества структурных подразделений банков по всей территории страны и др. Последствия сокращения филиалов и отделений банков автором сформулированы относительно трех групп субъектов – для самих банков, клиентов банков, работников банков. В данном аспекте следует отметить, что процесс сокращения филиальной сети банков сегодня является важным и необходимым, однако для некоторых субъектов он несет негативные последствия. Автором исследованы перспективы развития филиальной сети банков в Украине и сделан акцент на проблеме перехода банков к обслуживанию клиентов на дистанционной основе. В частности, дистанционное обслуживание клиентов сегодня распространено в практике банков развитых стран, что требует обязательного внедрения их опыта в отечественную практику.

The article studies the current state of the network of banks branches in Ukraine, identifies main reasons of reduction of the number of branches and branch departments, and identifies positive and negative consequences of this reduction for various subjects. Thus, in the course of recent years the banking system of Ukraine shows gradual reduction of branches and branch departments. Moreover, the number of bank departments reduces faster than the number of bank branches, taking also into account the fact that it is quite popular to transform banks branches into departments on a non-balance basis. In this event the main reasons of reduction of the network of banks branches are the following: tendency to reduce costs and increase the level of profitability of the banking activity, transfer to the remote servicing of clients, which does not require availability of a significant number of structural subdivisions of banks in the territory of the whole country and others. The author formulates consequences of reduction of the number of banks branches and departments with respect to three groups of subjects – for the banks themselves, for the banks' clients and for the banks' employees. It should be noted that the process of reduction of the network of banks branches is important and required today, but it brings negative consequences for some of the subjects. The author studies prospects of development of the network of banks branches in Ukraine and underlines the problem of transition of banks to remote servicing of clients. In particular, remote servicing of clients is popular today in the banking practice of developed countries, which requires mandatory introduction of their experience into the domestic practice.

Ключевые слова: филиальная сеть банков, финансовый кризис, расходы банков, дистанционное обслуживание.

Key words: network of banks branches, financial crisis, banks costs, remote servicing.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 8.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 8.

Чернявський Ігорь Борисович – аспірант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

Chernyavskiy Ihor B. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: igor.cher170169@gmail.com

E-mail: igor.cher170169@gmail.com

У сучасних умовах функціонування банківської системи України розвиток філіальної мережі банків є стратегічним питанням для останніх, оскільки вона виступає одним із найефективніших каналів збуту банківських продуктів і послуг. Недавня світова фінансова криза

створила чимало негараздів для банків, що проявилися, перш за все, у значних негативних фінансових результатах їх діяльності. Для зменшення витрат банки застосували чимало заходів, одним з яких стало скорочення кількості філій та відділень по всій території України. Водночас поступовий

розвиток банківської справи у вітчизняній теорії та практиці, а саме – впровадження нових технологій здійснення банківської діяльності та обслуговування клієнтів, виступає додатковою причиною зменшення філіальної мережі банків в Україні. Тому, як бачимо, питання перспектив та напрямків розвитку філіальної мережі банків в Україні наразі є досить важливим та актуальним, що робить необхідним здійснення відповідних досліджень у даному напрямку.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів розвитку та діяльності філіальної мережі банків в Україні присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених та економістів: В. В. Гончаренко, В. Солдатенко, Р. Кульчицька, В. Рисін, Т. В. Челомбітько, Ф. Алескеров, С. Гундет, Г. Ерсель, Бергер, Г. Д. Шерман, Шафніт та ін.

Незважаючи на присутність значного обсягу досліджень питання філіальної мережі банків в Україні, її розвитку та вдосконалення, ряд питань, пов'язаних із визначенням причин скорочення кількості філій та відділень банків на сьогоднішній день, а також наслідків такого скорочення для різних суб'єктів та банківської системи зокрема, залишається невирішеним.

Метою статті є аналіз сучасного стану філіальної мережі банків в Україні та визначення перспектив її розвитку на майбутнє.

На сьогоднішній день філії та відділення є найбільш поширеними структурними підрозділами, що відкриваються банками по всій території України. На сучасному етапі розвитку вітчизняного банківництва філіальна мережа банків безумовно є найкращим засобом комунікації із клієнтами та відповідно надання їм банківських продуктів та послуг. Проте банки в Україні намагаються слідувати світовим тенденціям та впроваджують ті технології, які активно використовуються в банківських системах

провідних країн світу. Світові тенденції у даному напрямку полягають у поступовому скороченні структурних підрозділів, які вимагають наявності банківського персоналу, приміщення, необхідного обладнання та ін. Натомість банки впроваджують такі засоби зв'язку з клієнтами та їх обслуговування, що реалізуються шляхом використання дистанційних технологій та не вимагають присутності структурних підрозділів банку у регіоні, області, місті. Така ситуація неодмінно впливає на реорганізацію всієї банківської системи України, яку, однак, не можна назвати виключно позитивною для всіх учасників процесу скорочення філіальної мережі банків. Так, у *табл. 1* наведено інформацію про кількість банків та їх філій на території України.

Як видно з *табл. 1*, кількість банків, включених до Державного реєстру банків з 2012 р. несуттєво, але зростає – з 176 до 180 банків. У цей же час кількість філій банків, не говорячи вже про відділення по всій території України, продовжує скорочуватись, розпочавши таку тенденцію ще з середини 2000-х рр. Так, за період 2005 – 2013 рр. кількість філій банків у межах України зменшилась майже в 7 разів. Це говорить про те, що банки розпочали процес перебудови своєї філіальної мережі ще задовго до світової фінансової кризи 2008 – 2009 рр. Аналогічна ситуація спостерігається й стосовно відділень банків. Однак, у випадку відділень, скорочення їх відбувалося більш різкими та відчутними темпами.

Так, наприклад, за 2012 р. банками закрито майже 500 відділень, внаслідок чого загальна кількість точок фінансових установ станом на 1 січня 2013 р. становила близько 19,38 тис. [2].

Основною причиною закриття відділень банків по всій території України протягом останніх років експерти вважають оптимізацію банками власної мережі з метою підвищення ефективності діяльності, в тому числі й для забезпечення необхідного рівня рентабельності [3].

Таблиця 1

Дані про кількість банків та їх філій в Україні

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013			
									I кв.	I півріч.	липень	серпень
Кількість банків, включених до Державного реєстру банків (на кінець періоду)	186	193	198	198	197	194	198	176	177	178	179	180
у тому числі зареєстровано протягом періоду	5	13	6	7	5	3	4	4	1	2	1	1
Кількість банків, які мають банківську ліцензію (на кінець періоду)	165	170	175	184	182	176	176	175	174	175	176	177
з них банки за участю іноземного капіталу	23	35	47	53	51	55	53	53	53	51	51	51
у тому числі зі 100% іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20	22	22	22	21	21	21
Кількість філій банків у межах України	1443	1413	1362	1308	1091	741	455	242	221	217	-	-

Джерело: НБУ [1]

У період фінансової кризи постало додаткове питання про доцільність присутності значної кількості структурних підрозділів банків, які не могли забезпечувати достатнього рівня прибутків, в той же час формуючи вагому статтю у загальних витратах всієї мережі окремого банку. Така ситуація, пояснюється різким скороченням обсягів основного джерела доходів банків в Україні – кредитування. Економічні проблеми в країні, різкі коливання валютного курсу та інші негаразди в період 2008 – 2009 рр. перетворили існуючих клієнтів-позичальників банків на неплатоспроможних, а потенційні клієнти відмовлялися брати кредити під занадто високий відсоток на той час. Усе це послужило причиною скорочення доходів банків від кредитування, а відтак велика кількість філій та відділень банків по Україні виявилися неприбутковими і, як результат, недоцільними для подальшого функціонування в окремих регіонах, містах. Для підтвердження вищесказаного наведемо інформацію про обсяги кредитування банків в Україні, їх прибутки / збитки та показники рентабельності активів (рис. 1).

З рис. 1 можна бачити, що період 2008-2010 рр. для банків України є найбільш проблемним, що виражається у скороченні обсягів кредитування, збитковій діяльності, низьких показниках рентабельності активів.

Відзначимо, що в зазначений період дуже часто, окрім безпосереднього закриття відділень та філій банків, відбувалося переведення відділень у безбалансові, що передбачає виконання обмеженого кола завдань. Часто такі відділення не займаються питаннями надання кредитів, а тільки реалізують банківські продукти та надають можливості розрахунково-касового обслуговування. При цьому такі структурні підрозділи мають, як правило, мінімально необхідну кількість персоналу (близько 5 осіб), що значно скорочує адміністративні витрати банку [6].

Поряд з цим у банківському секторі України активно представлений роздрібний банківський бізнес, що передбачає існування великої кількості точок продажу роздрібних продуктів банку. До 2008 р. в Україні спостерігався бум споживчого кредитування та залучення коштів клієнтів на депозитні рахунки досить швидкими темпами. Це спонукало

банки за короткий період часу відкривати нові структурні підрозділи в різних регіонах країни для своєї географічної експансії й таким чином сприяти залученню більшого кола клієнтів до обслуговування. Проте в умовах економічної нестабільності та відтоку клієнтів в кризовий період наявність великої кількості вже неприбуткових точок продажу банківських продуктів по всій території України для банків стала не вигідною [5].

Ще однією причиною скорочення філіальної мережі банків можна вважати банкрутство низки банків, що відображалось у введенні тимчасової адміністрації, кураторів НБУ та в подальшому початок процесу ліквідації банківської установи.

Незважаючи на суттєву роль фінансової кризи 2008 р. у напрямку стимулювання банків до реорганізації своєї філіальної мережі та скорочення структурних підрозділів, на сьогодні можна виокремити й інші причини, що пояснюють поточну ситуацію в банківській системі України в даному аспекті.

Як відомо, технології не стоять на місці, а науково-технічні досягнення виступають рушійною силою розвитку суспільства та його економічної сфери зокрема. У нашому випадку це стосується й розвитку банківської системи країни, введення нових технологій здійснення банківських операцій, обслуговування клієнтів, розширення каналів зв'язку зі світовим фінансовим простором та ін. На сьогоднішній день банки в Україні, наслідуючи досвід банківських систем розвинутих країн, активно впроваджують дистанційні технології обслуговування клієнтів, що не вимагають присутності окремого структурного підрозділу банку на визначеній території.

Впровадження дистанційного обслуговування, як зазначають експерти, має забезпечити максимально зручний сервіс для клієнтів, в той же час суттєво знижуючи витрати банку на утримання філій та відділень. Зазначимо, що дистанційне обслуговування в основному пов'язане із активним використанням електронних грошей клієнтами банку. При цьому набуває поширення застосування банкоматів, платіжних терміналів, які виступають свого роду засо-

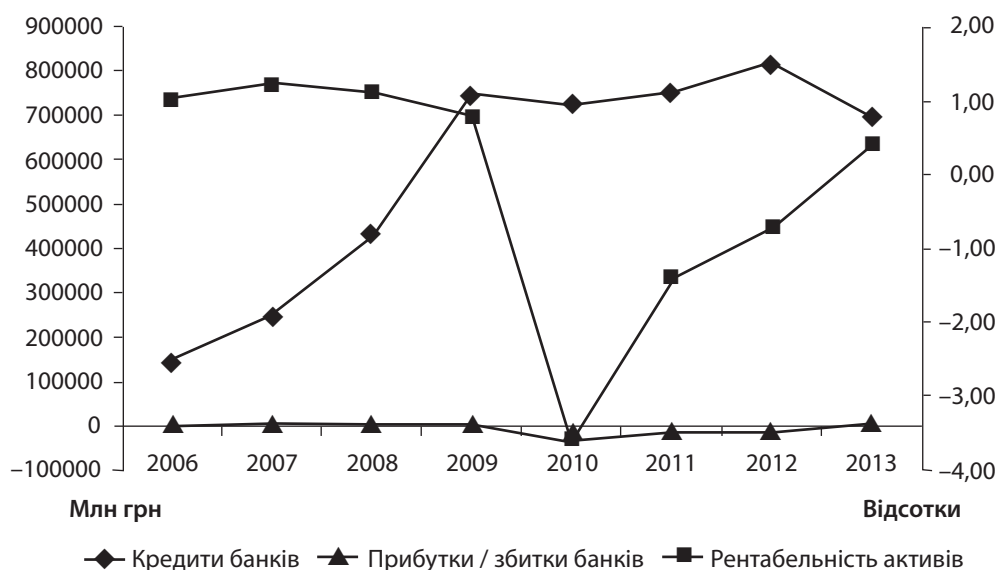


Рис. 1. Обсяги кредитування, прибутків / збитків банків та рентабельність активів банків України за період 2006 – 2013 рр., станом на початок року [4]

бами зв'язку між банком та клієнтами. У випадку ж прагнення клієнта особисто поспілкуватися з представниками банку, він може скористатися послугами колл-центру або інтернет-зв'язку [7].

Інтернет-банкінг на сьогодні набуває значної поширеності серед клієнтів банків в Україні. Надання банківських послуг засобами Інтернет є звичайною справою для системо утворюючих банків в Україні, так як саме вони мають найбільше можливостей до впровадження та розширення такого роду відносин з клієнтами. Онлайн-обслуговування клієнтів є набагато дешевшим для банків, оскільки транзакційні витрати суттєво нижчі, ніж касове обслуговування. До того ж слід враховувати чималі витрати на утримання відділення або філії: оренда / купівля приміщення, витрати на персонал, послуги інкасації, закупівля та оновлення комп'ютерного забезпечення, охорона і т. д. Тому експерти зазначають, що саме ті банки, які будуть розвивати дистанційне обслуговування клієнтів та інтернет-банкінг, у подальші роки матимуть кращі позиції, ніж банки, що збережуть витратні відділення та філії.

Таким чином, сформуємо перелік основних причин, що пояснюють ситуацію зі скороченням філіальної мережі банків в Україні:

- ✦ прагнення банків знизити адміністративні витрати та інші витрати на утримання філій та відділень;
- ✦ розвиток дистанційних технологій обслуговування клієнтів (онлайн-обслуговування засобами Інтернет);
- ✦ зниження кредитоспроможності позичальників банку;
- ✦ банкрутство низки банків в кризовий період;
- ✦ загальна реорганізація банківської системи України (скорочення кількості філій, переведення відділень на без балансову основу, поширення банкоматів та платіжних терміналів у різних регіонах країни та ін.).

Безумовно, скорочення філіальної мережі банків в Україні є об'єктивною закономірністю в сучасних умовах, проте даний процес має як позитивні, так і негативні наслідки для різних учасників ринку банківських послуг в країні.

Для банків скорочення кількості структурних підрозділів неодмінно має позитивний ефект, так як відбувається скорочення витрат на їх утримання, а відтак досягається підвищення загального рівня прибутковості банку. Впровадження дистанційного обслуговування клієнтів додатково знижує загальні витрати банків через набагато нижчі витрати по здійсненню транзакцій між клієнтами засобами Інтернет.

Для клієнтів поширення дистанційного обслуговування зі сторони банків безумовно створює певні переваги. Це відображається у створенні банками таких умов для клієнтів, при яких сервіс надання банківських послуг для них буде найбільш зручним. Такі вдосконалення банків значно оптимізують час клієнтів, які вже не змушені витрачати його на відвідування структурних підрозділів банку. Особливо позитивним скорочення кількості відділень та філій банків є для молоді, що є найбільш активними користувачами Інтернету.

Окрім зручного сервісу для клієнтів, що досягається банками через впровадження онлайн-обслуговування, існує інша позитивна сторона скорочення філіальної мережі банківських установ. Знижуючи витрати на утримання фі-

лій та відділень, банки можуть досягти певного здешевлення кредитів для клієнтів, що безумовно несе тільки плюси для населення та юридичних осіб-клієнтів банків.

Проте, незважаючи на позитивні сторони скорочення філіальної мережі банків, існують і негативні сторони даного процесу.

Хоча банки й знижують свої витрати на утримання структурних підрозділів по всій території України, скорочуючи своє представництво у регіонах, вони втрачають існуючих клієнтів. Це пояснюється тим, що не всі клієнти згодні переходити на дистанційне обслуговування, деякі з них надають перевагу персональному спілкуванню з працівником банку.

Поряд з вищесказаним відзначимо, що започатковуючи дистанційне обслуговування в конкретному регіоні, місті, селі тощо, банк має прорахувати доцільність та ефективність своїх дій. Впровадження онлайн-обслуговування безумовно потребує наявності таких клієнтів, що забезпечені Інтернет-зв'язком. До того ж, витратним може виявитися і встановлення нових банкоматів та платіжних терміналів у населених пунктах, де раніше банк був представлений у вигляді відділення чи філії. Однак найбільший негатив для банку в цьому випадку може бути спричинений зниженням довіри з боку клієнтів через масове закриття філій та відділень банків по території України.

Для банків процес скорочення філіальної мережі є не таким болючим, як для клієнтів. Як вже зазначалося, не всі клієнти готові перейти на дистанційне обслуговування, яке досить часто є неприйнятним для певного кола осіб. Водночас не всі клієнти є обізнаними з Інтернет-технологіями. А в більшості випадків виникає проблема забезпечення необхідних умов такого обслуговування клієнтів – у невеликих селищах і селах не може йти й мови про впровадження сучасних засобів обслуговування клієнтів, коли населення часто не має навіть комп'ютерів для доступу до Інтернету. У вітчизняній практиці це найбільш актуальна та важлива проблема, що стримує розвиток банківської справи в Україні. Саме через відсутність у населення необхідного забезпечення для використання сучасних технологій в банківській сфері, вітчизняна банківська система не може рухатися вперед у своєму розвитку.

Ще одним негативним наслідком скорочення кількості філій та відділень банків можна вважати підвищення рівня безробіття серед банківських працівників, адже саме вони потерпають від скорочень та закриттів структурних підрозділів банків. Як результат, зростає соціальна напруженість у суспільстві, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток України загалом.

Загальна характеристика позитивних та негативних сторін скорочення філіальної мережі банків в Україні наведена у *табл. 2*.

Поряд із наведеними вище наслідками скорочення філіальної мережі банків в Україні, відзначимо, що важливим у даному аспекті є формалізація впливу розгалуженості філіальної мережі банків на фінансову стійкість банківської системи. Достатньо уваги цьому питанню присвячено у роботах Ж. М. Довгань [8], яка наголошує на врахуванні цілого ряду факторів при оцінці зазначеного впливу, які пояснюють ціннову нееластичність попиту на банківські послуги:

- ✦ група факторів, що пов'язані з наявністю обмеженості інформації й інформаційною асиметрією на ринку банківських послуг і у взаємовідносинах банк-клієнт;

Наслідки скорочення філіальної мережі банків в Україні

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
<i>Для банків</i>	
– Скорочення адміністративних витрат та інших витрат по утриманню структурних підрозділів; – підвищення прибутковості діяльності банку; – залучення нових клієнтів до банку шляхом впровадження нових технологій (дистанційне обслуговування); – значно легший контроль за здійсненням банківських операцій всієї мережі банку	– Втрачання існуючих та потенційних клієнтів банку; – складність переведення всіх клієнтів на дистанційне обслуговування; – додаткові витрати, пов'язані із встановленням банкоматів і платіжних терміналів; – зниження загального рівня довіри до банку з боку клієнтів
<i>Для клієнтів</i>	
– Зручний сервіс на основі використання онлайн-обслуговування; – здешевлення кредитів та інших банківських продуктів	– Відсутність можливості «живого» спілкування з працівником банку; – відсутність необхідних засобів для використання технологій дистанційного обслуговування
<i>Для працівників банку</i>	
– Перекваліфікація працівників банків на підтримку дистанційного обслуговування клієнтів (колл-центри тощо)	– Скорочення або звільнення працівників внаслідок закриття структурних підрозділів банків

- ✦ фактори, пов'язані з існуванням фіксованих витрат, що пов'язані з переходом клієнта з одного банку до іншого;
- ✦ фактори, що пов'язані з обмеженістю обсягів інформації стосовно пропонованих банком послуг і цін на них на момент започаткування відносин;
- ✦ фактори пов'язані з диверсифікацією, у тому числі – з продуктовою;
- ✦ фактори побудови банками стратегії із урахуванням конкурентних відносин виключно в межах територіальної одиниці, в якій розташований офіс банку [8].

Отже, бачимо, що питання скорочення філіальної мережі банків в Україні є неоднозначним, маючи позитивні та негативні сторони для всіх суб'єктів, що співпрацюють з банками.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна стверджувати про поступове скорочення філіальної мережі банків в Україні протягом останніх років, що викликано низкою причин, головною з яких можна назвати намагання банків скоротити витрати на утримання своїх структурних підрозділів. При цьому, процес скорочення кількості філій та відділень банків в Україні несе як негативні, так і позитивні сторони для учасників ринку банківських послуг.

Зазначимо, що скорочення філіальної мережі банків в Україні має найбільший негативний ефект на клієнтів. Незважаючи на створення зручних умов обслуговування клієнтів за допомогою дистанційних технологій, в сучасних умовах розвитку України скорочення присутності банку у певному регіоні розцінюється як виникнення проблем у даного банку, що неминуче призводить до падіння довіри до таких банківських установ з боку населення. Водночас, клієнти банку просто не в змозі переходити на ті умови, що встановлюють банки, через відсутність технологічного забезпечення зв'язку з банківською установою. А це, у свою чергу, виступає перепорою для впровадження новітніх технологій ведення банківської діяльності, а відтак стримує розвиток банківської справи в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний веб-сайт Національного банку України // Економічні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
2. В Україні зменшується кількість банківських відділень // Коммерсант-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.racurs.ua/>
3. Українські банки економлять на клієнтах і продовжують закривати свої відділення // ТСН.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/>
4. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти // Bankografo.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com>
5. Як українські банки економлять гроші / Економіка // Громадський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ztportal.net/>
6. Кількість банківських відділень в Україні за рік скоротилася на півтисячі // Новини України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goloskarpat.info/>
7. Виграють ті банки, які зменшать кількість відділень за рахунок обслуговування в інтернеті – експерт // Голос Столиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newsradio.com.ua/>
8. Довгань Ж. М. Фактори впливу розгалуженості філіальної мережі банків на фінансову стійкість банківської системи / Ж. М. Довгань // VII Міжнародна науково-практична конференція «Спецпроект: аналіз наукових досліджень» (30 – 31 травня 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110531/ek8_dovgan.htm

REFERENCES

- “Analiz bankiv Ukrainy: ohliady, hrafiyki, fakty” [Analysis of bank Ukraine: Reviews, charts, facts]. <http://bankografo.com>
- Dovhan, Zh. M. “Faktyory vplyvu rozhaluzhenosti filialnoi merezhi bankiv na finansovu stiikest bankivskoi systemy” [Pressure branching branch network of banks on the financial stability of the banking system]. http://www.confcontact.com/20110531/ek8_dovgan.htm
- “Kilkist bankivskykh viddilen v Ukraini za rik skorotylasia na pivtysiachi” [Number of bank branches in Ukraine for the year decreased by five hundred]. Novyny Ukrainy. <http://goloskarpat.info/>

Ofitsiyniy veb-sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://bank.gov.ua>

“Ukrainski banky ekonomiat na klientakh i prodovzhuut zakryvaty svoi viddilennia” [Ukrainian banks to save clients and continue to close their offices]. TSN. ua. <http://tsn.ua/>

“Vyhraiat ti banky, iaki zmenshat kilkist viddilen za rakhunok obsluhovuvannia v interneti – ekspert” [The winners are the

banks that will reduce the number of branches by service on the Internet - expert]. Holos Stolytsi. <http://newsradio.com.ua/>

“V Ukrainizmenshuetsiakilkistbankivskykh viddilen” [Ukraine has reduced the number of bank branches]. <http://ua.rucurs.ua/>

“Yak ukrainski banky ekonomiat hroshi” [As Ukrainian banks save money]. Hromadskyi portal. <http://ztportal.net/>

УДК 005.32:005.91

СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА СОЗНАНИЯ. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ КОЛЛЕКТИВА

© 2014 ДОРОНИН А. В., СЕРИКОВ Д. А.

УДК 005.32:005.91

Доронин А. В., Сериков Д. А. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива

Цель статьи – обоснование возможности решения проблемы уменьшения работоспособности человека в информационном обществе за счет роста психической нагрузки. В качестве методологической основы исследования использованы идеи американского психолога К. Грэйвса (Clare William Graves), который, развивая теорию Маслоу (Abraham Maslow), создал системную теорию эволюционного развития сознания человека, определяющего его поведение. На основе систематизации выводов К. Грэйвса и его последователей сформулирована гипотеза о целесообразности использования идей спиральной динамики для определения резервов усиления влияния руководителя коллектива на трудовое поведение подчиненных. Проверка гипотезы показала, что кроме диагностики источников активизации индивидуального трудового поведения теория спиральной динамики сознания позволяет определить резервы формирования коллективного сознания и солидарной рабочей силы творческого коллектива. Их использование создает основу интенсификации процессов интеллектуализации капитала организации. Для обеспечения этих изменений необходимо найти механизмы изменения внешней среды, которая ставит принципиально новые задачи и требует принципиально новых стратегий их решения.

Ключевые слова: трудовое поведение, мотивация, сознание, мем (тете), спираль развития, коллектив

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Библ.:** 12.

Доронин Андрей Витальевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Сериков Денис Александрович – аспирант, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: denisser2010@mail.ru

УДК 005.32:005.91

Доронин А. В., Сериков Д. О. Спиральная динамика сознания.

Можливість використання керівником колективу

Мета статті полягає в обґрунтуванні можливості подолання проблеми зменшення працездатності людини в інформаційному суспільстві за рахунок зростання психічного навантаження. За методологічну основу її вирішення обрано ідеї американського психолога К. Грейвса (Clare William Graves), який, розвиваючи теорію Маслоу (Abraham Maslow), створив системну теорію еволюційного розвитку свідомості людини. На основі систематизації висновків К. Грейвса та його послідовників сформульовано гіпотезу про доцільність використання ідей спиральної динаміки свідомості для визначення резервів посилення впливу керівника колективу на трудову поведінку підлеглих. Перевірка гіпотези показала, що крім діагностики рушійних джерел індивідуальної трудової поведінки, теорія спиральної динаміки дозволяє визначити резерви формування колективної свідомості та колективної робочої сили творчого колективу. Їх використання створює підстави посилення інтелектуалізації капіталу організації. Для забезпечення цих змін необхідно знайти механізми зміни зовнішнього середовища, яке ставить принципово нові задачі та вимагає принципово нових стратегій їх вирішення.

Ключові слова: трудова поведінка, мотивація, свідомість, мем, спіраль розвитку, колектив.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 12.

Доронин Андрій Віталійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Сериков Денис Олександрович – аспірант, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Ленина, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: denisser2010@mail.ru

UDC 005.32:005.91

Doronin A. V., Sierikov D. O. Spiral Dynamics of Consciousness. Possibilities of Use by Collective Managers

The goal of the article is showing a possibility of solution of the problem of reduction of human efficiency in the information society by means of growth of psychological load. Methodological grounds of the study are ideas of the American psychologist Clare William Graves, who, while developing the Abraham Maslow theory, created a system theory of evolution development of human consciousness, which determines human behaviour. Based of systemisation of conclusions of C. Graves and his followers the article formulates a hypothesis about expediency of use of spiral dynamics ideas for identifying reserves of strengthening of influence of the collective manager upon labour behaviour of subordinates. Test of hypothesis shows that, apart from diagnostics of the sources of activation of individual labour behaviour, the theory of spiral dynamics allows identification of reserves of formation of collective consciousness and solidary labour force of a creative collective. Their use creates a basis of intensification of processes of intellectualisation of the organisation capital. In order to ensure these changes it is necessary to find mechanisms of changing external environment, which sets principally new tasks and requires principally new strategies of their solution.

Key words: labour behaviour, motivation, consciousness, meme, development spiral, collective.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 12.

Doronin Andriy V. - Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Business, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Syerikov Denys O. - Postgraduate Student, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: denisser2010@mail.ru

Ofitsiyniy veb-sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://bank.gov.ua>

“Ukrainski banky ekonomiat na klientakh i prodovzhuivat zakryvaty svoi viddilennia” [Ukrainian banks to save clients and continue to close their offices]. TSN. ua. <http://tsn.ua/>

“Vyhraiat ti banky, iaki zmenshat kilkist viddilen za rakhunok obsluhovuvannia v interneti – ekspert” [The winners are the

banks that will reduce the number of branches by service on the Internet - expert]. Holos Stolytsi. <http://newsradio.com.ua/>

“V Ukrainizmenshuetsiakilkistbankivskykh viddilen” [Ukraine has reduced the number of bank branches]. <http://ua.rucurs.ua/>

“Yak ukrainski banky ekonomiat hroshi” [As Ukrainian banks save money]. Hromadskyi portal. <http://ztportal.net/>

УДК 005.32:005.91

СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА СОЗНАНИЯ. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕМ КОЛЛЕКТИВА

© 2014 ДОРОНИН А. В., СЕРИКОВ Д. А.

УДК 005.32:005.91

Доронин А. В., Сериков Д. А. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива

Цель статьи – обоснование возможности решения проблемы уменьшения работоспособности человека в информационном обществе за счет роста психической нагрузки. В качестве методологической основы исследования использованы идеи американского психолога К. Грэйвса (Clare William Graves), который, развивая теорию Маслоу (Abraham Maslow), создал системную теорию эволюционного развития сознания человека, определяющего его поведение. На основе систематизации выводов К. Грэйвса и его последователей сформулирована гипотеза о целесообразности использования идей спиральной динамики для определения резервов усиления влияния руководителя коллектива на трудовое поведение подчиненных. Проверка гипотезы показала, что кроме диагностики источников активизации индивидуального трудового поведения теория спиральной динамики сознания позволяет определить резервы формирования коллективного сознания и солидарной рабочей силы творческого коллектива. Их использование создает основу интенсификации процессов интеллектуализации капитала организации. Для обеспечения этих изменений необходимо найти механизмы изменения внешней среды, которая ставит принципиально новые задачи и требует принципиально новых стратегий их решения.

Ключевые слова: трудовое поведение, мотивация, сознание, мем (тете), спираль развития, коллектив

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Библ.:** 12.

Доронин Андрей Витальевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Сериков Денис Александрович – аспирант, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: denisser2010@mail.ru

УДК 005.32:005.91

Доронин А. В., Сериков Д. О. Спиральная динамика сознания.

Можливість використання керівником колективу

Мета статті полягає в обґрунтуванні можливості подолання проблеми зменшення працездатності людини в інформаційному суспільстві за рахунок зростання психічного навантаження. За методологічну основу її вирішення обрано ідеї американського психолога К. Грейвса (Clare William Graves), який, розвиваючи теорію Маслоу (Abraham Maslow), створив системну теорію еволюційного розвитку свідомості людини. На основі систематизації висновків К. Грейвса та його послідовників сформульовано гіпотезу про доцільність використання ідей спиральної динаміки свідомості для визначення резервів посилення впливу керівника колективу на трудову поведінку підлеглих. Перевірка гіпотези показала, що крім діагностики рушійних джерел індивідуальної трудової поведінки, теорія спиральної динаміки дозволяє визначити резерви формування колективної свідомості та колективної робочої сили творчого колективу. Їх використання створює підстави посилення інтелектуалізації капіталу організації. Для забезпечення цих змін необхідно знайти механізми зміни зовнішнього середовища, яке ставить принципово нові задачі та вимагає принципово нових стратегій їх вирішення.

Ключові слова: трудова поведінка, мотивація, свідомість, мем, спіраль розвитку, колектив.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 12.

Доронин Андрій Віталійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Сериков Денис Олександрович – аспірант, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Ленина, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: denisser2010@mail.ru

UDC 005.32:005.91

Doronin A. V., Sierikov D. O. Spiral Dynamics of Consciousness. Possibilities of Use by Collective Managers

The goal of the article is showing a possibility of solution of the problem of reduction of human efficiency in the information society by means of growth of psychological load. Methodological grounds of the study are ideas of the American psychologist Clare William Graves, who, while developing the Abraham Maslow theory, created a system theory of evolution development of human consciousness, which determines human behaviour. Based of systemisation of conclusions of C. Graves and his followers the article formulates a hypothesis about expediency of use of spiral dynamics ideas for identifying reserves of strengthening of influence of the collective manager upon labour behaviour of subordinates. Test of hypothesis shows that, apart from diagnostics of the sources of activation of individual labour behaviour, the theory of spiral dynamics allows identification of reserves of formation of collective consciousness and solidary labour force of a creative collective. Their use creates a basis of intensification of processes of intellectualisation of the organisation capital. In order to ensure these changes it is necessary to find mechanisms of changing external environment, which sets principally new tasks and requires principally new strategies of their solution.

Key words: labour behaviour, motivation, consciousness, meme, development spiral, collective.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 12.

Doronin Andriy V. - Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Business, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: 14494xk@ukr.net

Syerikov Denys O. - Postgraduate Student, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: denisser2010@mail.ru

Наука и практика менеджмента в последнее время особенно активно стали заниматься проблемами гуманизации. Дело в том, что значительные успехи научно-технического прогресса обусловили ускорение и усложнение изменения всех процессов, происходящих в обществе. На человека обрушилось такое количество информации, которое он уже не успевает производительно освоить и использовать. Это вызывает значительные психические нагрузки, провоцирующие ошибки и потерю трудоспособности: по данным ВОЗ психические расстройства уменьшают продолжительность жизни в среднем на 10 лет и являются третьей по значимости причиной инвалидности. В. Шепель по этому поводу замечает: «В обычном своем состоянии человек при выполнении служебных функций может допустить погрешности в оценке пространственно-временных характеристик объектов в допуске 10 – 15%, а при стрессовом состоянии ошибка может достичь 50 – 70%» [1, с. 132].

Руководители, находясь в стрессовом состоянии, не способны качественно выполнять свою основную профессиональную функцию – формирование совокупной рабочей силы коллектива. Многие из подчиненных сегодня не хотят ощущать себя винтиком обезличенного механизма, которому нет дела до их чувств, психического состояния, потребностей получать знания, желаний самореализации в работе. Это приводит к огромным потерям. По результатам анализа мотивации труда в Германии В. Маслов сделал вывод: «Очень профессиональное, но не заинтересованное отношение к труду 69% занятых в Германии наносит фирмам огромный урон: по данным исследования института Гэллапа, в 2002 г. экономические потери фирм составили 220 млн евро, что сопоставимо с годовым бюджетом всей Германии (246,3 млн евро) ... Необходимо, однако, прибавить сюда упущенные возможности фирм, поскольку лишенные мотивации работники внесли бы те новации, которые увеличили бы прибыль организаций» [2, с. 35].

Все эти данные свидетельствуют о необходимости срочного пересмотра инструментов и технологий активизации трудового поведения подчиненных, которыми должен пользоваться современный руководитель коллектива. Особенно непросто управлять сотрудниками, обладающими уникальными знаниями, умениями, способностями. Ведь поощрять их необходимо уже не за результаты и даже не за глубокие знания и умение их использовать. Сейчас в главный ресурс, обеспечивающий эффективную работу коллектива, превращается способность персонала нестандартно мыслить, быстро формулировать проблему и находить пути ее коллективного решения.

Хотя критическому анализу и обобщению источников мотивации трудового поведения посвящены многие работы не только классиков, но и современных ученых [3, 4 и др.], тем не менее, мало изученной остается область, понимание которой позволит современному руководителю находить резервы формирования сознательной солидарности, согласованного поведения подчиненных. Эта область – психика, сознание и воля человека.

Цель исследования – анализ возможностей использования положений Спиральной Динамики сознания для диагностики внутренних источников активизации трудового поведения членов коллектива, определения направлений объединения их желаний в общую производительную силу.

Понимание механизмов сознания подчиненных позволит руководителю в результате сформировать у них

общность и глубину видения смысла сложной проблемы, конструктивное отношение к ней и солидарное волевое усилие для ее решения.

Для того, чтобы эффективно использовать новые инструменты воздействия на подчиненных, современному руководителю необходимо накапливать гуманитарные знания. Ведь даже кооперация работы, связанная с использованием физической силы людей, невозможна без кооперации их органов чувств и восприятия считает Ч. Барнард. В значительной степени именно она обеспечивает превосходство возможностей группы по отношению к возможностям отдельных людей [5, с. 30]. К сожалению, идея насыщения учебных планов отечественной высшей школы гуманитарными дисциплинами, в том числе и теми, которые раскрывают закономерности человеческой психики, сознания и воли, остается пока не реализованной. Поэтому, прежде чем рассмотреть возможности использования руководителем коллектива идей Спиральной Динамики сознания, представим толкование таких нестандартных для менеджмента понятий, как психика, сознание и воля. Они создадут логическую концептуальную основу построения материала статьи.

Анализ классических учебников и монографий по менеджменту, управлению поведением персонала, мотивации и даже по психологии и социальной психологии показал, что пока что ни в одном источнике не отражена конструктивно и понятно трихотомия «психика, сознание, воля». Единственным доступным информационным источником для решения проблемы оказался сайт доктора психологических наук Ф. Василюка, декана факультета психологического консультирования при Московском городском психолого-педагогическом университете. Основные идеи его научной школы отражены в произведении «Типология жизненных миров» [6]. Учитывая научный и практический опыт этого ученого, используем его определения сущности представленной выше триады в таком варианте:

1. Психика – функция мозга, заключающаяся в отражении объективной действительности в идеальных образах, на основе которых регулируется жизнедеятельность организма. Сознание и воля – полюсы психики.

2. Сознание – высшая форма психической активности человека, представляющая собой совокупность мыслительных, чувственных, эмоциональных и волевых процессов, позволяющих человеку не только познавать мир, но и преобразовывать его в соответствии со своими субъективными жизненными целями.

3. Воля – это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий.

Преодоление руководителем психических проблем, которые в текущий момент ощущают работники его коллектива, возможно при условии понимания и использования им двух полюсов психики подчиненных: сознания и воли. Умение диагностировать состояние сознания сотрудников позволит руководителю определить, какие ценности каждого из них вызывают желание находиться в коллективе, сосуществовать, взаимодействовать с коллегами. Для удовлетворения этих целей и желаний они сознательно используют накопленные в жизни способности познания и преобразования как окружающего мира в целом, так и условий конкретного рабочего процесса. Зная особенности сознательного восприятия подчиненными рабочих ситуаций, руководитель

будет способен сформулировать и использовать их личные мотивы, воздействующие на трудовое поведение. Ориентация руководителя на реальные индивидуальные состояния сознания подчиненных и делегирование им заданий, не вступающих в противоречие с их установками, создадут надежную основу активизации их воли, желания добровольно изменить, совершенствовать трудовое поведение.

Руководитель коллектива должен учитывать и тот важный факт, что сознание имеет не только индивидуальную, но и коллективную форму. Жизнь засвидетельствовала, что прогресс человечества во многом определен состоянием и тенденциями развития коллективного сознания. Что касается науки, то все мировоззренческие системы ориентированы на освоение и систематизацию этого ресурса. Коллективное сознание имеет в основе врожденные свойства людей однаково реагировать не столько на окружающие объекты, сколько на определенные идеи. То есть в индивидуальных картинах мира некоторого множества людей существуют идентичные фрагменты связей явлений жизни с их смыслом. Важнейшей особенностью коллективного сознания является то, что именно оно является ресурсом коллективного интеллекта. Единое информационное наполнение мировоззрения множества индивидов создает предпосылки того, что каждый из них может ощущать эту объединяющую общность и отождествлять себя с данным множеством индивидов через понятие «мы» [7].

Понимание состояния сознания и воли подчиненного позволит руководителю передать ему смысл проблемы в такой форме и создать такие условия, при которых он не только захочет качественно выполнить задание, но и предложит свой уникальный способ решения проблемы. Гармонизация усилий руководителя и подчиненного возможна, если они сознательно будут нацелены на создание общего смысла сотрудничества. Эту проблему классические технологии мотивации труда не решают, поскольку их представители не создали основу построения системного инструмента упорядочения коллективного сознания и поведения. На это обратил внимание американский психолог К. Грейвс и сосредоточился на глубинных причинах меняющихся установок сознания человека, определяющих его поведение. Для выяснения этих причин он изучил огромное количество экспериментальных и статистических данных, проанализировал достижения не только психологии, но и некоторых других человековедческих наук: антропологии, социологии, нейро-науки. Развивая концепцию А. Маслоу, позволяющую диагностировать критические потребности человека в определенный момент, К. Грейвс создал модель эволюции сознания человека, отражающую динамику системы потребностей (ценностей), активизирующих и мотивирующих его поведение. Идеи этого ученого получили развитие в исследованиях Д. Бека и К. Кована, сформировавших направление социопсихологии, предметом изучения которого стала эволюция мотивационных источников поведения человека. Этому новому направлению науки они дали название Спиральная Динамика [8].

В настоящее время Спиральная Динамика вызывает живой интерес всех, кто ищет удобный инструмент для анализа и решения многих практических задач, связанных с управлением и обучением [9 – 11 и др]. Принципы Спиральной Динамики успешно применялись в работе административных Б. Клинтон и Т. Блэра, Лондонской школы экономики, ряда крупных американских и европейских компа-

ний. Апробацию ее положений в практике отечественного менеджмента можно считать чрезвычайно актуальной.

Согласно теории К. Грейвза сознание человека, активизирующее его поведение, может быть разделено на множество уровней, каждый из которых требует своего подхода к управлению, развитию, социальной адаптации. Развитие сознания находится под влиянием изменений условий жизни и носит спиральный характер. В процессе адаптации к изменениям люди и общество последовательно проходят через определенные этапы этой спирали. Каждый следующий этап не отрицает предыдущего, но дополняет его новыми компонентами. Понимание принципов развития сознания позволяет предсказывать характеристики новых уровней, возникающих на основе предшествующих.

Конструктивным элементом спиральной динамики является мем – оригинальный образ мышления человека, мысли и ценности, непосредственно влияющие на его образ жизни и поступки. Роль этого элемента является чрезвычайно важной. Изначально формируясь в сознании каждого отдельного человека, определяя направление и процесс формирования его убеждений, мемы обладают такой жизненной силой, что овладевают целыми группами людей и начинают структурировать их коллективное мышление, общую систему ценностей.

В некоторой степени мемы можно сравнить с генами. Но при этом следует иметь в виду, что гены, определяющие физическое состояние человека, развиваются достаточно медленно. Мемы же, влияющие на поведение человека, находятся в постоянном движении, развитии и определяют два типа ориентации сознания: эгоистический – «я» и альтруистический – «мы». На уровне «я» человек воспринимает себя как самостоятельное существо, индивидуальность, имеющую личные интересы, которые он ставит выше интересов группы. В сознании «мы» преобладает восприятие человеком себя как части группы и признание ее целей более важными, чем личные цели. На сегодня более-менее четко охарактеризованы восемь базовых мемов и получены доказательства, что человек последовательно их осваивает на протяжении жизни. Как уже указывалось, ценностные установки сознания человека изменяются, обогащаются под влиянием изменений условий жизни, в том числе и условий труда. Доминирующий на определенный момент мем определяет возможные источники активизации трудового поведения его носителя.

Спиральная Динамика позволяет диагностировать, во-первых, структуры мышления, наиболее свойственные конкретному человеку, так и группе людей, во-вторых, – согласованность предпочитаемого способа мышления и условий существования человека и группы, в-третьих, спрогнозировать, каким образом они будут изменяться и как необходимо реагировать на изменения. Практика показала, что система ценностей руководителей коллективов определяет характер принимаемых ими способов мотивации подчиненных, а система ценностей их подчиненных в значительной степени определяет их реакцию на эти способы. Успешность коллектива зависит от близости этих систем.

Поскольку концепция спиральной динамики пока что не является широко используемой, в табл. 1 представим характеристики уровней развития сознания (мемов) сотрудника/коллектива и источников, мотивирующих их активность на каждом уровне. Цветовое обозначение мемов было введено К. Кованом. В табл. 1 отражена обнару-

женная К. Грэйвзом последовательность развития сознаний человека от эгоистического самовыражения «я» к самопожертвованию во имя интересов сообщества, в котором он существует, – «мы». Новое состояние сознания на уровне «мы» создает предпосылки развития нового качества сознания на следующем уровне развития «я». Теплыми тонами обозначаются парадигмы самовыражения, холодными – парадигмы самопожертвования.

респонденты дают оценку не фактического, а желаемого состояния сознания. В табл. 2 приведены оценки развития мемов членов анализируемого коллектива в балах, а в табл. 3 – результаты их ранжирования.

По данным табл. 2 можно сделать следующие обобщения. Уровень развития сознания коллектива достаточно высокий. Наиболее близкими (за исключением четвертого респондента) являются оценки бирюзового состояния,

Таблица 1

Характеристики уровней спиральной динамики сознания

Уровень сознания человека и условия, формирующие его	Жизненная цель	Ориентиры поведения
Бежевый – экстремальные условия жизни	Личное выживание	Подобны инстинктивным ориентирам животных
Фиолетовый – внешний мир непонятный и пугающий	Коллективное выживание	Присоединение к стае для безопасности
Красный – мир, в котором побеждает сильнейший	Власть слава, приоритет личных потребностей	Эгоизм, игнорирование интересов других
Синий – дисциплина, закон, поиск всеобщего порядка	Готовность во имя высшей цели социума к самопожертвованию	Подчинение высшему авторитету, вера в наличие истины
Оранжевый – конкуренция научных идей, деловое предпринимательство	Овладение миром через понимание уникальных законов его развития	Получение преимуществ за счет практического интеллекта
Зелёный – гуманизм, толерантность, внимание к окружающей среде	Социальная гармония, справедливость, совместное развитие	Солидарность, развитие коллективизма
Жёлтый – понимание и принятие людей с другими ценностями	Построение и освоение системной картины мира на принципах разумного эгоизма, доверие	
Бирюзовый – мир как единая живая сущность	В реальном хаосе событий поиск путей гармонизации традиций и конструктивного изменения мира	

Специалисты выделяют в спирали развития сознания человека два этапа. Первый объединяет пять уровней: от бежевого до зеленого включительно. Начиная с «желтого» уровня, начинается второй этап развития спирали сознания, его основное отличие – системность. Находясь уже на желтом уровне второго этапа, человек приобретает способность не только принимать решения на уровне всех предыдущих, но и органично синтезировать их в своей модели мира. Приходит понимание, что среда жизнедеятельности слишком динамична, эффективность взаимодействия с другими людьми зависит от признания ценности их видения мира. Каждый уровень важен и уместен. Поскольку мир слишком сложная хаотическая система, для того, чтобы в нем можно было взаимодействовать с другими, необходимо быть гибким.

Возможности оценки мотивационных механизмов поведения человека на рабочем месте с использованием идей Спиральной Динамики сознания были апробированы на трех студенческих группах и двух коллективах высшего учебного заведения. Далее представлены результаты эксперимента на примере коллектива кафедры, состоящего из 12 сотрудников. Для оценки уровня развития ценностных ориентаций использован представленный на сайте <http://vk.com/spiraldynamics> тест. По условиям этого теста каждая диагностируемая характеристика имеет варианты ответа, которые переводятся в количественные индикаторы и, в конечном счете, определяют особенности системы человеческих ценностей респондента, ориентации его сознания на уровне (мемы) спиральной динамики. Выполняя тестирование сознания, следует иметь в виду, что иногда

они находятся в интервале 65 – 85 баллов (разница 20 баллов). Оценки зеленого мема находятся в интервале 47 – 75 баллов (разница 28 баллов), желтого – в интервале 47 – 77 баллов (разница 30 баллов). Исходя из этих оценок, можно предположить, что в целом в коллективе сбалансированы эгоистические и коллективистские ценности. Сотрудники способны в полной мере видеть достоинства и недостатки предшествующих уровней сознания, имеют намерения интегрировать их в единую целостность. Половина коллектива оценивает в интервале 54 – 63 балла оранжевый уровень сознания. Сотрудники уверены в том, что мир полон ресурсов и возможностей, его можно улучшить. Это свидетельствует о присутствии в коллективе культуры достижения успеха через инновации, обоснование решений, формирование положительного имиджа. Но тенденция уменьшения роли ценностей нижнего уровня мемов в формировании поведения сотрудников не прослеживается: около 40% сотрудников имеют высокие оценки фиолетового, а две трети – бежевого мема.

Примечательно, что персонал подразделения не ориентирован на ценности красного мема: он получил среднюю оценку всего в 17 баллов. То есть коллектив не оправдывает жесткие конкурентоспособные стратегии, использование чужих ресурсов, игнорирование личностного потенциала сотрудников.

Для усиления влияния желтого мима сознания руководителю коллектива необходимо разработать нескольких сценариев его развития, формировать временные творческие группы для самостоятельного решения проблем, организовать постоянное обучение для оптимизации про-

Результаты диагностики мемов членов коллектива

Мемы	Оценки мемов членами коллектива												Средняя оценка
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Бирюзовый	72	82	82	55	82	70	85	77	80	65	77	67	75
Жёлтый	77	52	67	70	72	67	57	52	62	62	47	57	62
Зелёный	75	65	62	60	62	60	47	60	65	60	55	72	61
Оранжевый	34	29	45	50	45	43	56	61	63	56	56	54	49
Синий	29	56	18	38	40	31	36	22	31	43	47	52	36
Красный	25	14	25	10	3	21	28	28	0	17	17	14	17
Фиолетовый	36	55	52	47	52	38	19	41	36	16	58	36	41
Бежевый	50	32	42	64	10	57	67	60	50	57	28	28	47

Таблица 3

Результаты ранжирования мемов

Мемы	Оценки мемов членами коллектива												СД	СО
	Р	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Бирюзовый	3	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
Жёлтый	1	5	2	1	2	2	3	5	4	2	5	3	2	2
Зелёный	2	2	3	3	5	3	5	3	2	3	4	1	3	3
Оранжевый	6	6	5	5	6	5	4	2	3	5	3	4	4	4
Синий	7	3	8	7	8	7	6	8	7	6	6	5	5	7
Красный	8	8	7	8	3	8	7	7	8	7	8	8	6	8
Фиолетовый	5	5	4	6	4	6	8	6	6	8	2	6	7	6
Бежевый	4	4	6	2	7	4	2	4	5	4	7	8	8	5

Условные обозначения: СД – нормативный ранговый ряд Спиральной Динамики; СО – ранговый ряд средней оценки мемов коллектива; Р – ранги мемов руководителя коллектива.

цессов. Индивидуальный оранжевый мем ориентирует на достижение успеха через внедрение новых технологий, количественное обоснование любого решения, поддержку имиджа подчиненных и рост их доходов.

Результаты практического использования идей Спиральной Динамики, во-первых, подтвердили, что взрослый человек ориентируется на сложную систему мотиваторов, отражающую все ее уровни, но все же отдает предпочтение двум-трем мемам. Именно ценности этих уровней и будут наиболее активными при формировании поведения сотрудника в коллективе. Во-вторых, учитывая, что отраженные в первом столбце таблицы оценки мотивационных ценностей руководителя коллектива не всегда совпадают с оценками сотрудников, ему следует разрабатывать и практически использовать оригинальную систему влияния на формирование сознательной сплоченности коллектива.

Несколько неожиданными вначале кажутся высокие оценки бежевого уровня развития сознания. Но если рассуждать с позиций современного состояния общества, находящегося в аномии, не способного обеспечить уверенность своим гражданам в будущем дне, сознание многих из них (в данном коллективе – более половины) сосредоточивается на экстремальных условиях бежевого уровня. Человек ищет возможность удовлетворения хотя бы простейших физиологических потребностей, но признает и ценность фиолетового уровня – необходимости для выживания считаться с требованиями ближайшего окружения (третья часть респондентов).

Безусловно, большую убедительность выводам обеспечит количественное измерение развития уровней спиральной динамики. Для его оценки можно воспользоваться коэффициентами ранговой корреляции и их толкованием И. Сыроежина [12]. Перед их расчетом выполняется предварительная ранжировка экспертами n объектов (в нашем случае восьми мемов). В результате ранжирования j -ым экспертом (всего их – m) каждый мем получает оценку x_{ij} – ранг, приписываемый i -му мемму j -ым экспертом. Значения x_{ij} находятся в интервале от 1 до n . Ранг наиболее значимого мема равен единице, наименее значимого – n .

И. Сыроежин, при исследовании гармоничности многопараметрических социально-экономических систем, предлагает использовать два коэффициента ранговой корреляции: Спирмена и Кендалла. Первый определяет степень тесноты связи порядковых признаков, которые в этом случае представляют собой ранги сравниваемых величин. Рассчитывается по формуле:

$$r = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n (x_{ij} - x_{ik})^2}{n(n^2 - 1)} = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)},$$

где n – число ранжируемых признаков (в нашем случае мемов);

m – число экспертов;

x_{ij} – ранг, присвоенный i -й характеристике j -м экспертом;

x_{ik} – ранг, присвоенный i -й характеристике k -м экспертом или ранг в эталонном упорядочении характеристик;

d_i – разница между рангами, присвоенными i -му объекту (характеристике).

Второй коэффициент дает оценку инверсии, перепутанности предпочтений некоторых параметров (упорядочения рангов) по сравнению с определенным эталоном. Он рассчитывается по формуле:

$$t = \frac{2S}{n(n-1)},$$

где $S = P - Q$.

P – суммарное число наблюдений, следующих за текущими наблюдениями с большим значением рангов Y ;

Q – суммарное число наблюдений, следующих за текущими наблюдениями с меньшим значением рангов Y (равные ранги не учитываются!);

n – число ранжируемых признаков (в нашем случае мемов);

Величины коэффициентов линейной корреляции Спирмена и Кендалла лежат в интервале $+1$ и -1 . При полном совпадении оценок коэффициент равен единице. Равенство коэффициента минус единице свидетельствует о наибольшем расхождении мнений экспертов.

В нашем примере для расчета коэффициентов в качестве эталона можно выбрать или упорядочение, соответствующее стандарту спиральной динамики, или ранговый ряд руководителя коллектива. Использование первого эталона позволит сравнивать уровни развития сознания во времени или развития сознания различных коллективов. Второй эталон позволяет оценить близость моделей сознания и предпочтений членов коллектива и руководителя. Его можно использовать для прогнозирования надежности усилий руководителя коллектива по переводу состояния мотиваторов поведения коллектива на новый уровень, необходимость которого вызвана изменением ситуации. Первый и второй коэффициенты используются в расчете обобщенной оценки вероятности влияния усилий руководителя на активность подчиненных.

Кроме предлагаемых И. Сыроежиным коэффициентов, в анализе развития сознания, определяющего поведение членов коллектива, можно использовать коэффициент конкордации – общий коэффициент ранговой корреляции для группы, состоящей из m экспертов:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2(n^3 - n)},$$

где m – число экспертов;

n – число ранжируемых характеристик.

$$S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right)^2,$$

где x_{ij} – ранг, приписываемый i -му объекту j -ым экспертом;

m – число экспертов.

Коэффициент W изменяется в диапазоне от 0 до 1. Его равенство единице означает, что все эксперты присвоили объектам одинаковые ранги. Чем ближе значение коэффициента к нулю, тем менее согласованными являются оценки экспертов.

На рис. 1 представлено графическое отображение трех коэффициентов, отражающих близость индивидуальных ранговых упорядочений мемов членов коллектива к эталонному упорядочению, принятому в теории Спиральной Динамики сознания. Под номером 1 представлены результаты оценки мемов руководителя коллектива. Общий коэффициент согласованности мнений W по всей матрице рангов составил 0,6.

Имеющие опыт использования Спиральной Динамики сознания исследователи предупреждают, что оценки его не имеют этической направленности. То есть нельзя определять мемы как плохие или хорошие. Дело в том, что различные жизненные обстоятельства могут вынуждать тех, людей, сознание которых находится на достаточно высоком уровне спиральной динамики, обращаться к инструментам воздействия на других в координатах мемов, находящихся на более низком уровне Спиральной Динамики. Например, в коллективе творческих людей, сознание которых находится в основном на желтом и бирюзовом уровне, вполне возможны технологии синего уровня, предполагающего создание определенного стандарта упорядочения, инструментального согласования действий.

На рис. 2 представлено графическое отображение трех коэффициентов, отражающих близость индивидуаль-

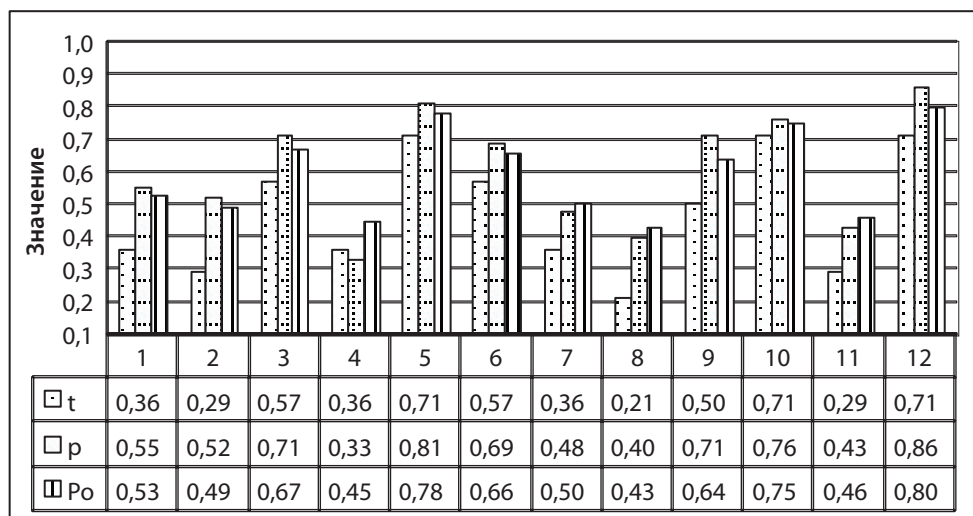


Рис. 1. Статистические оценки близости ранговых рядов членов коллектива к нормативному упорядочению Спиральной Динамики

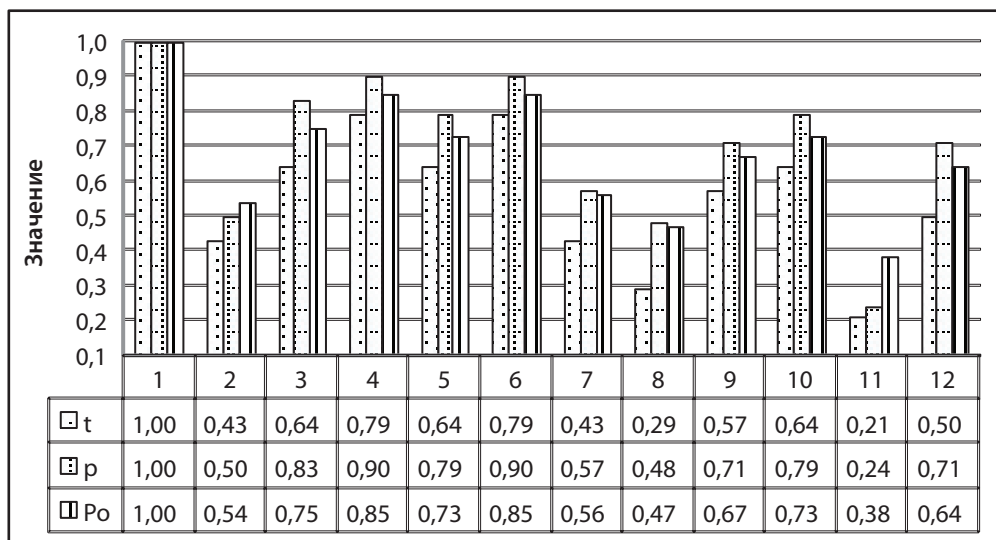


Рис. 2. Статистические оценки близости ранговых рядов членов коллектива к рангам руководителя

ных упорядочений мемов к упорядочению мемов руководителем коллектива. Общий коэффициент согласованности мнений W по всей матрице рангов составил 0,66.

Представляет интерес сравнение коэффициентов, полученных при использовании двух эталонов. Во втором случае отчетливо наблюдается более высокая согласованность оценок руководителя и подчиненных. По результатам этой оценки руководитель имеет возможность выбрать из всего коллектива для создания результативной творческой группы подчиненных, имеющих приблизительно одинаковые структуры сознания. По данным таблицы можно рекомендовать следующую очередность введения в рабочую группу для решения проблемы вместе с руководителем: четвертый, шестой, третий и т. д.

На примере прогнозируемого взаимодействия руководителя и подчиненного под номером четыре представим возможные резервы гармонизации их усилий в совместном поиске выхода из кризисной ситуации. Дополнительный анализ оценок по табл. 2 показывает, что согласование видения ситуации руководителем и этим подчиненным зависит в определенной степени от преодоления разницы в уровне развития их красного мема. Она свидетельствует о возможно неправомерном использовании руководителем приемов жесткой власти. Решить эту проблему можно, используя более высокое развитие у подчиненного ценностей оранжевого мема, ориентирующего его обладателя на деловое предпринимательство и использование практического интеллекта. Окончательный состав творческой группы целесообразно определять, анализируя дополнительно профессионально-квалификационный потенциал претендентов.

В целом по вышеизложенному материалу можно сделать следующие **выводы**.

Трудовое поведение человека определяется во многом состоянием его сознания воспринимать мир и реагировать на его изменения. Информатизация и интеллектуализация труда значительно усложняют решение руководителем проблемы формирования совокупной рабочей силы творческого коллектива. Использование положений Спиральной Динамики сознания позволяет выполнить руководителю диагностику сознания подчиненных, внутренних источников активизации их трудового поведения. На этой основе он получает возможность разработать конструк-

тивные способы развития сознательной солидарности коллектива, нацеленности воли подчиненных на преодоление нестандартных проблемных ситуаций. Исследование целесообразно продолжить в направлении анализа возможностей использования идей Спиральной Динамики для построения конструктивных образовательных программ, способствующих развитию коллективного интеллекта и его капитализации. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Для менеджеров. – М.: Народное образование, 1999. – 432 с.
2. **Маслов В. И.** Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры : учебник / В. И. Маслов. – М. : Издательство «Финпресс», 2004. – 288 с.
3. **Кадзума Татеиси.** Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена / Кадзума Татеиси / Пер. с англ. – К. : Укрзакордонвизасервис, 1992. – 204 с.
4. **Дороніна М. С.** Механізм мотивації управлінського персоналу : наукове видання / М. С. Дороніна, Л. О. Сасіна, В. М. Лугова, Г. О. Надьон. – Харків : АдвАТМ, 2009 – 284 с.
5. **Барнард Ч.** Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации / Черстер Барнард / Пер. с англ. В. Кошкина. – М.; Челябинск : Социум, ИРИСЭН, 2009. – XXXI + 333 с.
6. **Васильюк Ф. Е.** Типология жизненных миров / Ф. Е. Васильюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.psychologos.ru/articles/view/vasilyukzpt_fedor_efimovich
7. Сайт «Соборный интеллект» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sintellecs.ru/>
8. **Бек Д.** Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке / Д. Бек, К. Кован. – М. : Открытый Мир, 2010. – 424 с.
9. **Пекар В.** Разноцветные организации / В. Пекар [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://management.web-standart.net/issues/2009/2/1316/>
10. **Каптерев А.** Эволюция ценностей: Теория Грэйвса и Спиральная динамика / А. Каптерев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nlping.ru/432CBFC3-F44FD-314CDA54>
11. **Каптерев А.** Спиральная динамика / А. Каптерев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.newcode.ru/doku.php/spiral-dynamics>
12. **Сыроежин И. М.** Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М. : Экономика, 1980. – 192 с.

REFERENCES

Barnard, Ch. *Funktsii rukovoditelia: vlast, stimuly i tsennosti v organizatsii* [Functions manager: power, incentives and values of the organization]. M.; Cheliabinsk: Sotsium; IRISEN, 2009.

Bek, D., and Kovan, K. *Spiralnaia dinamika. Upravliaia tsennostiami, liderstvom i izmeneniami v XXI veke* [Spiral Dynamics. Driving values, leadership and change in the XXI century], 2010.

Doronina, M. S., Sasina, L. O., and Luhova, V. M. *Mekhanizm motyvatsii upravlianskogo personalu* [The mechanism of motivation management personnel]. Kharkiv: AdvATM, 2009.

Dlia menedzherov [For managers]. Moscow: Narodnoe obrazovanie, 1999.

Kapterev, A. "Evolutsiia tsennostey: Teoriia Greyvsa i Spiralnaia dinamika" [Evolution of values: Theory and Spiral Dynamics Graves]. <http://nlping.ru/432CBFC3-F44FD-314CDA54>

Kapterev, A. "Spiralnaia dinamika" [Spiral Dynamics]. <http://www.newcode.ru/doku.php/spiral-dynamics>

Maslov, V. I. *Strategicheskoe upravlenie personalom v usloviakh effektivnoy organizatsionnoy kultury* [Strategic management personnel under effective organizational culture]. Moscow: Finpress, 2004.

Pekar, V. "Raznotsvetnye organizatsii" [Multicolored organization]. <http://management.web-standart.net/issues/2009/2/1316/>

Sobornyy intellekt. <http://sintellekts.ru/>

Syroezhin, I. M. *Sovershenstvovanie sistemy pokazateley effektivnosti i kachestva* [Improving system performance and quality]. Moscow: Ekonomika, 1980.

Tateisi, K. *Vechnyy dukh predprinimatelstva. Prakticheskaia filosofia biznesmena* [The eternal spirit of entrepreneurship. Practical philosophy businessman]. Kyiv: Ukrzakordonvizaservis, 1992.

Vasiliiuk, F. E. "Tipologii zhiznennykh mirov" [Typology of life-worlds]. http://www.psychologos.ru/articles/view/tipologiya_zhiznennykh_mirov

УДК 331.108

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 ОТЕНКО И. П., ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ Е. С.

УДК 331.108

Отенко И. П., Преображенская Е. С. Анализ особенностей международных стандартов кадровой безопасности предприятия

В статье выделены составляющие кадровой безопасности предприятия, обозначены процессы управления персоналом, соответствующие условиям безопасности жизнедеятельности и труда, компетентной, социально защищенной профессиональной деятельности, наличия действующей системы мотивации и стимулирования, возможностей для разрешения корпоративных конфликтов. Представлены основные стандарты, нормы, законодательные акты, регламентирующие обеспечение кадровой безопасности. Проанализированы особенности применения стандартов касательно: безопасности жизнедеятельности и культуры охраны труда на предприятии, включающие управленческие системы и практику, поведение персонала на рабочем месте, а также интеллектуальной составляющей кадровой безопасности, которая предусматривает владение персоналом знаниями и компетенциями, которые помогут достичь стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: кадровая безопасность, стандарты, нормы, управление, персонал.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Отенко Ирина Павловна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Преображенская Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 331.108

Отенко І. П., Преображенська О. С. Аналіз особливостей міжнародних стандартів кадрової безпеки підприємства

У статті виділено складові кадрової безпеки підприємства, позначено процеси управління персоналом, що відповідають умовам безпеки життєдіяльності та праці, компетентної, соціально захищеної професійної діяльності, наявності діючої системи мотивації та стимулювання, можливостей для вирішення корпоративних конфліктів. Представлені основні стандарти, норми, законодавчі акти, що регламентують забезпечення кадрової безпеки. Проаналізовано особливості застосування стандартів стосовно: безпеки життєдіяльності та культури охорони праці на підприємстві, що включають управлінські системи та практику, поведінку персоналу на робочому місці, а також інтелектуальної складової кадрової безпеки, що передбачає володіння персоналом знаннями та компетенціями, які допомагають досягти стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: кадрова безпека, стандарти, норми, управління, персонал.

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Отенко Ирина Павлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Преображенська Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 331.108

Otenko I. P., Preobrazhenska O. S. Analysis of Specific Features of International Standards of Personnel Security of an Enterprise

The article marks out components of personnel security of an enterprise, outlines processes of personnel management, which correspond with conditions of security of life and labour, competent, socially protected professional activity, availability of the acting system of motivation and stimulation, and possibilities for corporate conflicts resolution. The article presents basic standards, rules and legislative acts that regulate ensuring personnel security. It analyses specific features of application of standards with respect to: life security and labour protection culture at an enterprise, including managerial systems and practice, behaviour of personnel at working places and also intellectual component of personnel security, which envisages that personnel has knowledge and competences that assist in achievement of strategic goals of an enterprise.

Key words: personnel security, standards, rules, management, personnel.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Otenko Iryna P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Preobrazhenska Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

REFERENCES

Barnard, Ch. *Funktsii rukovoditelia: vlast, stimuly i tsennosti v organizatsii* [Functions manager: power, incentives and values of the organization]. M.; Cheliabinsk: Sotsium; IRISEN, 2009.

Bek, D., and Kovan, K. *Spiralnaia dinamika. Upravliaia tsennostiami, liderstvom i izmeneniami v XXI veke* [Spiral Dynamics. Driving values, leadership and change in the XXI century], 2010.

Doronina, M. S., Sasina, L. O., and Luhova, V. M. *Mekhanizm motyvatsii upravliiskogo personalu* [The mechanism of motivation management personnel]. Kharkiv: AdvATM, 2009.

Dlia menedzherov [For managers]. Moscow: Narodnoe obrazovanie, 1999.

Kapterev, A. "Evolutsiia tsennostey: Teoriia Greyvsa i Spiralnaia dinamika" [Evolution of values: Theory and Spiral Dynamics Graves]. <http://nlping.ru/432CBFC3-F44FD-314CDA54>

Kapterev, A. "Spiralnaia dinamika" [Spiral Dynamics]. <http://www.newcode.ru/doku.php/spiral-dynamics>

Maslov, V. I. *Strategicheskoe upravlenie personalom v usloviakh effektivnoy organizatsionnoy kultury* [Strategic management personnel under effective organizational culture]. Moscow: Finpress, 2004.

Pekar, V. "Raznotsvetnye organizatsii" [Multicolored organization]. <http://management.web-standart.net/issues/2009/2/1316/>

Sobornyy intellekt. <http://sintellekts.ru/>

Syroezhin, I. M. *Sovershenstvovanie sistemy pokazateley effektivnosti i kachestva* [Improving system performance and quality]. Moscow: Ekonomika, 1980.

Tateisi, K. *Vechnyy dukh predprinimatelstva. Prakticheskaia filosofia biznesmena* [The eternal spirit of entrepreneurship. Practical philosophy businessman]. Kyiv: Ukrzakordonvizaservis, 1992.

Vasiliiuk, F. E. "Tipologii zhiznennykh mirov" [Typology of life-worlds]. http://www.psychologos.ru/articles/view/tipologiya_zhiznennykh_mirov

УДК 331.108

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 ОТЕНКО И. П., ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ Е. С.

УДК 331.108

Отенко И. П., Преображенская Е. С. Анализ особенностей международных стандартов кадровой безопасности предприятия

В статье выделены составляющие кадровой безопасности предприятия, обозначены процессы управления персоналом, соответствующие условиям безопасности жизнедеятельности и труда, компетентной, социально защищенной профессиональной деятельности, наличия действующей системы мотивации и стимулирования, возможностей для разрешения корпоративных конфликтов. Представлены основные стандарты, нормы, законодательные акты, регламентирующие обеспечение кадровой безопасности. Проанализированы особенности применения стандартов касательно: безопасности жизнедеятельности и культуры охраны труда на предприятии, включающие управленческие системы и практику, поведение персонала на рабочем месте, а также интеллектуальной составляющей кадровой безопасности, которая предусматривает владение персоналом знаниями и компетенциями, которые помогут достичь стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: кадровая безопасность, стандарты, нормы, управление, персонал.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Отенко Ирина Павловна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Преображенская Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 331.108

Отенко І. П., Преображенська О. С. Аналіз особливостей міжнародних стандартів кадрової безпеки підприємства

У статті виділено складові кадрової безпеки підприємства, позначено процеси управління персоналом, що відповідають умовам безпеки життєдіяльності та праці, компетентної, соціально захищеної професійної діяльності, наявності діючої системи мотивації та стимулювання, можливостей для вирішення корпоративних конфліктів. Представлені основні стандарти, норми, законодавчі акти, що регламентують забезпечення кадрової безпеки. Проаналізовано особливості застосування стандартів стосовно: безпеки життєдіяльності та культури охорони праці на підприємстві, що включають управлінські системи та практику, поведінку персоналу на робочому місці, а також інтелектуальної складової кадрової безпеки, що передбачає володіння персоналом знаннями та компетенціями, які допомагають досягти стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: кадрова безпека, стандарти, норми, управління, персонал.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Отенко Ирина Павлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Преображенська Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 331.108

Otenko I. P., Preobrazhenska O. S. Analysis of Specific Features of International Standards of Personnel Security of an Enterprise

The article marks out components of personnel security of an enterprise, outlines processes of personnel management, which correspond with conditions of security of life and labour, competent, socially protected professional activity, availability of the acting system of motivation and stimulation, and possibilities for corporate conflicts resolution. The article presents basic standards, rules and legislative acts that regulate ensuring personnel security. It analyses specific features of application of standards with respect to: life security and labour protection culture at an enterprise, including managerial systems and practice, behaviour of personnel at working places and also intellectual component of personnel security, which envisages that personnel has knowledge and competences that assist in achievement of strategic goals of an enterprise.

Key words: personnel security, standards, rules, management, personnel.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Otenko Iryna P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Preobrazhenska Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В основе достижения экономической безопасности предприятия находится обеспечение стабильности его деятельности и формирование перспективных направлений развития для реализации стратегических целей при максимальном нивелировании факторов риска. При рассмотрении различных концепций управления можно отметить, что проблемы минимизации угроз рисков осмысляются комплексно, как основная задача предприятия. Такую позицию иллюстрируют слова П. Дракера: «Главная задача бизнеса – это выживание, а главный принцип деловой экономики – не получение прибыли, а предотвращение потерь» [1]. Основным элементом экономической безопасности является кадровая безопасность, которую в литературе принято также называть «кадровой и интеллектуальной» составляющей экономической безопасности. Это объясняется, прежде всего, тем, что основные риски деятельности предприятия связаны с персоналом: могут касаться нарушений законодательства, непрофессионального ведения кадрового делопроизводства, дефицита квалифицированных кадров, потери лояльности персонала и т. д. Также необходимость изучения кадровой безопасности предприятия вызвана ролью человеческого фактора в экономике знаний, которая предусматривает значительным влиянием интеллектуального потенциала в сравнении с материальными элементами.

Исследование кадровой безопасности предприятия целесообразно проводить основываясь на накопленном опыте теоретиков и практиков в данной сфере, закреплённом в определённых правилах, нормах, стандартах и с учётом новых, формирующихся перспективных направлений. Анализ литературных источников выявил определённую двойственность в понимании кадровой безопасности. Принимая во внимание то, что ученые рассматривают кадровую безопасность как синтетическую категорию экономической теории, теории управления персоналом, экономики труда, социологии, политологии, подобная двойственность объясняется разницей в исследованиях роли персонала в системе кадровой безопасности, а именно: персонал, который одновременно является субъектом и объектом различных межличностных взаимоотношений, с одной стороны, подвергается угрозам внешней и внутренней среды, а с другой стороны, персонал, как таковой, является источником возникновения угроз. В связи с этим задачи унифицированных документов – стандартов и норм, которые соотносятся с обеспечением кадровой безопасности, состоят в защите персонала от неопределённости и рисков внешней и внутренней среды, предоставлении условий для удовлетворения потребностей персонала, а также предотвращении внутренних угроз предприятия, которые связаны с противоправными или некомпетентными действиями сотрудников.

Для изучения особенностей стандартов кадровой безопасности следует выделить элементы, которые лежат в основе её структуры. Так, исследователи отмечают, что кадровая безопасность является комбинацией составляющих, связанных между собой сложными и часто завуалированными связями. Многие авторы выделяют такие связи соотносят с типами угроз предприятия – внешними и внутренними. Внешние негативные воздействия или угрозы – это действия, явления или процессы, не зависящие от воли и сознания сотрудников предприятия и опосредованно влекущие нанесение ущерба. К внутренним угрозам относятся: несоответствие квалификации сотрудников предъ-

являемым к ним требованиям, недостаточная квалификация сотрудников, неэффективная организация системы управления персоналом, системы обучения, мотивации. Обеспечение кадровой безопасности промышленного предприятия возможно в случае выполнения ряда условий: безопасной жизнедеятельности и труда, безопасной, компетентной, социально защищённой профессиональной деятельности, наличия системы эффективной мотивации и стимулирования, возможностей противостояния и разрешения конфликтов. Основные нормы и стандарты для обеспечения кадровой безопасности предприятия в соответствии с её составляющими и с учётом действующего законодательства и используемых в нашей стране международных практик представлены в *табл. 1*.

Понятие безопасности жизнедеятельности и культуры охраны труда включает управленческие системы и практику, участие трудящихся и их поведение на рабочем месте, все те принципы, отношения и правила, которые способствуют созданию безопасной и здоровой производственной окружающей среды, в которой люди могут работать производительно и качественно. Безопасностью труда называют состояние условий труда, при котором исключено воздействие на работающих опасных и вредных производственных факторов.

Международной организацией по стандартизации была разработана серия стандартов OHSAS, содержащих требования и руководства к разработке и внедрению систем менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда (СМПБиОТ), применение которых даёт возможность предприятию управлять рисками в системе менеджмента и повышать эффективность её функционирования. Требования стандартов относятся именно к безопасности труда, а не безопасности продукции или услуг компании. Причиной разработки серии стандартов OHSAS послужило настоятельное требование Международного консорциума организаций по стандартизации, институтов промышленной безопасности, индустриальных союзов и органов по сертификации выработать единые требования к системам управления охраной труда и гармонизации данных требований с международными и национальными стандартами на основании которых можно было бы создавать, оценивать и сертифицировать «системы управления профессиональной безопасностью и здоровьем» (OHSAS). При этом стандарты OHSAS 18000 являются «добровольными». Они не заменяют законодательных требований, а обеспечивают систему определения того, каким образом предприятие осуществляет мероприятия по технике безопасности и гигиене труда и как выполняются требования законодательства [2]. Предприятие может использовать стандарты OHSAS 18000 для внутренних нужд. Создание такой системы даёт эффективный инструмент, с помощью которого предприятие может управлять совокупностью своих опасностей для персонала и приводить свою деятельность в соответствие с требованиями стандарта. Стандарты могут использоваться и для внешних нужд – чтобы продемонстрировать клиентам и общественности соответствие системы техники безопасности и гигиене труда современным требованиям. Наконец, организация может получить формальную сертификацию от третьей (независимой) стороны.

В Украине насчитывается несколько предприятий, которые изменяют политику контроля за охраной труда в

Основные нормы и стандарты кадровой безопасности предприятия в соответствии с её составляющими

Составляющие кадровой безопасности предприятия	Процессы управления персоналом	Основные стандарты, нормы, положения, законодательные акты
1	2	3
<i>Условия безопасной жизнедеятельности и труда:</i>		
<ul style="list-style-type: none"> – Безопасность здоровья; – физическая безопасность; – безопасность труда 	<ul style="list-style-type: none"> – Своевременное распознавание связанных с работой рисков и поддержание хорошего самочувствия персонала; – комплекс мероприятий по созданию и реализации правил безопасности; – создание системы принципов, подходов, действий, направленных на поддержание определённых условий труда (производственная инфраструктура, оборудование рабочего места) с учётом передового опыта на рынке труда 	<ul style="list-style-type: none"> – Конвенция МОТ о безопасности и гигиене труда; – Конвенция об инспекции труда; – OHSAS 18000, 18001, 18002 – Occupational Health and Safety Assessment Series; – система менеджмента здоровья и безопасности на производстве; – международный стандарт по созданию системы экологического менеджмента
<i>Условия безопасной компетентной, социально-защищённой профессиональной деятельности</i>		
<ul style="list-style-type: none"> – Информационная безопасность; – социальная безопасность; – интеллектуальная безопасность (владение знаниями и компетенциями) 	<ul style="list-style-type: none"> – Прогнозирование структуры персонала, определение потребности в кадрах, планирование привлечения и размещения персонала, оценивание результатов труда для выявления потенциала работника; – комплекс мероприятий по социальной защите работников; – внедрение новых технологий в развитие персонала, совершенствование уровня профессиональных знаний, навыков, умений, способностей в связи с развитием НТП 	<ul style="list-style-type: none"> – ISO/IEC; – информационные технологии; – технологии безопасности; – практические правила менеджмента информационной безопасности (раздел «Безопасность персонала»); – международный стандарт социальной ответственности SA; – конвенция Международной организации труда; – должностные инструкции; – справочник квалификационных характеристик профессий работников; – стандарты менеджмента знаний; – внутренние стандарты оценки компетенций; – сертификаты по управлению проектами
<i>Наличие системы мотивации и стимулирования</i>		
<ul style="list-style-type: none"> – Финансовая безопасность; – карьерная безопасность; – этическая безопасность; административная безопасность 	<ul style="list-style-type: none"> – Обеспечение финансовой платежеспособности предприятия, формирование системы оплаты труда, которая учитывает объёмы и сложность работы, профессиональные характеристики работника, упрощение осуществления финансовых операций на международном рынке; – меры по профессионально-классификационному и должностному продвижению работников, создание системы бонусов и поощрений в повышении квалификации, требований к функциональным обязанностям, обеспечение гарантий карьерного роста, предоставление шансов для самореализации на рабочем месте; – проведение общеобразовательных семинаров, конференций, групповых дискуссий; улучшение собственного имиджа каждого работника; – меры по обеспечению объективной оценки результатов работы и выявления потенциала работника, предотвращение назначения неподготовленных и некомпетентных кадров 	<ul style="list-style-type: none"> – Закон Украины «Об оплате труда»; – Закон Украины «О Государственном бюджете Украины»; – методические рекомендации по оплате труда работников малых предприятий; – локальные нормативные акты, регламентирующие вопросы ротации работников, подготовки в системе непрерывного обучения, нахождения в резерве кадров, назначения на более высокую должность; – кодекс корпоративной этики; – кодекс корпоративного поведения; – кодекс профессиональной этики и поведения; – кодекс корпоративного управления

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> – Корпоративна безпека; – комунікаційна безпека 	<ul style="list-style-type: none"> – Мери по протидії і розв'язанню конфліктів інтересів, корпоративних спорів, що виникають на різних рівнях управління; – мери по содействию міжличностним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату, урахування інтересів і побажань працівників, особистого потенціалу; задоволеність міжличностними відносинами по вертикалі і горизонталі, адаптація персоналу до змін внаслідок впровадження більш ефективних технологій, підтвердження досвіду керівників, відповідності моральних принципів і установок окремо взятого кандидата етичним нормам і правилам підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – Кодекс корпоративного управління; – професійний стандарт корпоративного секретаря; – внутрішні положення про регулювання корпоративних конфліктів; – сертифікати по управлінню проектами (сертифікат PMI, IPMA); – внутрішні професійні стандарти, адаптовані під потреби конкретного підприємства

соответствии с международными стандартами. Среди них концерн «Стирол», «Павлоградский химический завод», Лисичанский НПЗ. Необходимость внедрения стандартов OHSAS 18000 на предприятиях отечественной промышленности объясняется требованиями международного сообщества для успешной интеграции организаций в мировую экономическую систему. Реализация программы по внедрению стандартов менеджмента здоровья и безопасности открывает новые возможности для предприятия в рамках управления охраной труда на производстве.

Выполнение условий безопасной, компетентной, социально-защищённой профессиональной деятельности включает достижение информационной социальной и интеллектуальной безопасности. Стандартом SA 8000 (Social Accountability 8000) регулируется оценка социальных аспектов систем менеджмента. В основу этого универсального стандарта положены несколько конвенций Международной организации труда, Конвенция Организации Объединённых Наций по правам ребенка и Всемирная декларация прав человека [3].

Интеллектуальная безопасность предусматривает владение персоналом знаниями и компетенциями, которые помогают достичь стратегических целей предприятия. При этом большой интерес представляют методики управления персоналом, основанные на применении стандартов менеджмента знаний и оценки компетенций [4,5,6].

Кадровая политика каждого предприятия предусматривает определенные методы оценки знаний и управленческих компетенций руководителей. На большинстве исследуемых промышленных предприятий (выборка представлена 25 предприятиями) при подборе руководителей осуществляется тестирование их профессионального уровня и проводятся психологические тренинги, которые помогают установить степень соответствия кандидатов должности. В анализируемой выборке 73,3% предприятий проводят тестирование профессиональных знаний потенциального кандидата (отраслевые знания, знание в сфере менеджмента и финансов), 46,7% практикуют психологическое тестирование с целью объективной оценки интеллектуально-психологического потенциала будущего руководителя.

Формированию управленческих компетенций, повышению профессионального уровня управленческих кадров и продвижения их по службе содействует аттестация, проведение которой позволяет предприятию: повысить мотивацию качественной работы; внедрить эффективный инструмент планирования карьеры; снизить влияние субъективного фактора при оценке руководителя; содействовать формированию полноценного кадрового резерва; стимулировать процесс создания самообучающейся организации. На данном этапе развития экономики все большее распространение получают новые, ранее не используемые в нашей стране, методы проведения аттестации руководителей. Так, например, руководство «Концерн Стирол», испытало ряд моделей стимулирования работы руководителей, обратило внимание на методы оценки и ранжирования персонала, основанные на системе грейдов.

В период введения в действие системы ранжирования всем аттестованным на должностях работникам присваивается наименьший в категории ранг менеджера. В дальнейшем для разных периодов (от двух до пяти лет) рассматриваются вопросы о повышении ранга менеджера в пределах определённой категории. В случае положительного результата аттестации работнику присваивается очередной ранг без изменения должности, но с назначением утверждённого положением надбавки к окладу. Для сотрудников, которые в дальнейшем достигнут высшего в категории ранга, может рассматриваться вопрос о повышении в должности с повышением (или сохранением) ранга. На предприятиях «Концерн Стирол» работа по ранжированию персонала проводится одновременно с очередной аттестацией.

С внедрением такой системы оценивания компетенций управленческого персонала возрастает роль обучения, поскольку обязательным требованием при повышении ранга есть успешное завершение обучения на курсах повышения квалификации по актуальному для предприятия направлению. В Положении, разработанном на предприятии, также указано, что в случае перерывов в работе по объективным причинам за работником сохраняется ранг. Поскольку такая модель оценки персонала содержит в себе персональные характеристики каждого работника, она является одновременно инструментом планирования карьеры и служит средством обеспечения карьерной составляющей кадровой безопасности.

Разработка стандартов в области менеджмента знаний имеет определенные перспективы в Украине. В значительной мере это связано с высокой активностью промышленных предприятий в сфере сертификации согласно стандартам ISO, принятыми в Украине как государственные в 1995 году. Кроме того основой для разработки терминологии и формирование документов, которые регламентируют сферу менеджмента знаний могут служить отчеты, которые обнародуются отечественными предприятиями. Форма отчета разработана государственной организацией – «Агентством по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины». В разделах отчетов приводится перечень требований к руководителям акционерных обществ. Для сравнения – в «Европейском стандарте управления знаниями» описанные качества присущи персоналу организации, ориентированной на развитие знаний. В табл. 2 приведены характеристики менеджеров, необходимые для успешного управления знаниями с точки зрения разработчиков европейского документа и перечень индивидуальных особенностей управленческого звена украинских предприятий, которые могут быть обозначены во внутренних документах.

международных стандартов, регламентирующих кадровую безопасность, на украинских предприятиях. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Ф. Посткапиталистическое общество / П. Ф. Друкер // Новая постиндустриальная волна на западе : сборник. – М. : Academia, 1999. – С. 70 – 100.
2. Ткаченко В. А. Об особенностях применения новой версии OHSAS 18001 / В. А. Ткаченко, К. В. Буйко, Ю. Ф. Карабанов // Безопасность труда в промышленности. – 2008. – № 4. – С. 21 – 23.
3. Лазоренко О. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко, Р. Колишко та ін. – К. : Видавництво «Енергія», 2008 – 96 с.
4. Инновационный потенциал организации: как сформировать и как оценить? // Центр кадровых технологий XXI в. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tpprf.ru>
5. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Э. Кондукова, Нильс-Горан Ольве, И. Половица, Жан Рой, Магнус Веттер / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.

Таблица 2

Индивидуальные характеристики менеджеров для успешного управления знаниями: заграничная и отечественная практика

Индивидуальные характеристики менеджеров, которые соответствуют:	
Европейскому стандарту менеджмента знаний «European Guide to Good Practice in Knowledge Management»	Стандартам «Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины» по публичным отчетам акционерных обществ
Стремление делиться знаниями. Индивидуальные способности передачи и сохранения знаний. Умение принимать решение в нестандартных ситуациях. Способность брать на себя ответственность за принятые решения. Методы и технологии распространения и сохранения знаний	Наличие опыта работы в области и отраслевых знаний. Уровень знаний в сфере финансов и менеджмента. Способность брать на себя ответственность за принятые решения

Обозначенная в табл. 2 совокупность характеристик работников, в состав которых входят индивидуальные знания, умение, навыки и свойства личности, определяет эффективное выполнение деятельности в определенной области и являются личностными компетенциями. Так, в публичных отчетах украинских акционерных обществ представленные личностные компетенции управленческого звена. Однако составитель формы отчета – «Агентство по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины» и респонденты – хозяйствующие субъекты всех отраслевых направлений деятельности, не делают упор на важности данного критерия для осуществления эффективной и результативной работы, в т. ч. не используют широко применяемый в управленческой сфере заграничными и отечественными учеными термин «личностная компетенция». Результаты проведенных исследований наглядно демонстрируют, что качество принятия управленческих решений относительно защиты кадровой безопасности прямо зависит от «личностных компетенций» менеджеров [7, 8].

Таким образом, в статье проанализированы особенности применяемых в отечественной и зарубежной практике стандартов в соответствии с составляющими кадровой безопасности предприятия: безопасности жизнедеятельности и культуры охраны труда на предприятии, интеллектуальной составляющей кадровой безопасности. Дальнейшее исследование будет проводиться в направлении изучения возможностей и целесообразности внедрения

6. European Guide to good Practice in Knowledge Management / European committee for standardization. Management Centre: rue de Stassart, 36 B-1050 Brussels, CWA 14924-1:2004 (E). March 2004.

7. Dubois D. D. Competency-Based Human Resource Management / D. D. Dubois, W.J. Rothwell. – Davies-Black Publishing, 2004. – 291 p.

8. Elkin G. The Development of Managerial Competence and Leadership / G. Elkin / In Boxall P (ed) The Challenge of Human Resource Management: Directions & Debates in New Zealand, Auckland: Longman-Paul, 1995. – P. 250 – 267.

REFERENCES

Draker, P. F. "Postkapitalistisches obshchestvo" [Post-capitalist society]. In *Novaia postindustrialnaia volna na zapade*, 70-100. Moscow: Academia, 1999.

Dubois, D. D., and Rothwell, W. J. *Competency-Based Human Resource Management*: Davies-Black Publishing, 2004.

European Guide to good Practice in Knowledge Management. Brussels: European committee for standardization, 2004.

Elkin, G. "The Development of Managerial Competence and Leadership" In *The Challenge of Human Resource Management*, 250-267. Auckland: Longman-Paul, 1995.

"Innovatsionnyy potentsial organizatsii: kak sformirovat i kak otsenit?" [Innovative capacity of the organization: how to create and how to evaluate?]. Tsentr kadrovoykh tekhnologiy XXI v. . <http://www.tpprf.ru>

Kondukhova, E., Olve, N.-G., and Polovitsa, I. *Otsenka effektivnosti deiatel'nosti kompanii. Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniyu sbalansirovannoy sistemy pokazateley* [Evaluating the effectiveness of the company. Practical guide to using the balanced scorecard]. Moscow: Viliams, 2003.

Lazorenko, O., and Kolyshko, R. *Bazova informatsiia z korporativnoy sotsialnoi vidpovidalnosti* [Basic information on corporate social responsibility]. Kyiv: Enerhiia, 2008.

Tkachenko, V. A., Buyko, K. V., and Karabanov, Yu. F. "Ob obobnostyakh primeneniia novoy versii OHSAS 18001" [On the use of the new version of OHSAS 18001]. *Bezopasnost truda v promyshlennosti*, no. 4 (2008): 21-23.

УДК 621.311.21

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЙ ЗАГАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ

© 2014 ЧОРНИЙ Г. М., МІЩЕНКО І. А., ФАЙЧУК О. М.

УДК 621.311.21

Чорний Г. М., Міщенко І. А., Файчук О. М. Альтернативний аналіз класифікацій загальних управлінських функцій

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню класифікації загальних управлінських функцій. Критичний аналіз наукових праць видатних фахівців із менеджменту дав змогу встановити, що в основу класифікації функцій суб'єкта управління має бути покладена об'єктивна циклічна зміна стану інформації за трьома стадіями: поява інформації, її концентрація та перетворення інформації на програму конкретних дій. У статті запропоновано класифікаційну модель інтегрованої управлінської діяльності у соціальних і змішаних системах, яка включає в себе диференціацію функцій управління на три порядки. Забезпечення інформацією, прийняття рішення та реалізація рішення у цій моделі є функціями другого порядку (базові), тоді як облік, аналіз, цілевстановлення, планування, організація, керівництво і контроль виступають відповідно функціями третього порядку (похідними). З метою верифікації авторського судження щодо опрацьованої класифікації управлінських функцій у статті розглянуто конкретний приклад із практики менеджменту.

Ключові слова: класифікація, управлінські функції, інформація, прийняття рішень, менеджмент, модель, цілевстановлення.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Чорний Георгій Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Міщенко Іван Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: mishiv@ukr.net

Файчук Олександр Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

УДК 621.311.21

Чорний Г. М., Міщенко І. А., Файчук А. М. Альтернативний аналіз класифікацій всеобщих управленческих функций

Статья посвящена теоретическому обоснованию классификации общих управленческих функций. Критический анализ научных трудов выдающихся специалистов менеджмента дал возможность установить, что в основу классификации функций субъекта управления должна быть положена объективная циклическая смена состояния информации по трем стадиям: появление информации, ее концентрация и преобразование информации в программу конкретных действий. В статье предложена классификационная модель интегрированной управленческой деятельности в социальных и смешанных системах, которая включает в себя дифференциацию функций управления на три порядка. Обеспечение информацией, принятие решения и реализация решения в этой модели являются функциями второго порядка (базовыми), тогда как учет, анализ, постановка цели, планирование, организация, руководство и контроль – соответственно функциями третьего порядка (производные). С целью верификации авторского суждения согласно обработанной классификации управленческих функций в статье рассмотрен конкретный пример из практики менеджмента.

Ключевые слова: классификация, управленческие функции, информация, принятие решений, менеджмент, модель, постановка цели.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Чорний Георгій Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Міщенко Іван Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: mishiv@ukr.net

Файчук Олександр Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

UDC 621.311.21

Chorniy H. M., Mishchenko I. A., Faychuk O. M. Alternative Analysis of Classifications of Universal Managerial Functions

The article is devoted to theoretical justification of classification of general managerial functions. Critical analysis of scientific works of eminent specialists in management gave a possibility to find out that classification of functions of the subject of management should be based on the objective cyclic change of the state of information by three stages: appearance of information, its concentration and transformation into a programme of specific actions. The article offers a classification model of the integrated managerial activity in social and mixed systems, which includes differentiation of managerial functions into three orders. Providing information, decision making and realisation of the decision are functions of the second order (basic) in this model, while accounting, analysis, goal setting, planning, organisation, management and control – are, consequently, functions of the third order (derivatives). The article considers one specific example from management practice with the aim of verification of the author's opinion regarding the processed classification of managerial functions.

Key words: classification, managerial functions, information, decision making, management, model, goal setting.

Pic.: 3. **Bibl.:** 9.

Chorniy Heorhiy M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Mishchenko Ivan A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: mishiv@ukr.net

Faychuk Olexandr M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

Kondukhova, E., Olve, N.-G., and Polovitsa, I. *Otsenka effektivnosti deiatel'nosti kompanii. Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniyu sbalansirovannoy sistemy pokazateley* [Evaluating the effectiveness of the company. Practical guide to using the balanced scorecard]. Moscow: Viliams, 2003.

Lazorenko, O., and Kolyshko, R. *Bazova informatsiia z korporativnoy sotsialnoi vidpovidalnosti* [Basic information on corporate social responsibility]. Kyiv: Enerhiia, 2008.

Tkachenko, V. A., Buyko, K. V., and Karabanov, Yu. F. "Ob obobnostyakh primeneniia novoy versii OHSAS 18001" [On the use of the new version of OHSAS 18001]. *Bezopasnost truda v promyshlennosti*, no. 4 (2008): 21-23.

УДК 621.311.21

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЙ ЗАГАЛЬНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ

© 2014 ЧОРНИЙ Г. М., МІЩЕНКО І. А., ФАЙЧУК О. М.

УДК 621.311.21

Чорний Г. М., Міщенко І. А., Файчук О. М. Альтернативний аналіз класифікацій загальних управлінських функцій

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню класифікації загальних управлінських функцій. Критичний аналіз наукових праць видатних фахівців із менеджменту дав змогу встановити, що в основу класифікації функцій суб'єкта управління має бути покладена об'єктивна циклічна зміна стану інформації за трьома стадіями: поява інформації, її концентрація та перетворення інформації на програму конкретних дій. У статті запропоновано класифікаційну модель інтегрованої управлінської діяльності у соціальних і змішаних системах, яка включає в себе диференціацію функцій управління на три порядки. Забезпечення інформацією, прийняття рішення та реалізація рішення у цій моделі є функціями другого порядку (базові), тоді як облік, аналіз, цілевстановлення, планування, організація, керівництво і контроль виступають відповідно функціями третього порядку (похідними). З метою верифікації авторського судження щодо опрацьованої класифікації управлінських функцій у статті розглянуто конкретний приклад із практики менеджменту.

Ключові слова: класифікація, управлінські функції, інформація, прийняття рішень, менеджмент, модель, цілевстановлення.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Чорний Георгій Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Міщенко Іван Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: mishiv@ukr.net

Файчук Олександр Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

УДК 621.311.21

Чорний Г. М., Міщенко І. А., Файчук А. М. Альтернативний аналіз класифікацій всеобщих управленческих функций

Статья посвящена теоретическому обоснованию классификации общих управленческих функций. Критический анализ научных трудов выдающихся специалистов менеджмента дал возможность установить, что в основу классификации функций субъекта управления должна быть положена объективная циклическая смена состояния информации по трем стадиям: появление информации, ее концентрация и преобразование информации в программу конкретных действий. В статье предложена классификационная модель интегрированной управленческой деятельности в социальных и смешанных системах, которая включает в себя дифференциацию функций управления на три порядка. Обеспечение информацией, принятие решения и реализация решения в этой модели являются функциями второго порядка (базовыми), тогда как учет, анализ, постановка цели, планирование, организация, руководство и контроль – соответственно функциями третьего порядка (производные). С целью верификации авторского суждения согласно обработанной классификации управленческих функций в статье рассмотрен конкретный пример из практики менеджмента.

Ключевые слова: классификация, управленческие функции, информация, принятие решений, менеджмент, модель, постановка цели.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Чорний Георгій Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри адміністративного менеджменту та внешнеэкономической деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

Міщенко Іван Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та внешнеэкономической деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: mishiv@ukr.net

Файчук Олександр Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра адміністративного менеджменту та внешнеэкономической деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

UDC 621.311.21

Chorniy H. M., Mishchenko I. A., Faychuk O. M. Alternative Analysis of Classifications of Universal Managerial Functions

The article is devoted to theoretical justification of classification of general managerial functions. Critical analysis of scientific works of eminent specialists in management gave a possibility to find out that classification of functions of the subject of management should be based on the objective cyclic change of the state of information by three stages: appearance of information, its concentration and transformation into a programme of specific actions. The article offers a classification model of the integrated managerial activity in social and mixed systems, which includes differentiation of managerial functions into three orders. Providing information, decision making and realisation of the decision are functions of the second order (basic) in this model, while accounting, analysis, goal setting, planning, organisation, management and control – are, consequently, functions of the third order (derivatives). The article considers one specific example from management practice with the aim of verification of the author's opinion regarding the processed classification of managerial functions.

Key words: classification, managerial functions, information, decision making, management, model, goal setting.

Pic.: 3. **Bibl.:** 9.

Chorniy Heorhiy M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Mishchenko Ivan A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: mishiv@ukr.net

Faychuk Olexandr M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, The Department of Administrative Management and Foreign Economic Affairs, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: faychuk_alex@ukr.net

Теорія менеджменту започаткована в країнах капіталістичного світу на початку ХХ століття як відповідь на потреби практики розвитку бізнесу [1]. Протягом цього ж століття вона сформувалася у самостійну конкретну систему знань, стрижнем якої стало вчення про управлінські функції. Наприклад, це засвідчують Г. Кунц і С. О'Доннел – автори підручника «Управління : системний і ситуаційний аналіз управлінських функцій», шосте видання якого у перекладі на російську мову побачило світ у 1981 р. [2].

У передмові до даного видання Д. М. Гвішіані зазначає, що позиція авторів стосовно управлінських функцій робить знання з теорії управління «найбільш доступними для керівника-практика і наближеними до його реальних потреб» [2, с. 22]. Тут же констатується, що «сама класифікація функцій з управлінням пережила за останні десятиліття відому еволюцію. У А. Файоля в 1920-х роках як універсальні функції фігурувало п'ять: передбачення, організація, керівництво, координація, контроль. На більш зрілому етапі розвитку ідей «класичної» школи Л. Г'юлік дещо розширив і уточнив цю класифікацію, перетворивши її у сім функцій: планування, організація, робота з персоналом, оперативне керування, координування, контроль і звітність, складання бюджету. Г. Кунц і С. О'Доннел надають перевагу своїй класифікації з п'яти функцій: планування, організація, набір персоналу, керівництво і лідерство, контроль» [2, с. 22].

Класифікація управлінських функцій і до наших днів продовжує тлумачитись неоднозначно, а тому залишається незавершеною і як основа теорії менеджменту потребує додаткових досліджень.

Досліджуючи проблему класифікації управлінських функцій, цікаву підбірку зробили І. Монгутов і Л. Уманський, які зафіксували 19 варіантів її тлумачень [3, с. 114 – 116]. Автори популярного підручника з менеджменту М. Мексон, М. Альберт і Ф. Хедоурі розглядають лише чотири загальні функції: планування, організація, мотивація і контроль [4, с. 71 – 72]. Завадський Й. С. констатує, що нині в літературі зустрічається понад 50 класифікацій функцій менеджменту. До того ж, вчений із інтегрованої управлінської функції виділяє такі загальні їх різновиди як структурні елементи другого порядку: планування, організація, регулювання і координація, мотивація, облік і контроль [5, с. 52]. Хміль Ф. І. дещо по-своєму розширює коло загальних функцій, а саме: встановлення мети, планування, прийняття рішення, організація, оперативний вплив, мотивація і контроль [6, с. 30].

Автори першого адаптованого до умов України підручника з менеджменту Р. Гріфін і В. Яцура вважають, що менеджмент виконує чотири загальні функції: планування і ухвалення рішень, організація діяльності, лідерство, контролювання [7, с. 6 – 7]. Автори одного з числа найбільш розповсюджених сучасних посібників з базового менеджменту С. Роббінз і М. Коултер (восьме видання) інтегровану його діяльність розподіляють на чотири загальні функції: планування, організація, керівництво і контроль [8, с. 6].

Варто зауважити, що в останніх вітчизняних виданнях пропонується поділ складної управлінської діяльності на наступні функції : планування, організація, мотивація і контроль [9].

Розглянуті вище точки зору авторів цих вагомих джерел, а також інші публікації з намірами теоретичного усвідомлення змісту менеджменту як складної інтегрованої управлінської функції суб'єкта управління, засвідчують той факт, що його можна збагнути лише за умови поділу на певні

однорідні види робіт (функції другого порядку). Як бачимо, такий поділ пропонується в дещо різних класифікаційних інтерпретаціях, які, що суттєво тут підкреслити, зберігають основну ідею змісту піонера цієї справи А. Файоля [1, с. 11].

Мета стаття полягає у поглибленні аналізу управлінських функцій та опрацюванні повної моделі їх класифікації. З наведених посилань на цілий ряд класифікаційних варіантів загальних функцій характерним є те, що майже у всіх авторів вони розпочинаються із планування. При всій належній повазі до їх позиції виникає банальне запитання, як і що можна розпочинати планувати-програмувати, не визначивши насамперед цілі своєї діяльності. Логіка цих понять переконує в тому, що будь-який план, будь-яка програма дій є обов'язково способом досягнення цілі. Виходить, що робота з визначення цілі (цілевстановлення, цілепокладання) повинна передувати роботі із планування. Деякі автори стверджують, що функція із планування розпочинається саме із визначення цілей. Проте семантичогічний зміст понять «ціль» і «план» спростовує цей умовивід. Традиційне поєднання цілевстановлення і планування в одній загальній функції менеджера – плануванні, яка започатковує управлінський процес, не дає відповіді на запитання, як можна визначитись з цілями і планами без роботи з ґрунтовного аналізу конкретної ситуації і як можна аналізувати ситуацію, не маючи в розпорядженні повної і достовірної інформації. Такі запитання випливають із практики управлінської діяльності, а відповіді на них має дати теорія.

Здобутки знань другої половини ХХ ст. з кібернетики, інформатики, теорії систем дозволили глибше проникнути у сутність і функціональний зміст управлінської діяльності.

Зіставлення явищ управління в біологічних, технічних, соціальних і змішаних системах свідчить, що їх динамічний стан завдячує інформації, яка циркулює по колу між суб'єктом і об'єктом управління. Матеріали спеціальних спостережень дозволили в цьому інформаційному колі виділити конкретні періоди чи стадії зміни стану самої інформації. Першою такою стадією є поява інформації та її розповсюдження «випромінювання» в навколишнє середовище, у т. ч. і в напрямку суб'єкта управління системи. При цьому джерелом появи внутрішньої інформації в динамічних системах завжди є об'єкт управління: його стан зі змінами, що в ньому відбуваються. Кожна зміна в об'єкті управління або його структурних елементах є безпосереднім джерелом появи «народження» відповідної інформації. Отже, появу інформації і спрямування її руху до суб'єкта управління на цій підставі слід розглядати першим кроком, першою стадією в циклі зміни її стану.

Наступним кроком (другою стадією зміни стану інформації) буде її фіксування, кодування, накопичення, концентрація, зберігання в суб'єкті управління. Певний обсяг отриманої на свою адресу і накопиченої інформації надає можливість суб'єкту управління (керівникові, спеціалістові, повноважному органу) опрацювати конкретну програму дій. Остання є за змістом новим видом інформації і має підстави розглядатись третім кроком (третьою стадією) на шляху зміни свого стану. Реалізація цієї програми (плану дій) обов'язково включає просторові, кількісні чи якісні зміни в об'єкті управління або його структурних елементах. Саме ці зміни є джерелами нової інформації, поява і розповсюдження якої започатковує черговий цикл зміни її стану з щойно розглянутими трьома стадіями (рис. 1).



Рис. 1. Об'єктивна модель циклічної зміни стану інформації в динамічних системах

Джерело: розроблено авторами.

Матеріали спостережень за управлінською діяльністю суб'єктів управління (керівників) в соціальних системах свідчать, що вона розпочинається з витрат його енергії і робочого часу на отримання необхідних йому даних про стан об'єкта управління. Ця частина повсякденної роботи зводиться до самозабезпечення інформацією. Отримавши належну інформацію, суб'єкт управління (керівник) опрацює програму конкретних дій стосовно стану об'єкта управління, яка може розглядатись як друга наступна частина його управлінських зусиль. І нарешті третьою складовою управлінської діяльності як такої буде робота з виконання опрацьованої програми дій.

Таким чином, у складній інтегрованій управлінській діяльності при її аналізі через призму об'єктивних стадій циклічної зміни стану інформації цілком очевидно виділяються три роботи (функції) нижчого (другого) порядку:

- ✦ *перша* – забезпечення суб'єкта управління необхідною інформацією;

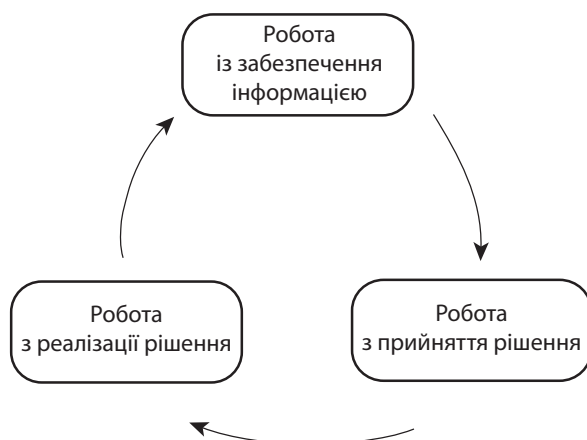


Рис. 2. Схематичне зображення циклічного управлінського процесу

Джерело: опрацьовано авторами.

- ✦ *друга* – опрацювання на основі наявної інформації її нового виду як конкретної програми дій, що на управлінській мові означає прийняття рішення;
- ✦ *третья* – забезпечення виконання рішення, наслідками якого будуть зміни в об'єкті управління, як джерела появи нової інформації.

Ці три види робіт, виконуючись послідовно і у відповідності до об'єктивного циклу зміни стану інформації з її трьома стадіями, утворюють циклічний управлінський процес (рис. 2).

Такий поділ змісту управлінської діяльності (інтегрованої функції суб'єкта управління) дає можливість стверджувати, що в ній чітко виділяються три однорідні види робіт як функції нижчого порядку. Об'єктивність такої диференціації зумовлюється безпосереднім зв'язком з реальним циклом зміни стану інформації абсолютно в кожній динамічній системі.

В основі поведінки біологічних систем (тварин, птахів, комах, земноводних тощо) теж лежать аналогічні управлінські цикли. Вони започатковані самою природою у формі інстинктів і передаються від покоління до покоління на генетичній основі. У домашніх тварин і тварин, які використовуються в циркових виставах або утримуються у звіринцях, людиною можуть формуватись додатково цикли їх поведінки на умовно-рефлекторних засадах. У технічній сфері управлінські цикли запрограмовані інтелектом людини за цільовим призначенням кожної динамічної системи (безпілотний літак, побутовий холодильник, турнікет при вході в метро тощо).

З позицій класифікації інтегрована управлінська діяльність суб'єкта управління у соціальних і змішаних системах має підстави розглядатись як гранично широке поняття серед функцій з управління (Φ_1). Тоді три роботи (забезпечення інформацією, прийняття рішення, реалізація рішення) будуть функціями нижчого (другого) порядку ($\Phi_{1.1}$; $\Phi_{1.2}$; $\Phi_{1.3}$).

Таким чином класифікація управлінських функцій передбачає спочатку диференціацію управлінської діяльності на три функції: 1) забезпечення інформацією; 2) прийняття рішення; 3) виконання рішення. Їх справедливо слід називати

вати первинними, бо вони є першими елементами диференціації інтегрованої управлінської діяльності. Оскільки ці функції притаманні та соціальним, і біологічним, і технічними, і змішаним системам, то вони є універсальними.

Матеріали спостережень за практичною діяльністю суб'єктів управління в соціальних і змішаних системах дозволили виявити факт того, що у складних середньотермінових і, особливо, довготермінових ситуаціях кожна з первинних універсальних функцій має тенденцію до поділу на менші за обсягом однорідні види управлінських робіт, тобто функції третього порядку:

- ★ функція з забезпечення інформацією ($\Phi_{1.1}$) диференціює на роботу з обліку інформації ($\Phi_{1.1.1}$) і роботу з аналізу інформації ($\Phi_{1.1.2}$);
- ★ функція з прийняття рішення розподіляється теж на дві роботи – рішення з визначення цілі (цілевстановлення – $\Phi_{1.2.1}$) і рішення з програми дій (планування – $\Phi_{1.2.2}$);
- ★ функція з реалізації рішення має в своєму складі три функції нижчого порядку – організація ($\Phi_{1.3.1}$), керівництво ($\Phi_{1.3.2}$) і контроль ($\Phi_{1.3.3}$).

У цій класифікації займають своє реальне місце планування, організація, керівництво і контроль, які були вперше виявлені ще А. Файолем на інтуїтивно-емпіричному рівні дослідження і в різних інтерпретаціях глумачаться у сучасних виданнях без належного теоретичного обґрунтування.

Сім управлінських функцій третього порядку за скороченою назвою (облік, аналіз, цілевстановлення, планування, організація, керівництво і контроль) доцільно називати похідними, бо вони походять від первинних універсальних функцій і зберігати їхню традиційну назву – «загальні», бо їх виконують всі суб'єкти управління в соціальних і змішаних системах. При цьому для повного означення трьох первинних універсальних функцій другого порядку правомірно вжити додатково слово «базові», тому що вони дають початок похідним загальним функціям.

Опрацьована класифікація управлінських функцій буде очевидною і зрозумілою з такою ілюстрацією (рис. 3).

Кожна із семи похідних загальних функцій в свою чергу теж може диференціювати на менші за обсягом види однорідних робіт як функцій четвертого порядку. Наприклад, керівництво буває адміністративне, економічне і психологічне, а планування – стратегічне, тактичне і оперативне. Проте – це справа окремого поглибленого дослідження.

Ураховуючи розбіжності, що мають місце в наукових публікаціях, підручниках і навчальних посібниках з проблеми класифікації функцій з менеджменту, варто для підкріплення об'єктивності позиції авторів (рис. 3) розглянути приклад з практики управлінської діяльності. При цьому доцільно взяти одиничний управлінський процес в конкретній ситуації, яка спостерігалась на хлібозаводі при розширенні асортименту своєї продукції за рахунок кондитерських виробів, що вимагало будівництво додаткового спеціального цеху. Практична реалізація цього стратегічного наміру керівництва (суб'єкта управління хлібозаводу) вимагає (передбачає) виконання таких управлінських робіт:

1) вивчення ситуації на ринку кондитерських виробів, ознайомлення з типовими проектами кондитерських цехів, вартістю їх будівництва, вивчення джерел сировини та джерел енергії, визначення з джерелами фінансування, підготовка кваліфікованих кадрів, прогнозування фінансових результатів діяльності цеху, тощо. Виконання цих видів робіт мусить забезпечувати керівництво заводу належними даними, відомостями, фактами, що дає підстави, з позицій теорії управління назвати їх функцією з забезпечення інформацією ($\Phi_{1.1}$). Складність виконання цієї функції об'єктивно веде до її поділу на два менших за обсягом виду робіт – облік інформації ($\Phi_{1.1.1}$) і аналіз інформації ($\Phi_{1.1.2}$);

2) наявність у керівництва необхідного (критичного) обсягу інформації є для нього основою для опрацювання відповідної програми дій, що на управлінській мові означає виконання функцій з прийняття рішення ($\Phi_{1.2}$). Це вагоме відповідальне рішення спочатку мусить передбачати усвідомлення і чітке формування цілей щодо терміну введення в експлуатацію нового цеху своїми силами без підрядників та показників активності його роботи, що узгоджується з функцією цілевстановлення ($\Phi_{1.2.1}$). І лише після цього може розпочинатись кропітка робота з опрацювання плану (проекту) реальних дій, які б гарантували забезпечення досягнення цілей. Затвердження керівництвом такого проекту дій і буде рішенням з плану практичної діяльності на шляху до мети ($\Phi_{1.2.2}$);

3) діяльність керівництва заводу, маючи на робочому столі готовий план діяльності, зводиться до його реалізації своїми силами. Спочатку належить забезпечити реальну наявність всіх ресурсів (земельна ділянка будівництва, будівельні матеріали для приміщення, технологічне обладнання, джерела енергії, робітники-будівельники, робітники

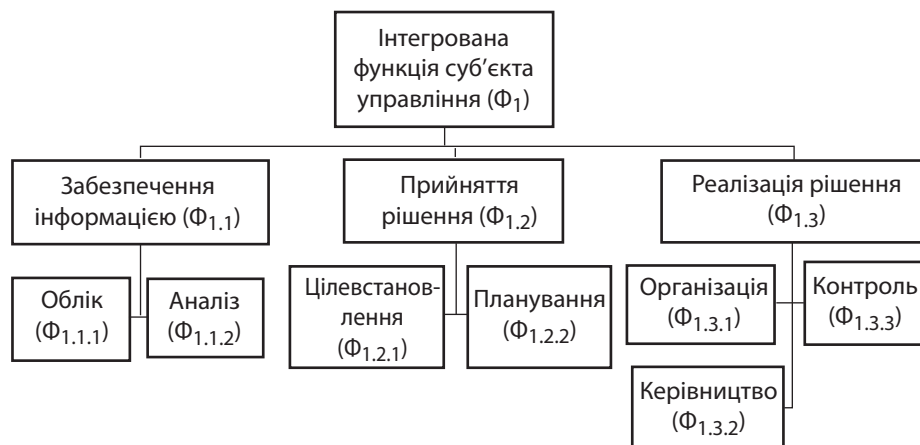


Рис. 3. Повна класифікаційна модель функцій суб'єктів управління

Джерело: опрацьовано авторами.

монтажники, джерела фінансування тощо). Усі ці ресурси передбачені планом на папері, а їх придбання та гармонійне поєднання на практиці і буде тим видом роботи, яка має підстави називатись організацією ($\Phi_{1.3.1}$). Розпорядження керівництва про початок робіт на будівельному майданчику та постійне стимулювання працюючих є роботою з керівництва ($\Phi_{1.3.2}$). Спостереження за ходом виконання плану та при виявленні відхилень прийняття додаткових рішень, які б нівелювали такі відхилення, уособлює функцію із контролю ($\Phi_{1.3.3}$).

Отже організація, керівництво і контроль як похідні функції забезпечують реалізацію базової функції вищого порядку з виконання рішення ($\Phi_{1.3}$).

ВИСНОВКИ

1. Виділені вперше А. Файолем зі складної адміністративної діяльності загальні функції – передбачення, організація, розпорядництво і контроль тлумачаться у сучасній теорії менеджменту в різних інтерпретаціях як елементи їх класифікації. Проте така класифікація виникла на інтуїтивно-емпіричному рівні досліджень без належного об'єктивного підґрунтя і є незавершеною.

2. Дослідження змісту надскладної управлінської діяльності з позиції кібернетики, інформатики і теорії систем дозволили виявити, що в її основі лежить об'єктивна циклічна зміна стану інформації за трьома стадіями:

- ✦ поява і розповсюдження інформації;
- ✦ накопичення (концентрація) інформації;
- ✦ перетворення накопиченої інформації в її новий вид – програму конкретних дій.

У відповідності до цих стадій в інтегрованій функції суб'єкта управління чітко розмежовується три однорідні види робіт як функції нижчого (другого) порядку: 1) забезпечення інформацією; 2) прийняття рішення; 3) реалізація рішення. Це буде перша класифікаційна група управлінських функцій другого порядку, які мають підстави називатись первинними універсальними базовими.

3. У середньотермінових і, особливо, довготермінових складних ситуаціях первинні універсальні базові функції з управління проявляють тенденцію до поділу на менші за обсягом однорідні види робіт як функції третього порядку: облік, аналіз, цілевстановлення, планування, організація, керівництво, контроль. Традиційну назву цих функцій «загальні» доцільно доповнити означенням «похідні», бо вони походять від базових функцій і складають другу класифікаційну групу цих понять.

4. Опрацьований варіант повної класифікації управлінських функцій на основі об'єктивної циклічної зміни стану інформації в динамічних соціальних і змішаних системах є теоретично обґрунтованим і реальним у практиці управлінської діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Файоль А.** Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М. : Республика, 1992. – 352 с.

2. **Кунц Г.** Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1981. – Т. 1. – 495 с., Т. 2. – 511 с.

3. **Мангутов И. С.** Организатор и организаторская деятельность / И. С. Мангутов, Л. И. Уманский. – Л. : ЛГУ, 1975. – 312 с.

4. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 701 с.

5. **Завадський Й. С.** Менеджмент. Т. 1 / Й. С. Завадський – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.

6. **Хміль Ф. І.** Менеджмент : підручник / Ф. І. Хміль – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.

7. **Гріфін Р.** Основы менеджменту : підручник / Р. Гріфін, В. Яцура. – [Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич]. – Л. : БаК, 2001. – 624 с.

8. **Роббинз С. П.** Менеджмент / С. П. Роббинз, М. Коултер. – 8-е изд. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 1056 с.

9. **Михайлов С. І.** Менеджмент : навч. посібн. / С. І. Михайлов, Т. І. Балановська, О. В. Новак. – 3-є вид. – К. : Центр навчальної літератури, 20013. – 536 с.

REFERENCES

Fayol, A., Emerson, G., and Taylor, F. *Upravlenie – eto nauka i iskusstvo* [Management - the science and art]. Moscow: Respublika, 1992.

Griffin, R., and Yatsura, V. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Lviv: BaK, 2001.

Khmil, F. I. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1995.

Kunts, G., and O'Donnel, S. *Upravlenie: sistemnyy i situatsionnyy analiz upravlencheskikh funktsiy* [Management: situational analysis and system management functions]. Moscow: Progress, 1981.

Mangutov, I. S., and Umanskiy, L. I. *Organizator i organizatorskaia deiatelnost* [Organizer and organizational activity]. Leningrad: LGU, 1975.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1992.

Mykhailov, S. I., Balanovska, T. I., and Novak, O. V. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2013.

Robbinz, S. P., and Koulter, M. *Menedzhment* [Management]. Moscow: Viliams, 2007.

Zavadskyi, I. S. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Ukrainsko-finskyi instytut menedzhmentu i biznesu, 1997.

SYSTEM OF ENTERPRISE REPUTATION MANAGEMENT

© 2014 DEREVIANKO O. H.

UDC 658:659.3:659.4

Derevianko O. H. System of Enterprise Reputation Management

The article offers a system of enterprise reputation management directed at increase of economic benefits from formation and maintenance of high reputation in the result of maximisation of the volume of the incoming cash flows of the enterprise and also their duration and stability. It proves that reputation management, which allows achievement of economic goals of the enterprise, should be directed at key groups of stakeholders: growth of products sales is ensured by consumers, growth of internal stability – by enterprise personnel, growth of external stability – by society, including authority bodies, growth of business value – by investors, owners and partners. The article describes components of the system of enterprise reputation management, the degree of development of which are determined by three vectors: interaction with stakeholders and level of their feedback: messaging, informing, convincing and attracting; activity of the used instruments of reputation management, regularity and intensity, and also quantitative indicators of their application within the framework of directions of the product PR, corporate PR and IR, internal PR, GR and PR&CSR; level of organisational pre-requisites (functional, system and strategic) of the system of reputation management.

Key words: reputation management, key enterprise stakeholders, public relations.

Рис.: 5. **Бібл.:** 9.

Derevyanko 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

УДК 658:659.3:659.4

Дерев'янюк О. Г. Система репутационного менеджмента предприятия
В статье предложена система репутационного менеджмента предприятия, направленная на увеличение экономических выгод от формирования и поддержания высокой репутации в результате максимизации объема получаемых денежных потоков предприятия, а также продолжительности и стабильности их поступления. Доказано, что управление репутацией, позволяющее достичь экономических целей предприятия, должно быть направлено на ключевые группы стейкхолдеров: рост продаж продукции обеспечивают потребители, рост внутренней стабильности – персонал предприятия, рост внешней стабильности – общество, в т. ч. в лице органов власти, рост стоимости бизнеса – инвесторы, владельцы и партнеры. Обоснованы составляющие системы репутационного менеджмента предприятия, степень развития которой определяют три вектора: взаимодействие со стейкхолдерами и уровень обратной связи с ними: «месседжирование», «информирование», «убеждение» и «привлечение»; активность используемых инструментов репутационного менеджмента, регулярность и интенсивность, а также количественные показатели их применения в рамках направлений продуктового PR, корпоративного PR и IR, внутреннего PR, GR и PR&CSR; уровень организационных предпосылок (функциональный, системный и стратегический) системы репутационного менеджмента.

Ключевые слова: репутационный менеджмент, ключевые стейкхолдеры предприятия, связи с общественностью.

Рис.: 5. **Библ.:** 9.

Дерев'янюк 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

УДК 658:659.3:659.4

Дерев'янюк О. Г. Система репутационного менеджмента підприємства
У статті запропоновано систему репутационного менеджменту підприємства, спрямовану на збільшення економічних вигід від формування та підтримки високої репутції внаслідок максимізації обсягу отримуваних грошових потоків підприємства, а також тривалості та стабільності їх надходження. Доведено, що управління репутцією, яке дозволить досягти економічних цілей підприємства, має бути спрямоване на ключові групи стейкхолдерів: зростання продажів продукції забезпечують споживачі, зростання внутрішньої стабільності – персонал підприємства, зростання зовнішньої стабільності – суспільство, у т. ч. в особі органів влади, зростання вартості бізнесу – інвестори, власники та партнери. Обґрунтовано складові системи репутационного менеджменту підприємства, розвиненість якої визначають три вектори: взаємодія зі стейкхолдерами та рівень зворотного зв'язку з ними: «меседжування», «інформування», «переконання» та «залучення»; активність використовуваних інструментів репутационного менеджменту, регулярність / інтенсивність та кількісні показники їх застосування в рамках напрямків продуктового PR, корпоративного PR та IR, внутрішнього PR, GR і PR&CSR; рівень організаційних передумов (функціональний, системний та стратегічний) системи репутационного менеджменту.

Ключові слова: репутационний менеджмент, ключові стейкхолдери підприємства, зв'язки з громадськістю.

Рис.: 5. **Бібл.:** 9.

Дерев'янюк Олена Георгиевна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Reputation is of particular importance among the resources of a company which determine its development in the globalized economy. This intangible asset is formed as a result of the stakeholders' trust in the company and ensures reduction of its transaction costs, stability of product sales, availability of loan and investment resources, attraction and retention of highly qualified personnel, support of the company's operation by local communities, etc. On the other hand, absence of a positive reputation – stakeholders' trust – is a direct threat to the company's existence. This is exactly why a strategically oriented business ensures reputation management.

Brief Literature Review. Works written on problems of reputation management mainly study methods of informational influence on various audiences of stakeholders and identification of their level of support of the company as a result of such influence. A substantial contribution to solving the problem has been made by Ronald J. Alsop, (2013) [2], E. Carreras, A. Carreras and Á. Alloza (2014) [2], J. E. Grunig, T. Hunt (1984) [4], E. Lindemann (1984) [1], W. J. McGuire (1968) [6], D. S. Reina, M. L. Reina (2007) [7], C. H. Rushton (2010) [8], H. Smyth (2005) [9]. At the same time, the research of reputation issues is focused too little on systematic consideration of all the factors of reputation formation at a company.

Purpose – to form a company’s reputation management system from a set of trends and reputation provision instruments. General scientific methods of analysis and synthesis, abstraction and graphic modeling are used in the study.

According to the general scientific definition, a system is a set of elements and relations between them. A mandatory condition for existence of a system is availability of an objective of such system. A high level of company’s reputation proves effectiveness of management efforts, but company’s reputation is not an end in itself but a means to obtain economic benefits. These benefits can be represented as a function of two variables: *amount of money flows received (S) and duration and stability of their receiving (t)* which tends to maximum. There are two basic ways to maximize the amount of money flows received (S): by maximizing the product sale benefits and/or by maximizing the business value directly. There are also two ways how a company can maximize the duration of receiving them (t): by ensuring stability of the internal and external environment. By laying out these objectives of the reputation management system in a plane, we will obtain four target vectors (Fig. 1).

Now, let us depict the subjective nature of the reputation management system’s objectives: each of the obtained target vectors “belongs” to a certain group of stakeholders. Thus, the product sale growth is provided by consumers, internal stability growth – by the company’s personnel, external stability growth – by the society, including government authorities, the business cost growth – by investors, owners and partners (Fig. 2).

Thus, the reputation management, which will enable to achieve the company’s economic objectives, should be directed at the said groups of stakeholders. A set of instruments for managerial influence on a specific group of stakeholders is

a trend of reputation management – a certain form of public relations. By “connecting” the PR¹ forms used in practice to the specified groups of stakeholders, we obtain the following four trends: “Consumers – Product PR”, “Owners/investors/partners – Corporate PR and IR²”, “Personnel – internal PR and IR”, “State/society – GR³ and PR&CSR⁴”.

Any management efforts made to form a required positive reputation, in our opinion, can be presented as a scale: the minimum efforts will correspond to such stakeholders’ target attitude to the company as “awareness” and the maximum efforts – to such attitude as “trust based on support and intentions for a long-term cooperation”.

The number of target degrees of awareness/trust (and respectively the division value on the scale), if determined by scientific approaches of different authors, will be different. For example, H. Smyth (2005) [9] and then D. Reina & M. Reina (2006, 2007) [8, 7] distinguished the following three degrees: contractual trust, communication trust and competence trust. E. Lindemann (1984) [1], like the above authors, determined three degrees as well: change of awareness, change of attitude and change of behavior. J. E. Grunig, and T. Hunt (1984) [4] defined four degrees and formulated on the basis of, respectively, four models of PR: improvised/manipulative, model of one-way public information, two-way asymmetrical and two-way symmetrical models. In the theory of communication psychology by McGuire (1968) [6] – six stages of persuasion: imagination, attention, understanding, acceptance, memorizing, action.

We believe that a certain degree of awareness/trust for a certain group of stakeholders can be target (sufficient, appropriate) for a particular company under certain conditions. The target degree of awareness/trust is set depending on importance of receiving a fast short-term or a stable long-term increase of reputation. Minimum efforts will require the simplest system (organization) of reputation management in a company, maximum efforts – the most complex and developed system.

Since the classical concept of J. E. Grunig (1984)⁵ and his four PR models are well-known in the PR-community, it is expedient to use them, interpreting them as development degrees of the company’s reputation management system. Even though J. E. Grunig (1984) does not go beyond the interaction “company – consumer”⁶, we consider his concept to be universal and it can be used to study interaction of the company with any group of stakeholders.

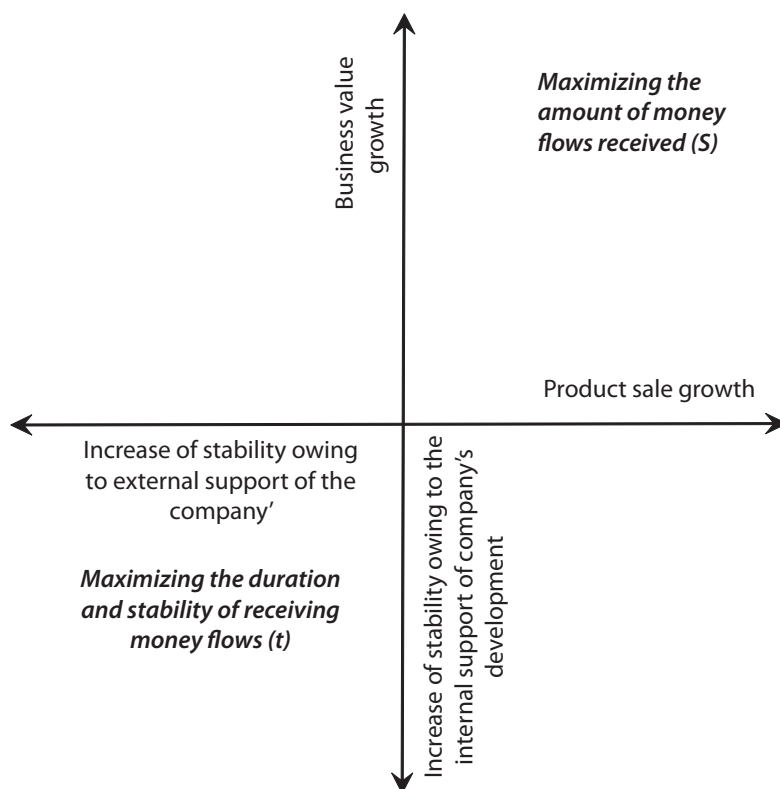


Fig. 1. Objectives of the company’s reputation management system

Source: Developed by the Author.

¹ PR – Public relations.

² IR – Investor relations.

³ GR – Government relations.

⁴ Corporate social responsibility.

⁵ RepTrak™ (Reputation Institute), the most famous instrument of reputation evaluation, was built on the J. Grunig’s model.

⁶ Note: as the model becomes improved, the consumer starts being considered versatile, as an individual and a carrier of ethics and political views, as a consumer and citizen.

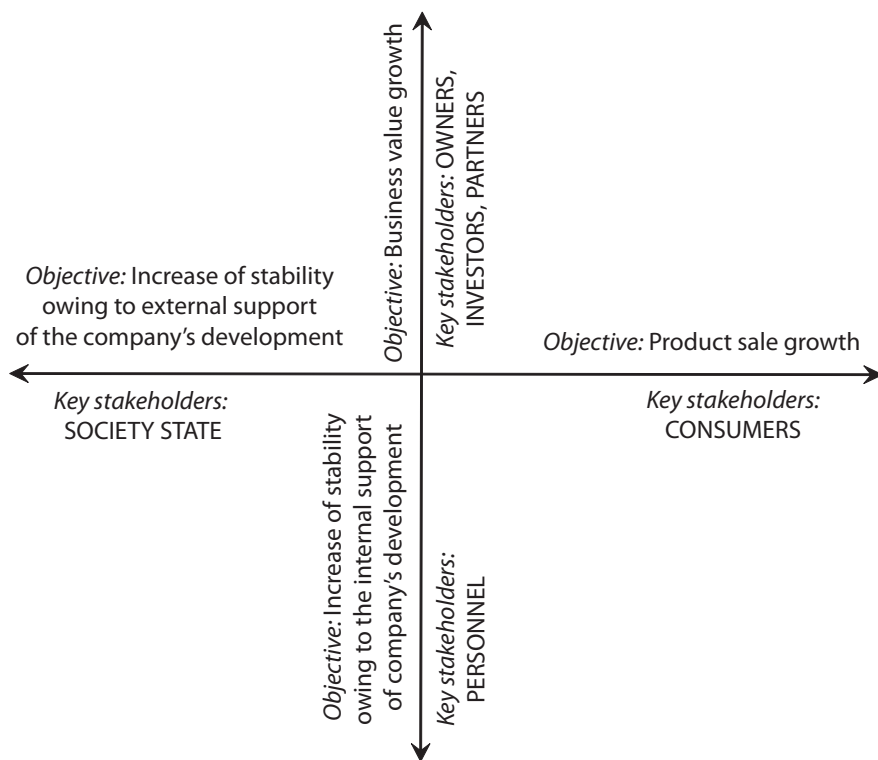


Fig. 2. Company's key stakeholders in the reputation management system

Source: Developed by the Author.

The degree of development of the reputation management system in the plane of interaction with stakeholders is defined by the level of communication with them. Using the approach of J. E. Grunig (1984), we can distinguish four levels of such communication: 1) *messaging* (according to J. Grunig – “manipulation”) – one-way communication intended to draw attention to the company where the amount of information about the company given to the stakeholders is important, irrespective of its nature (positive or negative); 2) *informing* (according to J. Grunig – “one-way information”) – aimed at spreading positive information about the company; the quantity of positive information is controlled (in general and compared to the total amount of information about the company); 3) *persuasion* (according to J. Grunig – “two-way asymmetry”) – aimed at creating a positive reputation of a company by providing the information which will be positively perceived by stakeholders and will persuade them; for this purpose, the stakeholders’ reaction to certain messages about the company’s activity should be studied and the flexibility degree of the company’s reputation should be determined; 4) *involvement* (according to J. Grunig – “two-way symmetry”) – the highest level of communication (ideal communication). The aim is to create positive reputation as a result of cooperation with stakeholders and taking into account their requirements and consequently making changes in the company’s activity. Thus, the functions of forming positive reputation of a company are partially assigned to its stakeholders. The stakeholders’ attitudes and wishes are constantly monitored. The higher the level of the feedback, the longer the interaction with a certain group of stakeholders and the stronger their trust in the company (as readiness to support its development for a longer term) (Fig. 3).

The above projection of the reputation management system on key stakeholders (see Fig. 3) will be hereinafter referred to by us as the basic or major one. Graphically, it is shown as

the plane and it characterizes how “wide” (by covering stakeholders and involving them in a dialogue/cooperation) the reputation management system is. However, regardless of the covering width, such interaction can be both active and inactive. By drawing a perpendicular to the plane of the stakeholders, we receive measuring of the reputation management activity. Thus, we can graphically realize that reputation management for different groups of stakeholders of the same company may be not equally active (Fig. 4).

The activity is determined by an arsenal of the reputation management instruments used, regularity/intensity and quantitative indicators of their use. Hence, among the major RM activities will be: regular distribution of media press releases, regular corporate media publications, organization of special events, regular updating of the website, regular updating of the company’s official page on social networks, etc.

The arsenal of instruments is subdivided into a common arsenal (for all categories of stakeholders) and a specific arsenal (it is aimed at a certain group of stakeholders⁷). Therefore, the activity of reputation management as to a defined group of stakeholders will be a total of common and specific activities. Graphically, it is the “height” of the company’s reputation management system (see Fig. 4).

In addition to the “width” and “height”, the reputation management system should have “depth” or foundation which consists of organizational preconditions of regular or periodic use of instruments (implementation of RM activities). Graphically, it is depicted as a perpendicular to the base plane of stakeholders, under it; and, since it is the “foundation”, its levels are marked with a minus: –1, –2, –3⁸ (Fig. 5).

We suggest distinguishing the above three levels of organizational preconditions as those which ensure a certain degree of strength for the “foundation” of a company’s reputation management system. Level “minus one”: those organizational elements which ensure RM activity without creating a specialized PR Division (Reputation Management Department). In particular, they include: journalists employed by the company/corporate media editorial board, internal specialists for filling and maintaining the corporate website and the company’s pages and its brands on social networks, a PR specialist in the marketing department, etc. Level “minus two”: centralization of RM activity control functions in a specialized PR division (reputa-

⁷ However, there is one conventionality here: e.g. the consumer is a person who can be a representative of the government, a representative of the company or a potential investor.

⁸ Similar to the motivation model of F. Herzberg (1959) [5] which defines so-called “hygienic motivators” of the personnel (such motivators do not motivate themselves, but satisfying them is a certain precondition for real motivators to take effect).

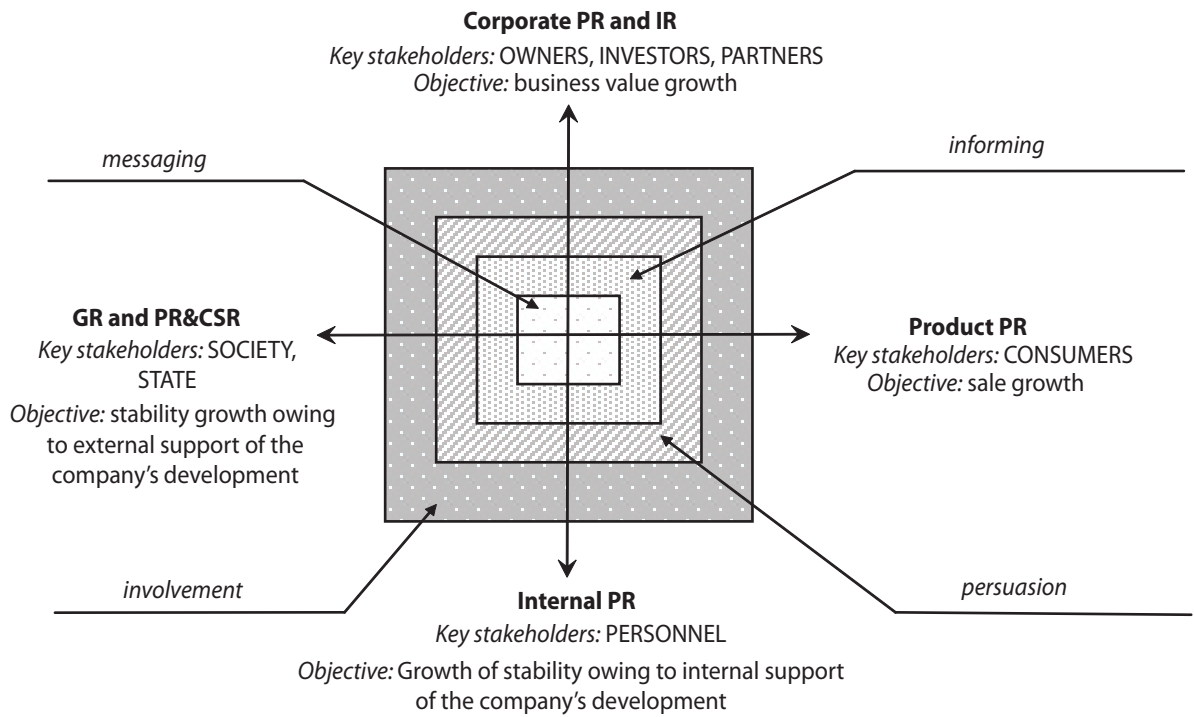


Fig. 3: Degrees of development of the reputation management system in the plane of interaction with stakeholders
Source: Developed by the Author.

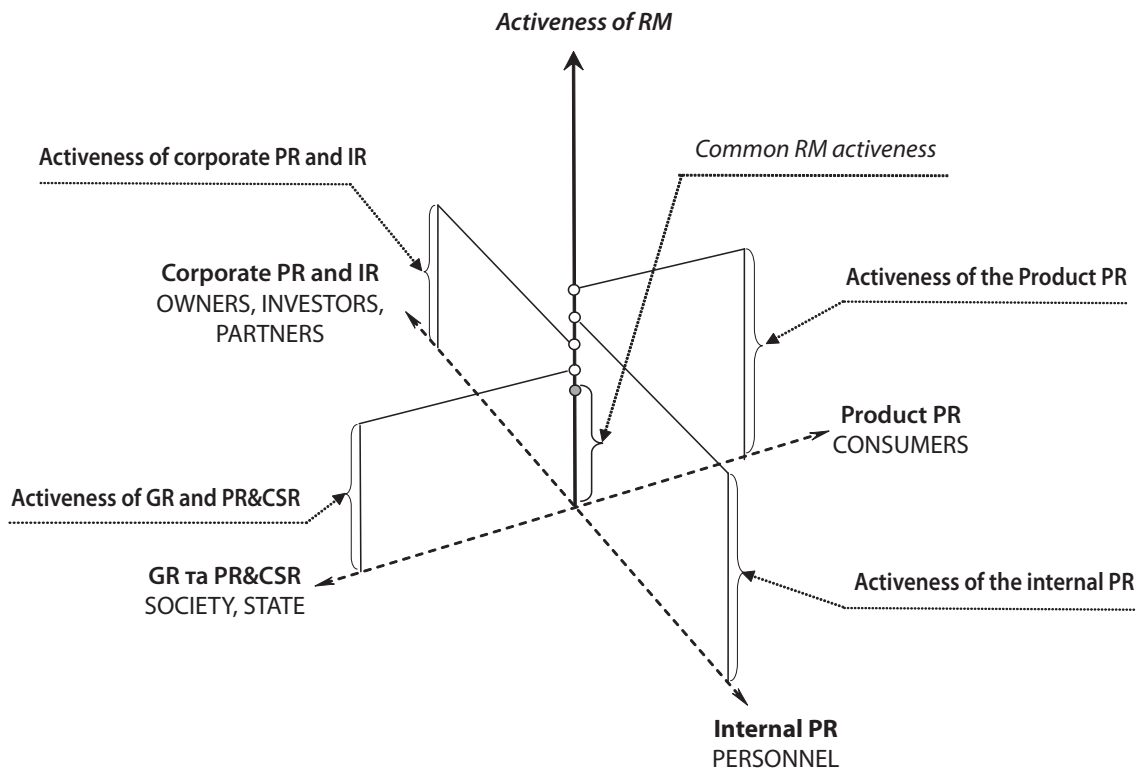


Fig. 4. Activity of a company's reputation management system

Source: Developed by the Author.

tion management department) allocated in the organizational structure and integration of functional obligations of business process participants into position instructions of respective employees and into provisions about respective structural divisions of the company. Level "minus three": elements which ensure stable development and self-renewal of the reputation management system, in particular, organization of teaching for

authorized speakers of the company instrumental technique of RM work on a systemic basis, document formalization of RM strategy and operational plans for RM work for various periods of time and of a plan of actions in emergencies (plan of anti-crisis RM activities).

Conclusion. Thus, we have substantiated a company's reputation management system. Its development is defined by:

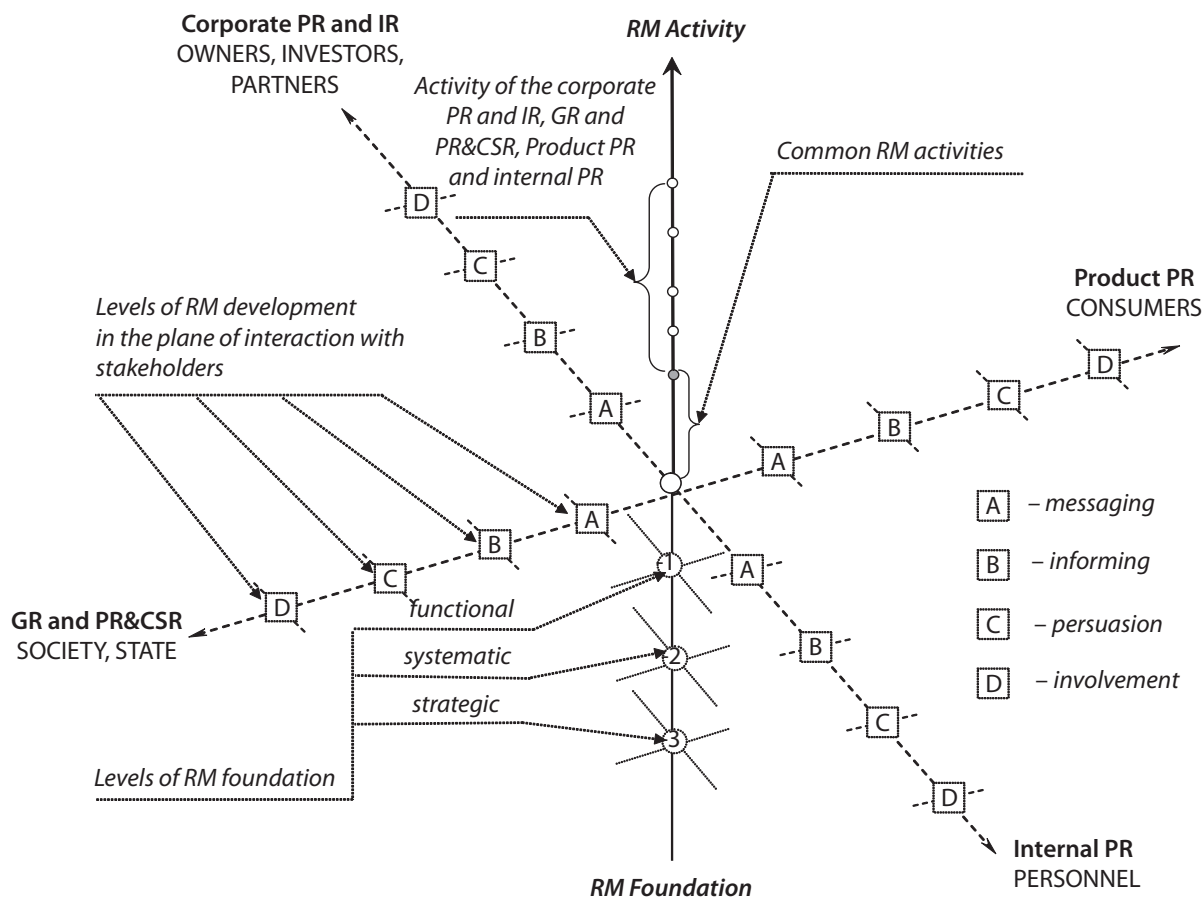


Fig. 5. Three-dimensional model of the company's reputation management system

Source: Developed by the Author.

- ✦ the plane of interaction with stakeholders (customers, company's personnel, society, including government authorities, investors, owners and partners) and level of communication with them: messaging, informing, persuasion, involvement;
- ✦ activity of the reputation management instruments used, regularity/intensity and quantitative indicators of their use within trends of the Product PR, Corporate PR and IR, Internal PR, GR and PR & CSR;
- ✦ availability and (functional, systematic and strategic) level of organizational preconditions of the reputation management system.

During further research, it is necessary to focus on methodical fundamentals of identifying the level of the reputation management system, analysis of the system varieties and determination of conditions for their best use. ■

LITERATURE

1. **Линдемманн Э.** Психология эмоций. Тексты / Э. Линдемманн / Под ред. В. К. Вилюнаса, Ю. Б. Гиппенрейтер. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 288 с.
2. **Alsop R. J.** The 18 Immutable Laws of Corporate Reputation: Creating, Protecting, and Repairing Your Most Valuable Asset. / R. J. Alsop. London: Free Press. – 2013. – 320 p.
3. **Carreras E.** (2014) Corporate Reputation / E. Carreras, A. Carreras and Á Alloza. – London: LID Publishing, Inc. – 2014. – 502 p.
4. **Grunig J. E.** Managing Public Relations / J. E. Grunig, T. Hunt. – New York: Cengage Learning; 1 edition. – 1984. – 576 p.

5. **Herzberg F.** One More Time: How Do You Motivate Employees? / F. Herzberg [Electronic recourse]. – Accessed mode : <http://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees/ar/pr>
6. **McGuire W. J.** Personality and attitude change: An information-processing theory / W. J. McGuire [Electronic recourse]. – Accessed mode : <http://uts.cc.utexas.edu/~tecas/syllabi2/adv382j-fall2002/readings/McGuire.pdf>
7. **Reina D. S.** Building Sustainable trust / D. S. Reina, M. L. Reina. – OD Practitioner vol. 9. – 2007. – № 1. – pp. 36 – 41.
8. **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 [Electronic recourse]. – Accessed mode : http://connect.gonzaga.edu/asset/file/384/Application_of_Reina_Model_Journal_of_Critical_Care.pdf
9. **Smyth H.** Trust in the Design Team / H. Smyth // Architectural Engineering and Design Management – 2005. – Vol. 1. – Pp. 211 – 223.

REFERENCES

Alsop, R. J. *The 18 Immutable Laws of Corporate Reputation: Creating, Protecting, and Repairing Your Most Valuable Asset*. London: Free Press, 2013.

Carreras, E., Carreras, A., and Alloza, A. *Corporate Reputation*. London: LID Publishing, Inc., 2014.

Grunig, J. E., and Hunt, T. *Managing Public Relations*. New York: Cengage Learning, 1984.

Herzberg, F. "One More Time: How Do You Motivate Employees?" <http://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees/ar/pr>

Lindemann, E. *Psikhologiya emotsiy* [Psychology of emotion]. Moscow: MGU, 1984.

McGuire, W. J. "Personality and attitude change: An information-processing theory" <http://uts.cc.utexas.edu/~tecas/syllabi2/adv382jfall2002/readings/McGuire.pdf>

Reina, D. S., and Reina, M. L. "Building Sustainable trust". *OD Practitioner*, vol. 9, no. 1 (2007): 36-41.

Rushton, C. H., Reina, M. L., and Francovich, C. "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

Smyth, H. "Trust in the Design Team". *Architectural Engineering and Design Management*, vol. 1 (2005): 211-223.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ INTERNET ЯК ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

© 2014 ЗЮКОВА А. О., ЗЮКОВА І. О.

УДК 339.138

Зюкова А. О., Зюкова І. О. Маркетингове дослідження використання можливостей Internet як передумови інноваційного розвитку

Мета статті полягає в дослідженні можливостей Internet для забезпечення інноваційного розвитку та підвищення економічного зростання суб'єктів ринку. Використано маркетингові інструменти дослідження можливостей Internet-технологій. У ході проведення контент-аналізу було розглянуто еволюцію ринку Internet і широкополосового доступу (ШПД) у цілому та його сегментів, з'ясовані тенденції розвитку, визначені напрямки використання можливостей Internet як для ринку B2B, так і B2C. Досліджено конкурентну ситуацію на ринку доступу Internet в Україні. Виявлені основні «гравці» ринку та їх конкурентні стратегії. Визначені основні оператори ринку доступу в Internet у м. Кривий Ріг. Проведене опитування серед криворізьких операторів зв'язку та клієнтів (споживачів) телекомунікаційних послуг (обсяг вибірки становив 1000 респондентів) дало підстави визначити бачення операторами та споживачами майбутнього ринку Internet-технологій. Визначено новий вектор взаємовідносин суб'єктів бізнес-процесів. Обґрунтовано, що ефект від використання Internet-технологій полягає у прискоренні бізнес-процесів, подоланні транзакційних бар'єрів, посиленні конкурентних позицій.

Ключові слова: интернет, технології, бізнес-процеси, мережа, сайт, провайдери, клієнти, користувачі.

Табл.: 1. **Бібл.:** 9.

Зюкова Аліна Олегівна – аспірант, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

Зюкова Ірина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Криворізький національний університет (вул. XXII Партыз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

УДК 339.138

Зюкова А. О., Зюкова И. А. Маркетинговое исследование использования возможностей Internet как предпосылки инновационного развития

Цель статьи заключается в исследовании возможностей Internet для обеспечения инновационного развития и повышения экономического роста субъектов рынка. Используются маркетинговые инструменты исследования возможностей Internet-технологий. В ходе проведения контент-анализа были рассмотрены эволюция рынка Internet и широкополосного доступа (ШПД) в целом и его сегментов, выявлены тенденции развития, определены направления использования возможностей Internet как для рынка B2B, так и B2C. Исследована конкурентная ситуация на рынке доступа Internet в Украине. Выявлены основные «игроки» рынка и их конкурентные стратегии. Определены основные операторы рынка доступа в Internet в г. Кривой Рог. Проведенный опрос среди криворожских операторов связи и клиентов (потребителей) телекоммуникационных услуг (объем выборки составлял 1000 респондентов) дал основания определить виденье операторами и потребителями будущего рынка Internet-технологий. Определен новый вектор взаимоотношений субъектов бизнес-процессов. Обосновано, что эффект от использования Internet-технологий заключается в ускорении бизнес-процессов, преодолении транзакционных барьеров, усилении конкурентных позиций.

Ключевые слова: интернет, технологии, бизнес-процессы, сеть, сайт, провайдеры, клиенты, пользователи.

Табл.: 1. **Библ.:** 9.

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

Зюкова Ирина Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партыз'їзду, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

UDC 339.138

Ziukova A. O., Zyukova I. O. Marketing Study of the Use of Internet Opportunities as a Pre-requisite of Innovation Development

The goal of the article lies in the study of Internet opportunities for ensuring innovation development and increase of economic growth of market subjects. The article uses marketing instruments of the study of opportunities of Internet technologies. In the course of the content analysis the article considers evolution of the Internet market and the broadband access in general and its segments, reveals tendencies of development, identifies directions of use of Internet opportunities both for B2B and B2C markets. The article studies the competitive situation in the Internet access market in Ukraine. It shows main players in the market and their competitive strategies. It lists main operators of the Internet access market in the city of Kryvyi Rih. The conducted poll among the city communication operators and clients (consumers) of telecommunication services (1000 respondents) provided grounds to understand vision of the future market of Internet technologies by operators and consumers. The article identifies a new vector of relations of the subjects of business processes. It shows that the effect of use of Internet technologies lies in acceleration of business processes, overcoming transaction barriers and strengthening competitive positions.

Key words: internet, technologies, business processes, network, site, providers, clients, users.

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

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

Zyukova Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partyz'izydu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

Lindemann, E. *Psikhologiya emotsiy* [Psychology of emotion]. Moscow: MGU, 1984.

McGuire, W. J. "Personality and attitude change: An information-processing theory" <http://uts.cc.utexas.edu/~tecas/syllabi2/adv382jfall2002/readings/McGuire.pdf>

Reina, D. S., and Reina, M. L. "Building Sustainable trust". *OD Practitioner*, vol. 9, no. 1 (2007): 36-41.

Rushton, C. H., Reina, M. L., and Francovich, C. "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

Smyth, H. "Trust in the Design Team". *Architectural Engineering and Design Management*, vol. 1 (2005): 211-223.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ INTERNET ЯК ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

© 2014 ЗЮКОВА А. О., ЗЮКОВА І. О.

УДК 339.138

Зюкова А. О., Зюкова І. О. Маркетингове дослідження використання можливостей Internet як передумови інноваційного розвитку

Мета статті полягає в дослідженні можливостей Internet для забезпечення інноваційного розвитку та підвищення економічного зростання суб'єктів ринку. Використано маркетингові інструменти дослідження можливостей Internet-технологій. У ході проведення контент-аналізу було розглянуто еволюцію ринку Internet і широкополосового доступу (ШПД) у цілому та його сегментів, з'ясовані тенденції розвитку, визначені напрямки використання можливостей Internet як для ринку B2B, так і B2C. Досліджено конкурентну ситуацію на ринку доступу Internet в Україні. Виявлені основні «гравці» ринку та їх конкурентні стратегії. Визначені основні оператори ринку доступу в Internet у м. Кривий Ріг. Проведене опитування серед криворізьких операторів зв'язку та клієнтів (споживачів) телекомунікаційних послуг (обсяг вибірки становив 1000 респондентів) дало підстави визначити бачення операторами та споживачами майбутнього ринку Internet-технологій. Визначено новий вектор взаємовідносин суб'єктів бізнес-процесів. Обґрунтовано, що ефект від використання Internet-технологій полягає у прискоренні бізнес-процесів, подоланні транзакційних бар'єрів, посиленні конкурентних позицій.

Ключові слова: интернет, технології, бізнес-процеси, мережа, сайт, провайдери, клієнти, користувачі.

Табл.: 1. **Бібл.:** 9.

Зюкова Аліна Олегівна – аспірант, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

Зюкова Ірина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Криворізький національний університет (вул. XXII Партыз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

УДК 339.138

UDC 339.138

Зюкова А. О., Зюкова И. А. Маркетинговое исследование использования возможностей Internet как предпосылки инновационного развития

Цель статьи заключается в исследовании возможностей Internet для обеспечения инновационного развития и повышения экономического роста субъектов рынка. Используются маркетинговые инструменты исследования возможностей Internet-технологий. В ходе проведения контент-анализа были рассмотрены эволюция рынка Internet и широкополосного доступа (ШПД) в целом и его сегментов, выявлены тенденции развития, определены направления использования возможностей Internet как для рынка B2B, так и B2C. Исследована конкурентная ситуация на рынке доступа Internet в Украине. Выявлены основные «игроки» рынка и их конкурентные стратегии. Определены основные операторы рынка доступа в Internet в г. Кривой Рог. Проведенный опрос среди криворожских операторов связи и клиентов (потребителей) телекоммуникационных услуг (объем выборки составлял 1000 респондентов) дал основания определить виденье операторами и потребителями будущего рынка Internet-технологий. Определен новый вектор взаимоотношений субъектов бизнес-процессов. Обосновано, что эффект от использования Internet-технологий заключается в ускорении бизнес-процессов, преодолении транзакционных барьеров, усилении конкурентных позиций.

Ключевые слова: интернет, технологии, бизнес-процессы, сеть, сайт, провайдеры, клиенты, пользователи.

Табл.: 1. **Библ.:** 9.

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

Зюкова Ирина Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партыз'їзду, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

Ziukova A. O., Zyukova I. O. Marketing Study of the Use of Internet Opportunities as a Pre-requisite of Innovation Development

The goal of the article lies in the study of Internet opportunities for ensuring innovation development and increase of economic growth of market subjects. The article uses marketing instruments of the study of opportunities of Internet technologies. In the course of the content analysis the article considers evolution of the Internet market and the broadband access in general and its segments, reveals tendencies of development, identifies directions of use of Internet opportunities both for B2B and B2C markets. The article studies the competitive situation in the Internet access market in Ukraine. It shows main players in the market and their competitive strategies. It lists main operators of the Internet access market in the city of Kryvyi Rih. The conducted poll among the city communication operators and clients (consumers) of telecommunication services (1000 respondents) provided grounds to understand vision of the future market of Internet technologies by operators and consumers. The article identifies a new vector of relations of the subjects of business processes. It shows that the effect of use of Internet technologies lies in acceleration of business processes, overcoming transaction barriers and strengthening competitive positions.

Key words: internet, technologies, business processes, network, site, providers, clients, users.

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

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

Zyukova Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partyz'izydu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

E-mail: alinusik_zukova@bk.ru

Найважливіша особливість розвитку сучасного суспільства – перехід до економіки нового типу, в якій інформація стає не лише стратегічним ресурсом, але і потенційним засобом досягнення конкурентної переваги. Глобалізація ринкового простору і застосування інформаційних технологій базуються на використанні інформації як основного ресурсу. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології дозволяють створювати, обробляти, зберігати великі обсяги інформації, забезпечуючи ефективні способи її представлення. Комп'ютерні системи, включені в мережеву інфраструктуру, стали важливим чинником розвитку суспільства і способом підвищення ефективності діяльності різних галузей економіки. У зв'язку з цим одним із основних секторів сучасної ринкової економіки є інформаційний ринок, що надає інформаційні продукти і послуги.

Економічний стан інтернет-ринку (валовий ринковий оборот, прибутковість, капіталоємність, інвестиційна привабливість і ін.) визначається платоспроможністю й потребами користувачів Інтернет (приватних і корпоративних), провайдерів, операторів зв'язку, які володіють первинними каналами зв'язку, виробниками та постачальниками устаткування й державою, яка реалізує певну політику щодо розвитку Інтернет.

Кількісні показники розвитку Інтернет, що виражаються у збільшенні кількості хостів та інформаційних ресурсів і послуг Інтернет, визначаються користувачами Інтернет, провайдерів та державною політикою щодо розвитку Інтернет [2].

Першими провайдерами Інтернет, які сформували масовий інтернет-ринок України і забезпечили регулярний доступ користувачів до зовнішніх інформаційних ресурсів, були компанії: «Communication Systems», «Relcom-Ukraine», «Global Ukraine», «Lucky Net», «Infocom», «Elvisti» і «Adamant» [2].

Основними індикаторами розвитку ІНТЕРНЕТ-мереж є доступ до інтернет громадян, швидкість передачі інформації в мережі, доступ до глобальних мереж, розвиток національної змістовної частини.

У 2011 р. по всьому світу було зафіксовано близько 2,1 мільярда користувачів інтернету, практично половина з них – жителі азіатських країн [3].

В Азії живуть близько 44% всіх інтернет-користувачів світу, в Європі – близько 23%. На Північну Америку в 2011 р. припадало близько 13% користувачів мережі, а кожен десятий користувач був з Латинської Америки. На Африку, Близький Схід і Австралію довелося 6%, 3% і 1% користувачів відповідно. Примітно, що майже половина всіх інтернет-користувачів світу молодше 25 років. Лідером за кількістю інтернет-користувачів серед окремих країн є Китай, де мережею користуються понад 485 млн. чоловік, при тому що рівень проникнення інтернету становить лише 36%. У Європі за кількістю користувачів інтернету лідирує Росія [3].

За даними компанії InMind, Україна по долі користувачів Інтернетом істотно відстає від інших країн Центральної Європи. За станом на другий квартал 2011 р. проникнення інтернет в Україні в цілому досягло рівня 32%. У Словаччині цей показник складає 51%, Литві – 56%, Угорщині і Німеччині – більше 70% [3]. В Україні налічується 12,6 мільйона регулярних користувачів, з яких кожен п'ятий виходить в Мережу щодня, а кожен третій – раз на місяць. Про це говориться в дослідженні агентства InMind для Інтернет Асоціації України [3].

Розподіл аудиторії користувачів Інтернет по регіонах України визначає розподіл інтернет-трафіку [2].

Метою статті було виявлення рівня потенціалу Інтернет-технологій та можливостей економічного зростання за рахунок їх використання.

Об'єктом дослідження є процес використання Інтернет-технологій як передумова інноваційного розвитку. *Предметом* дослідження є практичні аспекти використання мережі Internet.

Дослідження було проведено у два етапи. Перший етап дослідження здійснювався шляхом проведення контент-аналізу публікацій в Інтернет. Другий етап присвячено збору первинної інформації шляхом проведення опитування серед криворізьких операторів зв'язку, що мають ліцензію на право діяльності в Україні в області провадження зв'язку та серед споживачів телекомунікаційних послуг (клієнтів).

Для цього була одержана інформація з таких питань:

- ✦ бачення операторами і споживачами майбутнього ринку Інтернет-технологій;
- ✦ визначення умов конкурентного середовища та рівня конкуренції на ринку;
- ✦ ступінь зацікавленості операторів і споживачів у впровадженні нових технологій;
- ✦ очікувані споживачами послуги від операторів.

Об'єм вибірки становив 1000 респондентів, які відповідали на відкриті та закриті запитання спеціально складеної анкети.

Інфокомунікаційний сектор характеризується чітко обкресленим ринком послуг, надання яких базується на таких основних видах зв'язку: фіксований зв'язок; мобільний зв'язок; передача даних (доступ до мережі Інтернет); супутниковий зв'язок.

За 30 років існування Інтернет переріс із секретної технології, яку використовували науково-дослідницькі установи, що працювали на військові та розвідувальні програми Уряду США, у загальнодоступну, відкриту інформаційну систему. В останні роки Інтернет упевнено перейшов на комерційні засади розвитку і став важливим фактором розвитку як світової, так і національних економік окремих країн.

Виникнення і первинний розвиток Інтернету зовсім не пов'язаний зі світом бізнесу і комерції. Перший паросток Інтернету з'явився у 1969 р., коли чотири комп'ютери були об'єднані в первинну конфігурацію ARPANET. У грудні 1970 р. Мережева робоча група (*Network Working Group, NWG*) під керівництвом С. Крокера завершила роботу над першою версією протоколу, що дістав назву Протокол управління мережею (*Network Control Protocol, NCP*). У 1972 р. з'явилося перше «гаряче» застосування – електронна пошта. Відтоді більш ніж на десять років електронна пошта стала найбільшим мережевим застосуванням [8].

Первинна концепція об'єднання мереж ARPANET поступово переросла в Інтернет. Інтернет ґрунтується на ідеї існування безлічі незалежних мереж майже довільної архітектури. Інтернет в сучасному розумінні утілює ключовий технічний принцип відкритості мережевої архітектури. Ідея відкритої мережевої архітектури була вперше висловлена Каном в 1972 р., незабаром після того, як він почав працювати в DARPA. Діяльність, якою займався Кан, спочатку була частиною програми розробки пакетних радіомереж, але згодом вона переросла в повноправний проект під назвою «*Internetting*».

Ключова концепція створення Інтернету полягала в об'єднанні мереж як універсальна інфраструктура, над якою можуть бути надбудовані нові застосування.

Сучасний Інтернет виникав і сформувався як технологія для обміну інформацією між дослідницькими і навчальними центрами. Державна підтримка досліджень в цій галузі забезпечувала первинні інвестиції в розвиток мережі. Це визначило і первинну аудиторію Інтернету, в основному представлену науковими і студентськими співтовариствами, і специфіку мережевої культури того часу, заснованої на сприйнятті мережі як повністю відкритої для користувача інформаційного ресурсу. З 1985 р. Інтернет почали використовувати для повсякденних комп'ютерних комунікацій люди самих різних категорій.

Розвиток Інтернет в Україні пов'язаний з розробкою теорії глобальних мереж на початку 70-х років в Інституті кібернетики НАН України під керівництвом академіка В. М. Глушкова [9].

Реальне використання Інтернет в Україні розпочалося у 1988 р. майже одночасно в Києві, Харкові, Одесі, Донецьку, Львові. Епізодичні сеанси передачі даних через Інтернет по протоколу UUCP тоді цілком влаштували вчених-ентузіастів, що використовували Інтернет у суто наукових цілях.

У 1991 р. співробітниками компанії «ІNT» на інтернет-вузлі Курчатівського інституту ядерних досліджень (м. Москва) був зареєстрований перший український інтернет-домен *softp.kiev.ua*. У 1992 р. в Україні була захищена перша докторська дисертація з Інтернет [7].

31 липня 2000 р. вийшов Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» (№ 928/2000 від 31.07.2000). Це був один з перших державних законодавчих актів відносно українського сегмента мережі Інтернет [1].

За часи свого існування Мережа Інтернет зазнала кардинальних змін.

Зв'язок стандарту GSM почав розвиватися в Європі приблизно 25 років тому і потім поширився по всьому світу. Основним чинником успіху тут став стандартизований підхід. Це дозволило передавати великі об'єми даних через мережі і здійснювати мобільний зв'язок.

Якщо зв'язок GSM фокусувався на передачі голосу і даних, то наступне покоління – 3G, сприяло розвитку високошвидкісного доступу до Інтернету, а стандарт LTE дозволив досягти дуже високих швидкостей передачі.

Широкомасштабне розгортання мереж мобільного зв'язку, що використовують технологію LTE, є одним з основних трендів розвитку ринку телекомунікацій у світі.

Електронні послуги розділяють на первинні (*off-line and on-line accesses*) і вторинні (електронна комерція, електронне навчання, телемедицина, електронне врядування).

Глобальна мережа Internet сьогодні використовується не тільки для обміну інформаційними повідомленнями і для доступу до різноманітних інформаційних ресурсів, все більше застосування знаходять Internet-технології для здійснення конкретних комерційних операцій. У даному контексті використання Internet і сучасних технологій інформаційного обміну дозволить отримати істотні переваги завдяки скороченню витрат, прискоренню різноманітних бізнес-процесів, внаслідок чого зросте інформаційна привабливість.

Нові технології, що використовують мережу, надають широкі можливості інтеграції бізнес-процесів. Це змінює структуру транзакційних витрат, які виникають у сфері комунікацій, інформації і знань в ході розгортання і здійснення бізнес-процесів і контролю над ними.

Таким чином, підприємницька діяльність з використанням Інтернет та ведення електронного бізнесу дозволяють подолати транзакційні бар'єри.

Слід відмітити, що сьогодні новий етап освоєння Інтернет-технологій. Для цього етапу характерне все більше залучення кінцевого споживача в освоєння і використання мережевих технологій, виникнення нових видів мережевих продуктів і сервісів, що створюють додаткову вартість для кінцевого споживача.

Створення необхідних передумов для використання мережі вимагає зусиль, часу і матеріальних витрат користувача. Якщо бізнес і корпорації мають інвестиційні ресурси для свого розвитку і вимушені шукати шляхи зниження внутрішніх витрат у боротьбі за конкурентоспроможність і виживання, то споживач, як правило, не має порівнянних ресурсів, а головне – мета споживача не така раціональна та прагматична. У цьому сенсі відставання розвитку мережі в сегменті ринку B2C цілком з'ясовно. Проте цей ринок має великий потенціал розвитку і можливості

Процес активного розширення числа користувачів Інтернет пов'язаний з динамічним розвитком мережевої інфраструктури і нових технологій масових комунікацій.

У еволюції Інтернет-користувача можна виділити декілька рівнів, які він проходить, щоб початку психологічно підготуватися до сприйняття товарних пропозицій з боку компанії, а потім цими пропозиціями дійсно скористатися.

Вирішальне значення для виділення цих рівнів мають різні потреби, які можуть бути задоволені через інтернет у рамках кожного з них. У міру освоєння цих рівнів споживач усе більш інтегрується в Інтернет-ринок і переходить від пасивного сприйняття і спостереження до активної участі в Інтернет-економіці.

Інтернет-економіка задовольняє такі потреби і відповідно Інтернет-споживач проходить такі етапи у міру освоєння Інтернет:

дозвілля ⇨ інформація ⇨ контакт ⇨ покупки ⇨ сервіс.

Це дозволяє зробити такий висновок: підвищення рівня розвитку клієнтів примушує компанії привести до відповідного рівня не лише свої WEB-пропозиції, але і інші сфери бізнесу – *організацію, інформаційні технології, бізнес-процеси, продукти, послуги, рівень обслуговування.*

При визначенні перспектив розвитку Інтернет і виходячи з глобального характеру Інтернет, необхідно враховувати взаємодії і взаємовплив таких факторів, як технологічні інновації, тенденції розвитку ринку, рівень конкуренції, профіль респондентів та очікування клієнтів.

Число веб-сайтів в інтернеті на кінець 2012 р. складало більше 555 мільйонів. Серед найбільш відвідуваних сайтів: *google.com* – 62%, *yandex.ru* – 59%, *Ukr.net* – 57%, *bigmir.net* – 40%, *meta.ua* – 36%.

Найпопулярнішою програмою-клієнтом для e-mail залишається Microsoft Outlook. За даними аналітиків, середньостатистичний користувач електронної пошти, який працює у будь-якій компанії, отримує і відправляє близько 112 листів на день. При цьому понад 70% загального трафіку електронної пошти по всьому світу складає спам.

Серед соціальних мереж лідером по числу користувачів залишається Facebook з більш ніж 800 мільйонами акаунтів. Мобільна аудиторія Facebook, за оцінками The Royal Pingdom, становить 350 мільйонів користувачів. Число зареєстрованих акаунтів на Twitter – 225 мільйонів, а в день всі користувачі сервісу відправляють близько 250 мільйонів твітів.

Найпопулярнішим інтернет-браузером для ПК залишається Internet Explorer з часткою в 39%. Google Chrome займає друге місце з 28%, а Mozilla Firefox замикає трійку з четверту користувачів, які віддали перевагу цьому браузеру [4].

Регіонами, які на сьогодні домінують у формуванні трафіку українського сегмента Інтернет, є Київ, Одеса, Донецьк, Дніпропетровськ, Харків, Львів. Саме ці регіони концентрують в собі трафік й інших регіонів. Розподілення користувачів Інтернет по регіонах України фактично відображає розподілення фінансово-промислового потенціалу держави.

Технологічна інфраструктура Інтернет формується винятково провайдерями.

Проведення контент-аналізу публікацій в Інтернет дало підставу визначити ключових учасників ринку та виділити ключові тенденції розвитку на ринку. Рейтинг провайдерів фіксованого (широкосмугового доступу) ШСД за кількістю абонентів наведено в табл. 1 [6].

Дані підприємства є кабельними операторами зв'язку, які мають можливість надавати послуги як кабельного телебачення, так і Інтернет. Але не можна залишати поза увагою підприємства, які спеціалізуються лише на послугах кабельного Інтернет, так звані Інтернет-провайдери. На сьогодні у м. Кривий Ріг зареєстровані такі провайдери Інтернет-зв'язку: ТОВ «Citynet», ТОВ «SunLine», ТОВ «Т-Net», ТОВ «Vega», ТОВ «Дарлікс», ТОВ «ДКМ», ТОВ «Інет», ТОВ «Комфорт ЛТД», ПП «Претчер», ПП «Ріад», ГК «Воля».

Необхідно зазначити такий факт, що не всі учасники ринку кабельного зв'язку Криворіжжя є конкурентами. Це пояснюється дуже просто. На міському рівні за допомогою адміністративних ресурсів територію охопту діяльності між усіма підприємствами кабельних операторів зв'язку була поділена за територіальною ознакою району функціонування. Згідно з цим, кожне підприємство закріплене за власним територіально відокремленим ринком і поставлено на облік в Антимонопольний комітет Кривого Рогу. Але разом з тим, окремо від операторів зв'язку, почали з'являтися все нові та нові Інтернет-провайдери, які за допомогою власних кабельних мереж можуть надавати лише послуги Інтернет. Виходить дуже цікава ситуація на ринку кабельного телебачення та Інтернет

Таблиця 1

Рейтинг провайдерів фіксованого ШСД за кількістю абонентів за підсумками 2012 р. [6]

№	Провайдер	I кв. 2012 р.	II кв. 2012 р.	III кв. 2012 р.	IV кв. 2012 р.
1	ПАО «Укртелеком»	1 407 100	1 453 600	1 492 900	1 541 000
2	ГК «Київстар»	477 500	520 400	566 000	629 300
3	ГК «Воля»	491 200	501 000	531 600	534 300
4	ГК «Триолан»	237 600	244 800	211 000	216 000
5	ЧАО «Датагруп»	160 000	162 000	167 000	170 000
6	ГК «Вега»	144 500	145 000	146 100	150 000
7	ТОВ «НПП »Тенет«	91 000	96 000	102 000	108 200
8	ТОВ «Фрегат СП»	75 000	77 800	77 700	98 600
9	ТОВ «Фринет»	75 500	77 100	81 100	85 000
10	ГК Airbites	76 700	78 000	78 600	79 900

Однозначним лідером ринку Інтернет в масштабах України є: Укртелеком (500 тисяч абонентів).

На друге місце в рейтингу вийшла компанія Київстар, сукупна абонентська база фізичних і юридичних осіб (B2C і B2B) оператора переступила відмітку півмільйона. Істотний приріст абонентів провайдер досяг за рахунок сукупності чинників: використання потенціалу малих і середніх міст, а також впровадження нової лінійки тарифів, дорожчих, але з більшою швидкістю доступу.

Відмітку в п'ятсот тисяч користувачів здолала і компанія ВОЛЯ (501 тисяча абонентів).

Лідерами ринку є також Оптима-Фарлеп, Голден Телеком, Тенет, ІРnet і Дата груп.

За офіційними даними на території Криворіжжя функціонують такі кабельні оператори зв'язку: ГК «Воля», ТОВ «Веста-Л», ТОВ «Ніко-ТВ», ТОВ «Нова-Сервіс», ТОВ «Пилот», ТОВ «Телерадіокомпанія «Кабельне телебачення», ТОВ «Телесвіт», ТОВ «Центр Феномен», ТОВ «Центрум-Сервіс», ПП «Веста-Телеком», ПП «Галос», ПП «ІНА-ТВ», ПП «Людмила», ГК Kyivstar, ПП «Сателіт», ПП «СВ», ТОВ «Теленавігатор».

у Кривому Розі. Кожне з підприємств кабельних операторів в один і той самий час є як монополістом, так і учасником конкурентного ринку.

Серед усіх користувачів України 81% відносить себе до категорії тих, що мають середній рівень доходу і вище. Економічно активне населення і студенти складають переважну більшість інтернет-аудиторії України: 82% користувачів інтернет працює або вчиться [5].

На основі проведеного нами опитування можна зробити такі висновки: більшість абонентів є індивідуальні клієнти (63%), на корпоративних клієнтів припадає 37%. Тому далі було проведено опитування окремо корпоративних та індивідуальних клієнтів.

Найбільш важлива додаткова послуга, яку респонденти хотіли б одержати від постачальника устаткування (корпоративні клієнти) – навчання персоналу роботі з устаткуванням, гарантійне і післягарантійне обслуговування, найменш важлива – спільні рекламні кампанії.

Як показало обстеження, велика частина корпоративних користувачів не задоволена пропусковою здатністю їхніх каналів, причому всі корпоративні користувачі та 82% операторів планують розширення своєї мережі.

Найбільш затребуваними послугами у споживачів є традиційні послуги – надання в оренду фізичних ліній (100%), виділення каналів зв'язку (69%); передача даних (77%).

Найбільша кількість операторів хочуть надавати послуги: Інтернет (94%), передачі даних (88%), IP-телефонії (71%), виділення каналів зв'язку (71%), взаємодія з мережами міжнародних операторів і провайдерів (71%), локальні віртуальні мережі (65%).

Велике число корпоративних клієнтів бажають одержувати нові послуги, такі як надання локальних віртуальних мереж (54%), IP-телефонія (54%), аудіо- і відеоконференції (54%), послуги інтелектуальних мереж (31%).

Узагальнення думки *індивідуальних клієнтів* під час опитування дало підстави зробити такі висновки:

- ✦ згідно з думкою 57% опитуваних – усвідомлення потреби в Інтернет приходить разом із потребою у спілкуванні та обміні файлами. Для 23% опитуваних необхідність Інтернет була викликана необхідністю пошуку інформації для навчання та роботи, 12% респондентам Інтернет потрібен для організації власного бізнесу. Для того, щоб відчувати себе частиною світового суспільства, – так відповіли 7% опитуваних, і 1% респондентам Інтернет потрібен для пошуку не зовсім корисної інформації – байдкування;
- ✦ основними джерелами для пошуку інформації про провайдерів Інтернет міста Кривий Ріг стали: 1 місце – рекомендації знайомих, сусідів, 2 місце – місцеві рекламні оголошення, 3 місце – інформація у веб-мережі.

ВИСНОВКИ

Розвиток Інтернету в Україні викликаний двома глобальними причинами. Це популярність соціальних мереж (особливо серед молоді) і масовий перехід на інтернет-комерцію, яка включає ряд сервісів: від дощок оголошень, інтернет-аукціонів, медіа-реклами до інтернет-магазинів.

Це підтверджується результатами проведеного нами опитування: чверть українців вважає Інтернет в першу чергу засобом розваги. Більше половини респондентів розглядають Інтернет як джерело корисної інформації та близько чверті – як засіб навчання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 р.
2. Концепція побудови національної мережі обміну інтернет-трафіком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.convdocs.org/docs/index-123.html>
3. В Украине 8 миллионов пользователей Интернета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://crimea.unian.net/rus/detail/10604>
4. Число користувачів інтернету в світі перевищила 2 мільярди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsmarket.com.ua/2012/01/chislo-koristuvachiv-internetu-v-sviti-perevishhila-2-milyardi/#>
5. Исследование: Каждый пятый украинец ежедневно выходит в интернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/tech/1080759-issledovanie-kazhdyy-pyatyj-ukrainec-ezhednevno-vyhodit-v-internet>

6. 10 крупнейших интернет-провайдеров Украины // Дослідження групи «Е&С» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vegatele.com/rus/press/articles/top_ten

7. Історія і розвиток глобальної мережі Інтернет в Україні і світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-referat.com/Історія_і_розвиток_глобальної_мережі_Інтернет_в_Україні_і_світі

8. **Никольский О. К.** История развития Интернета в эпоху глобализации / О. К. Никольский. – М. : Comp, 2001.

9. **Лучко Л. М.** Розвиток мережі Інтернет в Україні / Л. М. Лучко. – Х. : Шлях, 2002.

REFERENCES

“Chyslo korystuvachiv internetu v sviti perevyschyla 2 miliardy” [The number of Internet users worldwide surpassed 2 billion]. <http://www.newsmarket.com.ua/2012/01/chislo-koristuvachiv-internetu-v-sviti-perevishhila-2-milyardi/#>

“Issledovanie: Kazhdyy piatyy ukrainets ezhednevno vykhodit v internet” [Study: Every fifth Ukrainian daily goes on the Internet]. <http://korrespondent.net/tech/1080759-issledovanie-kazhdyy-pyatyj-ukrainec-ezhednevno-vyhodit-v-internet>

“Istoriia i rozvytok hlobalnoi merezhi Internet v Ukraini i sviti” [The history and development of the global Internet in Ukraine and abroad]. http://ua-referat.com/Історія_і_розвиток_глобальної_мережі_Інтернет_в_Україні_і_світі

“Kontseptsiiia pobudovy natsionalnoi merezhi obminu internet-trafikom” [The concept of a national network of exchange of Internet traffic]. <http://ua.convdocs.org/docs/index-123.html>

[Legal Act of Ukraine] (2000).

Luchko, L. M. *Rozvytok merezhi Internet v Ukraini* [The development of the Internet in Ukraine]. Kharkiv: Shliakh, 2002.

Nikolskiy, O. K. *Istoriia razvitiia Interneta v epokhu globalizatsii* [History of the Internet in the era of globalization]. Moscow: Comp, 2001.

“10 krupneishykh ynternet-provaiderov Ukrayny” [10 largest ISPs in Ukraine]. http://www.vegatele.com/rus/press/articles/top_ten

“V Ukraine 8 millionov polzovateley Interneta” [In Ukraine 8,000,000 internet users]. <http://crimea.unian.net/rus/detail/10604>

РЕЗУЛЬТАТИ ДІАГНОСТИКИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КОЮДА В. О., МАЗКО Т. І.

УДК 005.584:658.8

Коюда В. О., Мазко Т. І. Результати діагностики як основа розвитку системи маркетингу машинобудівного підприємства

У статті розглянуто актуалізацію діагностики системи маркетингу (СМ) машинобудівного підприємства як найважливішої підсистеми підприємства та пріоритетність використання результатів цієї діагностики для вдосконалення розвитку СМ та суб'єкта господарювання в цілому. Визначені основні елементи результатів оцінки СМ машинобудівного підприємства для побудови моделі її розвитку як складової підприємства в ринковому конкурентному середовищі. Охарактеризовано складові аналізу результатів: оцінка СМ підприємства за обраними об'єктами оцінки (продукт, ціна, збут, просування, організаційна структура системи маркетингу); узагальнена оцінка СМ; виявлення впливу латентних факторів на маркетингову діяльність; моделювання стабільного функціонування і розвитку СМ машинобудівного підприємства. Якість цих результатів значною мірою залежить від інформаційного забезпечення СМ машинобудівного підприємства і є базою для обґрунтування комплексу заходів щодо підвищення ефективності функціонування системи у складі підприємства при активізації маркетингової діяльності.

Ключові слова: система маркетингу підприємства, об'єкти оцінки, діагностика, моніторинг, фактори, розвиток

Рис.: 3. **Бібл.:** 13.

Коюда Віра Олександрівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Мазко Тетяна Іванівна – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: tanya-mazko@rambler.ru

УДК 005.584:658.8

UDC 005.584:658.8

Коюда В. А., Мазко Т. И. Результаты диагностики как основа развития системы маркетинга машиностроительного предприятия

В статье рассмотрена актуализация диагностики системы маркетинга (СМ) машиностроительного предприятия как наиболее важной подсистемы предприятия и приоритетность использования результатов этой диагностики для совершенствования развития СМ и субъекта хозяйствования в целом. Определены основные элементы результатов оценки СМ машиностроительного предприятия для построения модели ее развития как составной предприятия в рыночной конкурентной среде. Охарактеризованы составляющие анализа результатов: оценка СМ предприятия по выбранным объектам оценки (продукт, цена, сбыт, продвижение, организационная структура системы маркетинга); обобщенная оценка СМ; выявление влияния латентных факторов на маркетинговую деятельность; моделирование стабильного функционирования и развития СМ машиностроительного предприятия. Качество этих результатов в значительной степени зависит от информационного обеспечения СМ машиностроительного предприятия и является базой для обоснования комплекса мероприятий по повышению эффективности функционирования системы в составе предприятия при активизации его маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: система маркетинга предприятия, объекты оценки, диагностика, мониторинг, факторы, развитие.

Рис.: 3. **Библ.:** 13.

Коюда Вера Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Мазко Татьяна Ивановна – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: tanya-mazko@rambler.ru

Koiuda V. O., Mazko T. I. Results of Diagnostics as the Basis of Development of the System of Engineering Enterprise Marketing

The article considers actualisation of diagnostics of the marketing system (MS) of an engineering enterprise as the most important sub-system of the enterprise and priority of use of the results of this diagnostics for improvement of development of MS and economic subject in general. It identifies main elements of results of assessment of MS of an engineering enterprise for building a model of its development as an enterprise component in the market competitive environment. It characterises components of analysis of the results: enterprise MS assessment by selected objects of assessment (product, price, sales, promotion, and organisational structure of the marketing system); generalised assessment of MS; detection of influence of latent factors upon the marketing activity; and modelling stable functioning and development of engineering enterprise MS. Quality of these results significantly depends on information provision of the engineering enterprise MS and is a basis for development of a set of measures for increasing efficiency of functioning of the system at the enterprise under conditions of activation of its marketing activity.

Key words: enterprise marketing system, objects of assessment, diagnostics, monitoring, factors, development.

Pic.: 3. **Bibl.:** 13.

Koiuda Vira O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Mazko Tetiana I. – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: tanya-mazko@rambler.ru

З позицій системного підходу підприємство розглядається як складна, відкрита, динамічна соціально-економічна система, що передбачає розвиток на постійній основі, змінює в часі та просторі свої показники під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища та яка за принципом зворотного зв'язку здійснює вплив на оточення [2, 7]. Підприємство вміщує сукупність взаємопов'язаних і

взаємозалежних підсистем, які взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем для досягнення поставлених цілей на основі оптимального використання ресурсної бази. Підсистема маркетингу підприємства є однією з найважливіших, оскільки обґрунтовує та визначає реальні можливості на поточний і перспективний період прискорення процесу розвитку, і саме тому активізація маркетингової діяльності

суттєво впливає на ефективне функціонування та досягнення найкращих результатів.

Незважаючи на суттєвий досвід і результати досліджень у сфері маркетингу, які розглядаються такими вченими, як Г. Ассель, Г. Багієв, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, Є. Голубков, С. Ілляшенко, Ф. Котлер, О. Кузьмін, Ж. Ламбін, М. Портер, І. Решетникова, З. Шершньова та ін., є питання, що потребують обґрунтованого підходу для забезпечення розвитку підприємства. І насамперед це стосується адаптованості й гнучкості при використанні результатів діагностування системи маркетингу підприємства для вдосконалення її функціонування та укріплення ринкових позицій суб'єкта в конкурентному середовищі.

Мета статті – обґрунтування пріоритетності у використанні результатів діагностики системи маркетингу машинобудівного підприємства для забезпечення її ефективного функціонування як основи розвитку суб'єкта.

Процес функціонування системи маркетингу (СМ) підприємства потребує використання діагностики для отримання оперативної та стратегічної інформації про поточний стан і потенційні можливості на перспективу та формування на цій основі комплексу заходів для активізації маркетингової діяльності. Це потребує детального й поглибленого аналізу результатів діагностування розвитку СМ підприємства у такій послідовності.

Оцінка СМ підприємства за складовими оцінки (1 етап). За результатами досліджень [8, 9, 11] діагностику СМ підприємства доцільно здійснювати за п'ятьма об'єктами оцінки (продукт, ціна, збут, просування, організаційна структура маркетингу). Для виявлення загальних тенденцій розвитку машинобудівних підприємств та їх системи маркетингу зокрема запропоновано здійснювати діагностику методом основної статистики, що дозволяє виявити основні чинники негативного та позитивного впливу об'єктів оцінки системи маркетингу на кінцеві результати діяльності підприємств цієї галузі певного регіону або країни в цілому. Діагностика СМ підприємства за об'єктами оцінки рекомендується здійснювати на основі інтегральної оцінки [8], яка дозволяє простежити динаміку узагальнених (інтегральних) показників за аналізований період по групі підприємств та в порівнянні з минулим періодом. За результатами такого оцінювання можна виокремити підприємства, для яких характерно високий, середній чи низький рівень розвитку об'єктів оцінки системи маркетингу та провести більш поглиблене вивчення та дослідження за об'єктами.

Узагальнена оцінка СМ підприємства (2 етап) – це оцінка по кожному підприємству за інтегральними показниками згідно з рекомендованими об'єктами оцінки системи маркетингу підприємств. За результатами проведених розрахунків можна виявити основні фактори, які позитивно або негативно вплинули на систему маркетингу та на кінцеві результати діяльності машинобудівних підприємств. Окрім того, аналіз узагальнених показників дозволяє розподілити підприємства на групи, які мають найбільш характерні особливості щодо розвитку та потребують розробки конкретизованого комплексу заходів для укріплення позицій на ринку. Отримані результати оцінювання слід використовувати як для аналізу динаміки функціонування і розвитку системи маркетингу окремого підприємства, виявлення тенденцій її зміни, так і для порівняльного аналізу СМ підприємства в межах груп підприємств машинобудівної галузі.

Виявлення впливу латентних факторів безпосередньо на маркетингову діяльність (3 етап). Згідно з показниками організаційної структури маркетингу підприємства машинобудування доцільним є виявлення та обґрунтування впливу латентних факторів безпосередньо на СМ підприємства на основі багатфакторного статистичного аналізу, який дозволяє виокремити саме ті фактори, що формують внутрішню рушійну силу системи маркетингу суб'єктів. За результатами використання метода головних компонент і статистичного аналізу виявляються «вузькі місця» і приховані резерви активізації маркетингової діяльності для досягнення головної мети суб'єкта господарювання.

Важливим етапом (*4 етап*) діагностики СМ підприємства є *прогнозування її розвитку*, що здійснюється на основі можливих кількісних і якісних змін стану системи маркетингу в майбутньому, а також вибору альтернативних способів досягнення очікуваного стану СМ підприємства згідно з попитом і пропозицією та максимального рівня задоволення потреб споживачів. Система маркетингу підприємства формується під впливом різнобічних факторів, і управління цієї системи залежить від функції сукупності факторів, які її обумовлюють. На основі цього підходу з використанням відповідного інструментарію доцільним є побудова моделі розвитку СМ підприємства в розрізі об'єктів оцінки системи маркетингу, де моделюється і загальний рівень, і можливість розподілу підприємств за низькою, середньою та високою зонами розвитку. У цілому така модель дозволяє виокремити (виділити) найсуттєвіші фактори впливу на результативний показник СМ підприємства як основи для розробки стратегії розвитку та управлінських рішень для стабільного і стійкого функціонування підприємств у інноваційному конкурентному середовищі.

Діагностування СМ підприємства та розробка, прийняття й реалізація маркетингових управлінських рішень потребує відповідного інформаційного забезпечення і насамперед формування маркетингової інформаційної системи. На основі аналізу підходів щодо здійснення маркетингової діяльності підприємства було рекомендовано [9] до використання «Маркетингову піраміду», сутність якої полягає: у накопиченні маркетингових можливостей (ММ) суб'єкта на основі фільтрації усіх можливих джерел інформації (1 стадія) та використанні цих ММ для відбору маркетинг-ідей конкретного підприємства машинобудівної галузі на основі реальної їх здійсненності (технічна, технологічна, техніко-економічна, фінансова тощо) та залежно від нагальної потреби у цьому самого суб'єкта (2 стадія); у здійсненні організаційно-підготовчих робіт, відповідальність, строки виконання та забезпечення ефективності маркетингової діяльності (3 стадія). Саме цей підхід рекомендується для практичного застосування машинобудівними підприємствами, які у процесі користування банком даних ММ зможуть здійснювати обґрунтований відбір маркетинг-ідей у потрібний час та реально їх впроваджувати відповідно до потреб споживачів.

Аналіз результатів оцінки та прогнозування СМ підприємства, особливостей її інформаційного забезпечення, свідчить про необхідність розробки комплексу заходів щодо активізації маркетингових досліджень стосовно попиту, пропозиції, конкурентоспроможності машинобудівної продукції, виходу на нові (цільові) ринки і зростання експорту інноваційної продукції та вдосконалення організації системи маркетингу підприємства. За результатами аналізу та

прогнозування системи маркетингу підприємства виокремлюються фактори та/або об'єкти її оцінки, що потребують особливої уваги, і це обумовлює необхідність їх відбору для розробки та впровадження першочергових заходів щодо вдосконалення функціонування системи маркетингу підприємства та обґрунтування напрямків її подальшого розвитку. Відбір факторів чи об'єктів оцінки СМ підприємства рекомендується здійснювати з урахуванням такого:

- ✦ суттєві коливання інтегральних показників (ІП) за об'єктами оцінки СМ підприємства, що негативно впливає (або перешкоджає) на стабільність функціонування та розвитку в цілому;
- ✦ виявленні тенденції щодо зниження ІП за конкретним об'єктом оцінки СМ підприємства, що потребує втручання на регульовально-координаційному рівні щодо країни – галузі – регіону – підприємства;
- ✦ зниження ІП за конкретним об'єктом оцінки СМ підприємства порівняно із попереднім періодом, що може свідчити про наявність факторів-джерел негативного (або перешкоджаючого) впливу на маркетингову діяльність підприємства і потребує нагального реагування чи оперативного втручання у ті сфери, які дозволять виправити таку ситуацію.

Урахування зазначених аспектів дозволить максимально сконцентрувати увагу на «вузьких місцях» при формуванні першочергових заходів щодо вдосконалення функціонування та розвитку системи маркетингу підприємства, які перш за все мають базуватися на інноваційних підходах, впровадження яких позначиться на суттєвих змінах через:

- ✦ *переформатування* (уточнення чи коригування) об'єктів оцінки системи маркетингу або окремих підрозділів, структур, відділів тощо;
- ✦ *реструктуризацію* (зміна структури, методів і умов) із метою підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства (удосконалення системи маркетингу, формування дієвих взаємозв'язків між функціональними підрозділами, використання інноваційних методів роботи, формування сприятливо-заохочувальних умов функціонування та забезпечення творчого підходу в діяльності маркетингового підрозділу і т. п.);
- ✦ *реформування* (зміна та коригування принципів взаємовідносин, взаємодій), що сприяє поліпшенню організації, управління, підвищенню ефективності виробництва й конкурентоспроможності, продуктивності праці, зниженню витрат, поліпшенню фінансово-економічних реінвестицій та інновацій в організації діяльності машинобудівних підприємств.

Запропоновані рекомендації допоможуть удосконаленню системи маркетингу та об'єктів оцінки (ОО), а також суттєво скоригують характер їх взаємодій, що надасть можливість активізувати внутрішнє середовище системи маркетингу і на основі взаємодії об'єктів її оцінки сприятимуть досягненню очікуваного результату (рис. 1) у перспективі.

У процесі розробки маркетингових управлінських рішень щодо підвищення ефективності функціонування СМ підприємства необхідно враховувати таке [8, 11]: 1) результати діагностики в цілому за СМ підприємства та за об'єктами оцінки зокрема; 2) ступінь готовності підприємства для за-

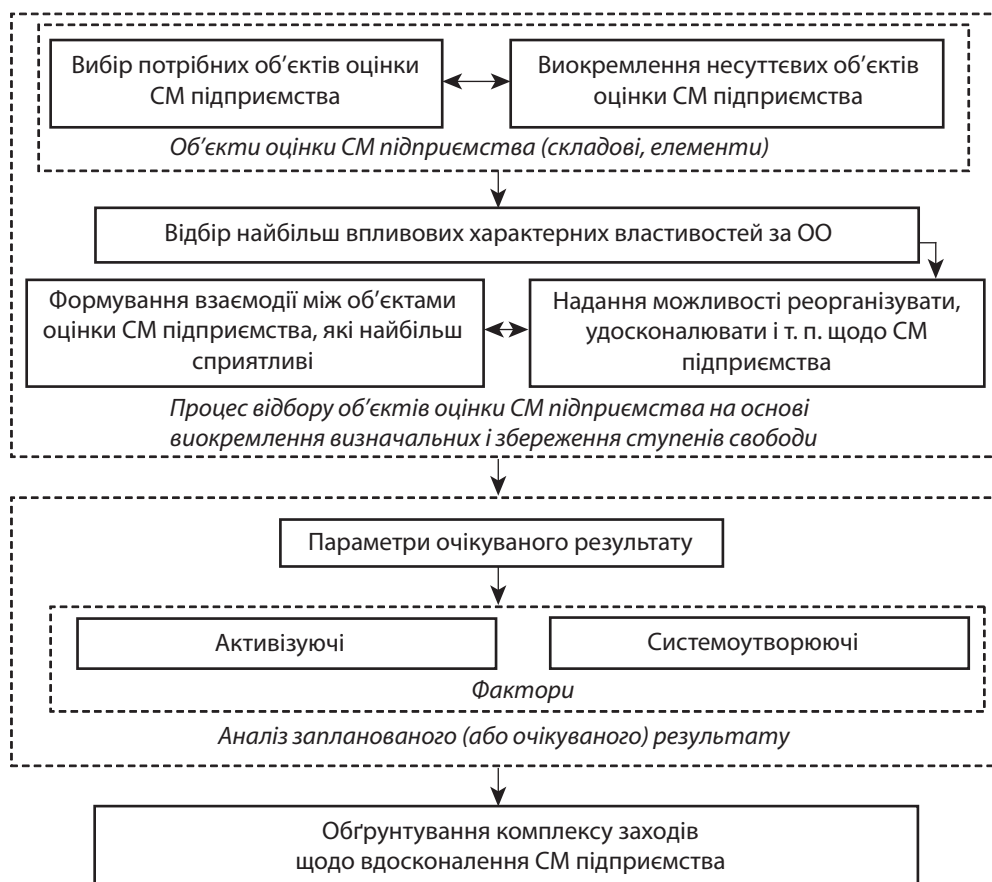


Рис. 1. Виявлення об'єктів оцінки СМ підприємства за результатами діагностики

безпечення (фінансового, кадрового, інформаційного і т. п.) реалізації розроблених, ухвалених маркетингових управлінських рішень.

Обґрунтування комплексу заходів щодо підвищення ефективності функціонування СМ підприємства (чи комплексу) потребує врахування факторів (рис. 2), які обумовлюють досяжність запланованих (чи очікуваних) результатів.

Формування комплексу заходів на основі діагностики СМ підприємства спрямований на підвищення її ефективності, здійснення маркетингової діяльності на принципово новому рівні, оскільки в її основі лежить орієнтація насамперед на ринок, споживача, забезпечення конкурентоспроможності та досягнення високих економічних результатів. У процесі управління системою маркетингу важливе місце займає моніторинг, і тому обґрунтований комплекс заходів для підвищення ефективності функціонування СМ підприємства має будуватися з урахуванням факторів забезпечення, що відображають досягнення окресленої мети згідно з утворюючими факторами, що відображено на рис. 3.

Згідно зі взаємозв'язком, взаємообумовленістю та взаємодоповненістю визначальних (забезпечення та утворюючих) факторів системи маркетингу суб'єкта необхідно формувати план маркетингової діяльності як підсистеми, так і підприємства у цілому, і саме такий підхід дозволить забезпечити ефективність функціонування СМ машинобудівних підприємств.

Соціально-економічний розвиток України потребує актуалізації пріоритетних напрямів розвитку СМ підпри-

ємств машинобудування на сьогодні. Машинобудівна галузь національної економіки як фундамент подолання кризових явищ і забезпечення подальшого розвитку суб'єктів господарювання має базуватися на стратегічних напрямках розвитку систем маркетингу підприємств цієї галузі, які обґрунтовуються за результатами аналізу минулих часів і прогнозами майбутнього в умовах глобалізації економіки. Для машинобудівного комплексу України характерно погіршення стану справ через низьку інноваційну активність підприємств, яка обумовлена негативним впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища (недостатня підтримка та участь держави, високий рівень зношеності основних фондів, низька інноваційна сприйнятливість та мотиваційно-заохочувальні важелі і т. ін.). Згідно із виявленими позитивними і негативними тенденціями щодо розвитку машинобудування [1; 6; 12; 13] було виділено комплекс заходів, що є найбільш впливовими до функціонування, удосконалення та розвитку системи маркетингу підприємства в країні:

- ✦ пріоритетність інноваційного розвитку машинобудівної галузі за національною стратегією для зростання обсягів виробництва наукоємної продукції;
- ✦ активна участь та підтримка держави у напрямку зростання частки машинобудівної галузі (до 30%) як бази інноваційного розвитку у всіх сферах діяльності суспільства;
- ✦ модернізація та впровадження інноваційних розробок у машинобудування на основі новітніх сві-

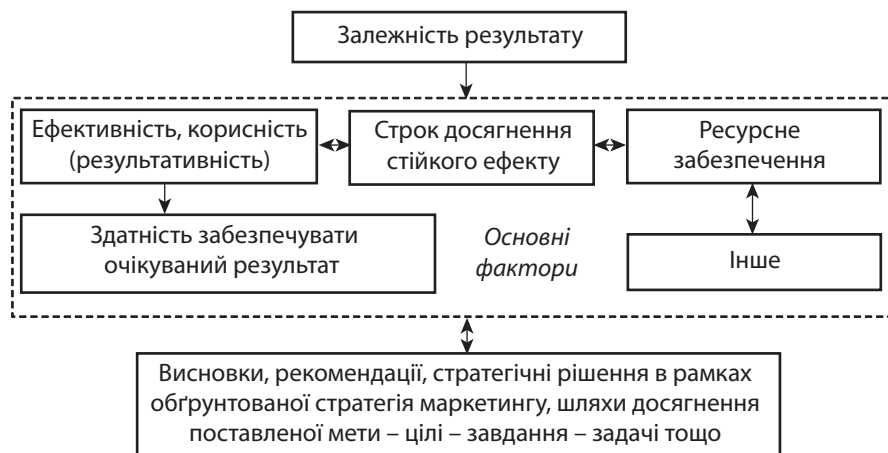


Рис. 2. Підхід до систематизації результатів діагностики СМ підприємства

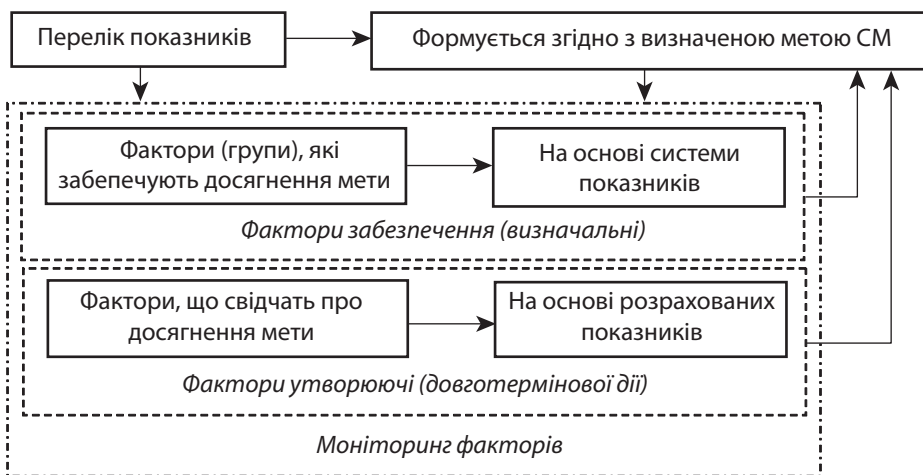


Рис. 3. Моніторинг результатів діагностики СМ підприємства на основі взаємовпливу факторів

- тових, європейських і національних технологій згідно з міжнародними стандартами для підвищення конкурентоспроможності та набуття конкурентних переваг;
- ✦ підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств машинобудування для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій при безпосередній участі держави у цьому процесі;
 - ✦ міжнародне співробітництво, співпраця із зарубіжними суб'єктами у науково-дослідній та інноваційних сферах для активізації інноваційної діяльності у машинобудівній та інших галузях країни;
 - ✦ створення більш сприятливих умов для формування інформаційно-пошукових систем на усіх рівнях (країна – галузь – регіон – підприємство) за потенційними джерелами щодо попиту – пропозиції ресурсного забезпечення (усі види ресурсів) і потенційні можливості реалізації товару (робіт, послуг); залучення до використання інтелектуального потенціалу на основі економіки знань та інформаційно-комунікаційних технологій у маркетинговій діяльності підприємств машинобудівної та інших галузей;
 - ✦ широке впровадження інноваційних техніко-технологічних розробок у діяльність машинобудівних підприємств (виробництво – організація – управління).

Послідовне, логічне і взаємозалежне виконання обґрунтованих заходів дозволить поступово забезпечити інноваційно-випереджувальний розвиток галузі машинобудування та інш. галузей в Україні.

ВИСНОВКИ

Системно-комплексне дослідження та вивчення ситуації в Україні й насамперед організаційно-економічних умов щодо соціально-економічного розвитку підприємств машинобудівної галузі свідчить, що вкрай необхідно створювати системи інноваційного маркетингу на усіх рівнях. Саме інноваційний підхід до маркетингової діяльності конкретного підприємства та створення сприятливих умов активізації маркетингової діяльності (країна – галузь – регіон – підприємство) з боку держави щодо координаційно-регульовальної спрямованості у межах законодавчо-нормативного поля країни дозволить вирішити першочергові проблеми. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрушкевич З. М. Перспективний аналіз умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України / З. М. Андрушкевич // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2010. – № 683 «Проблеми економіки та управління». – С. 9 – 13.
2. Анфілатов В. С. Системний аналіз в управленні / В. С. Анфілатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин ; под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
3. Балабанова Н. В. Формування державного механізму стратегічного регулювання машинобудування в Україні: історичний аналіз та прогноз / Н. В. Балабанова // Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. праць ДРІДУ НАДУ. – Дніпропетровськ, 2010. – № 1(4). – С. 161 – 168.
4. Житник О. Маркетингові дослідження в Україні: тенденції та прогнози / О. Житник // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 1. – С. 12 – 15.
5. Ілляшенко Н. С. Формування організаційно-економічних засад інноваційного маркетингу на промислових під-

приємствах / Н. С. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/.../10.pdf

6. Колодійчук А. В. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / А. В. Колодійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/.../172_Kolodijczuk_19

7. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : монографія / За заг. ред. к. е. н., доц. В. О. Коюди. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.

8. Коюда В. О. Методичний підхід до інтегральної оцінки системи маркетингу підприємства / В. О. Коюда, Т. І. Мазко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 2, Т. 1. – С. 134 – 138.

9. Коюда В. О. Удосконалення організації обробки інформації щодо системи маркетингу промислового підприємства / В. О. Коюда, Т. І. Мазко // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки: Випуск 32: У трьох частинах. – М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – Частина І. – С. 90 – 94.

10. Лилик І. В. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2010: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. В. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 2. – С. 9 – 15.

11. Мазко Т. І. Теоретико-методологічні підходи до формування системи маркетингу на підприємстві / Т. І. Мазко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса : ОДЕУ, 2011. – № 42. – С. 258 – 260.

12. Петрович Й. М. Основні аспекти адаптації машинобудівних підприємств до змін зовнішнього середовища в умовах ринкових трансформацій / Й. М. Петрович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/natural/.../32.pdf

13. Шапуров О. О. Стан і тенденції розвитку машинобудування / О. О. Шапуров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 57 – 63.

REFERENCES

- Andrushkevych, Z. M. "Perspektyvnyi analiz umov innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy" [A prospective analysis of the conditions of innovative engineering enterprises of Ukraine]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 683 (2010): 9-13.
- Anfilatov, V. S., Emelianov, A. A., and Kukushkin, A. A. *Sistemnyy analiz v upravlenii* [System analysis in management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.
- Balabanova, N. V. "Formuvannya derzhavnoho mekhanizmu stratehichnoho rehuliuвання mashynobuduvannya v Ukraini: istorychnyi analiz ta prohnoz" [Formation mechanism of strategic state regulation of machinery in Ukraine: historical analysis and prediction]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannya*, no. 1 (4) (2010): 161-168.
- Illiashenko, N. S. "Formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnykh zasad innovatsiinoho marketynhu na promyslovykh pidpriemstvakh" [Formation of organizational and economic principles of innovative marketing in the industry]. <http://www.essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/.../10.pdf>
- Kolodiichuk, A. V. "Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpriemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Features of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukraine's economy]. http://www.nbu.gov.ua/.../172_Kolodijczuk_19
- Kontseptualni zasady upravlinnia pidpriemstvom iak ekonomichnoiu systemoiu [Conceptual foundations of business management as an economic system]. Kharkiv: KhNEU, 2007.
- Koiuda, V. O., and Mazko, T. I. "Metodychnyi pidkhdid do integralnoi otsinky systemy marketynhu pidpriemstva" [Methodo-

logical approach to the integrated assessment of the marketing company]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* vol. 1, no. 2 (2012): 134-138.

Koiuda, V. O., and Mazko, T. I. "Udoskonalennia orhanizatsii obrobky informatsii shchodo systemy marketynhu promyslovoho pidpryemstva" [Improving the organization of information on marketing system of industrial enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats Ch-DTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 32 (2012): 90-94.

Lylyk, I. V. "Rynok marketynhovykh doslidzhen v Ukraini 2010: ekspertna otsinka ta analiz UAM" [Market Research Market in Ukraine 2010: expert judgment and analysis UMA]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (2011): 9-15.

Mazko, T. I. "Teoretyko-metodolohichni pidkhody do formuvannia systemy marketynhu na pidpryemstvi" [Theoretical

and methodological approaches to the formation of marketing at the company]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 42 (2011): 258-260.

Petrovych, I. M. "Osnovni aspekty adaptatsii mashynobudivnykh pidpryemstv do zmin zovnishnyoho seredovyscha v umovakh rynkovykh transformatsii" [Key aspects of adaptation engineering enterprises to external changes in the conditions of market transformation]. <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/.../32.pdf>

Shapurov, O. O. "Stan i tendentsii rozvytku mashynobuduvannia" [Status and trends of engineering]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2009): 57-63.

Zhytnyk, O. "Marketynhovi doslidzhennia v Ukraini: tendentsii ta prohnozy" [Marketing research in Ukraine: trends and forecasts]. *Marketynh v Ukraini*, no. 1 (2011): 12-15.

УДК 005.03+005934

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШАТОХІН А. Л., ІГНАШКІНА Т. Б.

УДК 005.03+005934

Шатохін А. Л., Ігнашкіна Т. Б. Сутність та складові елементи механізму управління економічною безпекою підприємства

У статті проведений аналіз існуючих поглядів щодо визначення поняття «механізм». Досліджуючи дане питання, усі види визначень, які наводилися в літературі дослідниками, були систематизовані за змістом, виявлено загальні та відмінні риси, переваги та недоліки. До першого блоку ввійшли визначення господарського механізму, до другого – визначення економічного механізму, до третього – визначення механізму управління. На основі проведеного дослідження було виділено головні риси поняття «механізм» в економічній теорії: системність, організаційність, самостійність, інтегрованість, комплексність. Виділено відмінності, які простежуються між механізми антикризового управління та управління економічною безпекою. На основі проведеного аналізу було запропоновано структуру системи управління економічною безпекою та механізму управління економічною безпекою підприємства, досліджені їх елементи. Сформульовано власне визначення поняття механізму управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: механізм, система управління економічною безпекою, механізм управління економічною безпекою підприємства

Рис.: 4. Бібл.: 18.

Шатохін Артем Леонідович – аспірант, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: axet@live.ru

Ігнашкіна Тетяна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: tignash@ukr.net

УДК 005.03+005934

Shatokhin A. L., Ihnashkina T. B. Sущность и составные элементы механизма управления экономической безопасностью предприятия

В статье проведен анализ существующих взглядов относительно определения понятия «механизм». Изучая данный вопрос, все виды определений, которые приводились в литературе исследователями, были систематизированы по содержанию, выявлены общие и отличительные черты, преимущества и недостатки. В первый блок вошли определения хозяйственного механизма, во второй – определения экономического механизма, в третий – определения механизма управления. На основе проведенного исследования были выделены главные черты понятия «механизм» в экономической теории: системность, организованность, самостоятельность, интегрированность, комплексность. Выделены различия, наблюдаемые между механизмами антикризисного управления и управления экономической безопасностью. На основе проведенного анализа была предложена структура системы управления экономической безопасностью и механизма управления экономической безопасностью предприятия, исследованы их элементы. Сформулировано собственное определение понятия механизма управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: механизм, система управления экономической безопасностью, механизм управления экономической безопасностью предприятия.

Рис.: 4. Библ.: 18.

Шатохін Артем Леонідович – аспірант, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: axet@live.ru

Ігнашкіна Тетяна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: tignash@ukr.net

UDC 005.03+005934

Shatokhin A. L., Ihnashkina T. B. Essence and Component Elements of the Mechanism of Management of the Enterprise Economic Security

The article contains analysis of existing views regarding definition of the "mechanism" notion. All types of definitions, which were found in the scientific literature, were systemised by essence and common and distinctive features, advantages and shortcomings were revealed. The first block contains definitions of the business mechanism, the second – definitions of the economic mechanism, and the third – definitions of the management mechanism. On the basis of the conducted study the article marks out main features of the "mechanism" notion in the economic theory: systemacy, organisation, independence, integration and complexity. The article underlines differences between the mechanisms of anti-crisis management and economic security management. Based on the conducted analysis the article offers a structure of the system of economic security management and mechanism of economic security management of an enterprise and studies their elements. It formulates own definition of the enterprise economic security management mechanism notion.

Key words: mechanism, economic security management system, mechanism of the enterprise economic security management.

Pic.: 4. Bibl.: 18.

Shatokhin Artem L. – Postgraduate Student, Department of Industrial Economics, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: axet@live.ru

Ihnashkina Tetiana B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Industrial Economics, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: tignash@ukr.net

logical approach to the integrated assessment of the marketing company]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* vol. 1, no. 2 (2012): 134-138.

Koiuda, V. O., and Mazko, T. I. "Udoskonalennia orhanizatsii obrobky informatsii shchodo systemy marketynhu promyslovoho pidpriemstva" [Improving the organization of information on marketing system of industrial enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats Ch-DTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 32 (2012): 90-94.

Lylyk, I. V. "Rynok marketynhovykh doslidzhen v Ukraini 2010: ekspertna otsinka ta analiz UAM" [Market Research Market in Ukraine 2010: expert judgment and analysis UMA]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (2011): 9-15.

Mazko, T. I. "Teoretyko-metodolohichni pidkhody do formuvannia systemy marketynhu na pidpriemstvi" [Theoretical

and methodological approaches to the formation of marketing at the company]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 42 (2011): 258-260.

Petrovych, I. M. "Osnovni aspekty adaptatsii mashynobudivnykh pidpriemstv do zmin zovnishnyoho seredovyscha v umovakh rynkovykh transformatsii" [Key aspects of adaptation engineering enterprises to external changes in the conditions of market transformation]. <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/.../32.pdf>

Shapurov, O. O. "Stan i tendentsii rozvytku mashynobuduvannia" [Status and trends of engineering]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2009): 57-63.

Zhytnyk, O. "Marketynhovi doslidzhennia v Ukraini: tendentsii ta prohnozy" [Marketing research in Ukraine: trends and forecasts]. *Marketynh v Ukraini*, no. 1 (2011): 12-15.

УДК 005.03+005934

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШАТОХІН А. Л., ІГНАШКІНА Т. Б.

УДК 005.03+005934

Шатохін А. Л., Ігнашкіна Т. Б. Сутність та складові елементи механізму управління економічною безпекою підприємства

У статті проведений аналіз існуючих поглядів щодо визначення поняття «механізм». Досліджуючи дане питання, усі види визначень, які наводилися в літературі дослідниками, були систематизовані за змістом, виявлено загальні та відмінні риси, переваги та недоліки. До першого блоку ввійшли визначення господарського механізму, до другого – визначення економічного механізму, до третього – визначення механізму управління. На основі проведеного дослідження було виділено головні риси поняття «механізм» в економічній теорії: системність, організаційність, самостійність, інтегрованість, комплексність. Виділено відмінності, які простежуються між механізмами антикризового управління та управління економічною безпекою. На основі проведеного аналізу було запропоновано структуру системи управління економічною безпекою та механізму управління економічною безпекою підприємства, досліджені їх елементи. Сформульовано власне визначення поняття механізму управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: механізм, система управління економічною безпекою, механізм управління економічною безпекою підприємства

Рис.: 4. **Бібл.:** 18.

Шатохін Артем Леонідович – аспірант, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: axet@live.ru

Ігнашкіна Тетяна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки промисловості, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: tignash@ukr.net

УДК 005.03+005934

Шатохин А. Л., Игнашкина Т. Б. Сущность и составные элементы механизма управления экономической безопасностью предприятия

В статье проведен анализ существующих взглядов относительно определения понятия «механизм». Изучая данный вопрос, все виды определений, которые приводились в литературе исследователями, были систематизированы по содержанию, выявлены общие и отличительные черты, преимущества и недостатки. В первый блок вошли определения хозяйственного механизма, во второй – определения экономического механизма, в третий – определения механизма управления. На основе проведенного исследования были выделены главные черты понятия «механизм» в экономической теории: системность, организованность, самостоятельность, интегрированность, комплексность. Выделены различия, наблюдаемые между механизмами антикризисного управления и управления экономической безопасностью. На основе проведенного анализа была предложена структура системы управления экономической безопасностью и механизма управления экономической безопасностью предприятия, исследованы их элементы. Сформулировано собственное определение понятия механизма управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: механизм, система управления экономической безопасностью, механизм управления экономической безопасностью предприятия.

Рис.: 4. **Библ.:** 18.

Шатохин Артем Леонидович – аспирант, кафедра экономики промышленности, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепрпетровск, 49600, Украина)

E-mail: axet@live.ru

Игнашкина Татьяна Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики промышленности, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепрпетровск, 49600, Украина)

E-mail: tignash@ukr.net

UDC 005.03+005934

Shatokhin A. L., Ihnashkina T. B. Essence and Component Elements of the Mechanism of Management of the Enterprise Economic Security

The article contains analysis of existing views regarding definition of the "mechanism" notion. All types of definitions, which were found in the scientific literature, were systemised by essence and common and distinctive features, advantages and shortcomings were revealed. The first block contains definitions of the business mechanism, the second – definitions of the economic mechanism, and the third – definitions of the management mechanism. On the basis of the conducted study the article marks out main features of the "mechanism" notion in the economic theory: systemacy, organisation, independence, integration and complexity. The article underlines differences between the mechanisms of anti-crisis management and economic security management. Based on the conducted analysis the article offers a structure of the system of economic security management and mechanism of economic security management of an enterprise and studies their elements. It formulates own definition of the enterprise economic security management mechanism notion.

Key words: mechanism, economic security management system, mechanism of the enterprise economic security management.

Pic.: 4. **Bibl.:** 18.

Shatokhin Artem L. – Postgraduate Student, Department of Industrial Economics, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: axet@live.ru

Ihnashkina Tetiana B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Industrial Economics, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: tignash@ukr.net

В умовах ринкової економіки суб'єкти господарської діяльності потребують не лише забезпечення ефективної роботи, але й розробки та впровадження системи управління, яка здатна швидко реагувати на зміну зовнішнього середовища. Неповне вивчення питання управління підприємством, а також ролі економічної безпеки та її місця в управлінні призводять до виникнення сукупності проблем виробничого і невиробничого характеру. Виходячи з цього, особливої актуальності для України набуває проблема розробки ефективних і надійних механізмів управління економічною безпекою підприємства за умов нестабільної економіки.

Фундаментальні основи механізму управління економічною безпекою підприємства відображаються у працях вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як Єрмошенко М. М., Клебанова Т. С., Клейнер Г. Б., Козаченко Г. В., Ілляшенко С. М., Олейников Є. О., Тамбовцев В. А. та ін. Але варто також відмітити недостатній науково-теоретичний рівень подальшого дослідження зазначеного питання. Свідченням цього є відносно мала кількість публікацій, які б розглядали означену проблему в частині сутності, змісту, особливостей даного виду управління. Найбільша увага в сучасних дослідженнях припадає на розробку методів діагностики та стратегії реалізації економічної безпеки підприємства, в той час як проблема механізму управління економічною безпекою підприємства не отримала значного розповсюдження в роботах науковців.

Мета роботи полягає в дослідженні економічної сутності та складових механізму управління економічною безпекою підприємства. Відповідно до мети дослідження поставлено такі завдання: провести аналіз існуючих поглядів на визначення поняття «механізм», виконати їх систематизацію, виявивши загальні і відмінні риси, переваги та недоліки, розглянути систему управління економічною безпекою підприємства та її елементи, а також структуру механізму управління економічною безпекою та сформулювати власне тлумачення даного поняття.

Для того, щоб зрозуміти економічну сутність та складові механізму управління економічною безпекою на промисловому підприємстві, розглянемо цілу систему взаємопов'язаних і взаємозалежних категорій, таких як «механізм», «господарський механізм», «економічний механізм», «управління підприємством» та ін. Для більш

кращого розуміння та повноти вивчення питання розіб'ємо категорії, що будуть аналізуватися, на три блоки – питання (рис. 1). Досліджуючи дане питання, усі визначення, що надавалися авторами, систематизовано за змістом. До першого блоку ввійшли визначення господарського механізму, до другого – визначення економічного механізму, до третього – визначення механізму управління. Розглянемо кожен блок окремо, виділяючи спільні риси та властивості механізму, що в подальшому можна буде застосувати в управлінні економічною безпекою підприємства (П. І. Б. авторів, які будуть згадуватися нижче, вживаються на мові оригіналу).

Відповідно до запропонованої схеми вивчення питання спочатку розглянемо термін «механізм» та всі похідні від нього, що найбільш часто використовуються в економічній теорії. Трактуючи терміна «механізм», що пропонуються різними вченими-економістами, різні та суперечливі.

Поняття механізму в економіку прийшло з техніки в той час, коли виникла потреба в описі та обґрунтуванні виробничих процесів. До економічної науки з техніки перейшло розуміння руху механізму, його будови, переміщення, використання різних ресурсів з метою отримання запланованого кінцевого результату.

За тлумачним словником надається декілька визначень терміну механізм:

- 1) пристрій, що передає або перетворює рух;
- 2) внутрішня будова, система чого-небудь;
- 3) сукупність станів і процесів, з яких складається певне явище [1].

Формулювання, що надане в словнику, надмірно розширене ознаками, тобто не зрозуміло, які властивості повинен мати даний термін в економічній теорії. Тобто, у поняття механізму можна включити будь-який економічний, організаційний та інший процес у господарській системі. Визначити сутність та роль механізму в управлінні економічною безпекою підприємства з даного визначення неможливо, отже існує потреба в подальшому вивченні питання.

У першому блоці розглянемо визначення господарського механізму. У сучасному економічному словнику авторів Райзберг Б. А., Лозовського Л. Ш., Стародубцевої Е. Б. надається визначення терміна як системи методів і форм управління суспільним виробництвом та його складовими

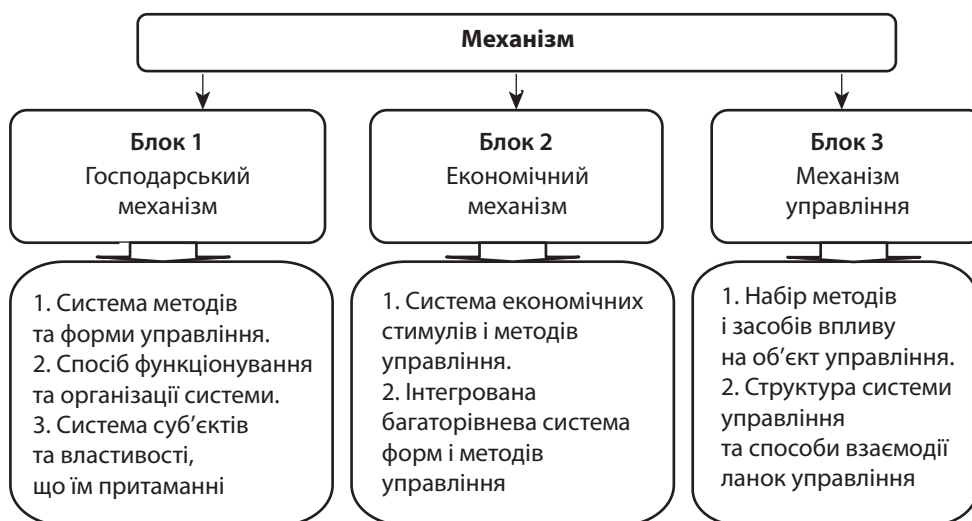


Рис. 1. Систематизація категорії «механізм»

[2]. При цьому господарський механізм виступає як метод господарювання, який у своєму складі має економічні важелі впливу. Сама сутність механізму розуміється як саморегулюючий процес з відповідними закономірностями. Потрібно зазначити два важливих моменти. Перший – механізм наділяється властивостями організації виробництва, тобто виступає об'єднуючим і керуючим елементом у системі господарювання. Другий – механізм наділяється важливою ознакою – самостійністю у функціонуванні, хоча вона і відносна.

Ульянов В. А. під господарським механізмом розуміє спосіб функціонування та організації виробництва, системи функціонування виробничих відносин, які виступають в реалізації господарських форм [3]. Далі дослідник відображає не лише виробничі відносини, але й форми організації виробничих сил, організаційну структуру виробництва, а також охоплює елементи надбудови (державне регулювання, правові норми, методи управління і т. д.). На нашу думку, важливим у даному визначенні є те, що простежуються фактори забезпечення механізму управління економічною безпекою: нормативно – правові та організаційні. Хоча зазначаються не всі фактори (відсутні ресурсні та методичні), але вже є посилання на них.

Осипов Ю. М. під господарським механізмом розуміє суспільну систему господарюючих суб'єктів, що мають власну систему механізмів [4, с. 35]. Дана система має свої господарські інститути, які регулюють їх діяльність. Господарський механізм у даному визначенні висвітлюється як мережа взаємодіючих центрів, головна ознака яких полягає в здатності шукати та накопичувати інформацію, а потім обмінюватися між собою. Сутність господарського механізму зосереджується на суб'єктах та їх діяльності. Однозначно погодитися з такою трактовкою не можна, адже сутність механізму розуміється як система елементів, кожен з яких може мати, у свою чергу, ще систему механізмів, тобто «механізм в механізмі». На наш погляд, головне, що потрібно відмітити, – будь-який механізм може мати складну систему, але чим вона простіше – тим є більш керованою. Також у простій системі легше простежити взаємозв'язки елементів, виявити та усунути їх недоліки.

У другому блоці дослідимо поняття економічного механізму. Воеводин С. А. розуміє дану категорію як сукупність елементів управління, нормування та обліку результатів та витрат [5, с. 3]. На нашу думку, визначення не є повним, у ньому відсутня система цілей, однак механізм вже має притаманні функції управління та організації. Филиппов В. Ф. [6, с. 56] під економічним механізмом розуміє систему економічних стимулів та методів управління, які направлені на забезпечення ефективності роботи персоналу підприємства. На наш погляд, це не зовсім вірно, адже все закінчується на мотивації персоналу. Однак головна думка, на яку потрібно звернути увагу, полягає в тому, що механізм управління повинен у своєму складі мати повний набір методів для управління елементами системи.

Більш повне та точне визначення, на нашу думку, надають такі автори, як Букреев А. М., Кремер К. И., Дударев О. Е. Під економічним механізмом вони розуміють інтегровану багаторівневу систему форм і методів господарювання, ціллю якої є фінансове оздоровлення підприємства у кризовій ситуації чи стані [7, с. 53]. У структурі механізму вони виділяють три механізми: механізм конкуренції та ціноутворення; механізм відтворення факторів виробни-

цтва; акціонерний механізм. Тобто механізм має ознаки складної та комплексної системи з елементами. Досить вдалою, з точки зору авторів, є думка щодо інтегрованості механізму. Адже механізм управління економічною безпекою невід'ємно пов'язаний (інтегрований) з механізмом управління всього підприємства.

Існування різних в економічній теорії поглядів на визначення «господарського механізму» та «економічного механізму» посилює невизначеність поняття «механізму управління». На основі проаналізованої літератури можна виділити два основних напрямки визначення. Перша група авторів [8, 9, 10 та ін.] вважають, що механізм управління – це набір методів та засобів впливу на об'єкт управління. Однак підтримати дану точку зору повністю не можна, адже методи та засоби управління більше відносяться до механізму забезпечення, який входить до складу механізму управління. Друга група авторів [11, 12 та ін.] розуміє під механізмом управління структуру самої системи управління та способи взаємодії ланок у цій системі. Логіка даного підходу полягає в такому: є елементи, кожен з яких має своє місце, тобто знаходиться в системі взаємозв'язків, а здатність впливу на їх структуру та зв'язки – є механізм управління. Отже, проаналізувавши найбільш поширені визначення, ми можемо дійти висновку, що механізм управління повинен включати такі складові елементи: суб'єкти управління та їх цілі, методи впливу на об'єкт управління, ресурси для забезпечення управління.

Потрібно також відмітити, що нами не було наведено всі види визначень механізму, що зустрічаються в спеціальній літературі. Є ряд інших типів визначень, які у своєму складі мають механізм. До них можна віднести фінансовий механізм, організаційно-економічний механізм, соціально – економічний механізм розвитку та ін. Спільним у цих визначеннях є посилання на механізм, як системи з елементами, які виконують свої завдання та функції відповідно до специфіки галузі, в якій термін вживається.

Узагальнюючи аналіз визначень механізму в економічній теорії, можна виділити головні риси, які також будуть властиві механізму управління економічною безпекою: системність, організаційність, самостійність, інтегрованість, комплексність.

Властивість *системності* означає, що механізм наділяється ознаками системи, в якій знаходяться та функціонують елементи.

Організаційність полягає в тому, що механізм визначає місце кожного елемента та наділяє певними функціями в системі для забезпечення стабільної та ефективної роботи.

Самостійність механізму полягає у відокремленості від інших механізмів виробничих одиниць. Проте така відокремленість відносна. Адже деякі завдання, які постають перед механізмом, не можуть бути виконані самостійно без участі інших систем.

Інтегрованість механізму, а особливо механізму управління економічною безпекою, розуміється як цілісність та єдність із загальною системою управління підприємством.

Комплексність механізму полягає в тому, що до його складу входять відповідні елементи, органи, сили, засоби управління, покликані забезпечити надійність функціонування системи.

Аналізуючи наукові праці щодо сутності механізму економічної безпеки підприємства, загальноприйнятого визначення ми не знайшли. Механізм управління еконо-

мічною безпекою в літературі здебільшого пов'язують з антикризовим управлінням або розуміють надто вузько [8, 13, 14 та ін.]. На наш погляд, потрібно виділити відмінності, які простежуються в даних визначеннях (рис. 2). Адже чіткої межі між механізмом антикризового управління та механізмом управління економічною безпекою немає. Хоча ці дві ситуації відрізняються за багатьма ознаками.

Отже, як бачимо, механізм антикризового управління відрізняється від механізму управління економічною безпекою за об'єктом управління та станом підприємства. Якщо в першому випадку – це кризове явище підприємства, то в другому – загроза функціонування підприємства в довгостроковому та короткостроковому періоді. Більшість економістів також зазначають, що механізм антикризового управління спрямований на попередження та подолання фінансових криз, а також мінімізацію негативних фінансових наслідків [15, 16, 17 та ін.], у той час як управління економічною безпекою спрямоване на постійний захист підприємства. Відрізняються два механізми інструментарієм, який використовується. Перший використовує санацію, реструктуризацію, реінжиніринг, а другий – тарифи, ціни, санкції, штрафи. Також потрібно відмітити, що управління економічною безпекою здійснюється на всіх рівнях: стратегічному, тактичному та оперативному.

Використовуючи головні ознаки механізму в економічній теорії, які нами були виділені раніше, розглянемо питання механізму управління економічною безпекою підприємства. Отже під механізмом будемо розуміти всю систему елементів економічної безпеки, а також властивості складових в їхньому взаємозв'язку. Управління механізмом забезпечується за рахунок впливу на роботу елемента в системі, що, у свою чергу, призводить до зміни стану та роботи всіх елементів.

Основними елементами такої системи є об'єкт і суб'єкт управління та інші складові. Розглянемо ці елементи детальніше. До об'єкта управління входять всі елементи економічної системи підприємства (майно, ресурси, персонал, матеріальні та нематеріальні активи).

Суб'єктами управління є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, що безпосередньо займаються забезпеченням управління, діагностикою та контролем рівня економічної безпеки підприємства. Діагностика та контроль економічної безпеки реалізується через аналіз загрозливих та небезпечних ситуацій, тенденцій їх розвитку, а також своєчасного виявлення причин зміни рівня економічної безпеки в середовищі функціонування підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Управління економічною безпекою реалізується через підготовку та реалізацію управлінських рішень щодо об'єкта управління.

Також потрібно зауважити, що систему управління економічною безпекою умовно можна розділити на два рівні: перший – рівень, на якому функціонує суб'єкт управління, тобто координуючий рівень; другий – виконавчий – сфера функціонування об'єкта управління.

Кожне промислове підприємство функціонує під впливом певних обставин і факторів як усередині організації, так і навколо, які впливають на прийняття управлінських рішень. Таким чином, у структурі системи управління необхідно відобразити як зовнішні, так і внутрішні фактори впливу. У даній структурі, на нашу думку, важливим елементом є рівень економічної безпеки, тобто індикатор, який показує ступінь захищеності об'єкту управління від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Структурна схема системи управління економічною безпекою підприємства з урахуванням всіх елементів, що були зазначені вище, наведена нами на рис. 3.

Розробка механізму управління економічною безпекою є індивідуальною для кожного суб'єкта господарської діяльності, що потребує врахування його стратегічних цілей і вирішення комплексу складних та багатоаспектних завдань. Усе це обумовлює необхідність системного та комплексного підходу до формування механізму управління економічною безпекою підприємства. На основі раніше виділених нами ознак механізму в економічній теорії потрібно відмітити, що до його складу повинні ввійти такі складові: методи, засоби, важелі та ресурси. Також до складу потріб-



Рис. 2. Порівняння механізмів антикризового управління підприємства та управління економічною безпекою підприємства

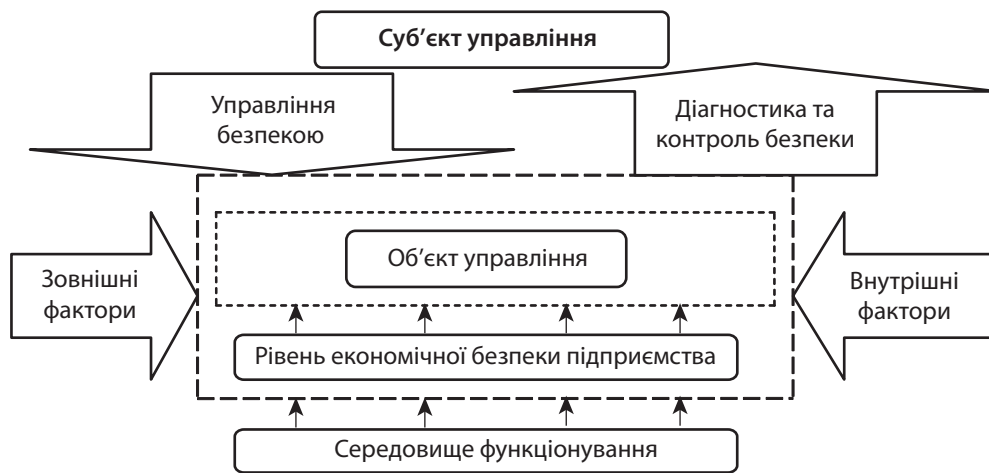


Рис. 3. Структура системи управління економічною безпекою підприємства

но включити елементи системи управління економічною безпекою, адже механізм має ознаку системи з елементами. Структура механізму управління економічною безпекою підприємства, запропонована авторами, наведена на рис. 4. Розглянемо кожен з елементів даного механізму окремо.

Методи управління – сукупність способів і прийомів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення поставленої мети. За змістом їх можна класифікувати на економічні, юридичні, адміністративні, виробничі та ін. Зазвичай, один метод не використовується в процесі управління, вони застосовуються в комплексі, в залежності від ситуації, тому можлива перевага одних над іншими.

До ресурсів забезпечення управління можна віднести весь потенціал (матеріальний, фінансовий, організаційний, інноваційний та ін.), що є в розпорядженні. Роль ресурсів дуже важлива, без них суб'єкт не досягне страте-

гічної мети. Їх значення полягає в можливості розробляти оптимальну для суб'єкта стратегію (джерело формування) та впливати на зовнішнє середовище організації (характер використання).

За допомогою важелів управління (інструментів) здійснюється вплив на економічний стан підприємства з метою досягнення управлінських рішень. Їх умовно можна поділити на фінансово-економічні (тарифи, ціни, доходи, податки, ін.) та нормативно-розпорядчі (норми та нормативи, санкції, штрафи та ін.) [18]. Через призму управління вони використовуються як засіб зміни економічного стану суб'єкту господарювання.

Для ефективного функціонування механізму управління економічною безпекою підприємства потрібні відповідні засоби, що забезпечують умову функціонування. До таких засобів можна віднести нормативно-правові (зако-

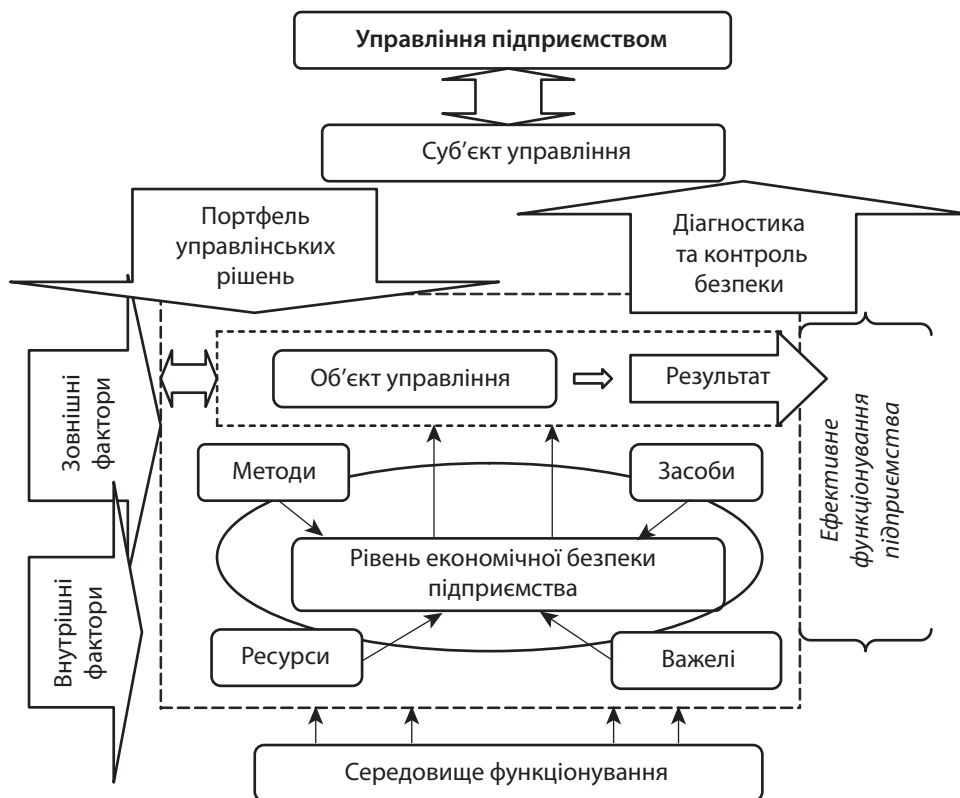


Рис. 4. Структура механізму управління економічною безпекою підприємства

нодавчі, адміністративні акти та ін.), організаційні (різноманітні інститути по забезпеченню економічної безпеки, структурні підрозділи підприємства), ресурсні (фінансові, інформаційні, кадрові, маркетингові), методичні (моделі оптимізації, сценарії, методики оцінки).

Механізм управління економічною безпекою підприємства повинен забезпечувати своєчасне виявлення різноманітних небезпек, прогнозування їх наслідків, визначення методів збирання та надання інформації до керуючого центру, який приймає рішення щодо подальших дій.

Результати дослідження механізму управління економічною безпекою дозволили авторам надати власне його визначення, що враховуватиме всі наведені елементи. Отже, механізм управління економічною безпекою підприємства – це система, яка складається з суб'єкта та об'єкта управління, що використовують різноманітні методи, важелі, засоби, ресурси для своєчасного вирішення комплексу завдань з метою захисту, підтримання та покращення господарської діяльності в умовах постійної зміни зовнішнього середовища.

ВИСНОВКИ

За умов подальшого ускладнення й посилення конкурентних відносин та боротьби, важливе значення набуває питання побудови механізму управління економічною безпекою підприємства.

Розглянувши визначення механізму в економічній теорії дозволили виділити головні риси (системність, організаційність, самостійність, інтегрованість, комплексність), якими також повинен бути наділений механізм управління економічною безпекою.

На підставі проведеного аналізу понять механізму, нами була запропонована структура системи управління економічною безпекою. Вона дозволила побудувати структуру механізму управління економічною безпекою підприємства, розглянути сутність, елементи та надати його визначення. Адже без належного розуміння самої сутності та складових механізму управління економічною безпекою неможливе подальше вивчення питань, пов'язаних з методичним забезпеченням процесу управління економічною безпекою, що є метою наступного етапу дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Академічний тлумачний словник (1970 – 1980) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/mekhanizm>
2. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz/>
3. Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова и В. Н. Гунина. – М. : ИНФРА-М, 2001. – X, 822 с.
4. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
5. Воеводин С. А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации / С. А. Воеводин. – К. : Вища школа, 1991. – 159 с.
6. Филиппов В. Ф. Беседы о хозяйственном механизме / В. Ф. Филиппов. – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1984. – 192 с.
7. Букреев А. М. Экономический механизм антикризисного предприятия : монография / А. М. Букреев, К. И. Кремер, О. Е. Дударев ; РосНОУ(ВФ), АНОО ВИВТ. – Воронеж : Научная книга, 2007. – 232 с.
8. Маннапов Р. Г. Современные закономерности, принципы, задачи и механизмы регионального управления / Р. Г. Маннапов, Л. Г. Ахтариева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 3 (141). – С. 47 – 56.

9. Падалка О. В. Механизм управления стратегическим развитием организации / О. В. Падалка // Материалы II Всерос. науч.-практ. конф. «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». – Ставрополь, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2008/kman2/01/29>

10. Вершигора Е. Е. Менеджмент : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / Е. Е. Вершигора. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 283 с.

11. Симкин Д. Г. Некоторые особенности развития организационно-экономического механизма управления регионом / Д. Г. Симкин // Вестник ОГУ. – 2009. – № 8 (102). – С. 88 – 92.

12. Мишин В. М. Исследование систем управления : учеб. для вузов / В. М. Мишин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.

13. Василенко В. О. Антикризисное управление предприятием : навч. посіб. / В. О. Василенко. – К. : ЦНЛ, 2005. – 504 с.

14. Гаврилюк А. М. Формування системи управління економічною безпекою підприємства / А. М. Гаврилюк // Економіка та держава. – 2005. – № 10. – С. 43 – 45.

15. Вишневская О. В. Антикризисное управление предприятием [Текст] / О. В. Вишневская. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2008. – 313 с.

16. Бланк И. А. Сущность, задачи и принципы антикризисного управления предприятием / И. А. Бланк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2010/06/15/antikrizisnoje_upravljenije.html

17. Захаров В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В. Я. Захаров, А. О. Блинов, Д. В. Хавин – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 287 с.

18. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/1664

REFERENCES

- “Akademichnyi tлумачnyi slovnyk (1970-1980)” [Academic Dictionary (1970-1980)]. <http://sum.in.ua/s/mekhanizm>
Bukreev, A. M., Kremer, K. I., and Dudarev, O. E. *Ekonomicheskij mekhanizm antikrizisnogo predpriiatiia* [Economic mechanism of crisis enterprise]. Voronezh: Nauchnaia kniga, 2007.
- Blank, I. A. “Sushchnost, zadachi i printsipy antikrizisnogo upravleniia predpriatiia” [Essence, objectives and principles of crisis management]. http://www.elitarium.ru/2010/06/15/antikrizisnoje_upravljenije.html
- Filippov, V. F. *Besedy o khoziaystvennom mekhanizme* [Conversations about the economic mechanism]. Moscow: Politizdat, 1984.
- Havryliuk, A. M. “Formuvannia systemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva” [Formation control system of economic security]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10 (2005): 43-45.
- Mannapov, R. G., and Akhtarieva, L. G. “Sovremennye zakonomernosti, printsipy, zadachi i mekhanizm regionalnogo upravleniia” [Modern laws, principles, objectives and mechanisms of regional management]. *Vestnik ChGU*, no. 3 (2009): 141-47.
- Mishin, V. M. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: YUNITI-DANA, 2003.
- Osipov, Yu. M. *Osnovy teorii khoziaystvennogo mekhanizma* [Fundamentals of the theory of economic mechanism]. Moscow: MGU, 1994.
- Padalka, O. V. “Mekhanizm upravleniya strategicheskim razvitiem organizatsii” [Mechanism of management of strategic development of the organization]. <http://abiturient.ncstu.ru/Science/conf/past/2008/kman2/01/29>
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and tarodubtseva, E. B. “Sovremennyy ekonomicheskij slovar” [Modern Dictionary of Economics]. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/1664
- Simkin, D. G. “Nekotorye osobennosti razvitiia organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniia regionom” [Some features of the development of organizational and economic mechanism of management of the region]. *Vestnik OGU*, no. 8 (102) (2009): 88-92.
- “Sovremennyy ekonomicheskij slovar” [Modern Dictionary of Economics]. <http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz/>
- Upravlenie organizatsiy: Entsiklopedicheskij slovar* [Organization Management : Collegiate Dictionary]. Moscow: INFRA-M, 2001.

Voevodin, S. A. *Ekonomicheskiy mekhanizm upravleniia promyshlennym proizvodstvom. Metodika i praktika organizatsii* [Economic mechanism of industrial management. Methodology and practice of the organization]. Kyiv: Vishcha shkola, 1991.

Vishnevskaya, O. V. *Antikrizisnoe upravlenie predpriiatiem* [Crisis management company]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2008.

Vasylenko, V. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: TsNL, 2005.

Vershigora, E. E. *Menedzhment* [Management]. Moscow: IN-FRA-M, 2003.

Zakharov, V. Ya., Blinov, A. O., and Khavin, D. V. *Antikrizisnoe upravlenie. Teoriia i praktika* [Crisis management. Theory and practice]. Moscow: YuNITI-DANA, 2007.

УДК 658.8:659.127

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ РАБОТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДДЕРЖКЕ КОРПОРАТИВНОГО САЙТА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

© 2014 ЯРЫМ-АГАЕВ А. Н., ДЕБЕЛАЯ А. А.

УДК 658.8:659.127

Ярым-Агаев А. Н., Дебелая А. А. Формирование маркетинговой работы по организации и поддержке корпоративного сайта компаний, работающих на потребительском рынке

В статье рассмотрены основные вопросы организации интернет-маркетинга на малых и средних предприятиях Украины, обоснована необходимость создания и маркетинговой поддержки сайта, а также приведены рекомендации по разработке, внедрению и сопровождению корпоративных сайтов для маркетологов и менеджеров по рекламе. Рассмотрены такие направления работы с сайтом, как анализ сайтов конкурентов, создание корпоративного сайта, информационное наполнение сайта, индексация сайта и работа по его продвижению в поисковых системах, размещение ссылок на сайт на информационных порталах, создание страниц в социальных сетях, работа на форумах, информационные почтовые рассылки, работа с аналитикой сайта и обеспечение обратной связи с пользователями сайта. Приведенные рекомендации позволяют повысить имидж сайта, привести новых клиентов, организовать эффективное сотрудничество со специалистами по созданию и продвижению сайта и достичь максимального эффекта от данного источника рекламы и продаж.

Ключевые слова: сайт, интернет-маркетинг, продвижение, контент.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Ярым-Агаев Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

Дебелая Анна Александровна – магистрант, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

УДК 658.8:659.127

Ярим-Агаев О. М., Дебела Г. О. Формування маркетингової роботи з організації та підтримки корпоративного сайту компаній, що працюють на споживацькому ринку

У статті розглянуті основні питання організації інтернет-маркетингу на малих і середніх підприємствах України, обґрунтовано необхідність створення та маркетингової підтримки сайту, а також наведено рекомендації з розробки, впровадження та супроводу корпоративних сайтів для маркетологів і менеджерів з реклами. Розглянуто такі напрямки роботи з сайтом, як аналіз сайтів конкурентів, створення корпоративного сайту, інформаційне наповнення сайту, індексація сайту і робота з його просування в пошукових системах, розміщення посилань на сайт на інформаційних порталах, створення сторінок у соціальних мережах, робота на форумах, інформаційні поштові розсилки, робота з аналитикою сайту і забезпечення зворотного зв'язку з користувачами сайту. Наведені рекомендації дозволять підвищити імідж сайту, залучити нових клієнтів, організувати ефективну співпрацю з фахівцями зі створення та просування сайту і досягти максимального ефекту від даного джерела реклами і продажу.

Ключові слова: сайт, інтернет-маркетинг, просування, контент.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Ярим-Агаев Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

Дебела Ганна Олександрівна – магістрант, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

UDC 658.8:659.127

Yarym-Agayev O. M., Debela G. O. Formation of Marketing Activity on Organisation and Support of a Corporate Site of Companies that Operate in the Consumer Market

The article considers main issues of organisation of Internet marketing at small and medium enterprises of Ukraine, shows a necessity of development and marketing support of the site and provides recommendations on development, implementation and maintenance of corporate sites for marketing and advertising managers. The article considers such directions of operation with the site as analysis of sites of competitors, development of a corporate site, information provision of the site, site indexation and its promotion in search engines, placing site links at information portals, creation of pages in social networks, work at forums, information mailings, operation with site analytics and ensuring feedback with the site visitors. The listed recommendations would allow increase the site image, attract new clients, organise efficient co-operation with specialists on development and promotion of the site and achieve the maximal effect from this source of advertisement and sales.

Key words: site, Internet marketing, promotion, content.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Yarym-Agayev Oleksandr M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

Debela Ganna O. – Graduate Student, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

Качественная подготовка маркетологов имеет важное значение в период становления рынка в Украине. Актуальным вопросом в данной сфере является готовность и способность специалистов работать в

интернет-пространстве без которого современный бизнес просто не может существовать.

Вышесказанное предопределяет актуальность формирования у маркетолога и рекламного менеджера знаний

Voevodin, S. A. *Ekonomicheskiy mekhanizm upravleniia promyshlennym proizvodstvom. Metodika i praktika organizatsii* [Economic mechanism of industrial management. Methodology and practice of the organization]. Kyiv: Vishcha shkola, 1991.

Vishnevskaya, O. V. *Antikrizisnoe upravlenie predpriiatiem* [Crisis management company]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2008.

Vasylenko, V. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: TsNL, 2005.

Vershigora, E. E. *Menedzhment* [Management]. Moscow: IN-FRA-M, 2003.

Zakharov, V. Ya., Blinov, A. O., and Khavin, D. V. *Antikrizisnoe upravlenie. Teoriia i praktika* [Crisis management. Theory and practice]. Moscow: YuNITI-DANA, 2007.

УДК 658.8:659.127

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ РАБОТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДДЕРЖКЕ КОРПОРАТИВНОГО САЙТА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

© 2014 ЯРЫМ-АГАЕВ А. Н., ДЕБЕЛАЯ А. А.

УДК 658.8:659.127

Ярым-Агаев А. Н., Дебелая А. А. Формирование маркетинговой работы по организации и поддержке корпоративного сайта компаний, работающих на потребительском рынке

В статье рассмотрены основные вопросы организации интернет-маркетинга на малых и средних предприятиях Украины, обоснована необходимость создания и маркетинговой поддержки сайта, а также приведены рекомендации по разработке, внедрению и сопровождению корпоративных сайтов для маркетологов и менеджеров по рекламе. Рассмотрены такие направления работы с сайтом, как анализ сайтов конкурентов, создание корпоративного сайта, информационное наполнение сайта, индексация сайта и работа по его продвижению в поисковых системах, размещение ссылок на сайт на информационных порталах, создание страниц в социальных сетях, работа на форумах, информационные почтовые рассылки, работа с аналитикой сайта и обеспечение обратной связи с пользователями сайта. Приведенные рекомендации позволяют повысить имидж сайта, привести новых клиентов, организовать эффективное сотрудничество со специалистами по созданию и продвижению сайта и достичь максимального эффекта от данного источника рекламы и продаж.

Ключевые слова: сайт, интернет-маркетинг, продвижение, контент.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Ярым-Агаев Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

Дебелая Анна Александровна – магистрант, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

УДК 658.8:659.127

Ярим-Агаев О. М., Дебела Г. О. Формування маркетингової роботи з організації та підтримки корпоративного сайту компаній, що працюють на споживацькому ринку

У статті розглянуті основні питання організації інтернет-маркетингу на малих і середніх підприємствах України, обґрунтовано необхідність створення та маркетингової підтримки сайту, а також наведено рекомендації з розробки, впровадження та супроводу корпоративних сайтів для маркетологів і менеджерів з реклами. Розглянуто такі напрямки роботи з сайтом, як аналіз сайтів конкурентів, створення корпоративного сайту, інформаційне наповнення сайту, індексація сайту і робота з його просування в пошукових системах, розміщення посилань на сайт на інформаційних порталах, створення сторінок у соціальних мережах, робота на форумах, інформаційні поштові розсилки, робота з аналитикою сайту і забезпечення зворотного зв'язку з користувачами сайту. Наведені рекомендації дозволять підвищити імідж сайту, залучити нових клієнтів, організувати ефективну співпрацю з фахівцями зі створення та просування сайту і досягти максимального ефекту від даного джерела реклами і продажу.

Ключові слова: сайт, інтернет-маркетинг, просування, контент.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Ярим-Агаев Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

Дебела Ганна Олександрівна – магістрант, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

UDC 658.8:659.127

Yarym-Agayev O. M., Debela G. O. Formation of Marketing Activity on Organisation and Support of a Corporate Site of Companies that Operate in the Consumer Market

The article considers main issues of organisation of Internet marketing at small and medium enterprises of Ukraine, shows a necessity of development and marketing support of the site and provides recommendations on development, implementation and maintenance of corporate sites for marketing and advertising managers. The article considers such directions of operation with the site as analysis of sites of competitors, development of a corporate site, information provision of the site, site indexation and its promotion in search engines, placing site links at information portals, creation of pages in social networks, work at forums, information mailings, operation with site analytics and ensuring feedback with the site visitors. The listed recommendations would allow increase the site image, attract new clients, organise efficient co-operation with specialists on development and promotion of the site and achieve the maximal effect from this source of advertisement and sales.

Key words: site, Internet marketing, promotion, content.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Yarym-Agayev Oleksandr M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

Debela Ganna O. – Graduate Student, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)
E-mail: debelaya.a@gmail.com

Качественная подготовка маркетологов имеет важное значение в период становления рынка в Украине. Актуальным вопросом в данной сфере является готовность и способность специалистов работать в

интернет-пространстве без которого современный бизнес просто не может существовать.

Вышесказанное предопределяет актуальность формирования у маркетолога и рекламного менеджера знаний

и умений в области создания и поддержки корпоративных сайтов и сфере интернет-маркетинга, чему и посвящена данная статья.

Для специалиста по маркетингу и рекламе немаловажным является рассмотрение корпоративного сайта, как средства повышения эффективности продвижения товара, чему посвящены работы И. С. Ашманова, И. С. Березина, Ф. Н. Гурова, Г. Г. Паничкиной, Е. В. Попова, Г. Армстронга, Ф. Котлера и др.

Вопросы Интернет-маркетинга рассмотрены в работах Т. Вонга, Р. А. Костяева, А. А. Мамыкина, С. Ю. Пименова, И. И. Родионова, Р. Уилсона, В. А. Холмогорова и др.

Однако следует отметить, что вопросы интернет-маркетинга, в том числе работа специалистов по рекламе и маркетингу с корпоративным сайтом на сегодняшний день рассмотрены не в полной мере. Теоретическая подготовка специалистов по маркетингу и рекламе во многих ВУЗах в настоящий момент не включает такое направление как интернет-маркетинг в целом и работа с корпоративным сайтом в частности.

Целью данной статьи является выработка рекомендаций для маркетологов и менеджеров по рекламе, прежде всего малых и средних предприятий по разработке, внедрению и сопровождению корпоративных сайтов.

Сайт – совокупность электронных документов (файлов) частного лица или организации в компьютерной сети, объединенных под одним адресом (доменным именем или IP-адресом) [1].

В зависимости от сферы деятельности предприятия, может быть создан сайт-визитка, корпоративный сайт, интернет-каталог, интернет-магазин. Далее мы рассматриваем создание и маркетинговую работу с корпоративным сайтом.

Корпоративный сайт — это интернет-ресурс предприятия, который может использоваться для любых коммерческих и информационных целей: информирования партнёров и клиентов о деятельности предприятия; предоставление информации об услугах и товарах; полноценного интернет-продвижения по различным каналам; активного привлечения новых клиентов; создания уникального информационного ресурса, касающегося отрасли предприятия и т. д. [2]

Предлагая рекомендации по работе с сайтом, рассматривается вариант, когда на предприятии за маркетинговые и рекламные мероприятия ответственен один или несколько человек, что является наиболее частым на малых и средних предприятиях.

Интернет-маркетинг начинается с сайта. Даже если Интернет не является каналом распределения для товара либо услуги, неоспорим тот факт, что Интернет – основной источник информации для нескольких миллионов пользователей Украины и уже потому является обязательным элементом маркетинговой и PR деятельности предприятия [3].

Согласно исследованиям Государственного комитета статистики, рост количества персональных компьютеров в семьях Украины вырос за последние 10 лет в 10 раз (табл. 1). В то же время процент охвата жителей Украины Интернетом вырос на 44% (рис. 1).

В целом, Интернет-маркетинг – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микс: цена, продукт, место продаж и продвижение. Основная его цель – получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта.

Таблица 1

Наличие у домохозяйств персонального компьютера (в среднем на 100 домохозяйств, штук) [4]

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2008	2010	2012
Штук	1	2	3	4	6	9	12	22	25	33

* Начиная с 2006 г. исследование проводится раз в два года.

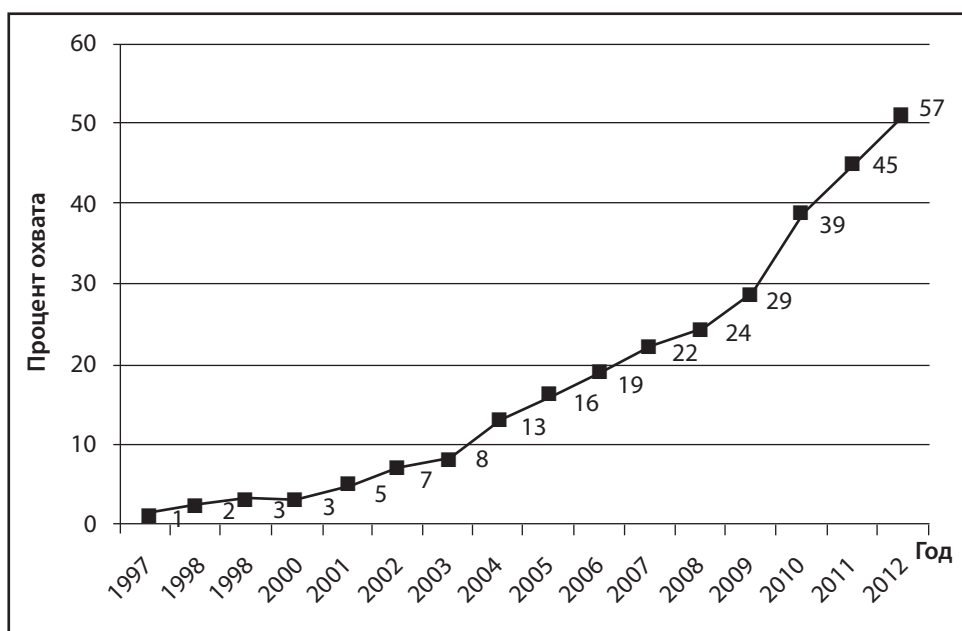


Рис. 1. Процент охвата Интернетом жителей Украины [5]

Таким образом, можно сделать вывод, что сайт – это новый инструмент маркетинговой деятельности компании. Это и PR, и реклама, и продажа товара или услуги. Выделяют контекстную рекламу, медийную рекламу, маркетинг в социальных медиа, вирусный маркетинг, интернет-PR.

Комплексный интернет-маркетинг – это услуга, позволяющая использовать все возможности интернет-маркетинга и применять их комплексно в соответствии с общей стратегией развития бизнеса в Интернете. При этом общая эффективность комплексного интернет-маркетинга выше, чем эффективность отдельных каналов, взятых по отдельности. Этот эффект называется эффектом синергии и связан с взаимодействием нескольких каналов между собой [6].

В зависимости от бюджета компании, возможна работа привлеченной компании в одном или нескольких направлениях. Работая со специалистами по продвижению, задачей менеджера является координирование их работы, оценка эффективности, а также самостоятельная поддержка сайта по другим направлениям.

Рассмотрим наиболее важные аспекты работы с сайтом.

1. Анализ сайтов конкурентов.

Анализ конкурентов является неотъемлемой частью работы маркетолога. В данном случае нас интересует маркетинговая активность конкурентов в сети Интернет. Каким образом организован сайт, какими методами продвижения они пользуются, на каких порталах зарегистрированы, активность в социальных сетях и т. д. Полезным будет также знакомство с сайтами зарубежных компаний отрасли, поскольку зачастую зарубежные страны более развиты и предлагают новые решения.

2. Создание сайта.

Для того, чтобы избежать технических ошибок при создании сайта, на данном этапе необходимо подключить к работе менеджера по информационным технологиям компании и специалистов по продвижению. Выбор хостинга, доменного имени, осуществление технической поддержки, наполнение сайта – это те вопросы, которые стоит решить на этапе планирования.

С маркетинговой точки зрения, при создании сайта наиболее важным является его юзабилити – удобство пользования сайтом. Необходимо продумать, какие разделы необходимы на сайте, какая информация будет размещена в дальнейшем. Пользователь должен легко находить нужную ему информацию и легко ориентироваться на сайте. Рассмотрим юзабилити сайта по следующим направлениям:

Главная страница – привлекательность и видимость основных разделов сайта, название компании, контакты.

Сервисы сайта – форма регистрации, форма заказа, бронирования. Если целью пребывания на сайте является покупка, пользователь не должен искать кнопку «Заказать», «Забронировать», «Купить».

Навигация сайта – удобство перемещения по сайту должно достигаться минимальным количеством кликов. Пользователь должен видеть разделы сайта и в любой момент иметь возможность перейти от одного раздела к другому.

Контент – на основе анализа сайта конкурентов и представления компании о своем сайте необходимо решить, какую информацию разместить. Основные требования к контенту рассмотрим ниже.

Анализ кроссбраузерности сайта – корректность отображения сайта в различных браузерах и на мониторах различной диагонали. Стоит сразу подумать о создании мо-

бильной версии сайта, поскольку все больше пользователей пользуются Интернетом через мобильные устройства.

Также следует решить вопрос о создании англоязычной версии сайта, если в этом есть необходимость.

Прежде, чем приступить к рассмотрению следующих направлений работы с сайтом, рассмотрим следующие понятия [6]:

Контент – содержание страницы или сайта – текст, изображения, звуки, видео и другие файлы.

Ключевое слово – это слова или словосочетания (из 2 – 5 слов), которые помогают поисковым системам определять тематику статьи или применяются для создания в тексте анкоров (активных ссылок).

Поисковый запрос – это вопрос, введенный в графу поиска Google, Yandex или другой поисковой системы. Зачастую под запросами понимают ключевые слова, и такая путаница ошибочна: запрос – это полностью сформулированная фраза или предложение, а ключевые слова и словосочетания являются частью поискового запроса.

Семантическое ядро – список основных поисковых запросов, по которым оценивается продвижение сайта в поисковых системах. Именно выведение этих запросов в Топ-3, Топ-10 и т.д. является работой SEO-специалистов. Для составления семантического ядра полезно воспользоваться сервисом подбора слов Яндекс [7]. При помощи этого сервиса возможно определить, какое количество посетителей запрашивает каждый конкретный запрос в месяц.

Поисковая выдача – результаты поиска поисковой системы, которые выдаются пользователю после введения поискового запроса. Поисковая выдача различается в зависимости от конкретной поисковой системы. Результаты запроса могут выдаваться не только в привычном текстовом виде, но и увеличивать наглядность выдачи при помощи изображений, карты, примеров товаров и других способов представления информации. Позиция в поисковой выдаче является одним из основных показателей эффективной работы с сайтом, поскольку большинство пользователей просматривают сайты только с первой страницы поисковой выдачи.

Трафик – поток посетителей, приходящих на сайт. Посетители могут попасть на сайт двумя способами: ввести адрес страницы в адресную строку браузера (или щелкнуть по уже существующей закладке) либо перейти по ссылке с другого сайта. Таким образом, источники трафика делятся на три основных типа:

- ✦ клавиатурный и «закладочный». Это означает, что сайт знают. Это тот тип трафика, к которому необходимо стремиться.
- ✦ навигационные сервисы – поисковые системы и каталоги. Сайт находят.
- ✦ ссылающиеся ресурсы (переходы по ссылке). Сайт уважают владельцы ресурсов, что повышает доверие к сайту со стороны поисковых систем [8].

Конверсия – это отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нем какие-либо целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента – покупку, регистрацию, подписку, посещение определенной страницы сайта, переход по рекламной ссылке), к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах.

Увеличение трафика и конверсии сайта, позиция сайта в поисковой выдаче – это показатели эффективности работы маркетолога и специалистов по продвижению.

3. Наполнение сайта. Контент.

Миллионы людей ежедневно пользуются Интернетом именно для поиска информации. Сайт должен быть хорошо продуман по структуре и содержанию, отвечать на основные вопросы пользователя.

Необходимо понимать, какая информация может понадобиться пользователю для совершения покупки и ответить на эти вопросы. Можно потерять потенциального клиента, если при посещении сайта он не увидит нужной ему информации. Необходимо сгруппировать все вопросы и продумать, в каких разделах сайта будут содержаться ответы.

Написание текстов для сайта также задача не из легких. Во-первых, контент должен быть уникальным. Сайт оценивают не только пользователи, но и роботы поисковых систем. Последние фильтры системы Google подводят к тому, что качественный контент – залог успешного сайта. Важно знать следующие фильтры Google и способы борьбы с ними [9]:

Duplicate Content (Дублирующий контент) – накладывается за неуникальный контент. Неуникальные страницы пессимизируются (падение или же понижение позиций сайта в поисковой выдаче) или полностью исключаются из выдачи. Следует размещать на ресурсе только уникальный контент, использовать защиту контента с помощью скриптов, которые добавляются в код сайта.

Over Optimization (Чрезмерная оптимизация) – накладывается на сайты, перенасыщенные ключевыми словами. Переоптимизированные страницы пессимизируются или полностью исключаются из выдачи. Следует умеренно использовать ключевые слова на странице (плотность 5 – 7%).

Panda (Панда) – накладывается на сайты за некачественный контент (неуникальное наполнение, большое количество ключевых слов и нерелевантной рекламы, дубли, некачественные ссылки и т. д.). Его действия можно избежать путем написания уникального контента, удаления части ссылок, устранения нерелевантной рекламы, удаления дублей и т. д.

Penguin (Пингвин) – накладывается на сайты за чрезмерное количество ключевых слов (больше 70%), точные вхождения в анкерах ссылок, высокие темпы наращивания ссылочной массы, скрытые ссылки, дубли страниц и т. д.). Не попасть под его действие помогут работа над «естественностью» текста и удаление части ключевых слов, использование разбавленных анкоров (текстовое оформление ссылки без точного вхождения запроса), постепенная закупка ссылок, удаление скрытых ссылок, дублей, дорвеев.

Проверить уже готовый сайт на уникальность контента можно при помощи программы Advego Plagiatus, предоставленную биржей контента Advego [10].

Таким образом, контент должен быть уникальным, интересным (продающим), оптимизированным под поисковое продвижение (содержать ключевые слова). Контент должен регулярно обновляться, для того, чтобы пользователи и поисковые роботы понимали, что сайт «живой» и предоставляет актуальную информацию.

Необходимо помнить, что изображения, видео – это тоже контент. Названия файлов также должны содержать ключевые слова для того, чтобы попасть в поисковую выдачу.

4. Индексация сайта и работа по продвижению сайта в поисковых системах.

Для того, чтобы сайт появился в поисковой выдаче сперва необходимо чтобы система его увидела и внесла его в свою базу.

Индексация сайта – это обход роботами поисковых систем сайтов и внесение их в базу поисковых машин, после чего в базы поисковых систем заносится информация о сайте и о страницах сайта (ссылки, изображения, тексты, видео и т. д.).

Для того, что бы сайт или страницы сайта успешно продвигались они обязательно должны быть проиндексированы поисковыми системами.

Способов проиндексировать сайт множество, приведем некоторые из них:

- ✦ добавить сайт в формы поисковых систем;
- ✦ поставить ссылки с других сайтов, желательно авторитетных (сайты СМИ, популярные блоги и т. д.);
- ✦ добавление сайта в социальные закладки;
- ✦ добавление прямой ссылки в социальные;
- ✦ использование всех методов одновременно.

Индексация может занимать несколько недель и чем более активно размещаются ссылки, тем быстрее адрес сайта начнет появляться в поисковой выдаче.

Мы не будем рассматривать все тонкости работы SEO специалистов. У каждой компании есть свои приемы и методики работы. В целом, работа SEO специалистов направлена на противодействие работы поисковых систем. Поисковые системы стремятся к тому, чтобы выводить на первые страницы поисковой выдачи наиболее надежные сайты с достоверной информацией, применяя для этого критерии ранжирования, а SEO-специалисты стремятся подделать результаты выдачи и вывести на первые места продвигаемые сайты. Это вечная борьба. Поисковые системы создают новые фильтры и новые факторы ранжирования, SEO-специалисты создают способы борьбы с ними. Однако владелец сайта заинтересован в том, чтобы сайт был действительно качественным. Работая с сайтом, можно влиять на его рейтинг. Это то, к чему стремятся поисковые системы. Работа с контентом, размещение ссылок в социальных сетях, информационных порталах, каталогах – задача маркетолога или менеджера по рекламе компании.

5. Регистрация на информационных порталах.

При поисковой выдаче поисковые системы учитывают множество факторов, называемые факторами ранжирования выдачи, одним из которых является доверие к сайту. Параметрами, влияющими на доверие к сайту со стороны поисковых машин, являются качественный контент, доменное имя, возраст сайта, обновления сайта, отсутствие спама, регистрация сайта в каталогах, входящие и исходящие ссылки и т. д. Количество входящих ссылок со стороны других качественных сайтов (информационные порталы, тематические каталоги и т. д.) являются важным фактором повышения доверия к сайту. Таким образом, чем больше источников ссылаются на сайт, тем он надежнее. Интернет изобилует всевозможными каталогами, отраслевыми порталами и т. д. Зачастую, регистрация на них бесплатная. Ресурсы с платным размещением в свою очередь более авторитетны (как только сайт набирает значимость, он начинает продавать рекламные площадки, создавать платные каталоги и т. д.). Ссылка на сайт должна быть активной (при нажатии осуществлялся переход на соответствующую страницу сайта). В первую очередь необходимо зарегистрироваться в каталогах Yandex и Google.

6. Создание страниц в социальных сетях. Работа на форумах.

С ростом популярности Интернета растет популярность социальных сетей. Общение в сети стало неотъемлемой частью человеческих отношений [11].

Работа с социальными сетями не только привлечет на сайт новых пользователей, увеличит узнаваемость бренда, но и поможет сайту подняться в поисковой выдаче.

Рекомендуется создать страницы на YouTube, Facebook, Vkontakte, Odnoklassniki, Twitter, Google+. Большинство пользователей украинского Интернета имеют аккаунты в нескольких социальных сетях, наиболее популярны Vkontakte и Odnoklassniki. Однако Twitter, Facebook, YouTube и Google+ более высоко оцениваются поисковыми системами.

В первую очередь социальные сети – источник рекламы: публикация новостей, приглашение на мероприятия, конкурсы и т.д. привлекают пользователей в группу и соответственно на сайт.

Главное правило ведения страниц в социальных сетях – социальные сети должны рекламировать сайт, а не наоборот. Однако на сайте также следует создать так называемые кнопки «поделиться», либо иконки с переходом на страницы социальных сетей, поскольку активным пользователем социальных сетей легче воспринимать информацию в привычном дизайне своей странички.

Помимо основной информации и новостей не стоит бояться предлагать что-то новое и интересное: фото, видео, приглашения, конкурсы. Главная задача – сделать группу интересной.

На основе анализа целевой аудитории необходимо выбрать форумы на которых она общается. Необходимо подключиться к обсуждению: оставлять отзывы, размещение баннерной рекламы, создание темы с упоминанием названия компании, опрос мнения, конкурсы и т.д.

7. Почтовая рассылка.

В зависимости от тематики сайта, возможно использование такого метода продвижения, как e-mail рассылки. Необходимо быть осторожным, для того, чтобы не превратить предложения в спам. Пусть они будут более редкие, зато интересные.

8. Ведение аналитики.

Google и Яндекс предлагают бесплатные пакеты анализа посещаемости сайта, на основе которых возможно не только анализировать посещаемость сайта за какой-либо период, но также отслеживать трафик, время нахождения на сайте, отслеживать факт покупки, заполнение анкеты, регистрация, загрузка файлов и т.д.

Сервисы предлагают много возможностей, в том числе можно увидеть, какие страницы наиболее интересны пользователю.

9. Обратная связь.

Пользователь должен иметь возможность связаться с представителем компании. Это может быть он-лайн консультация, номер телефона «Гостеприимство», раздел «Отзывы» и т.д. Важным моментом является своевременная реакция на отзыв клиента.

Таким образом, качественная работа маркетолога с сайтом позволяет повысить имидж сайта, привести новых клиентов, организовать эффективное сотрудничество со специалистами по созданию и продвижению сайта и достичь максимального эффекта от данного источника рекламы и продаж. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия. Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%B9%D1%82>. – Название с экрана.
2. Создание корпоративных сайтов. Студия Восхождение [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.studio-v.ru/create/corporate_sites/. – Название с экрана.
3. **Быков И. А.** Корпоративный сайт: PR-технологии создания и развития / И. А. Быков // Вестник гуманитарного факультета СПбГУТ. – 2006. – № 3. – С. 93 – 103.
4. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
5. Аудитория интернет-пользователей. Установочное исследование II квартал 2013. Исследовательское агенство InMind Factum Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inmind.com.ua/>. – Название с экрана.
6. Ашманов и партнеры. Украина. Интернет-маркетинг: продвижение сайта в поисковых системах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ashmanov.ua/marketing>
7. Яндекс. Подбор слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://wordstat.yandex.ru>. – Название с экрана.
8. **Ашманов И.** Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах (+CD) / И. Ашманов, А. Иванов. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 464 с.
9. Энциклопедия поискового продвижения Ingate [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sembook.ru>. – Название с экрана.
10. **Адвего.** Контент для сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://advego.ru>. – Название с экрана.
11. **Федорова О. В.** Маркетинг в социальных сетях / О. В. Федорова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mavriz.ru/articles/2010/3/5422.html>. – Название с экрана.

REFERENCES

- “Auditoria internet polzovateley. Ustanovochnoe issledovanie II kvartal 2013. Issledovatel'skoe agenstvo InMind Factum Group” [Audience of Internet users. Installation Study II quarter 2013. Research agency InMind Factum Group]. <http://www.inmind.com.ua/>
- “Ashmanov i partnery. Ukraina. Internet-marketing: prodvizhenie sayta v poiskovykh sistemakh” [Ashmanov and partners. Ukraine. Internet Marketing: website promotion in search engines]. <http://ashmanov.ua/marketing>
- Ashmanov, I., and Ivanov, A. *Optimizatsiia i prodvizhenie saytov v poiskovykh sistemakh (+CD)* [Optimization and site promotion in search engines (+ CD)]. St. Petersburg: Piter, 2012.
- “Advego. Kontent dlia sayta” [Advego. Content for the site]. <http://advego.ru/>
- Bykov, I. A. “Korporativnyy sayt: PR-tekhnologii sozdaniia i razvitiia” [Corporate website: PR-technology creation and development]. http://bykov.socionet.ru/public/Bykov_CorporativSite.html
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- “Entsiklopediia poiskovogo prodvizheniia Ingate” [Encyclopedia of SEO Ingate]. <http://www.sembook.ru/>
- Fedorova, O. V. “Marketing v sotsialnykh setiakh” [Social Media Marketing]. <http://mavriz.ru/articles/2010/3/5422.html>
- “Sozdanie korporativnykh saytov. Studiia Voskhozhdenie” [Creation of corporate sites. Climbing Studio]. http://www.studio-v.ru/create/corporate_sites/
- “Vikipediia. Svobodnaia entsiklopediia” [Wikipedia. The free encyclopedia]. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%B9%D1%82>
- “Yandeks. Podbor slov” [Yandex. Choice of words]. <http://wordstat.yandex.ru/>

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД

© 2014 ГОЛОДНЮК О. С.

УДК 658.8:664

Голоднюк О. С. Формування інноваційної складової маркетингових технологій підприємств – виробників мінеральних вод

У статті розглянуто основні маркетингові технології побудови конкурентних переваг підприємствами – виробниками мінеральних вод України. Розглянуто окремі інновації концептуального (екомаркетинг) і прикладного (брендинг, бенчмаркінг і конкурентна розвідка) характеру, зважаючи на їхню значущість для учасників цього ринку. Запропоновано напрями нарощування інноваційної складової актуальних маркетингових технологій з метою імплементації їх результатів в управління конкурентними перевагами підприємств. Зроблено висновок про необхідність: зменшення очевидних і зростання кількості латентних конкурентних переваг, заснованих на інтелектуальних технологіях, а також розроблення і реалізацію концептуальної моделі провайдингу маркетингових інновацій у системі управління конкурентними перевагами підприємств; формування системи моніторингу маркетингових інновацій з метою створення додаткових умов і засобів побудови конкурентних переваг підприємств – виробників мінеральних вод.

Ключові слова: маркетингові інновації, конкурентні переваги, провайдинг, бенчмаркінг, конкурентна розвідка, брендинг, екомаркетинг

Рис.: 1. Бібл.: 8.

Голоднюк Олена Сергіївна – аспірант, кафедра менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: kayli@ukr.net

УДК 658.8:664

UDC 658.8:664

Голоднюк Е. С. Формирование инновационной составляющей маркетинговых технологий предприятий – производителей минеральных вод

В статье рассмотрены основные маркетинговые технологии построения конкурентных преимуществ предприятиями – производителями минеральных вод Украины. Рассмотрены отдельные инновации концептуального (экомаркетинг) и прикладного (брендинг, бенчмаркинг и конкурентная разведка) характера, учитывая их значение для участников этого рынка. Предложены направления наращивания инновационной составляющей актуальных маркетинговых технологий с целью имплементации их результатов в управление конкурентными преимуществами предприятий. Сделан вывод о необходимости: уменьшения очевидных и роста количества латентных конкурентных преимуществ, основанных на интеллектуальных технологиях, а также разработке и реализации концептуальной модели провайдинга маркетинговых инноваций в системе управления конкурентными преимуществами предприятий; формирования системы мониторинга маркетинговых инноваций с целью создания дополнительных условий и средств построения конкурентных преимуществ предприятий – производителей минеральных вод.

Ключевые слова: маркетинговые инновации, конкурентные преимущества, провайдинг, бенчмаркинг, конкурентная разведка, брендинг, экомаркетинг.

Рис.: 1. Библ.: 8.

Голоднюк Елена Сергеевна – аспірант, кафедра менеджмента організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: kayli@ukr.net

Golodniuk O. S. Formation of the Innovation Component of Marketing Technologies of Enterprises That Produce Mineral Waters

The article considers main marketing technologies of building competitive advantages by enterprises that produce Ukrainian mineral waters. It considers individual innovations of the conceptual (eco-marketing) and applied (branding, benchmarking and competitive reconnaissance) nature with consideration of their significance for participants of this market. It offers directions of increasing the innovation component of topical marketing technologies with the aim of implementation of their results into management of competitive advantages of enterprises. It draws a conclusion about a necessity of: reducing evident and growth of a number of latent competitive advantages, based on intellectual technologies, and also development and realisation of a conceptual model of providing marketing innovations in the system of managing competitive advantages of enterprises; and formation of the system of monitoring marketing innovations with the aim of development of additional services and means of building competitive advantages of enterprises that produce mineral waters.

Key words: marketing innovations, competitive advantages, providing, benchmark, competitive reconnaissance, branding, eco-marketing.

Pic.: 1. Bibl.: 8.

Golodniuk Olena S. – Postgraduate Student, Department of Management of Organizations and innovative entrepreneurship, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: kayli@ukr.net

Розробка і впровадження підприємствами маркетингових інновацій – це вдалий спосіб підвищення своєї конкурентоспроможності та підтримання високих темпів розвитку. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб традиційних споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів в умовах формування новітньої парадигми маркетингу. Щоб встигнути за швидкоплинними потребами ринку, створювати продукцію з характеристиками, що мають високий конкурентний статус (наявність латентних конкурентних переваг) і максимально використовувати можливості, що відкриваються у зовнішньому середовищі, підприємствам необхідно постійно удосконалювати управління відносинами з навколишнім світом. Ключем до вирі-

шення цих завдань є інноваційна маркетингова діяльність, яка в сучасних умовах стає ядром корпоративних конкурентних стратегій, а її концептуальною основою є системна методологія і сприйняття підприємства як підсистеми (елемента) конкурентного середовища.

Проблеми формування і розвитку маркетингових інновацій приділено увагу в працях науковців, серед яких можна відзначити таких як, Т. Амблер, Л. В. Балабанова, П. Дойль, П. Друкер, С. М. Ілляшенко, О. В. Кендюхов, Ф. Котлер, І. В. Котляревська, Ж.-Ж. Ламбен, Н. І. Чухрай. Поряд з тим, низка важливих питань щодо обґрунтування теоретичних положень і методичних засад розроблення, дифузії та впровадження маркетингових інновацій з метою побудови дієвої системи управління конкурентними пере-

вагами підприємств, у тому числі виробників мінеральних вод, потребує окремого дослідження.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо формування портфеля маркетингового інструментарію для підприємств – виробників мінеральних вод з урахуванням стадії життєвого циклу продукції з метою побудови стійких конкурентних переваг на основі моніторингу зовнішнього і внутрішнього інноваційного середовища.

Численні дослідження, проведені зарубіжними й вітчизняними науковцями, підтверджують, що традиційні технології маркетингу нині не забезпечують бажаного ринкового успіху, що й потребує провайдингу маркетингових інновацій на всіх стадіях життєвого циклу продукції. До маркетингових інновацій, як правило, відносять: впровадження значних змін у дизайн продуктів і послуг, пакування товару; реалізацію нової маркетингової стратегії, орієнтованої на розширення складу споживачів або ринків збуту; застосування нових прийомів просування продуктів; використання нових каналів продажів; введення нових концепцій презентації продуктів у торгівлі; використання нових ціннових стратегій при продажу продуктів і послуг.

Відповідно до існуючої концепції маркетингу, інновації у цій функціональній сфері діяльності підприємства є об'єктом інноваційного маркетингу. Однак, за нашим переконанням, усі сфери діяльності і функції управління підприємством за умови переходу на інноваційну модель розвитку повинні мати інноваційну спрямованість (інноваційну складову). Це означає, що кожна з означених сфер повинна мати здатність (і бути мотивованою) продукувати інновації (наприклад, маркетингові інновації у сфері збуту, в маркетингу персоналу тощо).

Формування наших рекомендацій базується на методології дослідження процесів розроблення і впровадження маркетингових інновацій на ринку продукції, яка призначена для задоволення базових потреб споживачів на доволі консолідованому ринку мінеральних вод України. При цьому ми синтезували такий набір основоположних трактувань для обґрунтування своїх пропозицій:

- ✦ ієрархічність маркетингових інновацій (інновації концептуального та прикладного характеру);
- ✦ урахування зростаючої інтелектуальної місткості маркетингових інновацій;
- ✦ специфіка провайдингу маркетингових інновацій на різних стадіях життєвого циклу продукції;
- ✦ специфіка управління інноваційним процесом на різних стадіях життєвого циклу інновації;
- ✦ урахування галузевих особливостей і тенденцій досліджуваної сфери бізнесу.

У даному дослідженні пропонується розгляд: серед інновацій концептуального характеру – інноваційну складову екомаркетингу, серед інновацій прикладного характеру – брендинг, бенчмаркінг та конкурентну розвідку. Такий вибір зумовлений значущістю згаданих інновацій для успішного функціонування підприємств – виробників мінеральних вод.

У нинішніх умовах господарювання, коли економіка України, з одного боку, потребує реалізації концепції сталого розвитку з виокремленням його екологічної складової, а з іншого – стратегічно спрямована на європейську інтеграцію (з дотриманням відповідних умов збереження довкілля), актуалізується проблематика однієї з найбільш перспективних концепцій маркетингу – екологічного (англ. *green marketing*). Це специфічний вид маркетингу, який

(у найбільш загальному тлумаченні) передбачає орієнтацію всієї діяльності підприємства, починаючи від проектування продукції і закінчуючи її утилізацією, на формування й задоволення екологічно орієнтованого попиту при досягненні запланованого прибутку і збереження здоров'я людей та навколишнього середовища. Не вдаючись до полеміки щодо трактувань екомаркетингу, відзначимо, що імплементація його підходів в практику діяльності українських підприємств є суттєвим джерелом формування їхніх конкурентних переваг. Екологічні інновації (їхня маркетингова складова) є важливим дохідним інструментом у конкурентній боротьбі за споживача, оскільки дозволяють формувати стійкі конкурентні переваги суб'єкта господарювання на ринку. Незважаючи на значну капіталомісткість природоохоронних заходів, значні економічні санкції, які погіршують і без того скрутний фінансовий стан вітчизняних підприємств, екологічні інновації дозволяють суто ринковими методами розв'язувати суперечності економічного, соціального та екологічного характеру, оскільки дозволяють мінімізувати негативні ефекти у довкіллі при забезпеченні певних потреб суспільства.

Отже, можемо констатувати, що екомаркетинг є важливим і переконливим фактором для формування позитивного іміджу підприємства, впровадження якого в практику господарювання дозволяє:

- ✦ підвищити репутацію підприємства у споживачів;
- ✦ сформувати додаткові засоби конкурентної боротьби;
- ✦ долати вхідні бар'єри на міжнародні ринки;
- ✦ сприяти розширенню клієнтської бази, що дозволить збільшити прибуток та об'єм продаж.

Рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення і утримання конкурентних переваг підприємствами-виробниками мінеральних вод у сфері екомаркетингу, за умови жорсткої обмеженості фінансових ресурсів, є:

- ✦ *акцент на можливості зміцнити здоров'я і покращити зовнішній вигляд.*

У досить оригінальний спосіб таку рекламу подає вітчизняний виробник мінеральної води ТМ «Моршинська», який пропагує щоденне вживання саме 1,5 л води, що дозволить оновити організм і подарує хороше самопочуття та гарний зовнішній вигляд. Важливим елементом при подачі продукту є те, що вода добувається в екологічно чистому регіоні, що асоціюється з природною чистотою Карпатських гір і джерел. Варто відзначити, що «Моршинську» негазовану можна використовувати з перших днів життя малят, що підтверджує її екологічний статус. Підприємство обрало один із нетрадиційних засобів стимулювання споживачів, запросивши до участі в рекламній кампанії відому українську співачку, яка є публічною людиною та авторитетом для багатьох прихильників;

- ✦ *акцент на зростанні екологічної складової продукції на тлі несприятливої екологічної ситуації в Україні.*

У даний час ринок мінеральної та питної води є досить привабливим і для споживачів, і для інвесторів, і, за нашими оцінками, надалі ця тенденція збережеться. Як показують дослідження вітчизняних експертів, екологічна ситуація в Україні найближчим часом суттєво не покращиться, а поступове зростання доходів населення дозволяє виробникам мінеральних вод сподіватися на зростання попиту на очищену воду. Якщо людина тривалий час спо-

живає якісну мінеральну воду, то відмовитися від даного продукту її можуть змусити лише екстраординарні події;

★ *розвиток асоціативних відчуттів споживача.*

Прикладом нарощування значущості екомаркетингу на вітчизняному ринку можна вважати виробника мінеральних вод ТМ «Моршинська». Реклама продукції цього бренду асоціюється з природою, оскільки вода добувається в екологічно чистому регіоні, що, у свою чергу, спонукає споживача придати саме цю продукцію;

★ *розвиток екологічної свідомості та соціальної відповідальності людей.*

Виробники усвідомлюють, що використання екологічно чистого пакування продукції також покращує імідж та конкурентний статус підприємства. Наприклад, найбільш придатну до переробки і найбільш універсальну пляшку у світі розробили дизайнери канадської студії «The Tate Group», зробивши цим самим внесок у захист навколишнього середовища креативним способом. Новинка отримала назву «Varig» і, на відміну від традиційних скляних і пластикових пляшок, зроблена м'якою. Її можна не тільки багаторазово використовувати, але і згортати, прикріплювати до сумки і змінати в руках. Проте в наповненому стані вона виконує функцію пляшки, яка вміщує до 450 г рідини і завдяки стійкому дну утримує форму. Ця екопляшка виготовляється тільки з переробленого пластику, отриманого, в основному, з ПЕТ-пляшок. Турбота про навколишнє середовище простежується на всіх етапах виготовлення цієї незвичайної упаковки: для друку по ній використовуються соєві чорнила, а для електрифікації друкарської машини – енергія вітру. Перевозиться товар виключно у пачках з переробленого матеріалу і, завдяки своїй мінливій формі і малій вазі, суттєво заощаджує транспортні витрати [1]. Отже, підприємства, котрі впроваджують цю ідею в реальність, суттєво заощаджують ресурси та забезпечують екологічно чисту упаковку, що дозволяє досягти конкурентної переваги.

У портфелі маркетингових інновацій прикладного характеру чільне місце належить брендингу як одному з найуспішніших і найбільш перспективних інструментів маркетингу. Сьогодні незаперечним є той факт, що бренд – надзвичайно важливий елемент у структурі активів підприємства. Проте технології брендингу для багатьох українських підприємств та компаній є новими і не дослідженими, а тому потребують систематичного вивчення та щоденного застосування на практиці.

Найчастіше брендинг розглядають як процес створення та розвитку торгової марки до максимально відомої, яка б користувалася стійкими довгостроковими перевагами споживачів серед конкурентів. Активне використання концепції брендингу надає можливість виробникам створювати стійкі конкурентні переваги своїх торгових марок, тому на ринку фактично йде боротьба торгових марок і їх рекламних образів за місце у свідомості покупців [2, с. 26]. Погоджуючись у цілому з таким загальним трактуванням, вважаємо за потрібне відзначити, що більш перспективним є широке трактування бренду, а саме – розгляд його як корпоративного бренду – важливого управлінського інструменту, який охоплює, крім торгової марки, ще й HR (human resources) – бренд. Останній передбачає створення репутації підприємства як роботодавця та засобу ефективного розвитку персоналу підприємства.

На рис. 1 показано структуру корпоративного бренду підприємства, що дозволяє наглядно розкрити значення та сутність його складників. Отже, на наш погляд, корпоративний бренд має зовнішнє і внутрішнє спрямування і розглядається нами у трьох аспектах: як торгова марка, бренд роботодавця і бренд персоналу. Торгову марку ми традиційно сприймаємо як відомий бренд зі стійкими довгостроковими конкурентними перевагами, а HR-бренд – як репутацію підприємства-роботодавця. Загальновідомо, що успіх підприємства залежить від того, чи може воно утримати цінних працівників. Сьогодні керівники розуміють: якщо вони не створять успішний HR-бренд свого підприємства, то будуть втрачати кращі кадри. HR-брендом можна назвати систему заходів, спрямованих на формування стійкого привабливого іміджу підприємства на ринку робочої сили. У нинішніх умовах недостатньо запропонувати кандидатам заробітну плату вищу, ніж у конкурентів, щоб раз і назавжди розв'язати кадрову проблему. Адже завжди знайдуться компанії, готові запропонувати вищу зарплату і не тільки залучити ваших потенційних співробітників, а й переманити людей, які вже працюють у вашій компанії [3, с. 91 – 92].

Роботодавцям все частіше доводиться вступати в конкурентну боротьбу за кваліфіковані кадри. Деякі дослідники вважають, що в окремих галузях конкуренція на ринку робочої сили навіть гостріша, ніж на ринку збуту чи капіталу. У такій ситуації ринкову перевагу має організація, яка володіє не тільки хорошою репутацією на галузевому ринку, але й лояльними працівниками.

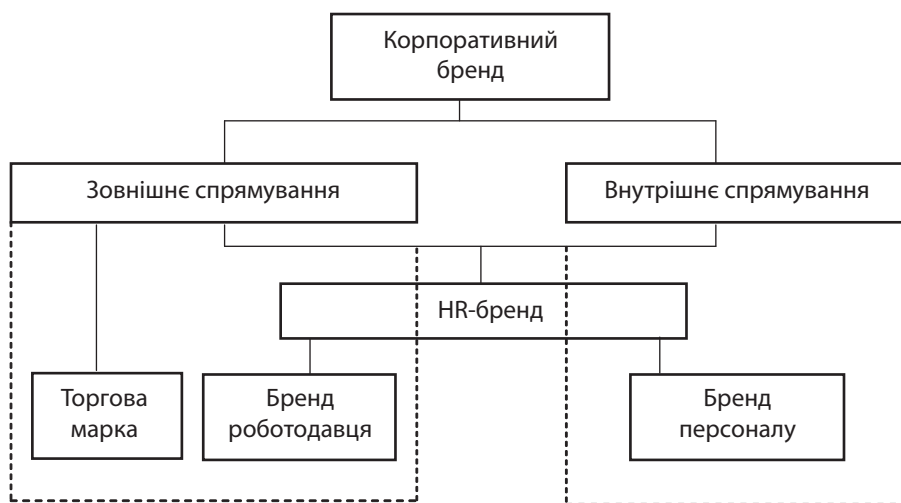


Рис. 1. Структура бренду підприємства

Зважаючи на те, що запуск нового бренду потребує значних інвестицій і в умовах достатньо високого рівня консолідації ринку мінеральних вод та економічної кризи реалізувати такий проект доволі важко, розглянемо ситуацію для існуючих та відомих на ринку України брендів мінеральних вод. Отже, рекомендованими заходами для розвитку інноваційної складової брендингу щодо забезпечення і утримування конкурентних переваг підприємствами у сфері брендингу є:

- ✦ *використання креативного підходу для формування у споживача образу унікальності й особливої цінності продукції.*

В умовах, коли споживачі стають менш чутливі до рекламних повідомлень, доречно скористатися іншими засобами, наприклад – директ-маркетингу, який спрямований не на цільові групи, а на окремих індивідів. Для цього необхідно створювати бази даних клієнтів, які пов'язуються також з реалізацією CRM – концепції взаємовідносин зі споживачами і клієнтами;

- ✦ *демонстрація процесу зростання вартості бренду.*

На тлі загальновідомих невдач технологій традиційного маркетингу проблематика бренду і брендингу набуває все більшої вагомості. Особливої актуальності вона набуває на ринку мінеральних вод України, учасниками якого є всесвітньо відомі компанії. Так, за оцінками міжнародної бренд-консалтингової агенції «Interbrand», яка опублікувала рейтинг найкращих брендів 2011 р.– «Best Global Brands-2011», бренд «Coca-Cola» оцінюється в 71,861 млрд дол. США [4]. Присутність такого конкурента на ринку, звичайно, стимулює інших гравців до пошуку додаткових конкурентних переваг в цій сфері;

- ✦ *розвиток асоціацій з життєвим успіхом, високим рівнем достатку та якості.*

Популярність, яка ототожнюється споживачами з маркою-лідером або найбільш поширеною маркою мінеральних вод, забезпечує отримання запланованих прибутків і зумовлює достатній рівень сприйняття цін, що вищі за середні;

- ✦ *укріплення лояльності споживача через акцент на унікальності чи диференціації продукції (лікувальні води, смакові характеристики).*

Високий рівень універсальності води, оскільки за своїми смаковими характеристиками вона придатна до споживання у різних ситуаціях і має універсальний смак;

- ✦ *розроблення креативних засобів забезпечення лояльності працівників.*

Конкурентну перевагу отримує роботодавець, який формує атмосферу приємних спогадів та емоцій. У таких організаціях люди працюють не стільки за гроші, як за те, в що вони вірять і в них вірять. Така атмосфера дозволяє працівникам усвідомити свою індивідуальність;

- ✦ *формування успішного бренду роботодавця на зовнішньому ринку робочої сили.*

Якщо раніше імідж організації в основному був орієнтований на задоволення потреб збуту, то сьогодні організації прагнуть позиціонувати себе як успішних роботодавців [5, с. 109]. Формуючи імідж роботодавця, підприємство повинно розробити ефективний набір заходів, що включатиме: перспективні можливості для розвитку персоналу, навчання та подальше кар'єрне зростання; додаткові можливості для працівників, які володіють спеціальними знаннями; формування корпоративної культури; створення пакету винагород та заохочень;

- ✦ *позиціонування як доступного і низьковитратного (з позицій логістики) постачальника на основі використання форми електронної торгівлі B2C (Business-To-Consumer), яка є важливою ланкою у ланцюгу сучасних бізнес-процесів.*

Такий підхід дозволяє здійснювати прямі продажі з мінімальним числом посередників. Це створює додаткові джерела конкурентних переваг підприємства шляхом встановлення конкурентних цін в умовах економічної нестабільності;

- ✦ *акцент на економ-сегментах ринку в умовах економічної нестабільності та загострення конкуренції.*

Наприклад, у Тернопільській області, де рівень доходів населення є одним з найнижчих в Україні, популярністю користуються ТМ «Добра вода» і «Карпатська джерельна», які належать до економ-сегменту, однак мають достатні параметри якості.

Однією з найпотужніших технологій сучасного маркетингу є бенчмаркінг, який дозволяє підприємству вивчати діяльність конкурентів з метою використання позитивного досвіду та подальшого його використання в практичній діяльності. Бенчмаркінг – це процес стратегічного удосконалення різноманітних сфер діяльності (у тому числі й економічної), що заснований на порівняльному стратегічному аналізі роботи підприємства з лідерами галузі (чи інших галузей), який полягає в оцінюванні власної та галузевої ефективності, ідентифікації та вивченні роботи галузевих лідерів і впровадженні найкращих галузевих прикладів у власну діяльність [6, с. 22]. На сьогодні бенчмаркінг входить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом. Причина його популярності в тому, що бенчмаркінг допомагає відносно швидко і з меншими витратами удосконалювати бізнес-процеси; дозволяє зрозуміти, як працюють компанії-лідери і отримати такі ж, а можливо, навіть вищі результати [7, с. 104].

Порівняно зі звичайним конкурентним аналізом, бенчмаркінг є більш деталізованою, формалізованою, сфокусованою і впорядкованою функцією зі своїми спеціальними методами і підходами, і сьогодні його варто назвати необхідною передумовою успіху будь-якої організації, її динамічного розвитку. Використовуючи бенчмаркінг, можна: отримати можливість для компанії об'єктивно проаналізувати свої сильні і слабкі сторони; цілеспрямовано вивчати компанії, які є лідерами, і визначитися зі стратегічними орієнтирами для ліквідації відставання і виходу на провідні позиції; виробити нові ідеї у всіх сферах діяльності підприємства; «тримати руку на пульсі» конкурентів; перейти до планування на основі аналізу показників конкурентів, що є альтернативою традиційному стратегічному плануванню.

Рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення і утримування конкурентних переваг підприємствами-виробниками мінеральних вод у сфері бенчмаркінгу є:

- ✦ *розширення бенчмаркінгових досліджень з урахуванням світових, регіональних і місцевих тенденцій розвитку ринку мінеральних вод.*

Наприклад, упродовж останніх років на українському ринку чітко окреслилася тенденція до поступової відмови споживачів від традиційної сильногазованої води, і оператори очікують подальшого зростання сегмента негазованої води. Втім, поряд із зростанням попиту на напої без газу, високими темпами почав розвиватися сегмент

середньогазованої води. Наприклад, в 2009 р. вода середньої газатції займала в загальному обсязі реалізації 5,6%, а в 2011 р. її частка зросла майже в два рази – до 10,7% [8]. Підприємствам доцільно зосередитися на вивченні позитивного і негативного досвіду своїх конкурентів на цьому сегменті ринку з метою уникнення втрат ринкових позицій. Як показали дослідження, проведені нами упродовж останніх років, для рекламних кампаній великих виробників сьогодні характерним є потужне просування середньогазованих напоїв, що стимулює зростання попиту на дану товарну категорію в цілому;

- ✦ *використання досвіду зарубіжних компаній у плануванні обсягів виробництва.*

Узагальнення практики впровадження маркетингових інновацій в Україні показало, що виробникам мінеральних і питних вод, зважаючи на сезонність попиту, необхідно переглянути політику планування обсягів виробництва в періоди пікових його значень та спадання. Серед важливих атрибутів інформаційної бази планування відомі зарубіжні виробники води користуються тривалими глобальними прогнозами погоди, які розробляються відомими дослідницькими центрами. В Україні таку інформацію купують не більше 10% виробників. Самі ж оператори, враховуючи сезонні помилки, найближчим завданням вбачають відновлення виробництва у докризових обсягах.

Розглянемо таку маркетингову технологію прикладного характеру – конкурентну розвідку як аналітичний процес виявлення необхідних даних про конкурентне середовище (конкурентів) з будь-яких відкритих джерел, їх аналіз, синтез і подальше вироблення ефективних управлінських рішень на основі цих даних. Не варто плутати конкурентну розвідку з промисловим шпигунством: першу відрізняє законність і використання тільки дозволених методів отримання відкритої інформації з офіційних джерел. Другий використовує незаконні методи (підкуп, шантаж) отримання конфіденційної інформації [3].

Завдання конкурентної розвідки зводяться до того, щоб з'ясувати, як йдуть справи у конкурентів: зміна обсягів продажу, успіхи у просуванні на ринок, перспективні плани, можливості оптимізації виробничого процесу та збільшення прибутку тощо.

Рекомендованими інноваційними заходами для забезпечення і утримання конкурентних переваг підприємствами-виробниками мінеральних вод у сфері конкурентної розвідки є:

- ✦ *пошук джерел додаткової інформації про конкурента у найприбутковіших і найбільш динамічних ринках.*

Наприклад, загальновідомо, що покупці сформували звичку споживати прохолодні напої поза домом – на прогулянках, в HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe), на роботі тощо. Для них важливою є постійна наявність асортименту напоїв в малій упаковці (0,25 – 0,5 л) в торговельних точках всіх типів. Нині споживачі, обираючи продукцію, ретельно її вивчають, що спонукає виробників до постійної роботи над удосконаленням технологій виробництва і просуванням товару на ринок. Одним із таких напрямів є провайдинг маркетингових інновацій, які забезпечують підприємству значні конкурентні переваги. Саме ця інформація є найбільш цікавою і для конкурентів;

- ✦ *отримання додаткової інформації про суміжні категорії напоїв.*

Специфікою ринку мінеральних вод є те, що різні торговельні марки води конкурують не тільки між собою, але й з продукцією суміжних категорій напоїв. У цій ситуації виробники води за допомогою рекламних засобів або інших маркетингових інструментів прагнуть так розставити акценти, щоб їх продукція сприймалася споживачами краще, ніж солодкі газовані напої або соки. Активно пропагуючи здоровий спосіб життя, роблячи акцент на унікальних властивостях води та її корисності, виробники мінеральних і питних вод схиляють чашу споживчих переваг на свій бік. У цьому контексті акцентування маркетингових досліджень на згаданих перевагах конкурента може стимулювати розроблення нових креативних рішень;

- ✦ *розвиток персоналу (систематичний коучинг).*

Уміння якісно та оперативно отримувати інформацію в системі Інтернет дозволяє своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації, виявляти нові ринкові можливості та формувати нові сегменти ринку;

- ✦ *акцент на виявленні і покаранні недобросовісних конкурентів.*

Дослідження, проведені нами упродовж останніх років, показали, що проблемою розвитку ринку мінеральних і питних вод є недобросовісна цінова і нецінова конкуренція. В окремих випадках дрібні виробники очищують водопровідну воду, газують її і з такою продукцією виходять на ринок. Тому конкурувати з ними на рівні ціни немає сенсу, тут може допомогти тільки відомий і впізнаваний бренд.

ВИСНОВКИ

У нинішньому динамічному ринковому середовищі підприємства, котрі прагнуть утримувати стабільний конкурентний статус і створювати стійкі конкурентні переваги, повинні забезпечувати інноваційну спрямованість діяльності, у тому числі за рахунок маркетингових інновацій.

У свою чергу, для забезпечення ефективності маркетингових інновацій, зважаючи на логічне зростання частки інноваційної складової у вартості продукції в епоху формування інформаційного суспільства, а також враховуючи ряд можливостей швидкого відтворення інновацій конкурентами необхідно:

- ✦ *скерувати креативний процес створення й упровадження маркетингових інновацій у напрямі зменшення очевидних і зростання кількості латентних конкурентних переваг, заснованих на інтелектуальних технологіях;*
- ✦ *незважаючи на активний пошук виробниками мінеральних вод нових маркетингових засобів активізації своєї постійної і потенційної клієнтури, конкурентні переваги таких підприємств можуть суттєво зрости в результаті розроблення і реалізації концептуальної моделі провайдингу маркетингових інновацій в систему управління конкурентними перевагами підприємств;*
- ✦ *сформувати системи моніторингу маркетингових інновацій з метою створення додаткових умов і засобів побудови конкурентних переваг підприємств-виробників мінеральних вод.*

ЛІТЕРАТУРА

1. Канадські дизайнери придумали екопляшку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/kanadski-dizayneri-privdumali-eko-plyashku>

2. Кендюхов О. В. Паблік рилейшнз в корпоративному брендингу: механізм управління та методологія оцінки : монографія / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська. – Донецьк, 2010.

3. Збрицька Т. HR-брендинг як інструмент управління організації / Т. Збрицька // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Випуск 14-15. – С. 86 – 94.

4. Apple увійшла в десятку найцінніших брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zelenahata.in.ua/info/microsoft-pryupnyaje-vyrobnytstvo-plejeriv-zune/>

5. Белкин М. Конкурентная разведка: взгляд без эмоций / Майкл Белкин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ci-razvedka.ru/Michael_Belkine_RU.html

6. Ковальчук С. Бенчмаркінг як універсальний інструмент оцінювання стратегічної діяльності підприємств / С. Ковальчук // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 3 (61). – С. 20 – 31.

7. Кравченко О. В. Можливості застосування бенчмаркінгу як інструмента активізації управління підприємством / О. В. Кравченко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – Вип. 6 (74). – С. 102 – 110.

8. Сайт головного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

"Apple uviishla v desiatku naitisnnykh brendiv" [Apple among the ten most valuable brands]. <http://zelenahata.in.ua/info/microsoft-pryupnyaje-vyrobnytstvo-plejeriv-zune/>

Belkin, M. "Konkurentnaia razvedka: vzgliad bez emotsiy" [Competitive intelligence: a view without emotion]. http://ci-razvedka.ru/Michael_Belkine_RU.html

"Kanadski dizaynery pryumaly ekoplyashku" [Canadian designers have come up with ekoplyashku]. <http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/kanadski-dizayneri-privumali-eko-plyashku>

Kendiukhov, O. V., and Yahelska, K. Yu. *Pablik ryleishnz v korporatyvnomu brendynhu: mekhanizm upravlinnia ta metodolohiia otsinky* [Public relations in corporate branding: a mechanism for management and assessment methodology]. Donetsk, 2010.

Kovalchuk, S. "Benchmarkinh iak universalnyi instrument otsiniuvannia stratehichnoi diialnosti pidpriemstv" [Benchmarking as a universal tool for the evaluation of strategic activity]. *Marketing v Ukraini*, no. 3 (61) (2010): 20-31.

Kravchenko, O. V. "Mozhlyvosti zastosuvannia benchmarkinhu iak instrumenta aktyvizatsii upravlinnia pidpriemstvom" [Applicability of benchmarking as a tool for revitalization management]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 6 (74) (2008): 102-110.

Sait holovnoho upravlinnia statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Zbrytska, T. "HR-breindyh iak instrument upravlinnia orhanizatsii" [HR-branding as a management tool organization]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, no. 14-15 (2010): 86-94.

ДИНАМИКА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В 2003 – 2012 ГОДАХ

© 2014 ПРОНОЗА П. В.

УДК 330.3

Проноза П. В. Динамика и особенности развития экономики Украины в 2003 – 2012 годах

В статье представлены результаты исследования динамики экономического развития Украины в последнем десятилетии. Выделены три фазы развития национальной экономики. Доказано, что при изучении особенностей и диспропорций развития экономики Украины необходимым является выявление и анализ видов экономической деятельности, оказывавших наибольшее влияние на динамику ВВП страны. Выделены наиболее масштабные по абсолютному объему виды экономической деятельности ВВП Украины, проанализирована их динамика. Построена матрица позиционирования видов экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «масштабность – динамичность». Проанализирована динамика видов экономической деятельности экономики Украины по абсолютному объему экспорта и рассчитан абсолютный прирост экспорта из Украины по видам экономической деятельности. Выделены наибольшие по объему импорта виды экономической деятельности ВВП Украины и абсолютный прирост импорта в Украину по видам экономической деятельности. Проанализированы экспорто- и импортоориентированность видов экономической деятельности ВВП Украины. Построена матрица позиционирования в плоскости «экспортоориентированность – импортозависимость» видов экономической деятельности ВВП Украины. Представлено распределение видов экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «экспортоориентированность – импортозависимость» по кластерам. Рассчитан коэффициент полных затрат видов экономической деятельности ВВП Украины. Построено распределение видов экономической деятельности ВВП Украины с учетом их взаимозависимости. Предложены сравнительные характеристики основных видов экономической деятельности ВВП Украины за 2003 – 2012 гг. Выделены лидирующие виды экономической деятельности, которые занимают 35% в ВВП страны, однако оказывают значительный мультипликативный эффект на развитии других секторов экономики и определяют устойчивость их развития.

Ключевые слова: экономика, динамика, Украина, виды экономической деятельности, ВВП, экспорт, импорт.

Рис.: 13. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

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

УДК 330.3

UDC 330.3

Проноза П. В. Динаміка та особливості розвитку економіки України в 2003 – 2012 роках

У статті представлено результати дослідження динаміки економічного розвитку України в останньому десятилітті. Виділено три фази розвитку національної економіки. Доведено, що при вивченні особливостей і диспропорцій розвитку економіки України необхідним є виявлення та аналіз видів економічної діяльності, що надавали найбільший вплив на динаміку ВВП країни. Виділено найбільш масштабні за абсолютним обсягом види економічної діяльності ВВП України, проаналізовано їх динаміку. Побудовано матрицю позиціонування видів економічної діяльності ВВП України в площині «масштабність – динамічність». Проаналізовано динаміку видів економічної діяльності економіки України за абсолютним обсягом експорту і розрахований абсолютний приріст експорту з України за видами економічної діяльності. Виділено найбільші за обсягом імпорту види економічної діяльності ВВП України і абсолютний приріст імпорту в Україну за видами економічної діяльності. Проаналізовано експорто- і імпортоорієнтованість видів економічної діяльності ВВП України. Побудовано матрицю позиціонування в площині «експортоорієнтованість – імпортозалежність» видів економічної діяльності ВВП України. Представлено розподіл видів економічної діяльності ВВП України в площині «експортоорієнтованість – імпортозалежність» по кластерах. Розраховано коефіцієнт повних витрат видів економічної діяльності ВВП України. Побудовано розподіл видів економічної діяльності ВВП України з урахуванням їх взаємозалежності. Запропоновано порівняльні характеристики основних видів економічної діяльності ВВП України за 2003 – 2012 рр. Виділено лідируючі види економічної діяльності, які займають 35% у ВВП країни, проте надають значний мультиплікативний ефект на розвиток інших секторів економіки і визначають стійкість їх розвитку.

Ключові слова: економіка, динаміка, Україна, види економічної діяльності, ВВП, експорт, импорт.

Рис.: 13. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 16.

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

Pronoza P. V. Dynamics and specific features of economic development of Ukraine in 2003 – 2012

The article presents results of the study of dynamics of economic development of Ukraine during the past decade. It marks out three phases of development of the national economy. It shows that it is necessary to reveal and analyse those types of economic activity that exert the biggest influence upon the dynamics of the GDP of the country when studying specific features and disproportions of development of the Ukrainian economy. The article allocates the most large-scale, by their absolute volume, types of economic activity of the GDP of Ukraine and analyses their dynamics. It builds a matrix of positioning of types of economic activity of GDP of Ukraine in the “scalability – dynamics” plane. It analyses dynamics of types of economic activity of the Ukrainian economy by the absolute volume of export and calculates the absolute gain of export from Ukraine by types of economic activity. It underlines the biggest, by import volume, types of economic activity of GDP of Ukraine and absolute gain of import in Ukraine by types of economic activity. It analyses export and import orientation of types of economic activity of GDP of Ukraine. It builds a matrix of positioning in the “export orientation – import dependence” plane of types of economic activity of GDP of Ukraine. It presents distribution of types of economic activity of GDP of Ukraine in the “export orientation – import dependence” plane by clusters. It calculates the ratio of full costs of types of economic activity of GDP of Ukraine. It distributes types of economic activity of GDP of Ukraine with consideration of their interrelation. It offers comparative characteristics of main types of economic activity of GDP of Ukraine in 2003 – 2012. It marks out leading types of economic activity, which cover 35% in GDP of the country and have a significant multiplicative effect on development of other sectors of economy and identify sustainability of their development.

Key words: economy, dynamics, Ukraine, types of economic activity, GDP, export, import.

Pic.: 13. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 16.

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

В современном обществе динамика экономического развития страны является предметом пристального внимания ученых и практиков, поскольку от направленности и структурных изменений в национальной экономике зависит как уровень жизни населения страны, так и ее место и перспективы развития в мировой экономике.

Как свидетельствуют многочисленные исследования ученых (Й. Шумпетера, С. Кузнеца, Н. Кондратьева, М. Туган-Барановского, Т. Шульца, М. Портера, К. Макконнела, Т. Норберта, Р. Нурске, П. Розенштейн-Родана, У. Льюиса, Р. Бермана, О. Сухарева, Г. Ханина, С. Глазьева, Н. Кизима, Т. Клебановой, Е. Раевневой, О. Геймана и др.), экономическое развитие страны – противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который редко характеризуется устойчивостью. Как правило, он включает периоды роста и спада, имеет положительные и отрицательные тенденции, характеризуется количественными и качественными изменениями [1 – 5].

Неравномерность экономического развития отдельных стран и регионов мира особенно проявилась во второй половине XX в., когда наиболее динамично развивающимся регионом стала Азия. В этот период значительных успехов в экономическом развитии достигли такие страны, как Япония, а затем Китай и новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии. Во многом благодаря им темпы роста ВВП в развивающихся странах за этот период (с 1950 г. по настоящее время) почти вдвое превзошли соответствующий показатель развитых стран, в результате чего доля последних в мировой экономике сократилась с 63 до 52,7%, а доля развивающихся стран выросла с 21,7 до 31,4% [1].

Большие изменения произошли также в экономическом развитии стран с переходной экономикой и, в том числе, в Украине, где трансформация экономической системы сопровождалась сокращением производства, резкой дифференциацией доходов населения и целым рядом других негативных факторов.

В этих условиях особенно остро стоит проблема анализа и оценки динамики экономического развития страны,

структурных сдвигов и тенденций в экономике, в том числе по видам экономической деятельности, с целью формирования соответствующей стратегии социально-экономического развития страны.

Цель статьи – представление результатов исследования динамики и особенностей экономического развития Украины в последнем десятилетии.

На протяжении 2003 – 2012 гг. в экономике Украины наблюдалась тенденция неустойчивого развития. В анализируемом периоде можно выделить три фазы развития национальной экономики:

- 2003 – 2007 гг. – относительно высокого роста ВВП;
- 2008 – 2009 гг. – резкого спада темпов роста ВВП с последующим его катастрофическим снижением;
- 2010 – 2012 гг. – более медленного восстановления темпов роста ВВП с переходом к концу анализируемого периода практически к стагнации (*рис. 1*).

Как видно из рис. 1, в 2003 – 2004 гг., 2006 – 2007 гг. и 2011 г. в целом по мировой экономике наблюдались меньшие темпы роста ВВП, чем в Украине, а в 2005 г., 2008 г., 2010 г. и 2012 г. – более высокие. В 2009 г. в мировой экономике наблюдался спад на (-0,6%), тогда как в Украине – на (-14,8 %).

При изучении особенностей и диспропорций развития экономики Украины необходимым является выявление и анализ видов экономической деятельности, оказывавших наибольшее влияние на динамику ВВП страны в анализируемом периоде.

На *рис. 2* представлена динамика наиболее масштабных по абсолютному объему видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 и 2011 гг.

Данные *рис. 2* свидетельствуют о том, что наиболее масштабными по абсолютному объему в ВВП страны в 2011 г. были следующие виды экономической деятельности: торговля – 205803 млн грн, производство продуктов питания – 100959 млн грн, сельское хозяйство – 111351 млн грн и машиностроение – 70942 млн грн. Удельный вес перечисленных выше видов экономической деятельности в ВВП Украины составил 50,5% в 2011 г.

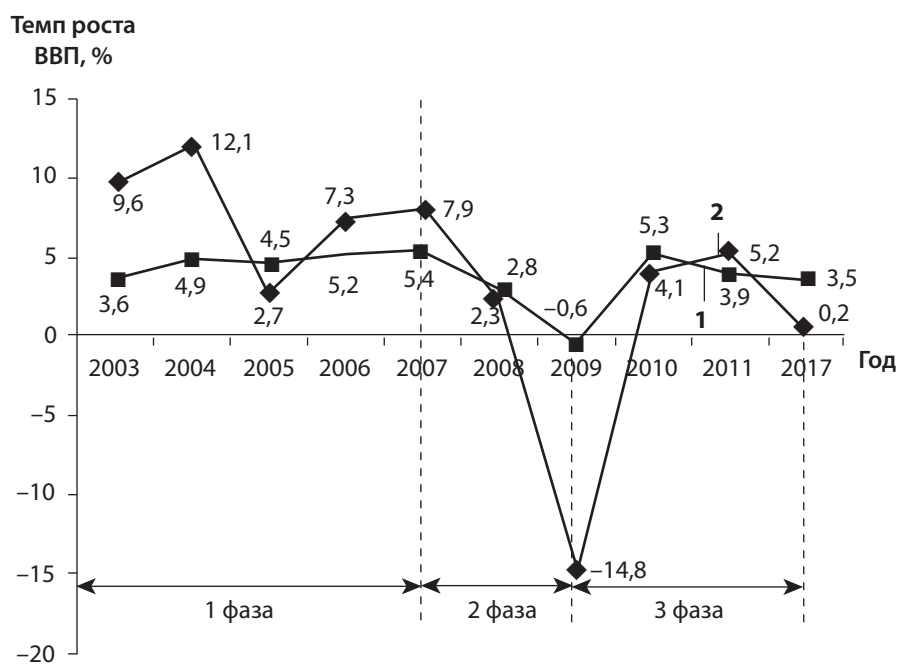


Рис. 1. Динамика мирового ВВП и Украины в 2003 – 2012 гг.:

1 – мир; 2 – Украина.

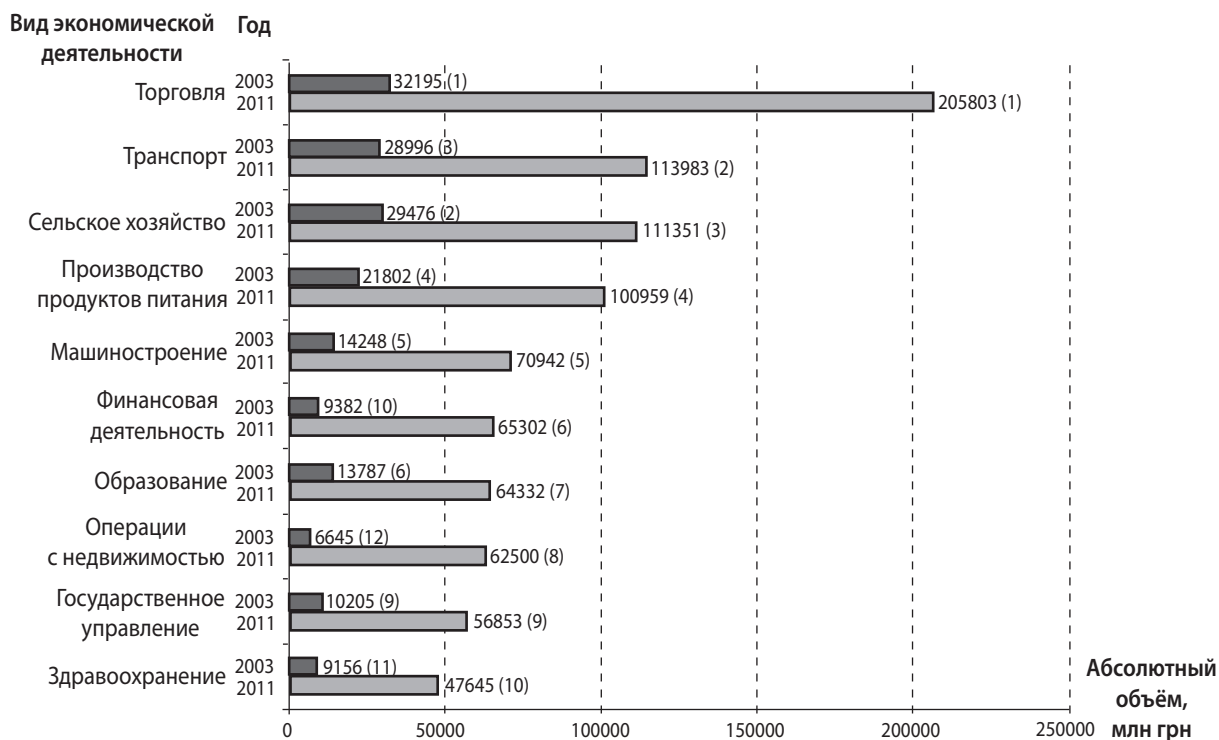


Рис. 2. Наиболее масштабные по абсолютному объему виды экономической деятельности ВВП Украины в 2003 и 2011 гг. [6 – 16]

Наиболее динамично в 2003 – 2011 гг. в стране развивались следующие виды экономической деятельности, относящиеся к материальной сфере: добыча неэнергетических полезных ископаемых соответственно – 1174,7% и добычи углеводородов – 636,5%, а также сферы услуг: операции с недвижимостью – 940,6%; финансовая деятельность – 696,0%; торговля – 639,2% (рис. 3).

Наибольший абсолютный прирост ВВП страны в 2003 – 2011 гг. был получен за счет роста следующих видов экономической деятельности сферы услуг: торговли – (+173608 млн грн), транспорта – (+84987 млн грн), меньше сферы материального производства: сельского хозяйства – (+81875 млн грн), производства продуктов питания – (+79157 млн грн), машиностроения – (+56694 млн грн).



Рис. 3. Динамика видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

грн) (рис. 4). Перечисленные виды экономической деятельности дали 51,4% прироста ВВП Украины.

При анализе сложившейся в экономике Украины ситуации по видам экономической деятельности и их месте в ВВП страны представляет интерес их позиционирование в плоскости «масштабность – динамичность» развития.

В матрице позиционирования виды экономической деятельности в плоскости «масштабность – динамичность» за период 2003 – 2011 гг. расположились следующим образом (рис. 5).

Как видно из рис. 5, виды экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «масштабность – динамичность» сгруппировались в 4 кластера (табл. 1).

К *первому кластеру* относятся 5 видов экономической деятельности, которые имеют большую масштабность и высокую динамичность: торговля (11-е место по абсо-

лютному приросту); производство продуктов питания (4); машиностроение (5); финансовая деятельность (6); образование (8). Данная группа занимает 42,5% в ВВП страны.

Во *вторую группу* входят 7 видов экономической деятельности малой масштабности и высокой динамичности: операции с недвижимостью (11); государственное управление (16); добыча неэнергетических полезных ископаемых (9); здравоохранение (14); добыча углеводородов (2); химическая и нефтехимическая промышленность (3); производство продуктов нефтепереработки (4). Данная группа занимает 23,5% в ВВП страны.

К *третьей группе* относятся 2 вида экономической деятельности большие по масштабу но с низкой динамичностью: транспорт (6) и сельское хозяйство (8). Данная группа занимает 18,9% в ВВП страны.

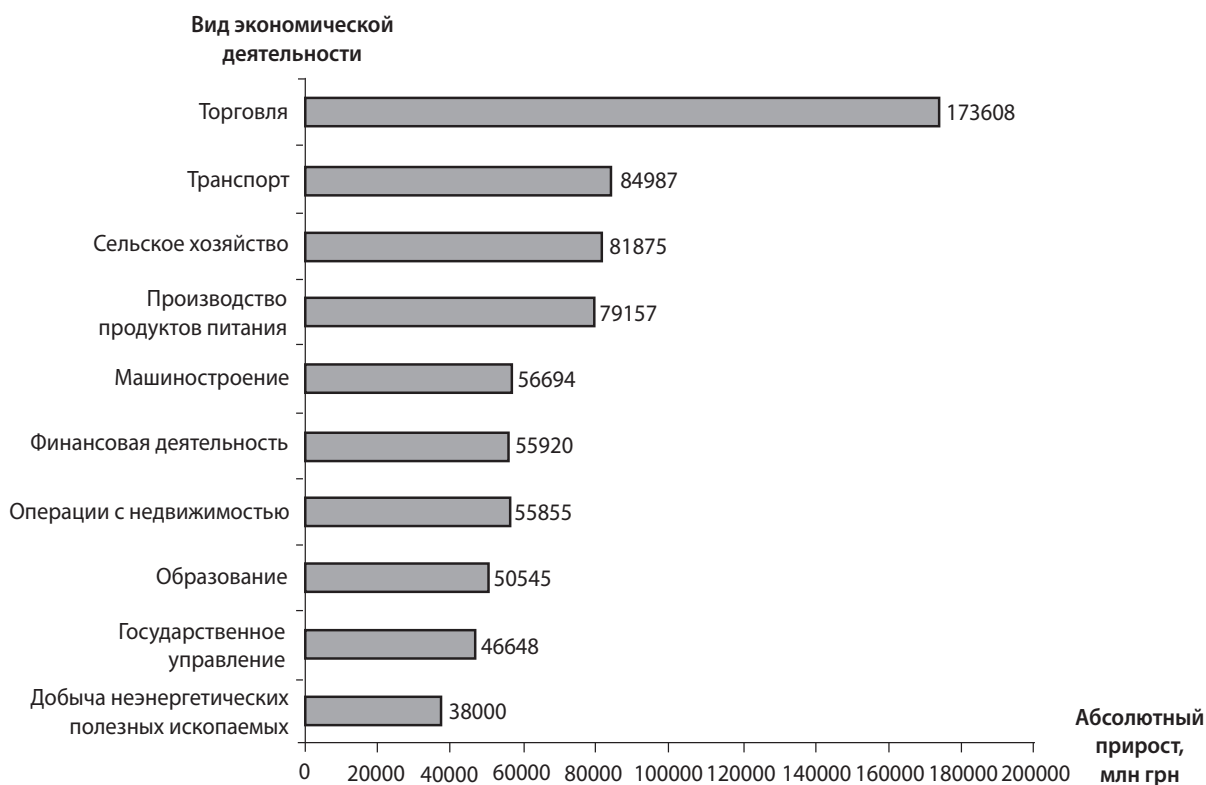


Рис. 4. Абсолютный прирост видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

Таблица 1

Позиционирование видов экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «масштабность – динамичность» за период 2003 – 2011 гг.

Большая масштабность – высокая динамичность (1)	Большая масштабность – низкая динамичность (3)
Торговля (1) Производство продуктов питания (4) Машиностроение (5) Финансовая деятельность (6) Образование (8)	Транспорт (2) Сельское хозяйство (3)
Операции с недвижимостью (7) Государственное управление (9) Добыча неэнергетических полезных ископаемых (10) Здравоохранение (11) Добыча углеводородов (13) Химическая и нефтехимическая промышленность (14) Производство продуктов нефтепереработки (15)	Строительство (12) Металлургическое производство (16)

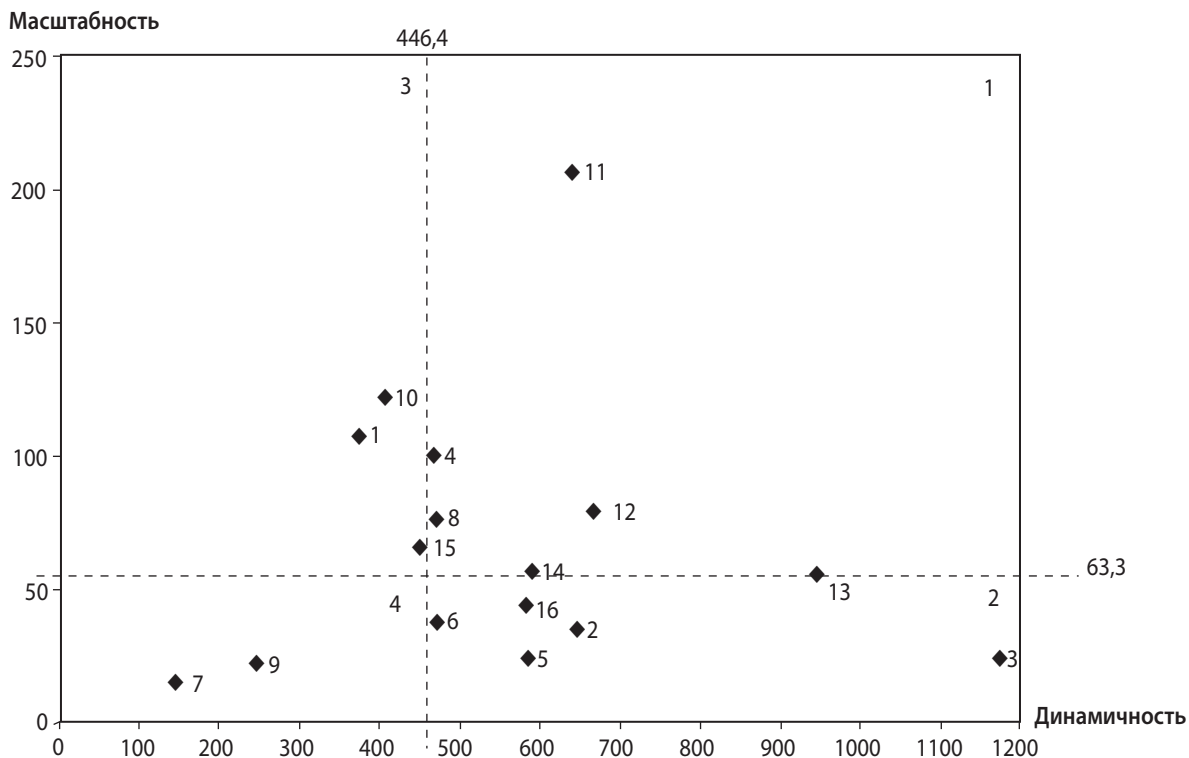


Рис. 5. Матрица позиционирования видов экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «масштабность – динамичность» в 2003 – 2011 гг.:

1 – сельское хозяйство; 2 – добыча углеводородов; 3 – добыча неэнергетических полезных ископаемых; 4 – производство продуктов питания; 5 – производство продуктов нефтепереработки; 6 – химическая и нефтехимическая промышленность; 7 – металлургическое производство; 8 – машиностроение; 9 – строительство; 10 – транспорт; 11 – торговля; 12 – финансовая деятельность; 13 – операции с недвижимостью; 14 – государственное управление; 15 – образование; 16 – здравоохранение.

В четвертую группу вошли 2 вида экономической деятельности малой масштабности и низкой динамичности: строительство (13); металлургическое производство (5). Данная группа занимает 5,2% ВВП страны.

Необходимо отметить, что существенное влияние на рост ВВП Украины в 2003 – 2011 гг. оказала конъюнктура внешних рынков. Так, уровень соотношения экспорта товаров и услуг из страны к объему выпуска в 2003 и 2011 гг. составил соответственно 22,4% и 20,3%. По объему экспорта из страны в 2011 гг. первыми были следующие виды экономической деятельности: металлургическое производство – 184190 млн грн, машиностроение – 110430 млн грн, транспорт – 77257 млн грн, производство продуктов питания – 65598 млн грн и химическая и нефтехимическая промышленность – 52465 млн грн (рис. 6).

Перечисленные выше виды экономической деятельности дали 69,2% общего объема экспорта товаров и услуг из страны.

Абсолютный прирост экспорта из страны в 2003 – 2011 гг. был получен за счет: металлургического производства – (+137282 млн грн), машиностроения – (+87111 млн грн), транспорта – (+57249 млн грн), производства продуктов питания – (+53352 млн грн), сельского хозяйства – (+40476 млн грн). Перечисленные виды экономической деятельности дали 67,8% прироста общего объема экспорта товаров и услуг из Украины в 2003 – 2011 гг. и относятся, за исключением транспорта, к сфере материального производства (рис. 7).

Существенную роль в насыщении внутреннего рынка товаров и услуг Украины играет импорт. Так, уровень соотношения импорта товаров и услуг в страну к емкости

национального рынка в 2003 и 2011 гг. составил соответственно 21,6% и 22,1%.

По объему импорта в страну в 2011 гг. лидерами были следующие виды экономической деятельности: машиностроение – 168171 млн грн, добыча углеводородов – 154598 млн грн, химическая и нефтехимическая промышленность – 105688 млн грн (рис. 8).

Перечисленные выше виды экономической деятельности составили 54,3% в общем объеме импорта товаров и услуг в Украину. Абсолютный прирост импорта товаров и услуг в страну в 2003 – 2011 гг. был получен за счет: машиностроения – (+134390 млн грн), добычи углеводородов – (+115735 млн грн), химической и нефтехимической промышленности – (+90190 млн грн), производства продуктов нефтепереработки – (+57716 млн грн) и металлургического производства – (+49998 млн грн) (рис. 9). Перечисленные виды экономической деятельности относятся к материальной сфере. Они дали 69,9% прироста общего объема импорта товаров и услуг в Украину.

По показателю экспортноориентированности (соотношение объема экспорта к объему выпуска) лидерами в Украине в 2011 г. были: металлургическая промышленность – 62,1%, добыча неэнергетических полезных ископаемых – 45,5%, машиностроение – 42,8%, химическая и нефтехимическая промышленность – 36,8% (рис. 10).

По показателю импортозависимости (соотношение объема импорта к емкости внутреннего рынка) лидерами в Украине в 2011 г. были: добыча углеводородов – 78,8%, химическая и нефтехимическая промышленность – 53,9%, машиностроение – 49,6%, производство продуктов нефтепереработки – 44,1%, металлургическое производство – 34,3% (рис. 11).

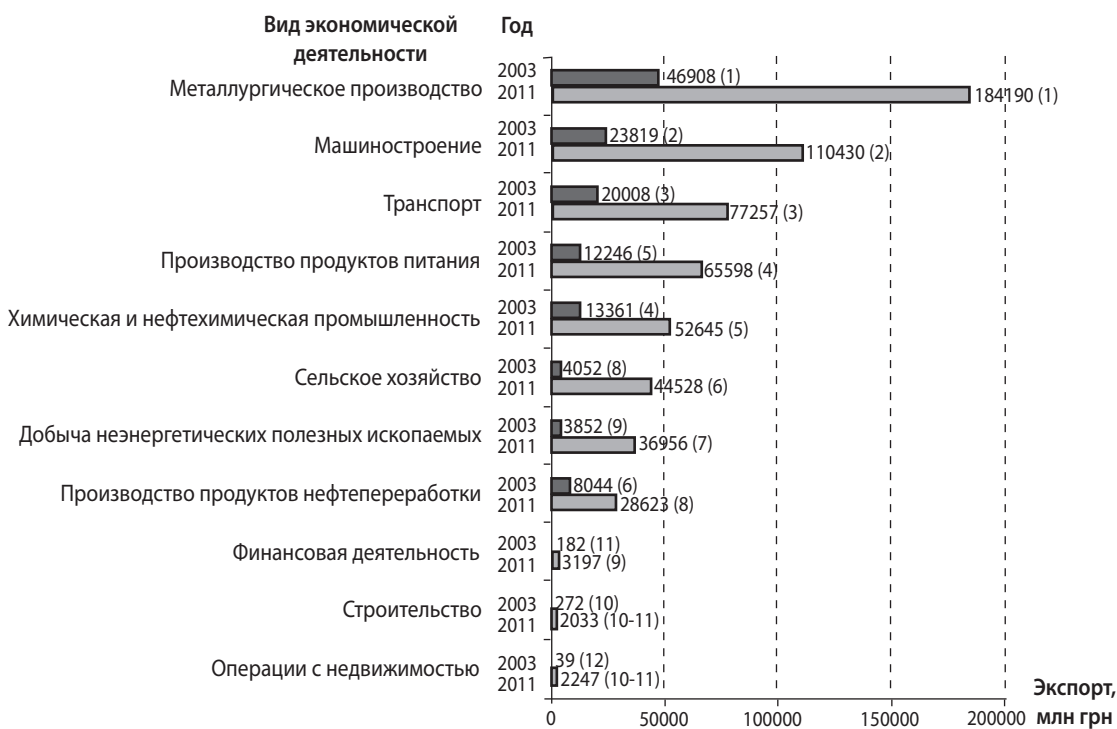


Рис. 6. Динамика видов экономической деятельности экономики Украины по абсолютному объему экспорта в 2003 г. и 2011 г. [6 – 16]



Рис. 7. Абсолютный прирост экспорта из Украины по видам экономической деятельности в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

В матрице позиционирования в плоскости «экспортоориентированность – импортозависимость» виды экономической деятельности ВВП страны в 2011 г. расположились следующим образом (рис. 12).

Как видно из рис. 12, виды экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «экспортоориентированность – импортозависимость» можно сгруппировать в 4 кластера (табл. 2).

К *первому кластеру* относится один вид экономической деятельности, который является экспортоориентированным и импортозависимым – транспорт (3-е место по экспортоориентированности и 6-е место по импортозависимости). Он занимает 9,6% в ВВП страны.

Во *второй кластер* входят 9 видов экономической деятельности, которые, с одной стороны, являются экспорто-

ориентированными, а с другой – импортозависимыми: добыча неэнергетических полезных ископаемых (7; 9); металлургическое производство (1; 5); машиностроение (2; 1); химическая и нефтехимическая промышленность (6; 3); производство продуктов нефтепереработки (8; 4). Данные виды экономической деятельности занимают 63,4% в ВВП страны.

К *третьему кластеру* относятся 5 видов экономической деятельности внутриориентированные и импортозависимые: производство продуктов питания (4; 7); сельское хозяйство (5; 8); финансовая деятельность (9; 10); операции с недвижимостью (10; 11); торговля (12; 12); строительство (13; 11); здравоохранение (14; 14); образование (15; 15); государственное управление (16; 16). Данные виды экономической деятельности занимают 14,9% в ВВП страны.

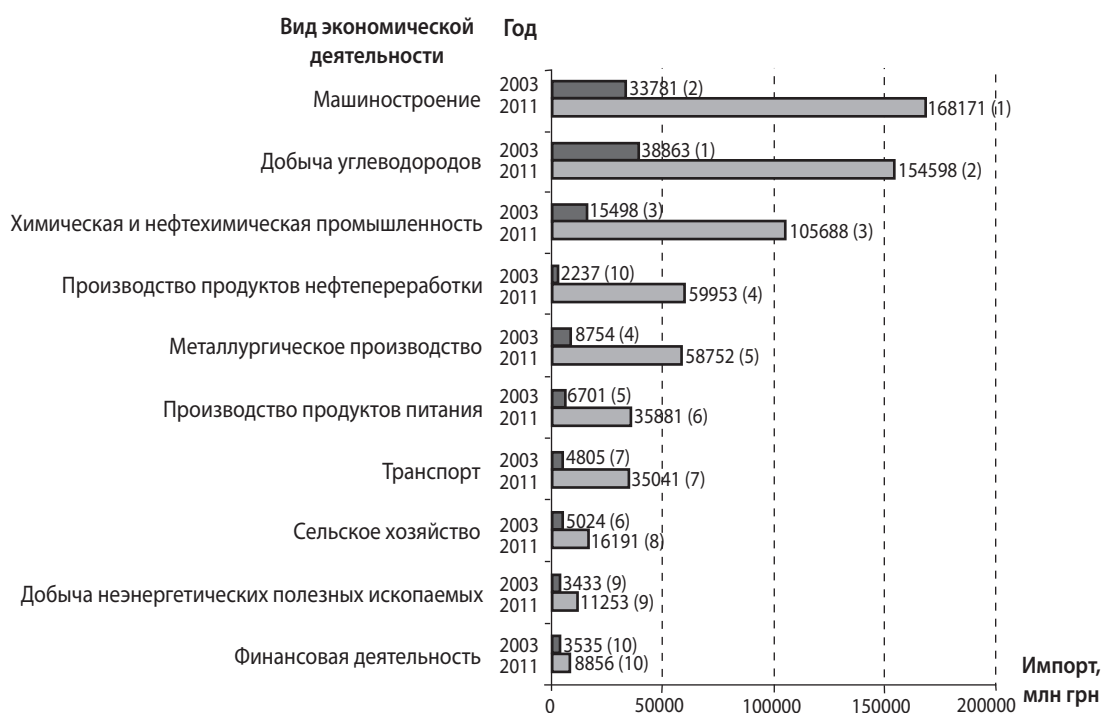


Рис. 8. Наибольшие по объему импорта виды экономической деятельности ВВП Украины в 2003 г. и 2011 г. [6 – 16]

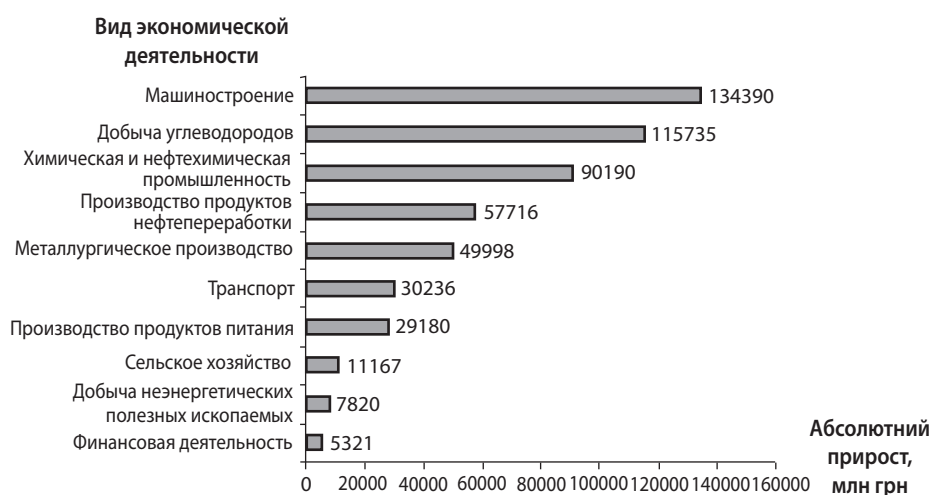


Рис. 9. Абсолютный прирост импорта в Украину по видам экономической деятельности в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

В *четвертый кластер* группы вошел один вид экономической деятельности, внутриориентированный и импортозависимый, – добыча углеводородов (13;2). Данная группа занимает 2,3% в ВВП страны.

Степень взаимозависимости видов экономической деятельности в экономике страны характеризуется коэффициентом полных затрат межотраслевого баланса. Согласно данному коэффициенту наиболее взаимосвязанными в экономике Украины в 2011 г. являются: металлургическое производство – 1,3988, сельское хозяйство – 1,3908, химическая и нефтехимическая промышленность – 1,3194 и машиностроение – 1,2642 (рис. 13).

В зависимости от уровня взаимозависимости виды экономической деятельности в стране можно разбить на два кластера (табл. 3).

К *первому кластеру* относятся 6 видов экономической деятельности с высоким уровнем взаимозависимости. К ним относятся: металлургическое производство; сельское хозяйство; химическая и нефтехимическая промышленность; машиностроение; финансовая деятельность; производство продуктов питания. Данная группа занимает 33,9% в ВВП страны.

Во *второй кластер* входят 9 видов экономической деятельности с относительно низким уровнем взаимозависимости: производство продуктов нефтепереработки, транспорт, торговля, добыча углеводородов, операции с недвижимостью, добыча неэнергетических полезных ископаемых, строительство, образование, здравоохранение, государственное управление. Данная группа занимает 46,6% ВВП страны.

В табл. 4 представлены основные характеристики видов экономической деятельности ВВП Украины.

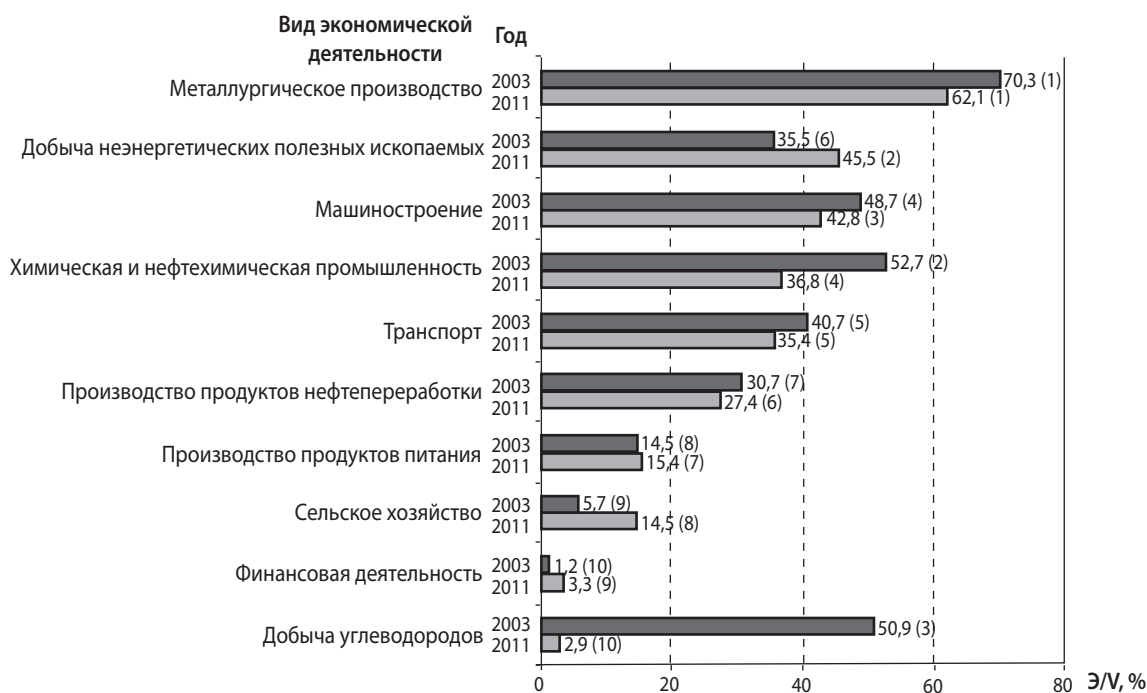


Рис. 10. Экспортоориентированность видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

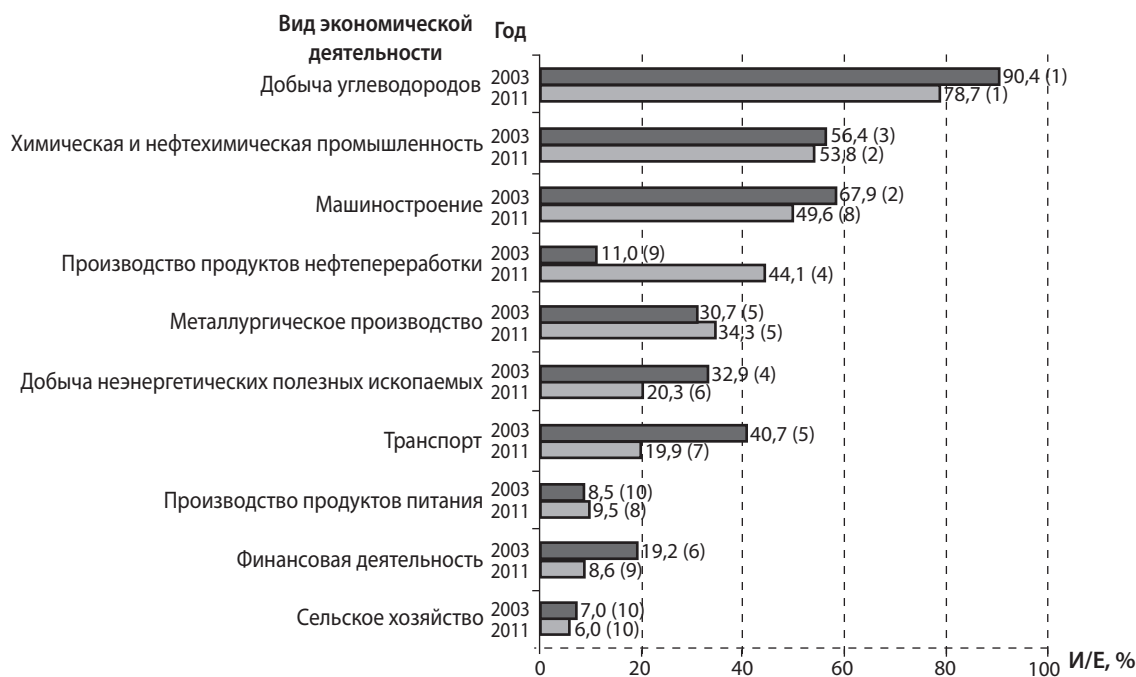


Рис. 11. Импортозависимость видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 – 2011 гг. [6 – 16]

Выводы

Проведенное исследование показало, что лидирующими видами экономической деятельности, относящимися к материальной сфере производства в экономике Украины, являются: сельское хозяйство, добыча углеводородов, добыча неэнергетических полезных ископаемых, производство продуктов нефтепереработки, производство продуктов питания, химическая и нефтехимическая промышленность, металлургическое производство и машиностроение.

Перечисленные выше виды экономической деятельности занимают 35% в ВВП страны, однако оказывают значительный мультипликативный эффект на развитие

других секторов экономики и определяют устойчивость их развития. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическое развитие и его уровень // Электронный ресурс. – Режим доступа : http://www.nuru.ru/ek/general/022_1.htm

2. Кизим Н. А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментарий диагностики, тенденции : монография / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 224 с.

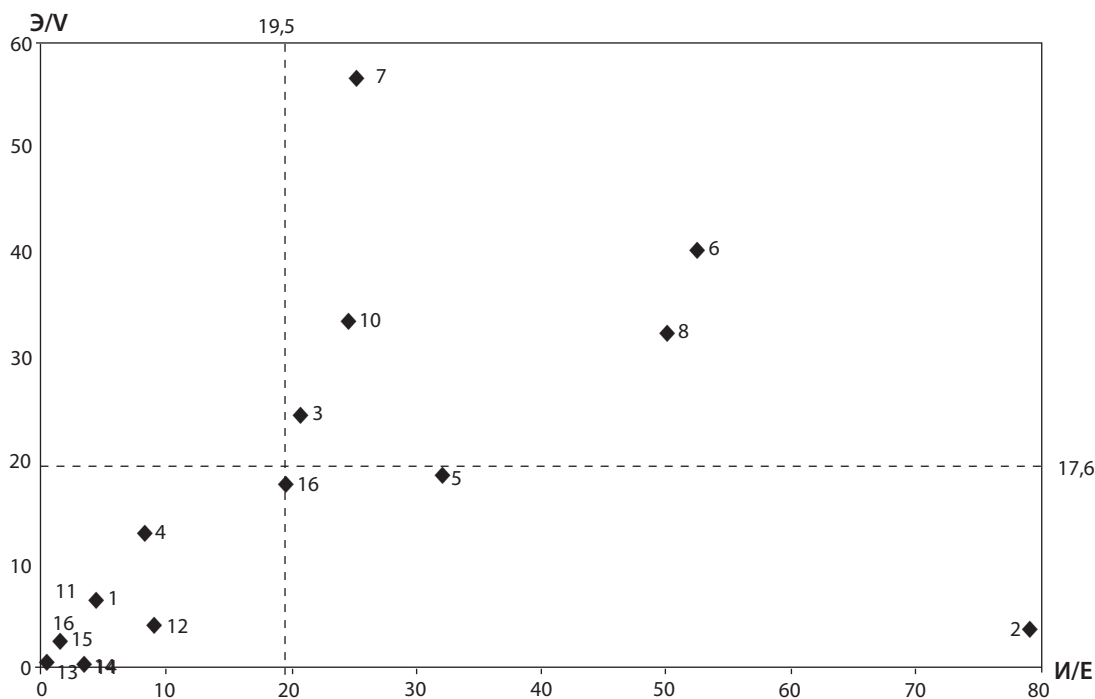


Рис. 12. Матрица позиционирования в плоскости «экспорториентированность – импортозависимость» видов экономической деятельности ВВП Украины в 2012 г.

Таблица 2

Распределение видов экономической деятельности ВВП Украины в плоскости «экспорториентированность – импортозависимость» по кластерам в 2003 – 2012 гг.

Кластер 1 (Экспорториентированные импортонезависимые)	Кластер 3 (Экспорториентированные импортозависимые)
Транспорт (3; 6)	Металлургическое производство (1; 5) Машиностроение (2; 1) Химическая и нефтехимическая промышленность (6; 3) Добыча неэнергетических полезных ископаемых (7; 9) Производство продуктов нефтепереработки (8; 4)
Кластер 2 (Внутриориентированные импортонезависимые)	Кластер 4 (Внутриориентированные импортозависимые)
Производство продуктов питания (4; 7) Сельское хозяйство (5; 8) Финансовая деятельность (9; 10) Операции с недвижимостью (10; 11) Торговля (12; 12) Строительство (13; 11) Здравоохранение (14; 14) Образование (15; 15) Государственное управление (16; 16)	Добыча углеводородов (13; 2)

Таблица 3

Распределение видов экономической деятельности ВВП Украины в зависимости от их взаимозависимости в 2012 г.

Кластер 1 (Высокая взаимозависимость)	Кластер 2 (Низкая взаимозависимость)
Металлургическое производство Сельское хозяйство Химическая и нефтехимическая промышленность Машиностроение Финансовая деятельность Производство продуктов питания	Производство продуктов нефтепереработки Транспорт Торговля Добыча углеводородов Операции с недвижимостью Добыча неэнергетических полезных ископаемых Строительство Образование Здравоохранение Государственное управление



Рис. 13. Коэффициент полных затрат видов экономической деятельности ВВП Украины в 2003 – 2011 гг.

Таблица 4

Сравнительные характеристики основных видов экономической деятельности ВВП Украины за 2003 – 2012 гг.

Вид экономической деятельности	Характеристика						
	Масштабность	Динамичность	Экспорториентированность – импортнезависимость	Внутриориентированность – импортнезависимость	Экспорториентированность – импортозависимость	Внутриориентированность – импортозависимость	Взаимозависимость
Сельское хозяйство	Большая	Низкая	-	+	-	-	Высокая
Добыча углеводородов	Маленькая	Высокая	-	-	-	+	Низкая
Добыче неэнергетических полезных ископаемых	Маленькая	Высокая	+	-	-	-	Низкая
Производство продуктов питания	Большая	Высокая	-	+	-	-	Высокая
Производство продуктов нефтепереработки	Маленькая	Высокая	-	-	+	-	Низкая
Химическая и нефтехимическая промышленность	Маленькая	Высокая	-	-	+	-	Высокая
Металлургическое производство	Маленькая	Низкая	-	-	+	-	Высокая
Машиностроение	Большая	Высокая	-	-	+	-	Высокая
Строительство	Маленькая	Низкая	-	+	-	-	Низкая
Транспорт	Большая	Низкая	+	-	-	-	Низкая
Торговля	Большая	Высокая	-	+	-	-	Низкая
Финансовая деятельность	Большая	Высокая	-	+	-	-	Высокая
Операции с недвижимостью	Маленькая	Высокая	-	+	-	-	Низкая
Государственное управление	Маленькая	Высокая	-	+	-	-	Низкая
Образование	Большая	Высокая	-	+	-	-	Низкая
Здравоохранение	Маленькая	Высокая	-	+	-	-	Низкая

3. Хаустова В. Є. Теоретичні аспекти виникнення та розвитку кризових явищ в економіці / В. Є. Хаустова, П. В. Проноза // Проблеми економіки. – № 4. – 2011. – С. 13 – 23.

4. Кизим Н. А. Україна в мирових рейтингах і проблеми її розвитку / Н. А. Кизим, В. Е. Хаустова, П. В. Проноза // Ліберманівські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія. – Х. : ФОП Павленко А. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 53 – 75.

5. Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2011. – 252 с.

6. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2004. – 631 с.

7. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2005. – 591 с.

8. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2006. – 575 с.

9. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2007. – 551 с.

10. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2008. – 571 с.

11. Статистичний збірник «Регіони України» 2007, Частина II / Державний комітет статистики України. – Київ, 2007. – 823 с.

12. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

14. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

15. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України. – Київ : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.

16. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2013. – 551 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/10_13/sz_Ukr_2012.zip

REFERENCES

“*Ekonomicheskoe razvitiie i ego uroven*” [Economic development and its level]. http://www.nuru.ru/ek/general/022_1.htm

Kizim, N. A., Raevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomernost regionalnogo razvitiia v Ukraine: teoreticheskie osnovy, instrumentariy diagnostiki, tendentsii* [Uneven regional development in Ukraine: the theoretical foundations, tools diagnostic trends]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Khaustova, V. Ie., and Pronoza, P. V. “Teoretychni aspekty vynyknennia ta rozvytku kryzovykh iavyschch v ekonomitsi” [Theoretical aspects of the origin and development of the economic crisis]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2011): 13-23.

Kyzym, N. A., Khaustova, V. E., and Pronoza, P. V. “Ukraina v mirovykh reitingakh i problemy ee razvitiia” [Ukraine in the world rankings and problems of its development]. In *Liebermanivski chytannia – 2010: ekonomichna spadshchyna ta suchasni problemy*, 53-75. Kharkiv: Pavlenko A. H.; INZhEK, 2010.

Modeli otsenki neravnomernosti i tsiklicheskoj dinamiki razvitiia territoriy [Valuation models are uneven and cyclical dynamics of territorial development]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Rehiony Ukrainy [Regions of Ukraine]. Kyiv, 2007.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2004 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2004]. Kyiv: Konsultant, 2005.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2005 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2005]. Kyiv: Konsultant, 2006.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2006 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2006]. Kyiv: Konsultant, 2007.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2007 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2007]. Kyiv: Konsultant, 2008.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2003 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2003]. Kyiv: Konsultant, 2004.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2008 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2008]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2009.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2009]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2010.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010]. Kyiv: Avhust Treid, 2011.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust Treid, 2012.

“Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik” [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/sb/10_13/sz_Ukr_2012.zip