

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 4 '2014 г. (435)

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

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

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

**ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ  
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., Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Ярошенко І. В. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС.....	8
Крамаренко Р. М., Галенко Н. О. Європейська модель креативної локалізації столичних міст.....	19
Непрядка Н. В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств.....	25

**МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

Ковтун Н. С. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці.....	29
Москаленко О. М. Інститути влади, їх результативність і вплив на реалізацію економічної політики випереджаючого розвитку.....	34

**РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Бадіда М. П., Жук І. І. Концептуальні засади фінансового забезпечення реалізації регіональної політики.....	39
Родимченко А. О. Формування методичних підходів до оцінки рівня розвитку регіональної логістичної системи.....	45

**ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

Коюда В. О., Осикова А. М. Організаційно-методичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства.....	50
Носик О. М. Теоретичні підходи до визначення змісту соціально-інноваційної моделі економічного розвитку.....	59
Шевченко О. М., Братусь Ю. М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства.....	64
Круш Н. П. Удосконалення моделі управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств у контексті відкритості інновацій.....	69

**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ**

Алексєєв В. І. Математичне обґрунтування показника концентрації впливу членства для аналізу вразливості кредитної спілки.....	77
---	----

Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон .....	81
Ревенко Д. С., Либа В. О., Горячева К. І. Детерміноване моделювання стійкості динамічних соціально-економічних систем .....	87
Ячменьов Є. Ф. Функціональна модель вищого навчального закладу в IDEFO.....	91
Ісаєнко О. О. Моделювання нестационарних часових рядів економічної динаміки на основі рівняння Фоккера – Планка.....	99

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Жабинець О. Й. Методологічні проблеми збору та аналізу витоків конфіденційної інформації.....	106
Камінська Т. Г., Слесар Т. М. Обліково-інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю .....	112
Лук'яненко Д. І. Бізнес-моделювання діяльності підприємств в умовах розвитку інформаційного простору.....	118

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Череп А. В., Сінекаєва О. Д. Методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудування .....	124
Гамма Т. М. Розвиток інтеграційних процесів підприємств харчової промисловості України .....	130
Стрельбіцька Н. Є. Лібералізація оптового ринку електроенергетики України: перші наслідки.....	136
Шевцова Г. З., Браславська О. В. Особливості сучасного потенціалу підприємств хімічної промисловості України .....	140
Гладинець Н. Ю. Прогнозування інноваційного розвитку промисловості України .....	147
Глушко О. В. Концепції та парадигми в управлінні економічною стійкістю машинобудівних підприємств .....	152
Занора В. О. Ризик-орієнтоване управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств.....	157
Глущенко А. М. Фундаментальні чинники та перспективи розвитку чорної металургії України.....	162
Іванова А. С. Технологічний фактор конкуренції в галузі європейського верстатобудування .....	169
Лях І. О. Адаптивно-реноваційний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування.....	174
Онисенко Т. С. Економічний аналіз підприємств книговидавничої галузі .....	180
Чучук Ю. В. Критерії та показники для оцінювання економічної ефективності газоперекачувальних агрегатів в умовах модернізації газотранспортної системи України .....	187

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Васильєва Н. К. Моделі планування збалансованого розвитку українського плодівництва .....	193
Дорофеев О. В. Теоретико-прикладні проблеми застосування механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки.....	199
Лозинська І. В. Сучасні підходи до формування конкурентоспроможності продукції в галузі м'ясо-молочного скотарства .....	203
Міценко Н. Г. Ресторанне господарство як канал збуту продукції АПК.....	208
Грубінка І. І. Можливі напрямки вдосконалення кредитного механізму здійснення державної підтримки кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні .....	215

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Самойлік М. С. Комплексна оцінка ефективності регіональних систем поводження з твердими відходами.....	220
--	-----

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

### ПІДПИСКА:

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

### Науковий журнал

### БІЗНЕС ІНФОРМ БІЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
 вченої ради ХНЕУ № 9 від 22.04.2014 р.  
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
 № 4 від 24.04.2014 р.

Здано до набору 21.03.2014 р.

Підписано до друку 24.04.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 58,6. Обл.-вид. арк. 76,2.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 721. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



## ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Бойко А. Б. Шляхи оптимізації роботи галузі мобільного зв'язку України на основі світового досвіду ..... 226

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Транченко А. В., Лопатюк Р. І. Соціально-економічна ефективність функціонування туристичних підприємств..... 230  
Фролова Л. В., Алексєєв С. Б. Стратегічні спостереження в процесі аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства ..... 235  
Андросова Т. В., Гринько А. П., Гринько П. А. Використання збалансованої системи показників в економічному управлінні грошовими потоками торговельного підприємства ..... 240  
Мілаш І. В., Красноусов А. В. Методичний інструментарій оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства..... 245  
Нестеренко О. О., Коробкіна І. С. Класифікація кейтерингових послуг для організації їх обліку ..... 251

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Захарчин Г. М., Космина Ю. М. Економічні чинники управління поведінкою персоналу машинобудівних підприємств у сучасних умовах ..... 257  
Мельникова К. В. Мотивація інноваційно активного персоналу підприємства ..... 262  
Овсюк Н. В. Складові матеріального стимулювання працівників підприємств ..... 266  
Озарко К. С., Опопяк Ю. В., Челомбитько В. В. Підхід до оцінки ефективності діяльності персоналу з урахуванням особистісного фактора ..... 271  
Гук А. П. Прогнозування та регулювання розвитку нестандартної зайнятості в Україні ..... 278  
Солярчук Н. Ю. Фрілансова діяльність в Україні: стан і проблеми державного управління ..... 284

## ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Отенко В. І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності ..... 290

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Ячменьова В. М., Вольська Г. К. Методика оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства ..... 296  
Плікус І. Й. Економічний потенціал підприємств, що функціонують в економіці, заснованій на знаннях ..... 303  
Рудніченко Є. М. Адаптація системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання: сутність та рівні ..... 308  
Синькевич Н. І., Василюшин Т. М. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання ..... 313  
Ус Ю. В., Обиденнова Т. С. Оціночні показники ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу .. 318  
Яркіна Н. М. Комплексність механізму управління підприємством ..... 324  
Жорова Є. Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства ..... 330

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Шалімова Н. С. Якість аудиту як ключовий критерій оцінки його результативності в системі соціально-економічних відносин..... 335  
Янчев А. В. Теоретико-методологічні засади облікового процесу в інформаційній економіці ..... 341

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Івасів І. Б., Фуксман О. Ю. Інтегрована система управління ліквідністю в банках ..... 348  
Антоненко С. В. Податкове стимулювання природоохоронної діяльності ..... 355  
Косова Т. Д., Тимарцев О. Ю. Податкова віддача регіонів України: проблеми і перспективи ..... 361  
Кравчук І. С. Розвиток ринку банківських облігацій в Україні ..... 366  
Кремень В. М. Співвідношення між поняттям «фінансовий нагляд» і поняттями «фінансове регулювання» та «фінансовий контроль» ..... 372  
Міщук Г. Ю. Проблеми впровадження програмно-цільового методу бюджетного планування в забезпеченні суспільних потреб ..... 376  
Мусієнко О. М., Маслова А. Ю. Оцінка ефективності реалізації інвестиційно-орієнтованої діяльності вітчизняних банків ..... 382  
Омельченко О. І. Комплексне оцінювання кредитного потенціалу банківської системи в умовах невизначеності ..... 387  
Сосновська О. О. Механізм управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній ..... 393  
Загарій В. П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн ..... 400  
Кравчук В. І. Місце технології нейронічного моделювання в системі ризик-менеджменту банку ..... 405  
Підсосонна Я. Г. Кредитна політика України: макро- та мікроекономічні аспекти ..... 410  
Харченко В. О. Оцінка якості кредитно-інвестиційного портфеля банків України ..... 417

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Князева Н. О., Лозовська Г. М. Маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущих інноваційних послуг (на прикладі послуг національного цифрового телебачення) ..... 424  
Князева О. А., Новицька С. С. Впровадження контролінгу в діяльність великих підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності ..... 432  
Гугул О. Я., Зінчук Д. М. Нейромаркетинг як інструмент дослідження поведінки споживачів у системі маркетингових інновацій підприємства ..... 437  
Коваль Т. А., Яхкінд В. П. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством ..... 441  
Шабельник Т. В. Механізми бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління на фармацевтичному ринку ..... 449  
Кобець С. П. Стратегічне управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку ..... 453  
Моргун Г. В. Стратегічний контролінг як підсистема стратегічного управління ..... 460  
Сиротинська Н. М. Інновації та їх маркетингова підтримка ..... 465

## СОДЕРЖАНИЕ

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- Кизим Н. А., Матюшенко И. Ю., Беренда С. В., Ярошенко И. В.** Влияние асимметрии условий членства Украины в ВТО на ее внешнюю торговлю со странами ЕС и Таможенного союза ЕврАзЭС.....8
- Крамаренко Р. М., Галенко Н. А.** Европейская модель креативной локализации столичных городов .....19
- Непрядкина Н. В.** Перспективы развития экспортного финансирования в Украине с привлечением экспортных кредитных агентств.....25

### МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Ковтун Н. С.** Формирование конкурентных преимуществ человеческих ресурсов в национальной экономике .....29
- Москаленко А. Н.** Институты власти, их результативность и влияние на реализацию экономической политики опережающего развития.....34

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Бадида М. П., Жук И. И.** Концептуальные основы финансового обеспечения реализации региональной политики .....39
- Родимченко А. А.** Формирование методических подходов к оценке уровня развития региональной логистической системы .....45

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Коюда В. А., Осикова А. М.** Организационно-методические аспекты управления инновационным развитием предприятия.....50
- Носик Е. Н.** Теоретические подходы к определению содержания социально-инновационной модели экономического развития .....59
- Шевченко Е. Н., Братусь Ю. Н.** Экономическая сущность бенчмаркинга и его роль в инновационном развитии предприятия .....64
- Круш Н. П.** Совершенствование модели управления инновационной деятельностью корпоративных предприятий в контексте открытости инноваций .....69

### ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Алексеев В. И.** Математическое обоснование показателя концентрации влияния членов для анализа уязвимости кредитного союза.....77
- Бережнюк И. Г., Джумурат Е. В.** Моделирование процессов селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу.....81
- Ревенко Д. С., Лыба В. А., Горячева К. И.** Детерминированное моделирование устойчивости динамических социально-экономических систем.....87
- Ячменев Е. Ф.** Функциональная модель высшего учебного заведения в IDEFO.....91
- Исаенко А. А.** Моделирование нестационарных временных рядов экономической динамики на основе уравнений Фоккера – Планка .....99

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

- Жабинец О. И.** Методологические проблемы сбора и анализа утечек конфиденциальной информации..... 106

- Каминская Т. Г., Слесар Т. Н.** Учетно-информационное обеспечение управления инновационной деятельностью..... 112
- Лукьяненко Д. И.** Бизнес-моделирование деятельности предприятий в условиях развития информационного пространства ..... 118

### ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Череп А. В., Синцаева А. Д.** Методические основы оценки эффективности деятельности предприятий машиностроения ..... 124
- Гамма Т. Н.** Развитие интеграционных процессов предприятий пищевой промышленности Украины ..... 130
- Стрельбицкая Н. Е.** Либерализация оптового рынка электроэнергетики Украины: первые результаты..... 136
- Шевцова А. З., Браславская Е. В.** Особенности современного потенциала предприятий химической промышленности Украины ..... 140
- Гладинец Н. Ю.** Прогнозирование инновационного развития промышленности Украины ..... 147
- Глушко О. В.** Концепции и парадигмы в управлении экономической устойчивостью машиностроительных предприятий..... 152
- Занора В. А.** Риск-ориентированное управление производственно-технологическими затратами машиностроительных предприятий ..... 157
- Глущенко А. Н.** Фундаментальные факторы и перспективы развития черной металлургии Украины ..... 162
- Иванова А. С.** Технологический фактор конкуренции в отрасли европейского станкостроения ..... 169
- Лях И. А.** Адаптивно-реновационное влияние внешних и внутренних факторов на управление финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения ..... 174
- Онисенко Т. С.** Экономический анализ предприятий книгоиздательской сферы..... 180
- Чучук Ю. В.** Критерии и показатели для оценки экономической эффективности газоперекачивающих агрегатов в условиях модернизации газотранспортной системы Украины ..... 187

### ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

- Васильева Н. К.** Модели планирования сбалансированного развития украинского плодородства..... 193
- Дорофеев А. В.** Теоретико-прикладные проблемы применения механизмов управления развитием аграрного сектора экономики ..... 199
- Лозинская И. В.** Современные подходы к формированию конкурентоспособности продукции в отрасли мясо-молочного скотоводства..... 203
- Миценко Н. Г.** Ресторанное хозяйство как канал сбыта продукции АПК ..... 208
- Грубинка И. И.** Возможные направления усовершенствования кредитного механизма осуществления государственной поддержки кредитного обеспечения сельскохозяйственных предприятий в Украине..... 215

### ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

- Самойлик М. С.** Комплексная оценка эффективности региональных систем обращения с твердыми отходами..... 220

### ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

- Бойко А. Б.** Пути оптимизации работы отрасли мобильной связи Украины на основе мирового опыта..... 226

## ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Транченко А. В., Лопатюк Р. И. Социально-экономическая эффективность функционирования туристических предприятий.....	230
Фролова А. В., Алексеев С. Б. Стратегические наблюдения в процессе анализа стратегического потенциала торгового предприятия.....	235
Андросова Т. В., Гринько А. П., Гринько П. А. Использование сбалансированной системы показателей в экономическом управлении денежными потоками торгового предприятия.....	240
Милаш И. В., Красноусов А. В. Методический инструментарий оценки результативности стратегического управления затратами торгового предприятия.....	245
Нестеренко О. А., Коробкина И. С. Классификация кейтеринговых услуг для организации их учета.....	251

## ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Захарчин Г. М., Космина Ю. М. Экономические факторы управления поведением персонала машиностроительных предприятий в современных условиях.....	257
Мельникова Е. В. Мотивация инновационно активного персонала предприятия.....	262
Овсяк Н. В. Составляющие материального стимулирования работников предприятий.....	266
Озарко Е. С., Опотяк Ю. В., Челомбитько В. В. Подход к оценке эффективности деятельности персонала с учетом личностного фактора.....	271
Гук А. П. Прогнозирование и регулирование развития нестандартной занятости в Украине.....	278
Солярчук Н. Ю. Фрилансовая деятельность в Украине: состояние и проблемы государственного управления.....	284

## ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Отенко В. И. Конкурентные преимущества предпринимательской деятельности.....	290
--	-----

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ячменева В. М., Вольская Г. К. Методика оценивания инновационности деятельности промышленного предприятия.....	296
Пликус И. И. Экономический потенциал предприятий, функционирующих в экономике, основанной на знаниях.....	303
Рудниченко Е. Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования.....	308
Синькевич Н. И., Василишин Т. М. Анализ имеющихся приемов и методов финансового анализа деятельности субъектов хозяйствования.....	313
Ус Ю. В., Обьденнова Т. С. Оценочные показатели эффективности структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода.....	318
Яркина Н. Н. Комплексность механизма управления предприятием.....	324
Жорова Е. Р. Оптимизация финансовой структуры капитала предприятия.....	330

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Шалимова Н. С. Качество аудита как ключевой критерий оценки его результативности в системе социально-экономических процессов.....	335
Янчев А. В. Теоретико-методологические основы учетного процесса в информационной экономике.....	341

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Ивасив И. Б., Фуксман А. Ю. Интегрированная система управления ликвидностью в банках.....	348
Антоненко С. В. Налоговое стимулирование природоохранной деятельности.....	355
Косова Т. Д., Тимарцев А. Ю. Налоговая отдача регионов Украины: проблемы и перспективы.....	361
Кравчук И. С. Развитие рынка банковских облигаций в Украине.....	366
Кремень В. М. Соотношение между понятием «финансовый надзор» и понятиями «финансовое регулирование» и «финансовый контроль».....	372
Мищук Г. Ю. Проблемы внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в обеспечении общественных потребностей.....	376
Мусяненко Е. Н., Маслова А. Ю. Оценка эффективности реализации инвестиционно-ориентированной деятельности отечественных банков.....	382
Омельченко О. И. Комплексное оценивание кредитного потенциала банковской системы в условиях неопределенности.....	387
Сосновская О. А. Механизм управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний.....	393
Загарий В. П. Монетарные рычаги достижения финансовой безопасности: опыт развитых стран.....	400
Кравчук В. И. Место технологии нейронечеткого моделирования в системе риск-менеджмента банка.....	405
Подсосонная Я. Г. Кредитная политика Украины: макро- и микроэкономические аспекты.....	410
Харченко В. А. Оценка качества кредитно-инвестиционного портфеля банков Украины.....	417

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Князева Н. А., Лозовская А. Н. Маркетинговый инструментарий внедрения социально значимой инновационной услуги (на примере национального цифрового телевидения).....	424
Князева Е. А., Новицкая С. С. Внедрение контроллинга в деятельность больших предприятий для повышения их конкурентоспособности.....	432
Гугул О. Я., Зинчук Д. Н. Нейромаркетинг как инструмент исследования поведения потребителей в системе маркетинговых инноваций предприятия.....	437
Коваль Т. О., Яхкинд В. П. Исследования маркетинга партнерских отношений как инструмента стратегического управления предприятием.....	441
Шабельник Т. В. Механизмы бизнес-процессов маркетингоориентированного управления на фармацевтическом рынке.....	449
Кобец С. П. Стратегическое управление конкурентной устойчивостью машиностроительных предприятий на основе инновационного развития.....	453
Моргун А. В. Стратегический контроллинг как подсистема стратегического управления.....	460
Сиротинская Н. Н. Инновации и их маркетинговая поддержка.....	465

## CONTENT

### INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Kyzym M. O., Matiushenko I. Y., Berenda S. V., Yaroshenko I. V.</b> Influence of Asymmetry of Conditions of Membership of Ukraine in WTO upon its Foreign Trade with EU Countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia.....	8
<b>Kramarenko R. M., Halenko N. O.</b> European Model of Creative Localisation of Capital Cities.....	19
<b>Nepriadkina N. V.</b> Prospects of Development of Export Financing in Ukraine with Attraction of Export Credit Agencies.....	25

### MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

<b>Kovtun N. S.</b> Formation of Competitive Advantages of Human Resources in the National Economy.....	29
<b>Moskalenko O. M.</b> Institutes of Power, Their Effectiveness and Impact on Realisation of Economic Policy of Faster Growth.....	34

### REGIONAL ECONOMY

<b>Badida M. P., Zhuk I. I.</b> Conceptual Grounds of Financial Provision of Realisation of the Regional Policy.....	39
<b>Rodymchenko A. O.</b> Formation of Methodical Approaches to Assessment of the Level of Development of the Regional Logistics System.....	45

### INNOVATIVE PROCESSES

<b>Koiuda V. O., Osykova A. M.</b> Organisational and Methodical Aspects of Managing Innovation Development of the Enterprise.....	50
<b>Nosyk O. M.</b> Theoretical Approaches to Identification of the Essence of the Socio-innovation Model of Economic Development.....	59
<b>Shevchenko O. M., Bratus Y. M.</b> Economic Essence of Benchmarking and its Role in Innovation Development of the Enterprise.....	64
<b>Krush N. P.</b> Improvement of the Model of Managing Innovation Activity of Corporate Enterprises in the Context of Innovation Openness.....	69

### ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

<b>Alekseyev V. I.</b> Mathematical Justification of the Indicator of Measure of Concentration of Member Influence for Analysing Vulnerability of the Credit Union.....	77
<b>Berezhniuk I. H., Dzhumurat O. V.</b> Modelling Customs Control Selectivity Processes with Consideration of Main Risk Parameters of Movement of Goods Across the Customs Border.....	81
<b>Revenko D. S., Lyba V. O., Horiacheva K. I.</b> Deterministic Simulation of Sustainability of Dynamic Socio-economic Systems.....	87
<b>Yachmenov Y. F.</b> Functional Model of a Higher Educational Establishment in IDEFO.....	91
<b>Isaienko O. O.</b> Modelling Non-stationary Time Series of Economic Dynamics on the Basis of Fokker – Planck Equations.....	99

### INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

<b>Zhabynets O. Y.</b> Methodological Problems of Collection and Analysis of Confidential Information Leakage.....	106
<b>Kaminska T. H., Sliesar T. M.</b> Accounting and Information Support of Innovation Activity Management.....	112
<b>Lukianenko D. I.</b> Business Modelling Enterprise Activity under Conditions of Information Space Development.....	118

### INDUSTRIAL ECONOMICS

<b>Cherep A. V., Siniekaieva O. D.</b> Methodical Grounds of Assessment of Efficiency of the Engineering Enterprises Activity.....	124
<b>Gamma T. M.</b> Development of Integration Processes at Ukrainian Food Industry Enterprises.....	130
<b>Strelbitska N. Y.</b> Liberalisation of the Ukrainian Electric Energy Wholesale Market: First Results.....	136
<b>Shevtsova A. Z., Braslavskaya H. V.</b> Specific Features of the Modern Potential of the Ukrainian Chemical Industry Enterprises.....	140
<b>Hladynets N. Y.</b> Forecasting Innovation Development of the Ukrainian Industry.....	147
<b>Hlushko O. V.</b> Concepts and Paradigms in Management of Economic Sustainability of Engineering Enterprises.....	152
<b>Zanora V. O.</b> Risk-oriented Management of Production and Technological Costs of Engineering Enterprises.....	157
<b>Glushchenko A. M.</b> Fundamental Factors and Prospects of Development of Ferrous Metallurgy in Ukraine.....	162
<b>Ivanova A. S.</b> Technological Factor of Competition in the Field of European Machine Tool Industry.....	169
<b>Liakh I. O.</b> Adaptive-renovation Influence of External and Internal Factors upon Management of Financial and Economic Activity of Engineering Enterprises.....	174
<b>Onysenko T. S.</b> Economic Analysis of Book-Publishing Industry.....	180
<b>Chuchuk Y. V.</b> Criteria and Indicators for Assessment of Economic Efficiency of Gas-compressor Units under Conditions of Modernisation of the Gas-transport System of Ukraine.....	187

### AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

<b>Vasyliieva N. K.</b> Models of Planning Balanced Development of Ukrainian Fruit Growing.....	193
<b>Dorofiev O. V.</b> Theoretical Applied Problems of Application of Mechanisms of Management of Development of the Agrarian Sector of Economy.....	199
<b>Lozynska I. V.</b> Modern Approaches to Formation of Competitiveness of Products of the Meat and Milk Stock-breeding.....	203
<b>Mitsenko N. G.</b> Restaurant Business as a Sales Channel for AIC Products.....	208
<b>Hrubinka I. I.</b> Possible Directions of Improvement of the Credit Mechanism of State Support of Credit Provision of Agricultural Enterprises in Ukraine.....	215

### ENVIRONMENTAL ECONOMICS

<b>Samojlik M. S.</b> Complex Assessment of Efficiency of Regional Systems of Solid Waste Utilisation.....	220
--	-----

## ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

<b>Boiko A. B.</b> Ways of Optimisation of Operation of the Mobile Communication Industry of Ukraine on the Basis of the World Experience .....	226
---	-----

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

<b>Trachenko L. V., Lopatiuk R. I.</b> Socio-economic Efficiency of Functioning of Tourist Enterprises .....	230
<b>Frolova L. V., Alieksieiev S. B.</b> Strategic Observations in the Process of Analysis of the Strategic Potential of a Trade Enterprise .....	235
<b>Androsova T. V., Hrinko A. P., Hrynko P. L.</b> Use of the Balanced Scorecard on Economic Management of the Trade Enterprise Cash Flows .....	240
<b>Milash I. V., Krasnousov A. V.</b> Methodical Instruments of Assessment of Effectiveness of Strategic Management of the Trade Enterprise Expenditures .....	245
<b>Nesterenko O. O., Korobkina I. S.</b> Classification of Catering Services for Organisation of Their Accounting .....	251

## LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

<b>Zakharchyn G. M., Kosmyna Y. M.</b> Economic Factors of Management of Behaviour of Engineering Enterprise Personnel under Modern Conditions .....	257
<b>Melnykova K. V.</b> Motivation of Innovation-active Personnel of an Enterprise .....	262
<b>Ovsiuk N. V.</b> Components of Material Encouragement of Enterprise Employees .....	266
<b>Ozarko K. S., Opotiak Y. V., Chelombytko V. V.</b> Approach to Assessment of Efficiency of Personnel Activity with Consideration of the Personal Factor .....	271
<b>Huk L. P.</b> Forecasting and Regulation of Development of Non-standard Employment in Ukraine .....	278
<b>Solyarchuk N. Y.</b> Freelance Activity in Ukraine: its State and Problems of State Regulation .....	284

## PROBLEMS OF BUSINESS

<b>Otenko V. I.</b> Competitive Advantages of Entrepreneurial Activity .....	290
--	-----

## ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Yachmenova V. M., Volska H. K.</b> Methods of Assessment of Innovativeness of Activity of an Industrial Enterprise .....	296
<b>Plikus I. Y.</b> Economic Potential of Enterprises That Function in the Knowledge-based Economy .....	303
<b>Rudnichenko Y. M.</b> Adaptation of the System of Economic Security of an Enterprise to Influence of Subjects of Customs Regulation .....	308
<b>Synkevych N. I., Vasylyshyn T. M.</b> Analysis of Existing Techniques and Methods of Financial Analysis of Activity of Economic Subjects .....	313
<b>Us Y. V., Obydiennova T. S.</b> Estimated Figures of Efficiency of Structural Transformations of Engineering Enterprises on the Basis of the Resource-functional Approach .....	318
<b>Yarkina N. M.</b> Complexity of the Mechanism of Enterprise Management .....	324
<b>Zhorova Y. R.</b> Optimisation of Financial Structure of the Enterprise Capital .....	330

## ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Shalimova N. S.</b> Audit Quality as the Key Criterion of Assessment of its Effectiveness in the System of Socio-Economic Processes .....	335
<b>Yanchev A. V.</b> Theoretical and Methodical Grounds of the Accounting Process in Information Economy .....	341

## FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Ivasiv I. B., Fuksman O. Y.</b> Integrated Liquidity Management System in Banks .....	348
<b>Antonenko S. V.</b> Tax Stimulation of Environmental Activity .....	355
<b>Kosova T. D., Timartsev O. Y.</b> Tax Efficiency of Ukrainian Regions: Problems and Prospects .....	361
<b>Kravchuk I. S.</b> Development of the Market of Bank Bonds in Ukraine .....	366
<b>Kremen V. M.</b> Relation between the «Financial Supervision» Notion and «Financial Regulation» and «Financial Control» Notions .....	372
<b>Mishchuk H. Y.</b> Problems of Introduction of Management by Objectives of Budget Planning in Securing Public Needs .....	376
<b>Musiienko O. M., Maslova A. Y.</b> Assessment of Efficiency of Realisation of Investment-Oriented Activity of Domestic Banks .....	382
<b>Omelchenko O. I.</b> Complex Assessment of Credit Potential of the Banking System under Conditions of Uncertainty .....	387
<b>Sosnovska O. O.</b> Mechanism of Managing Flexibility of the Resource Potential of Insurance Companies .....	393
<b>Zaharii V. P.</b> Monetary Tools of Ensuring Financial Security: Experience of Developed Countries .....	400
<b>Kravchuk V. I.</b> Place of Technology of Neuro-Fuzzy Modelling in the Bank Risk Management System .....	405
<b>Pidsosonna Y. H.</b> Ukrainian Credit Policy: Macro- and Micro-Economic Aspects .....	410
<b>Kharchenko V. O.</b> Assessment of Quality of the Loan-investment Portfolio of Ukrainian Banks .....	417

## MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Kniazieva N. O., Lozovska H. M.</b> Marketing Instruments of Introduction of a Socially Important Innovation Service (using the Example of the National Digital Television) .....	424
<b>Kniazieva E. A., Novitskaya S. S.</b> Introduction of Controlling into Activity of Major Enterprises for Increase of their Competitiveness .....	432
<b>Huhul O. Y., Zinchuk D. M.</b> Neuromarketing as an Instrument of Study of Behaviour of Consumers in the System of Marketing Innovations of an Enterprise .....	437
<b>Koval T. O., Yakhkind V. P.</b> Study of Marketing of Partner Relations as an Instrument of Enterprise Strategic Management .....	441
<b>Shabelnyk T. V.</b> Mechanisms of Business Processes of Marketing-Oriented Management in the Pharmaceutical Market .....	449
<b>Kobets S. P.</b> Strategic Management of Competitive Sustainability of Engineering Enterprises on the Basis of Innovation Development .....	453
<b>Morhun H. V.</b> Strategic Controlling as a Subsystem of Strategic Management .....	460
<b>Syrotynska N. M.</b> Innovations and their Marketing Support .....	465

## ВПЛИВ АСИМЕТРІЇ УМОВ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ НА ЇЇ ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ З КРАЇНАМИ ЄС І МИТНОГО СОЮЗУ ЄВРАЗЕС

© 2014 КИЗИМ М. О., МАТЮШЕНКО І. Ю., БЕРЕНДА С. В., ЯРОШЕНКО І. В.

УДК 339.92

**Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Ярошенко І. В. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄвразЕС**

У статті наведено результати дослідження, метою якого було визначення шляхів збереження економічних відносин з країнами Митного союзу (МС) при укладенні угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС). Розглянуто потенційні вигоди для України від її приєднання до світової організації торгівлі (СОТ). Визначено, що при вступі до СОТ між «старими» і «новими» членами існує асиметрія у зобов'язаннях щодо відкриття ринків. Виділено основні напрями, за якими виявилася асиметрія угоди між Україною і СОТ. Доведено, що після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок і лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції. Проведено компаративний аналіз тарифного захисту України, РФ та ЄС. Проаналізовано зміни у структурі експорту та імпорту товарів з України. Доведено, що основний приріст імпортованих надходжень після вступу країни до СОТ зафіксований з країн МС. На підставі проведеного дослідження зроблено висновки та рекомендації щодо покращення ситуації, яка склалася стосовно: структури українського експорту, зовнішньої торгівлі, митної сфери.

**Ключові слова:** асиметрія, зовнішня торгівля, СОТ, ЄС, Митний союз, експорт, імпорт, тарифні ставки.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 20.

**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

**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

**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

**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)

УДК 339.92

UDC 339.92

**Кизим Н. А., Матюшенко И. Ю., Беренда С. В., Ярошенко И. В. Влияние асимметрии условий членства Украины в ВТО на ее внешнюю торговлю со странами ЕС и Таможенного союза ЕвразЕС**

В статье приведены результаты исследования, целью которого было определение путей сохранения экономических отношений со странами Таможенного союза (ТС) при заключении соглашения об ассоциации с Европейским Союзом (ЕС). Рассмотрены потенциальные выгоды для Украины от ее присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО). Определено, что при вступлении в ВТО между «старыми» и «новыми» членами существует асимметрия в обязательствах по открытию рынков. Выделены основные направления, по которым имеет место асимметрия в соглашениях между Украиной и ВТО. Доказано, что после вступления в ВТО для украинской продукции в целом произошли существенное снижение тарифных ставок и либерализация доступа на мировые рынки, наряду с этим внутренний рынок Украины стал более открытым для импортной продукции. Проведен компаративный анализ тарифной защиты Украины, РФ и ЕС. Проанализированы изменения в структуре экспорта и импорта товаров из Украины. Доказано, что основной прирост импортных поступлений после вступления страны в ВТО зафиксирован из стран ТС. На основании проведенного исследования сделаны выводы и предложены рекомендации по улучшению сложившейся ситуации относительно: структуры украинского экспорта, внешней торговли, таможенной сферы.

**Ключевые слова:** асимметрия, внешняя торговля, ВТО, ЕС, Таможенный союз, экспорт, импорт, тарифные ставки.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Библ.:** 20.

**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

**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

**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

**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)

**Kyzym Mykola O., Matiushenko Ihor Yu., Berenda Serhii V., Yaroshenko Ihor V. Influence of Asymmetry of Conditions of Membership of Ukraine in WTO upon its Foreign Trade with EU Countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia**

The article provides results of the study, the purpose of which was identification of ways of preservation of economic relations with the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (CU) when executing the association agreement with the European Union (EU). It considers potential benefits for Ukraine from its joining the World Trade Organisation (WTO). It shows that there is asymmetry between old and new members of WTO in their obligations for opening markets. It underlines main directions of asymmetry between Ukraine and WTO. It proves that after Ukraine joined WTO there were significant reductions of tariff rates and liberalisation of access to the world markets for Ukrainian products, at the same time the domestic market of Ukraine became more open for imported products. The article conducts a comparative analysis of the tariff protection of Ukraine, Russian Federation and EU. It analyses changes in the structure of export and import of goods from Ukraine. It proves that the main gain of import supplies comes from CU countries after the country joined WTO. On the basis of the conducted study the article draws conclusions and offers recommendations on improvement of the current situation with respect to the structure of the Ukrainian export, foreign trade and customs sphere.

**Key words:** asymmetry, foreign trade, WTO, EU, Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia, export, import, tariff rates.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 20.

**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

**Matiushenko 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

**Berenda Serhii 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

**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)



Членство у Світовій організації торгівлі (СОТ) стало практично *обов'язковою умовою* для будь-якої країни, котра прагне інтегруватися у світове господарство. Саме тому Україна у травні 2008 р. стала членом СОТ. Угода між Україною і СОТ чітко визначила основні «правила гри», на які погодилася наша країна заради інтеграції у світовий економічний простір, і обумовила чіткі межі для подальшої поглибленої інтеграції України до регіональних економічних об'єднань на кшталт Європейського союзу (ЄС) або Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану (МС). Так, на кінець 2013 р. для України постала проблема: як зберегти економічні відносини з країнами Митного союзу (що швидко набирали темп із 2010 р.) і одночасно укласти угоду про асоціацію з Європейським союзом, стрижнем якої є розширена і поглиблена зона вільної торгівлі між Україною та ЄС? Вирішити цю проблему стає можливим, перш за все, з урахуванням узгоджених умов співпраці України і СОТ, а також можливостей і загроз для «базових» експортних галузей економіки України, що виходять з підписаних угод.

Зазначена проблема вивчалася низкою українських учених і фахівців-практиків, таких як: В. М. Геєць, В. О. Точилін, В. Р. Сіденко, І. Кліменко, О. Федірко, І. Ус, Т. О. Осташко, А. Ю. Волощенко, І. В. Кобута, В. Т. П'ятницький, І. В. Бураковський, В. М. Мовчан, Д. В. Ляпін, С. Козьяков, А. Гончарук, Н. Ничай та багатьма іншими [1 – 17]. Водночас, в умовах розвитку сучасних глобалізаційних процесів і поглиблення інтеграції України до ЄС і МС вказана проблема потребує постійної уваги і визначення сучасних тенденцій, що склалися протягом п'яти років членства України в СОТ.

Приєднання України до СОТ розглядався усіма українськими урядами (з моменту проголошення незалежності) як закономірний крок і обіцяв низку суттєвих *потенційних вигод* для України, в тому числі [4 – 5]:

- ✦ отримання у відносинах зі всіма країнами – членами СОТ режиму найбільшого сприяння (MFN – *most favorite nation*);
- ✦ вихід у міжнародний правовий простір і отримання захисту вітчизняних виробників на основі норм і правил СОТ;
- ✦ доступ до механізму розв'язання торгових суперечок у межах СОТ;
- ✦ приведення українського законодавства і практики зовнішньоторговельної діяльності у відповідність з міжнародними правилами регулювання торгівлі;
- ✦ розширення доступу вітчизняних підприємств до зовнішніх ринків унаслідок створення більш сприятливих умов для інвестиційної співпраці;
- ✦ безпосередня участь у подальшій розробці норм, що регулюють міжнародну торгівлю.

Водночас від початку переговорів щодо вступу до СОТ між «старими» і «новими» членами існує *асиметрія* у зобов'язаннях щодо відкриття ринків: правила для «нових» членів – більш жорсткі та перевищують встановлені загальні вимоги для членів СОТ.

До того ж вступ України до СОТ у травні 2008 р. значною мірою був продиктований *«політичною доцільністю»*, тобто намаганням одержати додаткові переваги на переговорах з Росією щодо її вступу до СОТ з питань визначення ціни на паливно-енергетичні ресурси (насамперед на газ). Як наслідок, незважаючи на те, що процес вступу України розтягнувся на 8 років, урядом України за період з 2005 по 2007 рр. було підписано цілу низку угод з СОТ, які носять *асиметричний характер*, що проявляється практично на всіх рівнях зовнішньоторговельного регулювання.

Основні напрями, за якими виявилася асиметрія угоди між Україною і СОТ, представлені на *рис. 1* [20]

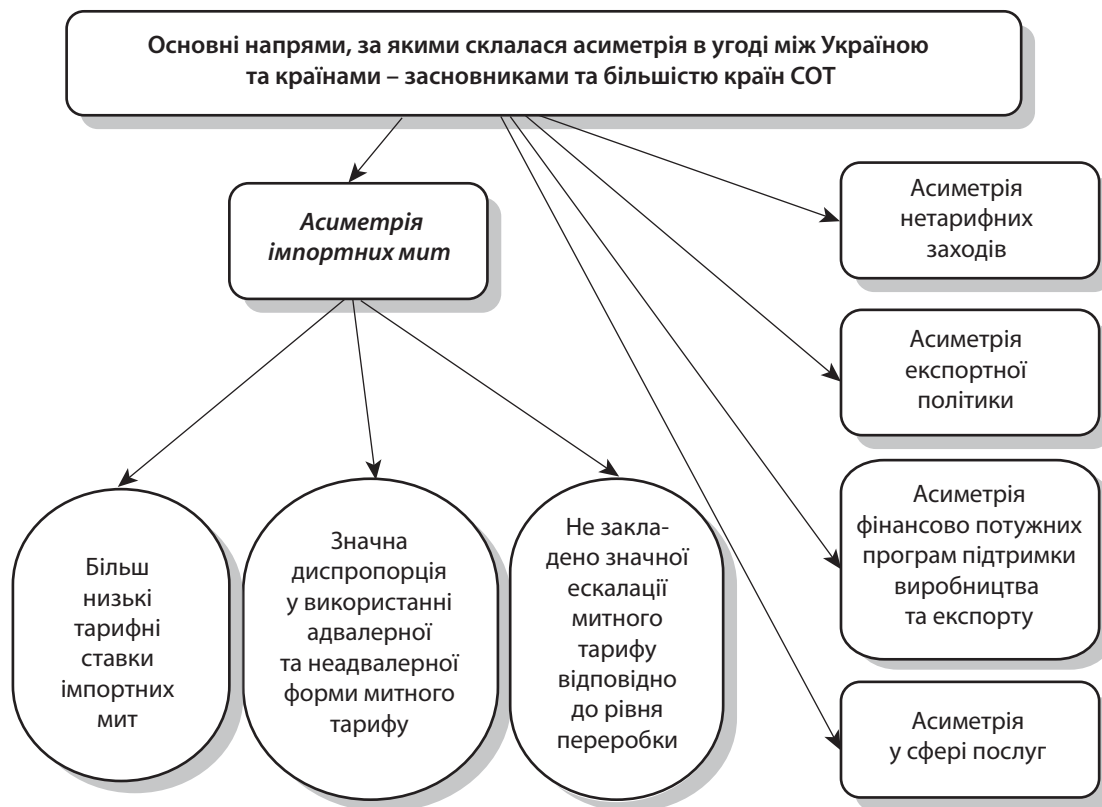


Рис. 1. Основні напрями асиметрії домовленостей між Україною і СОТ

Як наслідок, Україна прийняла такі зобов'язання у відношенні *експорту*:

- ✦ не застосовувати обов'язкові мінімальні експортні ціни;
- ✦ знизити експортні мита на насіння олійних культур, живий скот, шкури тварин, металолом кольорових і чорних металів, зберігаючи за собою право застосовувати їх для інших товарів;
- ✦ відмінити заборону на експорт лома кольорових металів;
- ✦ відмінити експортні квоти на зерно (реалізовано в 2008 р., але в 2010 р. Україна повернулася до квотування експорту зерна, замінивши його в 2011 р. на експортні мита);
- ✦ відмінити експортні обмеження на дорогоцінні метали і камені, крім золота, срібла і діамантів;
- ✦ не субсидувати експорт сільськогосподарської продукції.

Відносно *імпорту* членство України в СОТ означає прийняття таких заходів:

- ✦ зниження рівня імпортного тарифного захисту;
- ✦ зв'язування ставок імпортних мит. Середньоарифметична ставка (кінцева зв'язана) імпортного тарифу на промислові товари склала 4,85%, а для сільськогосподарських товарів – 11,16%. При цьому відбулось суттєве зниження ставок на легкові автомобілі – з 25 до 10%;
- ✦ приєднання до секторальних ініціатив по зниженню ставок імпортних тарифів по хімічних товарах і текстилю;
- ✦ приєднання до «нульових» секторальних домовленостей по фармацевтичних препаратах, меблях, сільськогосподарської техніки;
- ✦ використання максимальних ставок ввізного мита на цукор (50%) і олію соняшникову (30%).

Розглянемо більш детально вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю і, перш за все, на торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС.

Асиметричність у *рівні та формах імпортних мит* виявляється в такому.

А) У значно більш низьких ставках імпортних мит на більшість інших товарів, ніж ті, що діють в країнах-засновниках і більшості країн – членів СОТ. Так, на кінець 2012 р. середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня по всіх тарифах складає 6,28% проти 10,47% до вступу в СОТ, у тому числі по сільськогосподарських товарах – 11,16% проти 13,84% до вступу в СОТ, по промислових товарах – 4,85% проти 4,40% до вступу в СОТ. При цьому, після закінчення перехідного періоду у 2013 р. середньозважена ставка митного тарифу буде 5,09% проти 7,02% до вступу в СОТ, у тому числі для сільськогосподарських продуктів – 10,07% (проти 18,19%) і для промислових товарів – 4,77% (проти 6,11%) [8, 9].

Б) Наявність у діючому Митному тарифі України 2615 товарних підкатегорій (23,6% від загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які встановлені менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначені додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ [5]. Так, менші ставки порівняно з рівнями, визначеними домовленостями України перед СОТ, встановлені: на: хімічні продукти, миючі засоби, добрива, фототовари;

машини та побутову техніку; пластикові та гумові вироби; сіль, руди, шлаки, нафтопродукти; живі тварини, м'ясо, рибу та молоко; овочі, каву, чай, зернові, борошно; автотранспорт та інші засоби; текстиль та вироби з нього; метали та вироби з них.

В) Введення *нульових ставок ввізних мит на 10% тарифних ліній сільськогосподарської продукції та на понад третину тарифних ліній промислової продукції* (які складають основну частку імпорту). Так, ще до офіційного приєднання до СОТ (наприкінці 2003 р.) з метою прискорення переговорного процесу Україна взяла зобов'язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив, які передбачали зокрема введення з 2004 р. нульових ставок на сталь, кольорові метали, деревину, іграшки, інформаційні технології, фармацевтичні препарати, а також ставок у розмірі 5,5 – 6,5% на хімічну продукцію і 17,5% на текстиль та одяг; з 2005 р. – на сільськогосподарську техніку, меблі та папір; з 2006 р. – на наукове обладнання, медичне обладнання і будівельну техніку; з 2010 р. – на цивільну авіацію і з 2011 р. – на дистильовані спирти [5]. Тобто за всіма основними групами високотехнологічних товарів (інформаційні технології, фармпрепарати, авіація, наукове і медичне обладнання), які згідно з міжнародною класифікацією SITC rev.3 визначають рівень технологічного розвитку будь-якої держави, в Україні на кінець 2012 р. діють нульові ставки ввізних мит.

Г) Використання *адвалерної та неадвалерної форм митного тарифу у порівнянні з розвиненими країнами*. В Україні частка імпорту, наприклад, сільськогосподарських товарів, що обкладається неадвалерними формами мита (тобто диференційованими в рамках однієї товарної позиції), у десятки разів нижча порівняно з її стратегічними партнерами по торгівлі. В ЄС у рамках однієї товарної агропродовольчої позиції (чотири знаки ТНЗЕД) структура митного тарифу ЄС може бути досить диференційованою з явними ознаками ескалації за рівнем переробки продукції. У країнах Митного союзу ця частка складає в середньому 25%, що в 10 разів вище за показник в Україні, а в ЄС і США цей показник іще вищий. Відповідно до даних щодо зобов'язань із зв'язування частка підпозицій агропродовольчих товарних груп, щодо імпорту яких застосовується неадвалерна форма мита, становить в Україні 1% [5].

Д) У структурі митного тарифу України *не закладається значної ескалації митного тарифу відповідно до рівня переробки, а також не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту*. Так, коефіцієнт варіації, розрахований як співвідношення стандартного відхилення ставок мита до середньоарифметичної ставки за тарифними лініями на основі даних про діючі ставки, у США – близько 41, в ЄС – 32; у Росії і Білорусі – приблизно 28; у Казахстані – 22; в Україні – 2,8 [4]. Тобто *ступінь однорідності структури митного тарифу* за агропродовольчими групами товарів в Україні є *набагато більш однорідною* порівняно з країнами ЄС і Митного союзу;

Асиметричність узгоджених *нетарифних заходів*, які не можуть бути обгрунтовані згідно з положеннями Угоди з СОТ, знаходить вираження в такому.

А) У скасуванні та забороні *вирваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт*. При цьому ліцензування імпорту здійснюється згідно з відповідною угодою СОТ за принципом недопущення обмежувального впливу на торгівлю. Так, Україна взяла зобов'язання застосовувати імпортну тарифну квоту лише на один сільсько-

господарський товар (!) – цукор-сирець з тростини (кінцевий обсяг квоти зафіксовано на рівні 267 800 тон). При імпорті всіх інших сільськогосподарських товарів мають застосовуватися адвалерні ставки імпортного мита (за винятком піддакцизних товарів) без кількісних обмежень обсягу імпорту [4, 5];

Б) У застосуванні антидемпінгових мит, які, за даними Комітету із субсидій і компенсаційних заходів СОТ, за період з 29.03.1995 до 01.01.2012 рр. впроваджувалися країнами – членами СОТ проти українського експорту 52 рази, з яких 41 випадок стосувався кольорових металів і виробів з них, а 9 – продукції хімічної промисловості та суміжних галузей. Україна ж повідомила СОТ про введення таких заходів 28 разів [4]. Водночас, оскільки антидемпінгові мита не застосовуються до всіх джерел імпорту, це підвищує можливість зростання імпорту з інших країн поряд із зменшенням імпорту з країн, до яких уживаються заходи. Тобто застосування Україною антидемпінгових мит не призвело до суттєвого зменшення присутності імпорту на українському ринку.

В) Компенсаційні заходи, які вводяться не більше, ніж на три роки, по відношенню до імпортованого товару, що користується пільгами від нелегітимної субсидії (коли доступ до неї надається відповідним державним органом або законодавством тільки для певних (обраних за якимись критеріями) підприємств), також повністю не обезпечили українського виробника від конкуренції з імпортною продукцією. Згідно з даними Комітету з субсидій і компенсаційних заходів СОТ за період з 29.03.1995 до 01.01.2012 рр. членами СОТ ініційовано 262 компенсаційних заходи і застосовано 164 заходи [4]. Так, оскільки системи субсидування сільського господарства в ЄС, США та інших розвинених країнах не підпадають під визначення спеціфічних або нелегітимних, Україна може застосувати компенсаційні заходи проти їхніх субсидованих сільськогосподарських товарів лише в обмеженій кількості випадків. Тобто існує значна асиметрія у застосуванні таких заходів по відношенню до розвинених країн, які є сьогодні основними постачальниками базових агропромислових товарів у світі і основними імпортерами для України.

Г) Україна взяла на себе зобов'язання щодо невикористання спеціальних захисних заходів СОТ, передбачених Угодою про сільське господарство, що створює несиметричні умови торгівлі сільськогосподарськими товарами з розвиненими країнами, котрі активно їх використовують (наприклад, ЄС) [4, 6, 7]. Водночас, можна використовувати загальні захисні заходи (333), передбачені захисними заходами СОТ і Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні». Тобто, застосування 333: є вимушеною альтернативою застосуванню спеціальних захисних заходів; може бути розумною альтернативою ініціюванню перегляду зобов'язань у відповідності зі ст. XXVIII ГАТТ/СОТ. Наприклад, згідно з даними Комітету захисних заходів СОТ, протягом 29.03.1995 – 30.04.2012 рр. було ініційовано 234 333 і повідомлено про застосування 118 захисних заходів. Із 234 ініційованих членами СОТ розслідувань майже чверть (24%) стосувалася продуктів агропродовольчої групи (коди I – IV Гармонізованої системи). Україна не повідомляла СОТ про ініціювання 333 для агропродовольчих товарів, хоча ініціювала введення захисних заходів 10 разів. Вузьким місцем, що стримує ефективне використання надзвичайних заходів захисту аграрного і продовольчого ринків в Україні, є брак відповідних кадрів, інституцій, досвіду та недостаття організація виробників.

Заборона Україні, як новому члену СОТ, застосовувати цілу низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника (при тому, що такі заходи широко використовуються країнами – засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників). Як наслідок, угода з СОТ зафіксувала асиметричність в експортній політиці України, яка зобов'язалась [6, 7]:

- ✦ відмінити обмеження на експорт зерна (як наслідок, автоматичним результатом вступу України в СОТ стало скасування квот на прокат, які раніше обмежували український експорт в ЄС);
- ✦ не застосовуватиме обов'язкових мінімальних експортних цін і знизити свої експортні митні тарифи на насіння олійних культур, живу худобу, шкури тварин. Водночас, експортне мито як інструмент тарифного регулювання може використовуватися Україною й в подальшому;
- ✦ не використовувати експортні субсидії у сільському господарстві. (промислові субсидії можуть надаватися відповідно до правил та вимог Угоди про субсидії і компенсаційні заходи);
- ✦ не забороняти використання антибіотиків і гормонів для підвищення темпів росту живої худоби в Україні і дозволити імпорт м'яса та м'ясних продуктів, вироблених з використанням гормонів росту.

*Асиметричність у можливості реалізації фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту*, зокрема агропродовольчих товарів України і розвинених країн світу (наприклад ЄС). До того ж, відносна макроекономічна стабільність, розвиненість фінансових ринків і ринкових інститутів в цілому забезпечують виробникам з країн ЄС незрівнянно кращі умови щодо доступності фінансових ресурсів, а отже, можливості розвитку виробництва сільськогосподарської продукції на промисловій основі, ніж в Україні. Макроекономічна дестабілізація в Україні внаслідок фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. тільки поглибила проблематику доступності капіталу, залишивши для українського виробника прибуток (!) основним джерелом фінансування капітальних вкладень. Наприклад, в Україні, на відміну від решти країн світу, ставка кредитування у 2009 р. підвищилася порівняно з докризовим періодом: з 18% до 21% відповідно, у результаті чого в Україні вона сьогодні у 2 рази вища, ніж у Польщі та Угорщині, та в середньому у 1,2 раза більша, ніж у Казахстані та Росії [4].

У сфері послуг Україна взяла на себе специфічні зобов'язання приблизно в 150 підсекторах із діючих 155, що є виключно високим рівнем, якщо порівняти його з більшістю країн – членів СОТ, з яких у 77% такі зобов'язання були прийняті не більш як по 100 підсекторах, а приблизно у 50% країн – членів – не більш як по 40 підсекторах [5].

Як наслідок, умови вступу України в СОТ призвели до появи в середині вересня 2012 р. офіційного звернення України до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпортних тарифів на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких 147 позицій – промислові товари, 224 – сільськогосподарські товари. Застосування механізму перегляду зобов'язань країни-члена обумовлено XXVIII статтею ГАТТ/СОТ, яка зокрема, включає таке формулювання: «При визначенні ... чи коли сторона-заявник безпідставно не запропонувала адекватну компенсацію,

зрозуміло, що СТОРОНИ повинні належним чином взяти до уваги особливе положення сторони, яка зв'язала велику частку своїх тарифів на дуже низьких ставках мита і через це має менші можливості надання компенсаційних поступок, ніж інші сторони». Запит України безпрецедентний за кількістю позицій і потребуватиме довгих складних переговорів, до того ж, за підвищення одних тарифів доведеться поступитися іншими.

**П**оведінку України низка країн – членів СОТ вважає протекціоністською і висловлює побоювання, що це може підірвати основи організації. Так, 29.11.2012 р. на засіданні Ради СОТ з торгівлі товарами країни-члени перейшли від «занепокоєння» наміром України переглянути членські зобов'язання щодо зв'язаних тарифних ставок, до тиску: 23 делегації (включно з США, Канадою, Японією та ЄС від імені 27 країн) оприлюднили заяву, в якій переконують Україну відкликати заявку на перегляд 371 тарифної лінії. Україна ж у відповіді заперечила звинувачення у протекціонізмі та висловила сподівання, що СОТ здатна задовольнити потреби усіх своїх членів [13].

Так, з метою захисту власного автовиробництва Україна із 14.04.2013 р. застосовує *спеціальні мита* на імпорту країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000–1500 куб. см у розмірі 6,46% і 1500 – 2200 куб. см – 12,95% незалежно від країни походження та експорту. Як наслідок, 09.07.2013 р. Росія попередила СОТ про те, що вона планує запровадити у відповідь підвищені мита на імпорту з України шоколаду, цукру, кам'яного вугілля та флоат-скла. Такий самий крок зробила і Туреччина відносно імпорту з України волоських горіхів. Сума компенсацій, яку передбачає отримати Росія (36,1 млн дол.), значно більша за суму компенсації, на яку розраховує Туреччина (6,11 млн дол.). А види товарів, на імпорту яких Росія підвищить мита, дуже чутливі для України. *Сьогодні існує також величезний ризик, що з аналогічними ініціативами виступлять й інші країни* [15 – 17].

Після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції (табл. 1) [4, 18].

До того ж дані табл. 2 наочно демонструють асиметричність тарифного захисту України, Російської Федерації та ЄС, особливо для аграрної продукції. Це свідчить про те, що в Україні остаточно сформувався новий етап митно-

тарифної політики: політики фритредерства, яка трансформувалась від селективного протекціонізму.

У табл. 3 наведено порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупованнями за 2007 р. і 2012 р.

На рис. 2 представлені основні показники зовнішньої торгівлі України за період 2005 – 2012 рр.

Як видно з табл. 3 і рис. 2, після вступу у 2008 р. України до СОТ:

1. Експорт товарів з України значно виріс. У 2012 р. сума експорту склала 68,81 млрд дол. США, що у порівнянні з 2007 р. на 19,56 млрд дол. США, або на 39,7% більше. При цьому також значно зріс обсяг імпорту товарів в Україну, який у 2012 р. склав 84,66 млрд дол. США, що на 23,99 млрд дол. США, або на 39,5%, більше, ніж у 2007 р.

2. Від'ємне сальдо зовнішньоторгового балансу України в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. збільшилось на 4,43 млрд дол. США, або на 38,8%, і склало –15,85 млрд дол. США.

3. Значний рівень позитивного сальдо зовнішньоторгового балансу в Україні у 2012 р. склався лише по агропромисловій продукції +10,36 млрд дол. США; металургії +13,65 млрд дол. США.

На рис. 3 представлено товарну структуру експорту товарів з України у 2005 – 2012 рр.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі експорту товарів з України в 2012 р. займають (див. рис. 3): металургія – 27,5% (18,89 млрд дол. США); агропромислова продукція – 26,0% (17,88 млрд дол. США); машинобудування – 19,3% (13,29 млрд дол. США); мінеральні продукти – 11,1% (7,65 млрд дол. США).

**С**труктура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась наступним чином: агропромислова продукція – 26,0% в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 12,7% у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4% проти 8,2%; металургія – 27,5% проти 42,2%; машинобудування – 19,3% проти 17,2%; мінеральні продукти – 11,1% проти 8,7%.

На рис. 4 представлено товарну структуру імпорту товарів з України у 2005–2012 рр.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту товарів в Україні в 2012 році займають (див. рис. 4): мінеральні продукти – 32,5% (27,54 млрд дол. США); машинобудування – 26,5% (22,46 млрд дол. США); агропромислова продукція – 8,9% (7,52 млрд дол. США); металургія – 6,2% (5,24 млрд дол. США).

Таблиця 1

Значення середньозважених і середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції

Показник	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-
Усього по всій номенклатурі продукції	7,02	5,09	-1,93	6,51	6,28	-0,23
По продукції сільського господарства	18,19	10,00	-8,19	13,84	11,16	-2,68
По продукції промисловості	6,11	4,77	-1,34	4,40	4,85	+0,45

Складено за [4, 18].

## Компаративний аналіз тарифного захисту України, РФ та ЄС

Показник	Тарифи та діапазон мит								
	Загальний			Аграрна продукція			Неаграрна продукція		
	Україна 2008 р. вступу	РФ 2012 р. вступу	ЄС 1995 р. вступу	Україна	РФ	ЄС	Україна	РФ	ЄС
Середнє значення кінцевого зв'язаного тарифу	5.8	7.8	5.2	11.0	11.2	13.7	5.0	7.2	3.9
Середнє значення застосованого тарифу відповідно до режиму найбільшого сприяння РНС (2012 р.)	4.5	10.0	5.5	9.5	13.3	13.2	3.7	9.4	4.2
Охоплення зв'язувальними тарифами:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Аграрна продукція: тарифна квота (у %) *				0.1	3.2	11.3			
Аграрна продукція: Спеціальні захисні заходи (у%)				0	0	23.9			
Безмитна торгівля відповідно до кінцевого зв'язаного тарифу (у %)				12.6	3.0	32.3	33.8	3.4	28.4
Безмитна торгівля відповідно до РНС (2012 р.)				21.1	8.2	31.2	43.1	14.2	26.1
Питома вага неадвалорних мит відповідно до кінцевого зв'язаного тарифу (у %)				1.0	22.9	32.0	0.0	7.0	0.6
Питома вага неадвалорних мит відповідно до РНС, 2012 р.				0	28.2	31.4	0	10.1	0.6

\* Відсоток HS шестизначних підзаголовків у графіку сільськогосподарських поступок покриття тарифних квот. Часткове охоплення застосовується на пропорційній основі (pro rata).

Складено за [20].

Таблиця 3

## Порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупованнями за 2007 р. і 2012 р.

Показник	2007 р.			2012 р.			Темп зростання 2012 р. до 2007 р., %	
	Експорт, млрд дол. США	Імпорт, млрд дол. США	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт, млрд дол. США	Імпорт, млрд дол. США	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Усього по Україні</b>	<b>49,25</b>	<b>60,67</b>	<b>-11,42</b>	<b>68,81</b>	<b>84,66</b>	<b>-15,85</b>	<b>139,7</b>	<b>139,5</b>
у тому числі:								
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
Питома вага в загальному обсязі, %	12,7	6,8		26,0	8,9			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	-1,27	5,06	8,59	-3,53	125,0	161,5
Питома вага в загальному обсязі, %	8,2	8,8		7,4	10,1			
Металургія	20,79	4,74	+16,04	18,89	5,24	+13,65	90,9	110,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Питома вага в загальному обсязі, %	42,2	7,8		27,5	6,2			
Машинобудування	8,48	19,80	-11,31	13,29	22,46	-9,18	156,6	113,5
Питома вага в загальному обсязі, %	17,2	32,6		19,3	26,5			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	-13,01	7,65	27,54	-19,89	178,9	159,4
Питома вага в загальному обсязі, %	8,7	28,5		11,1	32,5			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	-4,02	6,04	13,31	-7,26	111,8	141,2
Питома вага в загальному обсязі, %	11,0	15,5		8,8	15,7			
<i>Довідково</i>								
<b>Євросоюз (27 країн)</b>	13,92	22,22	-8,30	17,08	26,16	-9,08	122,7	117,7
Питома вага в загальному обсязі, %	28,3	36,6		24,8	30,9			
<b>Митний союз ЄврАзЕС</b>	15,66	19,87	-4,21	22,34	33,98	-11,64	142,6	171,0
Питома вага в загальному обсязі, %	31,8	32,8		32,5	40,1			
<b>Інші країни</b>	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	132,0
Питома вага в загальному обсязі, %	39,9	30,6		42,7	29,0			

Складено за [19].

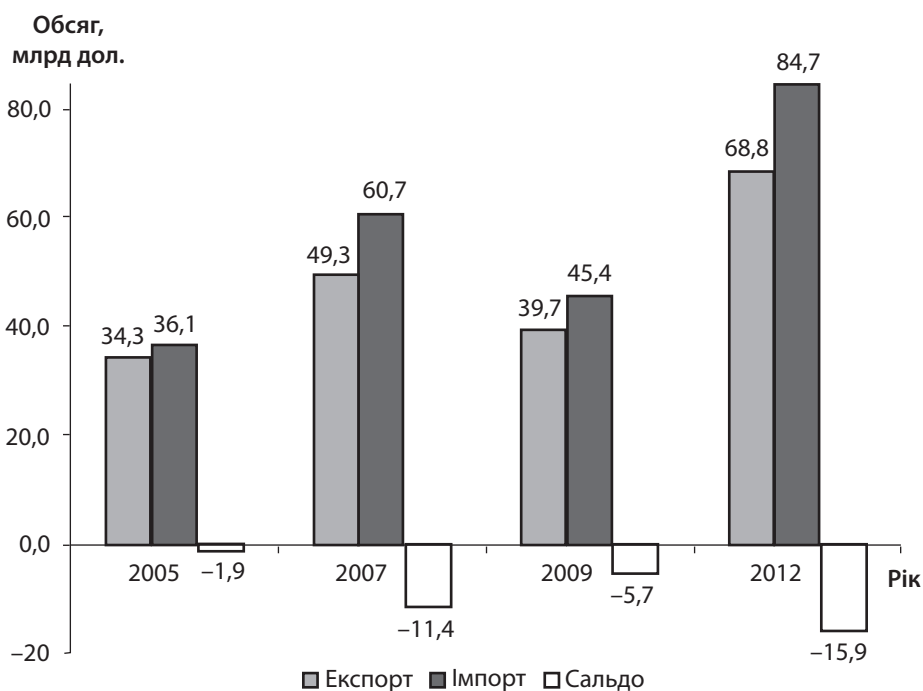
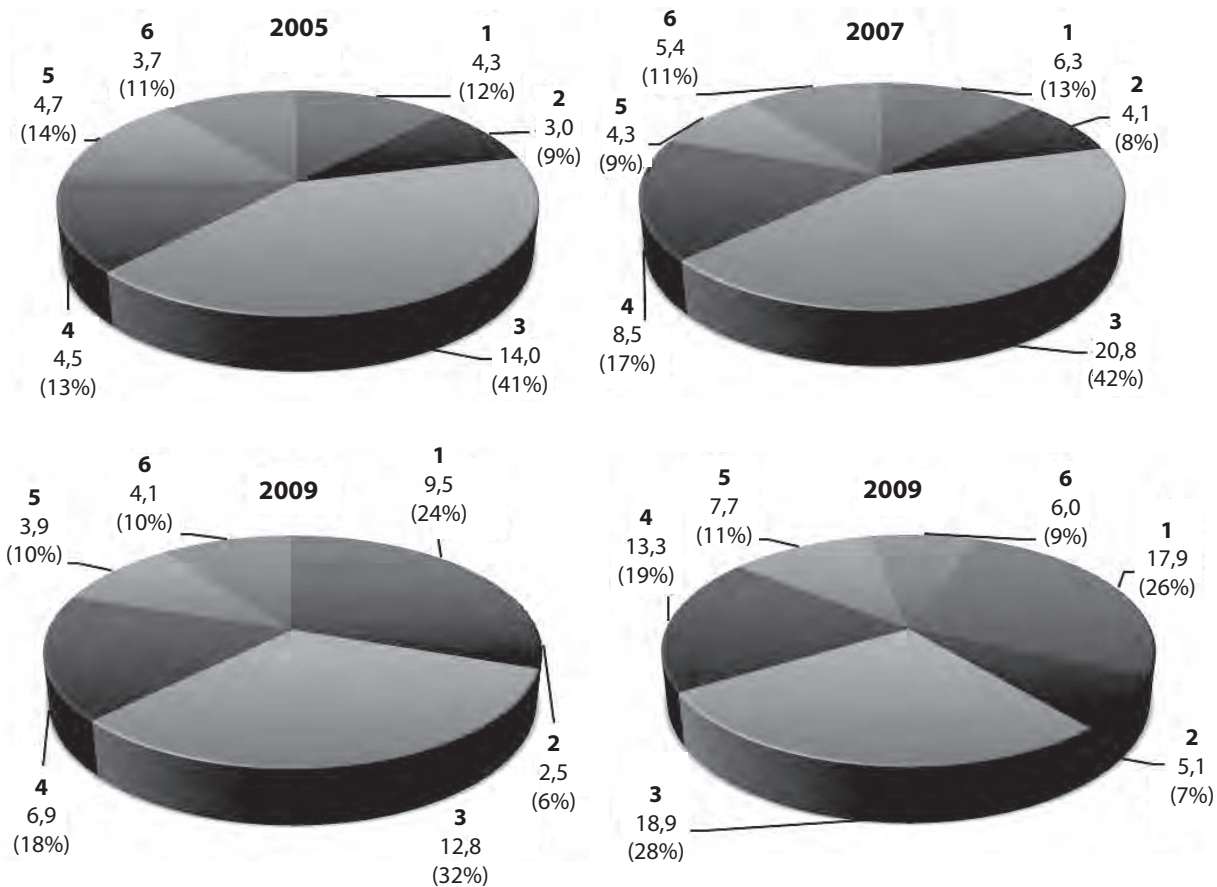


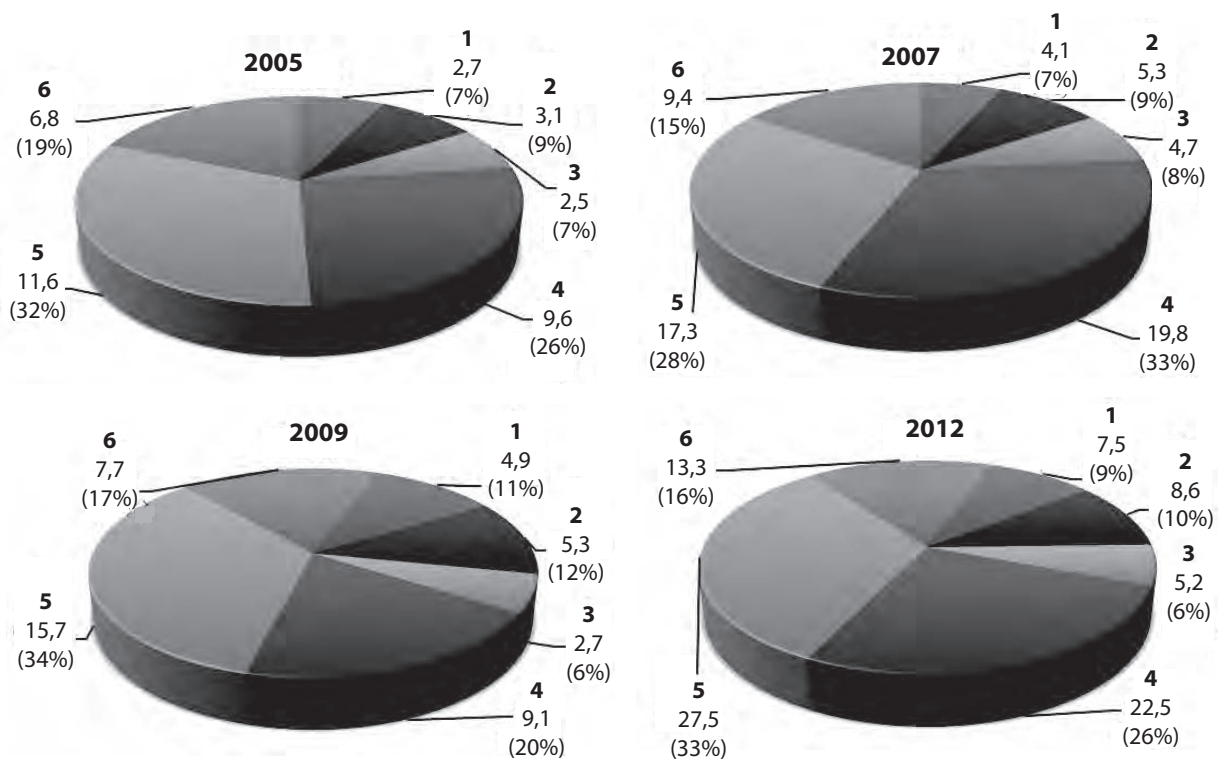
Рис. 2. Показники зовнішньої торгівлі України в 2005 – 2012 рр.

Складено за [19].



**Рис. 3. Товарна структура експорту товарів з України у 2005 – 2012 рр., млрд дол. США:** 1 – АПК; 2 – Хімічна промисловість; 3 – Металургія; 4 – Машинобудування; 5 – Мінеральні продукти; 6 – Інші товари.

Складено за [19].



**Рис. 4. Товарна структура експорту товарів з України у 2005 – 2012 рр., млрд дол. США:** 1 – АПК; 2 – Хімічна промисловість; 3 – Металургія; 4 – Машинобудування; 5 – Мінеральні продукти; 6 – Інші товари.

Складено за [19].

Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: агропромислова продукція – 8,9% в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 6,8% у 2007 р.; хімічна промисловість – 10,1% проти 8,8%; металургія – 6,2% проти 7,8%; машинобудування – 26,5% проти 32,6%; мінеральні продукти – 32,5% проти 28,5%.

На рис. 5 і рис. 6 представлено основні показники зовнішньої торгівлі України у 2007 р. і 2012 р. відповідно за такими регіональними торговельними угрупованнями, як ЄС і МС.

При цьому структура експорту товарів з України в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. змінилась таким чином:

- ✦ до країн Євросоюзу зменшилась на 3,5 в.п. (2012 р.– 24,8% від загального обсягу по країні, 17,08 млрд дол. США, 2007 р.– 28,3%, (13,92 млрд дол. США);

- ✦ до країн Митного союзу збільшилась на 0,7 в.п. (2012 р.– 32,5%, 22,34 млрд дол. США, 2007 р.– 31,8%, 15,66 млрд дол. США);
- ✦ до інших країн збільшилась на 2,8 в.п. (2012 р.– 42,7%, 29,39 млрд дол. США, 2007 р.– 39,9%, 19,67 млрд дол. США).

Тобто основний приріст українського експорту після вступу країни до СОТ відбувся за рахунок третіх країн, а не ЄС або МС.

Водночас структура імпорту товарів в Україну в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. змінилась таким чином:

- ✦ з країн Євросоюзу зменшилась на 5,7 в.п. (2012 р.– 30,9%, 26,16 млрд дол. США, 2007 р.– 36,6%, 22,22 млрд дол. США);
- ✦ з країн Митного союзу збільшилась на 7,3 в.п. (2012 р.– 40,1% (33,98 млрд дол. США), 2007 р.– 32,8%, 19,87 млрд дол. США);

Показники зовнішньої торгівлі, млн дол. США

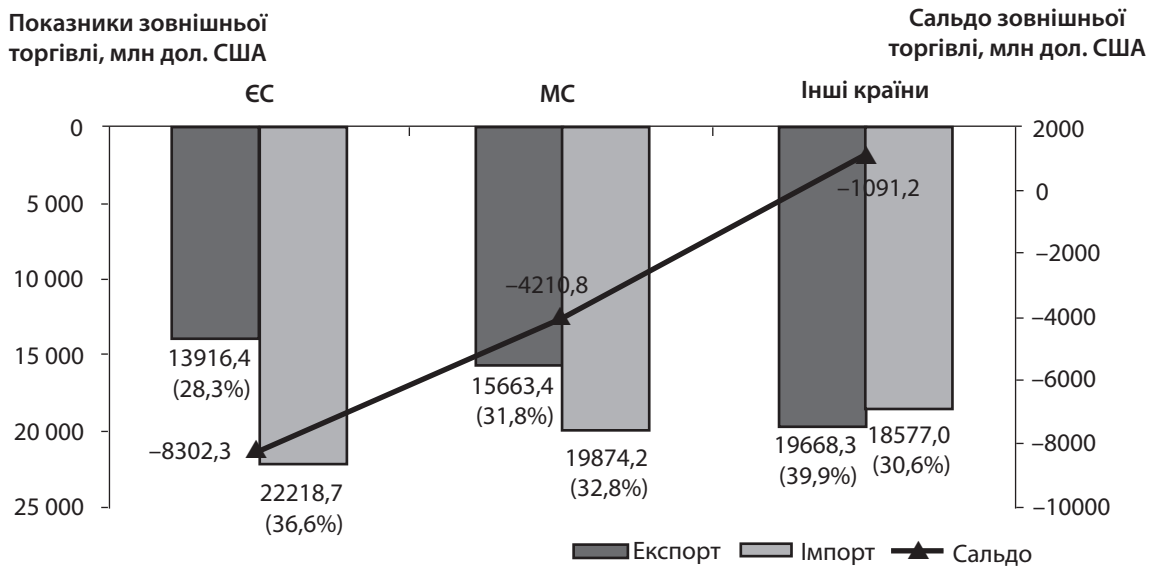


Рис. 5. Зовнішня торгівля України з ЄС, МС та іншими країнами в 2007 р.

Складено за [19].

Показник зовнішньої торгівлі, млн дол. США

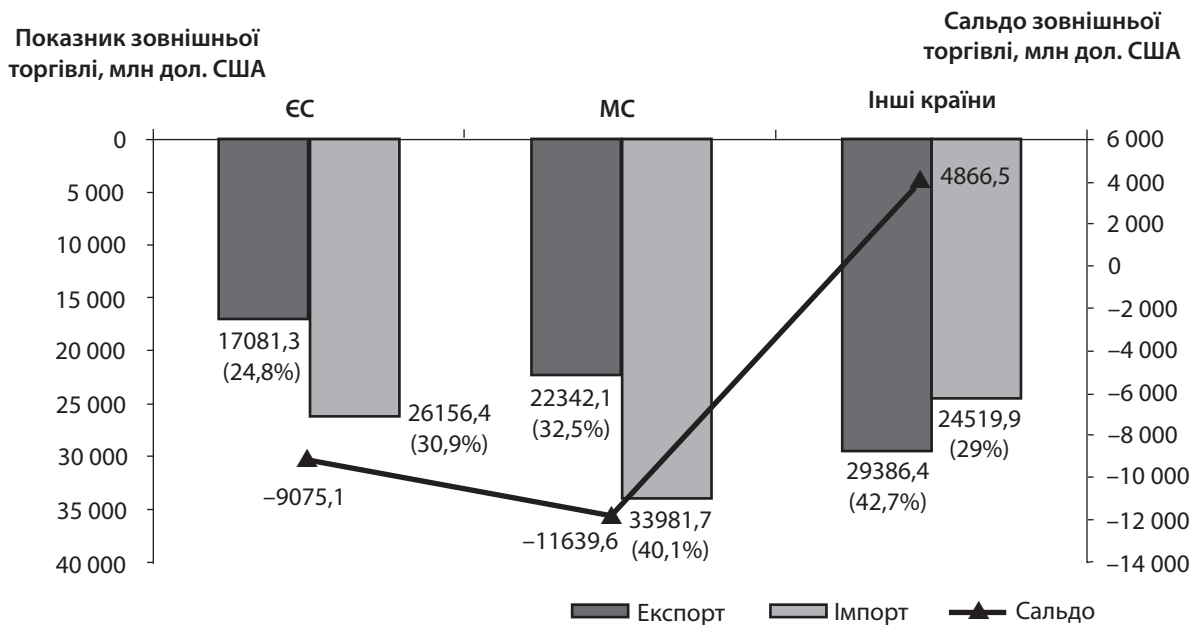


Рис. 6. Зовнішня торгівля України з ЄС, МС та іншими країнами в 2012 р.

Складено за [19].



- ✦ з інших країн зменшилась на 1,6 в.п. (2012 р.– 29,0% 24,52 млрд дол. США, 2007 р.– 30,6%, 18,58 млрд дол. США).

Тобто основний приріст імпорتنих надходжень після вступу країни до СОТ зафіксований з країн МС.

При цьому в 2012 р. у порівнянні з 2007 р. сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами Євросоюзу залишилось від'ємним –9,08 млрд дол. США при незначному збільшенні (на 0,78 млрд дол. США); з країнами Митного союзу стало від'ємним –11,64 млрд дол. США і суттєво збільшилось (на 7,43 млрд дол. США); з іншими країнами – було позитивним +4,87 млрд дол. США і значно збільшилось (на 3,78 млрд дол. США).

Тобто основним ринком збуту української продукції за вказаний період стали треті країни (а не ЄС чи МС). Зменшення експортно-імпорتنих операцій з країнами ЄС вочевидь викликано існуючими жорсткими бар'єрами для українського експорту і наслідками фінансової кризи 2008 – 2009 рр.

## ВИСНОВКИ

1. Незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, з часу приєднання України до СОТ відбувається **диверсифікація та зміна структури українського експорту**. Український уряд, враховуючи високу залежність української економіки від експорту і необхідність захищати інтереси національних виробників на нових ринках, повинен:

- ✦ відчувати підвищену мотивацію до захисту потреб українського бізнесу в зовнішній торгівлі та акцентувати на необхідності проактивної позиції у використанні механізмів СОТ;
- ✦ при здійсненні спроб використання можливостей міжнародного розв'язання торговельних спорів застосовувати більш комплексні зусилля для досягнення переконливих результатів;
- ✦ з метою ефективного відстоювання економічних інтересів України сфокусувати зусилля на кваліфікованому представництві українських експортерів і ґрунтовнішій роботі в органах СОТ (наприклад, шляхом активнішої участі в механізмі врегулювання спорів з питань, що є вагомими для українських виробників).

2. Ситуація, що склалася у зовнішній торгівлі України за 5 років її членства в СОТ, висвітлила комплексні проблеми у цій сфері:

- ✦ не вистачає узгодженості державних інституцій, які несуть відповідальність за розробку і реалізацію державної політики в галузі міжнародної торгівлі. Створена у травні 2013 р. указом президента Державна комісія з питань співробітництва з СОТ може стати реальним центром прийняття рішень у галузі міжнародної торгівлі, де необхідно погоджувати державні інтереси з інтересами бізнесу та інтересами споживачів. Водночас вказана комісія як консультативно-дорадчий орган при Президенті України може стати ефективним механізмом формування загальнодержавної позиції щодо режиму доступу товарів і послуг до внутрішнього і зовнішніх ринків тільки за надання їй статусу державної, тобто на найвищому рівні;
- ✦ немає розуміння, що зовнішня торгівля є найважливішою частиною зовнішньої політики, яку необхідно здійснювати в тісній ув'язці з економіч-

ною політикою держави. Заходи економічної політики повинні впливати на прискорення інновацій у секторах конкурентних переваг української економіки, а також створювати умови для формування потужних українських компаній, здатних до конкуренції на світовому ринку. Необхідна *структурна адаптація, у першу чергу, «базових» експортних галузей до викликів світової економіки*, формування з цієї метою інноваційної стратегії використання переваг міжнародної торгової системи;

- ✦ катастрофічно *бракує фахівців із міжнародної торгівлі*, які розуміють, як проводити торговельну політику на двосторонньому, регіональному та глобальному рівнях;
- ✦ необхідно запровадити в Україні *інститут уповноваженого економічного оператора (УЕО)* з метою забезпечення безпеки в умовах активізації тероризму і одночасного розвитку міжнародної торгівлі. В ЄС такий інститут було створено шляхом надання бізнесу, який чітко виконує закони, визнання на міжнародному рівні. Подібній компанії надається так званий знак якості, який показує, що компанія відповідає вимогам стандартів міжнародних поставачань. Тобто цей знак і є статусом УЕО, який свідчить, що компанія – це не тільки надійний партнер з точки зору фінансових і митних структур, але й безпечний торговельний контрагент.

3. Вирішення питань у *митній сфері* для України в сучасних умовах роботи в рамках СОТ зводиться до необхідності спрощення вимог і формальностей в Україні, скорочення та стандартизації даних і документації, які вимагає митниця. Визначальними тут є такі *механізми вдосконалення митної системи*:

- ✦ застосування *нового Митного кодексу*, що набув чинності у 2012 р. і, за визначенням іноземних експертів, «наблизив митне оформлення і митний контроль в Україні до найкращих світових практик, а іноді й перевершив ці практики». Митний кодекс, відповідаючи переважно стандартам СОТ і ГАТТ, а також принципам Кіотської конвенції про гармонізацію і спрощення митних процедур, уже достатньо схожий на європейське законодавство. Проблема митного законодавства України не в його недосконалості (хоча певні норми потребують технічного доопрацювання), а в практиці його застосування або незастосування;
- ✦ впровадження *інституту уповноважених економічних операторів (УЕО)*, який поки що так і не запрацював в Україні через тривалі міжвідомчі дискусії, в якому саме вигляді він має з'явитися. Мінфін виступав за досить м'які вимоги до претендентів на статус УЕО, щоб надати можливість більшій кількості компаній скористатися певними полегшеннями в митних процедурах. Однак митниця, а після її реорганізації – Міндоходів наполягали на жорсткіших умовах, щоб одержати шанс на визнання відповідного статусу в ЄС. Хоча остання концепція нібито й перемогла, відповідний міністерський наказ ще не затверджено;
- ✦ застосування *сучасних методів контролю*, а саме: оцінка ризиків і постаудитний контроль; адміністративне співробітництво між держорганами під

час розслідування митних правопорушень і шахрайства; захист інтелектуальної власності тощо. Усі ці механізми поступово запроваджуються в Україні. Наприклад, можливість проведення спільного контролю (одноразового) на кордоні українськими і європейськими митниками; уніфікація транзитних систем; застосування єдиних підходів до класифікації товарів і визначення країни походження товарів; створення додаткових запобіжників від непорозумін між бізнесом і митниками під час визначення митної вартості тощо;

- ✦ скорочення значної кількості документів на оформлення експорту та імпорту та пов'язаних з цим витрат у порівнянні з зарубіжними країнами за рахунок продовження зменшення кількості та спрощення форми документів на оформлення імпорту та експорту у відповідності зі світовим досвідом;
- ✦ збільшення кількості суб'єктів ЗЕД, що включені до процесу електронного декларування, за рахунок поширення масового запровадження електронного декларування товарів; доведення до суб'єктів ЗЕД чітких правил заповнення електронних форм декларацій;
- ✦ прискорення введення пост-аудиту, що може призводити до штрафних санкцій вже після проведення товарів через митницю, за рахунок чіткого нормативного і документального закріплення процедури проведення пост-аудиту з визначенням прав та обов'язків сторін;
- ✦ спрощення механізму митної перевірки може призводити до ризику корупційних зловживань за рахунок встановлення чітких, послідовних і прозорих процедур проходження митної перевірки за спрощеним механізмом;
- ✦ підвищення ефективності обміну інформацією між митними органами України і країн-членів СОТ, що допомагатиме в тому числі запобігати ухиленню від оподаткування. Наприклад, сьогодні виникає ситуація, коли за даними Євростату вартість європейської продукції, завезеної до України, більша, ніж за даними вітчизняних Держстату, НБУ, митних органів. Однак те, з яким скрипом просувалося до останнього часу вирішення цього питання по обидва боки, дає підстави прогнозувати, що й надалі процес пошуку компромісів у ньому не буде простим. ■

#### 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. Глобализация 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. Осташко,

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

9. 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.

10. 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.

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

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

13. Дрозач О. Членство упущених возможностей [Текст] / О. Дрозач // Експерт. – 10.06.2013. – № 22. – С. 26.

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

15. Козьяков С. Навіщо слону граблі в посудній крамниці? [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. – 27.04.2013. – № 16. – С. 10.

16. Козьяков С. Зовнішньоторговельні граблі і снігова куля [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 6.

17. 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.

18. 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>

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

20. 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.

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

Drozach, O. "Chlenstvo upushchennykh vozmozhnostey" [Membership of missed opportunities]. *Ekspert*, no. 22 (2013): 26-.

Heiets, V. M. *Suspilstvo, derzhava, ekonomika : fenomenologhiia vzaïmodii ta rozvytku* [Society, government, economy: phenomenology interaction and development]. Kyiv, 2009.

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.

Koziakov, S. "Navishcho slonu hrabli v posudnii kramnyi?" [Why elephant rake in a crockery shop?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 16 (2013): 10-.

Koziakov, S. "Zovnishnyotorhovelni hrabli i snihova kulia" [Foreign trade rakes and snowball]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26 (2013): 6.

Nychai, N. "SOT po-ukrainsky: chy skorystaietsia Ukraina mozhlyvostiamy zakhystu torhovelynykh 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.

Ostashko, T. O., and Voloshchenko-Kholda, L. Yu. *Nadzvychnai zakhody SOT dlia zakhystu rynkiv ahroprodovolchkykh tovariv* [Extraordinary Measures of the WTO to protect agro-food commodities markets]. Kyiv, 2011.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalnomu seredovyshchi SOT : kon'iunktura ta intehtratsiia [Markets to the real economy in Ukraine's institutional WTO situation and integration]. Kyiv, 2012.

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: 7-.

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

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

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

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

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 orhanzatsii torhivli. WT/ACC/UKR152" [Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. WT/ACC/UKR152]. <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

УДК 911.375(1-25):332.12

## ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЛОКАЛІЗАЦІЇ СТОЛИЧНИХ МІСТ

© 2014 КРАМАРЕНКО Р. М., ГАЛЕНКО Н. О.

УДК 911.375(1-25):332.12

### Крамаренко Р. М., Галенко Н. О. Європейська модель креативної локалізації столичних міст

Розвиток столичних міст на європейському континенті завжди нашоувувався на проблему їх ідентифікації як у межах національних регіональних систем, так і в декларованій в Європейському Союзі концепції «Європа регіонів», котра вирізняється з-поміж інших наявністю потужних інструментів соціально-економічної конвергенції. Разом з тим, для кращого розуміння, яким чином слід було впливати на цей процес, варто чітко ідентифікувати, що таке «регіон» і який вплив на нього мають спричинити національні та наднаціональні структури з метою зменшення регіональних асиметрій, які в сучасних умовах є небезпечними як для окремої держави, так і для Спільноти в цілому. Саме з цієї метою визначено статус, ієрархічний рівень та структурні характеристики столиць, котрі в Європі суттєво відрізнялися як за чисельністю населення та площею, так і за масштабами економічної діяльності. Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світового господарства, а також особливості європейської економічної інтеграції.

**Ключові слова:** столичний мегаполіс, регіональна економіка, економічний розвиток, фактори впливу.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Крамаренко Руслан Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент, здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Галенко Наталія Олександрівна** – аспірантка, кафедра міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

УДК 911.375(1-25):332.12

### Крамаренко Р. М., Галенко Н. А. Европейская модель креативной локализации столичных городов

Развитие столичных городов на европейском континенте всегда наталкивалось на проблему их идентификации как в пределах национальных региональных систем, так и в декларируемой в Европейском Союзе концепции «Европа регионов», которая отличается от других наличием мощных инструментов социально-экономической конвергенции. Вместе с тем, для лучшего понимания, каким образом следовало влиять на этот процесс, необходимо четко идентифицировать, что такое «регион» и какое влияние на него должны оказывать национальные и наднациональные структуры с целью уменьшения региональных асимметрий, которые в современных условиях являются опасными как для отдельного государства, так и для Сообщества в целом. Именно с этой целью определен статус, иерархический уровень и структурные характеристики столиц, которые в Европе существенно отличались как по численности населения и площади, так и по масштабам экономической деятельности. Целью статьи является обоснование необходимости развития методологических и аналитических исследований в сфере управления мегаполисами и новых подходов к структурированию проблематики городского развития. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются теоретические аспекты регионализации в условиях глобализации мирового хозяйства, а также особенности европейской экономической интеграции.

**Ключевые слова:** столичный мегаполис, региональная экономика, экономическое развитие, факторы влияния.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

**Крамаренко Руслан Михайлович** – кандидат экономических наук, доцент, соискатель кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Галенко Наталья Александровна** – аспирант, кафедра международных финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

UDC 911.375(1-25):332.12

### Kramarenko Ruslan M., Halenko Nataliia O. European Model of Creative Localisation of Capital Cities

Development of capital cities in the European continent always faced the problem of their identification both within the national regional systems and within the Regional Europe concept declared in the European Union, which differs from others due to availability of powerful instruments of socio-economic convergence. At the same time, in order to understand better how this process should be influenced, it is necessary to clearly identify what is a region and how it should be influenced by national and supra-national structures with the aim of reduction of regional asymmetries, which, under modern conditions, are dangerous both for an individual state and for the Community in general. Namely for this purpose the article identifies the status, hierarchical level and structural characteristics of the capitals, which significantly differ in Europe both by population and area and scales of economic activity. The goal of the article is justification of the necessity of development of methodological and analytical studies in the sphere of megapolis management and new approaches to structuring problems of municipal development. Prospects of further studies in this direction are theoretical aspects of regionalisation under conditions of globalisation of the world economy and also specific features of European economic integration.

**Key words:** capital megapolis, regional economy, economic development, influence factors.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 8.

**Kramarenko Ruslan M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Applicant, Department of international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Halenko Nataliia O.** – Postgraduate Student, Department of International Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

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

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalnomu seredovyshchi SOT : kon'iunktura ta intehratsiia [Markets to the real economy in Ukraine's institutional WTO situation and integration]. Kyiv, 2012.

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: 7-.

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

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

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

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

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 orhanzatsii torhivli. WT/ACC/UKR152" [Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. WT/ACC/UKR152]. <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

УДК 911.375(1-25):332.12

## ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЛОКАЛІЗАЦІЇ СТОЛИЧНИХ МІСТ

© 2014 КРАМАРЕНКО Р. М., ГАЛЕНКО Н. О.

УДК 911.375(1-25):332.12

### Крамаренко Р. М., Галенко Н. О. Європейська модель креативної локалізації столичних міст

Розвиток столичних міст на європейському континенті завжди нашоувувався на проблему їх ідентифікації як у межах національних регіональних систем, так і в декларованій в Європейському Союзі концепції «Європа регіонів», котра вирізняється з-поміж інших наявністю потужних інструментів соціально-економічної конвергенції. Разом з тим, для кращого розуміння, яким чином слід було впливати на цей процес, варто чітко ідентифікувати, що таке «регіон» і який вплив на нього мають спричинити національні та наднаціональні структури з метою зменшення регіональних асиметрій, які в сучасних умовах є небезпечними як для окремої держави, так і для Спільноти в цілому. Саме з цієї метою визначено статус, ієрархічний рівень та структурні характеристики столиць, котрі в Європі суттєво відрізнялися як за чисельністю населення та площею, так і за масштабами економічної діяльності. Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світового господарства, а також особливості європейської економічної інтеграції.

**Ключові слова:** столичний мегаполіс, регіональна економіка, економічний розвиток, фактори впливу.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Крамаренко Руслан Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент, здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Галенко Наталія Олександрівна** – аспірантка, кафедра міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

УДК 911.375(1-25):332.12

### Крамаренко Р. М., Галенко Н. А. Европейская модель креативной локализации столичных городов

Развитие столичных городов на европейском континенте всегда наталкивалось на проблему их идентификации как в пределах национальных региональных систем, так и в декларируемой в Европейском Союзе концепции «Европа регионов», которая отличается от других наличием мощных инструментов социально-экономической конвергенции. Вместе с тем, для лучшего понимания, каким образом следовало влиять на этот процесс, необходимо четко идентифицировать, что такое «регион» и какое влияние на него должны оказывать национальные и наднациональные структуры с целью уменьшения региональных асимметрий, которые в современных условиях являются опасными как для отдельного государства, так и для Сообщества в целом. Именно с этой целью определен статус, иерархический уровень и структурные характеристики столиц, которые в Европе существенно отличались как по численности населения и площади, так и по масштабам экономической деятельности. Целью статьи является обоснование необходимости развития методологических и аналитических исследований в сфере управления мегаполисами и новых подходов к структурированию проблематики городского развития. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются теоретические аспекты регионализации в условиях глобализации мирового хозяйства, а также особенности европейской экономической интеграции.

**Ключевые слова:** столичный мегаполис, региональная экономика, экономическое развитие, факторы влияния.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

**Крамаренко Руслан Михайлович** – кандидат экономических наук, доцент, соискатель кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Галенко Наталья Александровна** – аспирант, кафедра международных финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

UDC 911.375(1-25):332.12

### Kramarenko Ruslan M., Halenko Nataliia O. European Model of Creative Localisation of Capital Cities

Development of capital cities in the European continent always faced the problem of their identification both within the national regional systems and within the Regional Europe concept declared in the European Union, which differs from others due to availability of powerful instruments of socio-economic convergence. At the same time, in order to understand better how this process should be influenced, it is necessary to clearly identify what is a region and how it should be influenced by national and supra-national structures with the aim of reduction of regional asymmetries, which, under modern conditions, are dangerous both for an individual state and for the Community in general. Namely for this purpose the article identifies the status, hierarchical level and structural characteristics of the capitals, which significantly differ in Europe both by population and area and scales of economic activity. The goal of the article is justification of the necessity of development of methodological and analytical studies in the sphere of megapolis management and new approaches to structuring problems of municipal development. Prospects of further studies in this direction are theoretical aspects of regionalisation under conditions of globalisation of the world economy and also specific features of European economic integration.

**Key words:** capital megapolis, regional economy, economic development, influence factors.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 8.

**Kramarenko Ruslan M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Applicant, Department of international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** moia.kneu@ukr.net

**Halenko Nataliia O.** – Postgraduate Student, Department of International Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** natagalenko@ukr.net

**Щ**е у 1980-ті роки, замислюючись над структурою управління столичних мегаполісів Європи, відомий російський дослідник Г. Лаппо був переконаний, що столичний мегаполіс має нести в своїй основі насамперед агломераційний ефект, а відтак може забезпечити ефективне управління за трьох основних умов: 1) отримання наукових знань, котрі, на його думку, можуть дати надійне обґрунтування концепції розвитку (з нашої точки зору це є нічим іншим, як моделлю розвитку); 2) виокремлення агломерації як особливого об'єкта державного (у автора – народногосподарського) планування та містобудівного проектування; 3) удосконалення вихідної інформації та перетворення агломерації (столиці також, яку б чисельність населення вона при цьому не мала б) в об'єкт спеціального статистичного обліку [1, с. 142]. Однак варто зробити наголос саме на останньому – значення окремого статистичного обліку, адже саме Євростат свого часу підштовхнув країни тодішнього ЄС до необхідності проведення універсифікації та стандартизації насамперед – аналітичної регіональної моделі, а відтак й до чіткого обґрунтування так званого особливого статусу міста-столиці.

Певним теоретичним обґрунтуванням могла б вважатися теорія центральних місць, котра була сформульована ще у 30 – 40-ві роки ХХ століття німецькими дослідниками Кристаллером (Christaller) і Льошем (Lösch) та розвинута вже у ХХІ ст. відомими сучасними дослідниками М. Fujita, Р. Krugman, А. Venables (2001). Найбільш визначною частиною цього вчення можна вважати ідею «мікроруху», який у першу чергу охоплює так звані центральні місця, а у нашому прикладі столичні мегаполіси, які впродовж короткого терміну різко просуваються вперед [2, р. 26 – 27].

Замислюючись над структуризацією регіонального простору великого інтеграційного угруповання, чимало сучасних дослідників переконані, що неабияке значення має міжнародна дифузія відповідних публічних політик. Так, американський дослідник з Колумбійського університету виказав свою точку зору щодо процесу конгломерації політик держав – лідерів світу, назвавши його «глобальною дифузією» [3, р. 118 – 119]. Неважко передбачити, що всі принципи політичні й економічні рішення приймаються у столицях, саме в них розробляються секторальні та горизонтальні політики, що скеровані на розвиток різних за своєю ієрархічною таксономією територій.

Теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світового господарства, а також особливості євро-

пейської економічної інтеграції достатньо глибоко досліджувалися в працях вітчизняних вчених, зокрема, В. Геєця, В. Герасимчука, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Макогона, Є. Панченка, А. Поліщук, А. Поручника, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Чужикова і багатьох інших. Різні аспекти дослідження регіональної асиметрії і можливості їх регулювання в межах Європейського Союзу та створюваного ним спільного європейського економічного простору знайшли своє відображення в працях зарубіжних вчених: М. Кітінга, М. МакДжиніса, М. Портера, А. Родрігеса-Посе, В. Салета, С. Харді, М. Харта. Внесок в розвиток сучасного регіонального аналізу був зроблений також представниками «регіональної школи» як вітчизняної, так і зарубіжної, зокрема Е. Алаєвим, З. Варналієм, Дж. Лессінджером, О. Гранбергом, Б. Данилишиним, М. Долішнім, Р. Кларком, І. Івановим, Б. Лавровським, Н. Мікулою, В. Пилою, С. Романюком, В. Симоненком та цілим рядом інших науковців.

У статті обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку. Також серед цілей публікації – визначення статусу, ієрархічного рівня та структурних характеристик столиць, котрі в Європі суттєво відрізняються як за чисельністю населення та площею, так і за масштабами економічної діяльності.

**В** умовах глобалізації можуть виникати спільні підходи, тотожні чи подібні до них інструменти та механізми регулювання, які й забезпечуватимуть відповідну дифузію, у т. ч. за напрямком «периферія – центр». Водночас надзвичайно важливою є специфікація сучасного регіонального неолібералізму, апологети якого переконані, що вплив його моделей на регіональний ландшафт у вигляді трансформації інституційних, економічних і політичних форм стає дедалі більш значущим [4, р. 149]. Разом з тим, як засвідчує J. Peck, у теорії сучасного неолібералізму слід вирізняти дві його течії: градуалістську та реляційну основні відмінності котрих наявно продемонстровані на рис. 1.

Водночас, за умов селектування різних підходів до визначення найбільш прийнятної сучасної моделі регіональної стратифікації надзвичайно важливим є те, що слід постійно пам'ятати про необхідність ідентифікації таких міст, котрі вирізняються не лише низкою економічних характеристик, а й мають доволі довгий перелік функціонально-естетичних ознак, котрий канадський і американ-

	<b>Градуалістський неолібералізм</b>	<b>Реляційний неолібералізм</b>
Локалізована винятковість	<i>Ослаблений неолібералізм:</i> локальні винятки, визначені відносно контрасту нормованого та натуралізованого правила ринку; вибірка на основі спряженості; внутрішній наголос: нешаблонна різниця проти монолітної норми	<i>Різновиди лібералізму:</i> багаторазові форми правила ринку; «успадкована» різниця через сильний шлях залежності, слабку сімейну подібність
Глобалізуюче підключення	<i>Гібридний неолібералізм:</i> Змінні інтенсивності глибоких проти поверхових правил ринку, що є такими, котрі слабо з'єднані через глобалізуючі потоки та вектори	<i>Строката неолібералізація:</i> поліморфність; взаємна та мультишкалярна взаємозалежність локальних структур, що міцно з'єднані «по горизонталі» та ієрархічно; всередині/поза: шаблонна різниця між динамічним та нерівномірно розвиненим ландшафтом

Рис. 1. Між неолібералізмом як виключенням та неолібералізмом всередині/зовні за J. Peck (2013) [4, р. 149]

ський професор R. Florida, а також відомі дослідники Ch. Mellander та K. Stolarick називають «найкращими місцями» (beautiful places), ідентифікація яких включає доволі довгий перелік громадських оцінок, серед яких найбільш значущими є задоволеність місцевої громади, якість публічних шкіл, якість коледжів та університетів, релігійні інституції, наявність місць для зустрічей друзів, публічний транспорт, кліматичні умови, чистота повітря, парки, очікування покращення економічних умов тощо [5, р. 37]. Відтак автори шляхом розрахунку переваг регіону, у т. ч. столичного підходять до необхідності розрахунку рівня маргіналізації, який визначається вагою кожного фактора і може таким чином визначати перспективність регіону.

Подібним шляхом щодо виокремлення нової моделі регіонального устрою пішли іспанський і британський науковці R. Ezcurra та A. Rodriguez-Pose. На їхню думку виходить, що політика децентралізації, яка стала домінуючою в провідних країнах світу по суті складається з політичного, адміністративного та фіскального напрямів, що суттєво змінює наше уявлення про те, якими саме мають бути моделі регіонального, а відтак й столичного зростання. На думку авторів ідентифікувати такий процес може модель політичної децентралізації, котра на коефіцієнтній основі ув'язує показник ВВП на душу населення (log), освіту (log), інвестиції, зростання чисельності населення, торговельну відкритість та державне управління [6, р. 389 – 393]. Відтак виходить, що ідентифікація рівня успішності національного столичного таксону має ставити з кожним роком все більш об'ємною, а тому й більш складною для розрахунків та аналізу.

Разом з тим серед багатьох значущих раніше підходів та численних дискусій країни обрали для себе як домінуючий, все-таки, демографічний підхід, основою якого стала чисельність населення у регіоні, а головною причиною, що спонукала європейців до закріплення як домінуючого оцінювання територіального устрою на континенті служило те, що у 1975 р. почав діяти Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), котрий міг фінансувати локальні проекти лише у тому випадку, коли буде чітко визначений його територіально-ієрархічний рівень. Для цього було запроваджено так звані різнорівневі таксономії NUTS (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*) – номенклатура територіальних одиниць для статистики. Внаслідок узгодження їх параметрів було запропоновано встановити п'ять рівнів ідентифікації:

- ✦ NUTS-I – найбільші регіони з середнім числом жителів 4238 тис. осіб. Прикладом могли вважатися землі Німеччини, або ж більш дрібні цілі країни;
- ✦ NUTS-II – розповсюджена в ЄС аналітична категорія європейської таксономії, з середньою чисельністю жителів – 1830 тис. Типовим зразком цього можуть вважатися області Італії;
- ✦ NUTS-III – периферійний рівень, з аналогічним середнім показником чисельності населення 41 тис. жителів.

Крім цього, чимало країн, спираючись на свою історичну ідентичність, дозволяли собі ще й інші більш дрібні варіанти так званого національного моделювання, внаслідок чого з'явилися NUTS-IV та NUTS-V. В окремих випадках допускалося навіть існування й NUTS-VI, втім починаючи з 2000 р. існуючу модель було частково змінено, адже відтепер індикативними рівнями для ЄС могли вважатися лише три перші рівні (NUTS-I, NUTS-II, NUTS-III), натомість більш

дрібні території, які могли виокремитися в межах певної країни, а могли й бути позбавлені такої можливості, Євростат і основні грантодавчі структури вже не цікавили, хоча їх кількість була чималою (NUTS-IV зберігалися у Великобританії (їх налічувалось 485), Португалії (305), Греції (150), Фінляндії (88), Ірландії (34), Люксембурзі (12)). Водночас напередодні початку реалізації програми «Порядок денний 2000» (Agenda – 2000) регіони рівня NUTS-V зберігалися у всіх державах Спільноти і їх налічувалося 98433 [7, с. 414]. Загальний розподіл регіонів I-III рівнів в ЄС наприкінці 90-х років перед початком Берлінського саміту (1999) набув чіткої таксономічної визначеності (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість регіонів за рівнями NUTS в ЄС у 1999 р. [7, с. 414]

Країна	Індикативні рівні		
	NUTS-I	NUTS-II	NUTS-III
Австрія	3	9	35
Бельгія	3	11	43
Великобританія	11	35	65
Німеччина	16	38	445
Греція	4	13	51
Данія	1	1	15
Ірландія	1	1	8
Іспанія	7	17	52
Італія	11	20	103
Люксембург	1	1	1
Нідерланди	4	12	40
Португалія	3	7	30
Фінляндія	2	6	19
Франція	9	26	100
Швеція	1	8	24
Разом по ЄС	77	206	1031

На початку нового тисячоліття із столичними містами в ЄС склалася доволі парадоксальна ситуація, адже частина з них утворювала столичний регіон, котрий відтепер ідентифікувався рівнем NUTS-II (Брюссель), натомість друга частина (Іль-де-Франс зі столицею Франції на чолі) утворювала лише з прилеглими територіями відповідний рівень, а сама столиця (у цьому випадку Париж) ідентифікувалась лише з рівнем NUTS-III. Не менш суперечливо виглядали статистичні дані щодо показників ВВП на душу населення. Євростат засвідчував що в межах одиниці NUTS-II Лондон має самий високий індикатор в ЄС, котрий у 3,5 раза перевищує середній по Спільноті, а держава Люксембург має найвищий в Євросоюзі ВВП, що припадає на одиницю населення, натомість проведене Європейським Інститутом, що функціонує при Ліверпульському університеті спеціальне дослідження встановило дещо інший розподіл місць щодо створювального так званого суспільного багатства (табл. 2).

Як випливає з проведеного дослідження, широко розповсюджена думка про те, що в столицях створюється доволі значна частка ВВП лише частково знайшла своє підтвердження, адже станом на кінець 2001 р. виявилось, що найбагатшими містами в Євросоюзі є німецькі Франкфурт-на-Майні з показником ВВП на душу населення у 74465

євро та Карлсрує – 70097, і лише третю сходинку посідає столиця Франції – Париж (67200), натомість Лондон виявився лише 23-м (35072), а Берлін пропустив поперед себе 19 (!) німецьких міст (усі із Західної Німеччини) ставши, таким чином, 54-им в Європі (23428 євро), що частково пояснювалось тим, що столиця цієї країни на той час знаходилась в стадії переїзду з Бонна, а процес інтеграції Східної Німеччини проходив недостатньо високими темпами. Разом з ним слід відмітити, що деякі європейські столиці взагалі не потрапили до цього рейтингу, серед них – Лісабон, Мадрид, Афіни, Люксембург. З цього випливає, що зміни в ієрархії регіонів могли суттєво вплинути на столичне господарство піднімаючи його швидко вгору чи, навпаки, різко спускаючи донизу.

тому, що темпи зростання Далласу виявились вищими, аніж Філадельфії. Водночас зниження зайнятості спостерігалось у всіх, за виключенням американської столиці міст. Водночас відрив між Вашингтоном і Чикаго суттєво зменшився стягнувшись у 2008 р. різниці індикаторів в 1,1% (у 1995 р. він становив 2,3%). Водночас скоротилася частка всієї п'ятірки міст – лідерів США з 31,6% (1995 р.) до 29,7% (2008 р.).

Принципово відмінну ситуацію, попри всю уяву подібність систем, мав Європейський Союз. Частка п'ятірки міст-лідерів майже не зазнала змін (18,1% у 1995 р. і 18,8% у 2006 р.). Водночас, як впливає зі схеми, столиці Франції і Великобританії обмінялися місцями, суттєво знизилась частка Франкфурта-на-Майні та Берліну, натомість зросла Мадриду. У цілому протягом одинадцяти років інституалі-

Таблиця 2

Найбагатші столиці країн ЄС в рейтингу 61-ого міста Спільноти

Європейський ранг	Назва міста	ВВП на душу населення, євро	Європейський ранг	Назва міста	ВВП на душу населення, євро
3	Париж	67200	20	Стокгольм	35733
7	Брюссель	51106	22	Хельсінки	35322
8	Копенгаген	50775	23	Лондон	35072
15	Амстердам	38203	48	Рим	24766
18	Дублін	36591	54	Берлін	23428
19	Відень	36572	-	-	-

Джерело: Swit Nick. European cities outperform their English counterparts [Електронний ресурс], Режим доступу [http://www.citymayors.com/business/eurocities\\_gdp.html](http://www.citymayors.com/business/eurocities_gdp.html)

Враховуючи те, що промислова функція багатьох міст держав-лідерів швидко втрачалася, і розвинуті країни ЄС не стали при цьому виключенням, при оновленні європейської моделі регіонального планування непоодинокими стали вважати рекомендації щодо зосередження уваги на тих перевагах, котрі вже на початку ХХІ ст. стали основними пріоритетами розвитку мегаполісів. З огляду на це заслуговує на увагу системне дослідження фінансових і бізнес-сервісних функцій основних мегаполісів Європи, як і проведене дослідження ESPON TIGER, що було здійснено у лютому 2012 р. позиціонувало у доволі незвичний спосіб (табл. 3).

Зазначене дослідження виявило чимало суперечливих у цілому моментів, адже при аналізі європейських тенденцій використовувався показник доданої вартості у сфері фінансів та бізнес послуг, натомість в США найбільшої аналітичної значущості набув індикатор зайнятості.

Як впливає з табл. 3, у США спостерігалась відповідна структурна інерційність з невеликою відмінністю лише у

зація найбільших європейських столиць суттєво зросла, що потягнуло за собою збільшення частки трьох столичних міст-лідерів з 14% до 15,6%. Водночас політика деконцентрації, що проводиться Європейським Союзом, призвела до того, що питома вага 50-ти найбільших міст Спільноти за показником створювального ВДВ (в основному столиць) у сфері фінансів та ділових послуг зменшилась з 48% (1995 р.) до 47,2%, у той час, коли в США вона не зазнала абсолютного ніяких змін і є, з нашої точки зору, гранично високою (86,8%). Сказане вище наводить на думку, що традиційні підходи до виокремлення таксонів різного аналітичного рівня поступово втрачають свою валідність і потребують принципово нової інтерпретації столичної результативності.

«Вибухоподібне» розширення Європейського Союзу у 2004 та 2007 рр. призвело до значних змін в регіональному структуруванні господарства нових членів і викликало чимало суперечок у суспільстві, адже, приміром, польська територіальна реформа обійшлась скарбниці цієї країни у

Таблиця 3

Еволюція міст ЄС та США у фінансах і бізнес сервісі (рангова оцінка коефіцієнта ESPON)

ЄС		США	
Додана вартість у фінансах та бізнес сфері		Зайнятість у фінансах та бізнес-сфері	
1995	2006	1995	2008
Париж – 7,5	Лондон – 7,3	Нью-Йорк – 11,9	Нью-Йорк – 10,7
Лондон – 4,6	Париж – 6,8	ЛосАнджелес – 6,8	ЛосАнджелес – 6,0
Франкфурт-на-Майні – 2,1	Мюнхен – 1,7	Чікаго – 5,9	Чікаго – 5,3
Мюнхен – 2,0	Мілан – 1,6	Вашингтон – 3,6	Вашингтон – 4,2
Берлін – 1,9	Мадрид – 1,5	Філадельфія – 3,4	Даллас – 3,5

Джерело: ESPON TIGER. Draft Finals scientific Report. February 2012. – Brussels, 2012. – P. 35.

суму 5 млрд євро. Чимало дискусій викликало також позиціонування столиць країн Центральної та Східної Європи. Так, рівень NUTS-II отримали Братислава, Прага, Бухарест, натомість решта головних міст Європи, включаючи Варшаву і Будапешт вирішили, попри значну чисельність населення, що в них мешкає, «розчинити» високі столичні показники економічної активності в оточуючому їм, як правило депресивному, регіоні. Наслідком таких змін стало те, що столиця Польщі разом із Мазовецьким воєводством, до складу якого вона відтепер входила, могла розраховувати на структурну допомогу з боку ЄС за найбільшою за фінансуванням мету 1, а чеська столиця таких можливостей була позбавлена, адже її індикатор ВВП перевищував середній по ЄС. Навіть спроби чеського уряду на передодні вступу країни до ЄС у 2003 р. розділити столицю на Прагу-Схід та Прагу-Захід не стали надійним аргументом у розподілі фондів Спільноти.

Сучасна ж модель позиціонування столиць Спільноти має хоча й демократичний (адже кожна країна обирала найкращу для себе модель), але доволі суперечливий характер (табл. 4).

З цього випливає, що обидва підходи до виокремлення столичного статусу базуються переважно на історичних умовах столично-периферійного розмежування і значно меншою мірою від чисельності населення в столиці. Внаслідок застосування таких підходів для невеликих країн може виникнути й парадоксальна в цілому ситуація. Так, столиця Великого Герцогства м. Люксембург позиціонується як на рівні NUTS-II, так і на NUTS-III. Відтак виходить, що як у першій колонці, так і у другій є так звані екстремальні ви-

ключення. У першому випадку – це Люксембург, а у другому – столиця Мальти – Валлетта.

**Щ**е одним підходом, котрий доволі часто використовується у сучасній таксономії, є максимальне врахування площі, яку займає столиця, що, на нашу думку, може бути пов'язане як з рівнем економічної активності в регіоні, з його історичними традиціями та існуючими в країні нормами забудови, так і з численними ментальними моментами, котрі визначають своєрідні «поверхи» забудови мегаполісу та переваги розселення в ньому. На превеликий жаль, виявити яку-небудь залежність у цьому плані та встановити свою таксономію надзвичайно важко, адже за даними Євростату виходить, що площа Риги (Латвія) є майже у три рази більшою за ту, котру займає Париж, а Загреб (Хорватія) є значно більшим за Мадрид (Іспанія).

#### ВИСНОВКИ

Наведене вище дозволяє зробити декілька надзвичайно важливих висновків що визначають характер сучасної регіональної стратифікації в ЄС.

*По-перше*, необхідність переходу Європейського союзу до трирівневої системи ідентифікації регіонів була зумовлена необхідністю чіткого визначення позицій тих чи інших територій, що сформувалися під впливом історичних, економічних, політичних та інших чинників. Поступовий перехід від багатоповірневої моделі NUTS-I-VI до ідентифікованих Євростатом NUTS-I; NUTS-II, NUTS-III дозволив здійснювати компаративний аналіз розвитку регіонів, ефективно, у відповідності з цілями європейської регіональної політи-

Таблиця 4

Позиціонування столиць країн-членів ЄС в його структурній моделі

Ідентифікаційні рівні NUTS	
NUTS – II, тис. жителів, рік	NUTS-III, тис. жителів, рік
1. Брюссель – 1139 (2012)	1. Амстердам – 810 (2013)
2. Прага – 1285 (2013)	2. Афіни – 656 (2011)
3. Берлін – 3397 (2013)	3. Будапешт – 1736 (2013)
4. Люксембург – 104 (2013)	4. Валлетта – 7 (2011)
5. Відень – 1764 (2013)	5. Варшава – 1711 (2012)
6. Ліссабон – 545 (2011)	6. Вільнюс – 537 (2013)
7. Бухарест – 1883 (2011)	7. Дублін – 506 (2006)
8. Братислава – 462 (2012)	8. Загреб – 790 (2011)
9. Хельсинки – 604 (2012)	9. Копенгаген – 562 (2013)
10. Стокгольм – 868 (2012)	10. Люблена – 274 (2013)
11. Внутрішній Лондон – 8308 (2012)	11. Мадрид – 3216 (2013)
Середня чисельність – 1858 тис. R(розмах варіації) -8204 тис. без Люксембургу -7763 тис.	12. Нікосія – 310 (2011)
	13. Париж – 2250 (2011)
	14. Рига – 696 (2013)
	15. Рим – 2646 (2013)
	16. Софія – 1272 (2013)
	17. Таллінн – 430 (2013)
	Середня чисельність – 1082 тис. Середня чисельність без Валлетти – 1125 тис. R (розмах варіації) – 3209 тис. (без Валлетти) – 2942 тис.

Розраховано автором за даними Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>



ки, розподіляти кошти Спільноти, проводити системний моніторинг рівнів конвергенції (або ж дивергенції) столичних і периферійних економічних систем, активно розвивати міжкраїнову кооперацію.

*По-друге*, встановлення конкретного рівня столичного таксону викликало в ЄС чимало розбіжностей, зумовлених тим, що уряди й народи по-різному бачили майбутнє головного міста своєї країни, надаючи йому особливих повноважень, чи, навпаки, суттєво їх обмежуючи, проводячи політику централізації чи відмовляючись від неї та передаючи, таким чином, знання повноваження на місця. Посилення євроцентричних тенденцій у Спільноті впродовж останніх двадцяти років призвело до необхідності уніфікації існуючої таксономії за рахунок врахування чисельності населення столичного регіону, його площі та результатів економічної діяльності.

*По-третє*, постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи в процесі вступу до ЄС та у відповідності до «Спільного доробку» Спільноти вимушені були проводити системну адміністративно-територіальну реформу, головною метою якої стало виокремлення відповідних регіональних таксонів I-III рангу. З огляду на те, що кожна з країн-аплікантів по-різному бачила роль своєї столиці і в різних масштабах розраховувала на до- і після-вступну допомогу, була вимушена визначити для себе як найбільш пріоритетну ту чи іншу статусність головного міста країни. Так, рівень NUTS-II отримали згідно зі змінами в Конституції Прага, Братислава, Бухарест, натомість Варшава, Будапешт та інші столиці нових членів визначити як пріоритетний рівень NUTS-III і відповідне внутрішньо-центральне положення в межах оточуючої їх території.

*По-четверте*, розвиток неоліберальних тенденцій у регіоналістиці, їх ускладнення та прояв нетипової раніше для столичних міст динаміки, потребує суттєвого оновлення й розроблення нових таксономічних підходів насамперед при формуванні національно-глобалізаційних каркасів розвитку мегаполісів, що передбачає не лише врахування показників ВВП головного міста, оцінювання ефективності його інституційних функцій, а й використання більш складного, але водночас й високовалідного інструментарію оцінювання обсягів бізнес-послуг, фінансової концентрації, застосування політики «кращих місць», комфортних систем розселення та відповідного до цього їхнього ранжування, що дозволить краще визначити перспективи розвитку як столичного регіону зокрема, так і країни в цілому.

*По-п'яте*, європейський підхід до виокремлення регіональної таксономії підходить й для України, радянське моделювання території якої виявилось, як це не дивно, максимально придатним для подальшого, тепер вже європейського, реформування з урахуванням того, що столиця країни – Київ, як ніякий інший столичний мегаполіс, краще всього підходить під рівень NUTS-II європейської регіональної стратифікації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Лаппо Г. Города на пути в будущее / Г. Лаппо. – М. : Мысль, 1997. – 236 с.
2. Fujita M. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade / M. Fujita, P. Krugman, A. Venables. – Cambridge : The MIT Press, 2011. – 367 p.
3. Smith M. The Global Diffusion and Public Policy: Power Structures and Democratic Accountability / Michael Peter Smith // Territory, Politics, Governance. – 2013. – № 2. – P. 118 – 131.

4. Peck J. Explaining (with) Neoliberalism / Jamie Peck // Territory, Politics, Governance. – 2013. – № 2. – P. 132 – 157.

5. Florida R. Beautiful Places. The Role of Perceived Aesthetic Beauty in Community Satisfaction / Richard Florida, Charlotta Mellander, Kevin Stolarick // Regional Studies. – 2011. – № 1 (45). – P. 33 – 48.

6. Ezcurra R. Political Decentralization, Economic Growth and Regional Disparities in the OECD / Roberto Ezcurra, Andres Rodriguez-Pose // Regional Studies. – 2013. – № 3 (47). – P. 388 – 401.

7. Гранберг А. Основы региональной экономики / А. Гранберг. – М. : Высшая школа экономики, 2000. – 495 с.

8. Swit N. European cities outperform their English counterparts / N. Swit [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://www.citymayors.com/business/eurocities\\_gdp.html](http://www.citymayors.com/business/eurocities_gdp.html)

#### REFERENCES

Ezcurra, R., and Rodriguez-Pose, A. "Political Decentralization, Economic Growth and Regional Disparities in the OECD". *Regional Studies*, no. 3 (47) (2013): 388-401.

Fujita, M., Krugman, P., and Venables, A. *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. Cambridge: The MIT Press, 2011.

Florida, R., Mellander, Ch., and Stolarick, K. "Beautiful Places. The Role of Perceived Aesthetic Beauty in Community Satisfaction". *Regional Studies*, no. 1 (45) (2011): 33-48.

Granberg, A. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [Fundamentals of the regional economy]. Moscow: Vysshaya shkola ekonomiki, 2000.

Lappo, G. *Goroda na puti v budushchee* [The city on the way to the future]. Moscow: Mysl, 1997.

Peck, J. "Explaining (with) Neoliberalism". *Territory, Politics, Governance*, no. 2 (2013): 132-157.

Smith, M. "The Global Diffusion and Public Policy: Power Structures and Democratic Accountability". *Territory, Politics, Governance*, no. 2 (2013): 118-131.

Swit, N. "European cities outperform their English counterparts" [http://www.citymayors.com/business/eurocities\\_gdp.html](http://www.citymayors.com/business/eurocities_gdp.html)

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ

© 2014 НЕПРЯДКІНА Н. В.

УДК 336.64

## Непрядка Н. В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств

Метою роботи є визначення перспектив розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств. У статті зроблено висновок про доцільність належної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні через отримання кредиту під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. З огляду на світовий досвід подібні операції здійснюють експортні кредитні агентства (ЕКА). У роботі визначено переваги та недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА, серед яких, з одного боку, низька вартість фінансування для позичальників, доступність довгострокового фінансування, захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера), урегулювання питань щодо застави шляхом можливого страхування заставного майна, підвищення вимог до фінансового стану імпортера, порівняно низький ризик для банків-кредиторів; з іншого – незначні обсяги кредитів у межах торгового фінансування, залучення додаткових сторін, імовірність певних часових затримок. Зроблено висновок, що динамічний розвиток економіки України неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності держави. Зі свого боку, система державної фінансової підтримки експорту (через ЕКА) дозволить: поліпшити умови для активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримати їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками; вирівняти торговельний баланс країни; розширити ринок банківських послуг, зокрема розвиваючи продукт торгового фінансування; наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів; активізувати процес розвитку вітчизняної фінансової системи.

**Ключові слова:** страхування, кредитування, експортне кредитне агентство, зовнішня торгівля, експорт, торгове фінансування, банк, операція  
**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Непрядка Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

УДК 336.64

UDC 336.64

## Непрядка Н. В. Перспективы развития экспортного финансирования в Украине с привлечением экспортных кредитных агентств

Целью работы является определение перспектив развития экспортного финансирования в Украине с привлечением экспортных кредитных агентств. В статье сделан вывод о целесообразности надлежащей финансовой поддержки экспортной деятельности в Украине через получение кредита под гарантии специальных организаций, помогающих национальным производителям сбывать их продукцию за границу. Учитывая мировой опыт, подобные операции осуществляют экспортные кредитные агентства (ЭКА). В работе определены преимущества и недостатки торгового финансирования с привлечением ЭКА, среди которых, с одной стороны, низкая стоимость финансирования для заемщиков, доступность долгосрочного финансирования, защита от имущественного и финансового рисков (для экспортера), урегулирование вопросов залога путем возможного страхования залогового имущества, повышение требований к финансовому состоянию импортера, сравнительно низкий риск для банков-кредиторов; с другой – незначительные объемы кредитов в пределах торгового финансирования, привлечение дополнительных сторон, вероятность определенных временных задержек. Сделан вывод о том, что динамичное развитие экономики Украины невозможно без активной внешнеэкономической деятельности государства. Со своей стороны, система государственной финансовой поддержки экспорта (через ЭКА) позволит: улучшить условия для активизации внешней торговли отечественных предприятий и поддержать их в конкурентной борьбе с зарубежными производителями; выровнять торговый баланс страны; расширить рынок банковского услуг, в частности, развивая продукт торгового финансирования; приблизить институционально-организационные аспекты внешнеэкономической деятельности к мировым стандартам; активизировать процесс развития отечественной финансовой системы.

**Ключевые слова:** страхование, кредитование, экспортное кредитное агентство, внешняя торговля, экспорт, торговое финансирование, банк, операция.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Непрядка Наталья Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

## Nepriadkina Nataliia V. Prospects of Development of Export Financing in Ukraine with Attraction of Export Credit Agencies

The goal of the article is identification of prospects of development of export financing in Ukraine with attraction of export credit agencies. The article makes a conclusion about expediency of the relevant financial support of export activity in Ukraine through obtaining loans under guarantees of special organisations, which assist national producers in selling their products abroad. Taking into account the world experience, such operations are carried out by export credit agencies (ECA). The article identifies advantages and shortcomings of trade financing with attraction of ECA, among which, on the one hand, are low cost of financing for borrowers, accessibility of long-term financing, protection from property and financial risks (for the exporter), regulation of the pledge issue through a possible insurance of pledged property, growth of requirements with respect to the importer's financial state, and a comparatively low risk for lending banks; on the other hand – low volumes of loans within the trade financing, attraction of other parties and probability of certain time delays. The article draws a conclusion that dynamic development of the Ukrainian economy is impossible without active foreign economic activity of the state. From its side, the system of state financial support of export (through ECA) would allow: improvement of conditions for activation of foreign trade of domestic enterprises and supporting them in competition with foreign producers; levelling the trade balance of the country; expansion of the market of banking services, in particular, developing the product of trade financing; bringing institutional and organisational aspects of foreign trade activity to the world standards; and activation of the process of development of the domestic financial system.

**Key words:** insurance, crediting, export credit agency, foreign trade, export, trade financing, bank, operation.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Nepriadkina Nataliia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

**М**іжнародна торгівля є стратегічним напрямком розвитку будь-якої країни світу. Експорт товарів розширює межі торгівлі, забезпечує надходження коштів до країни та збільшення національного доходу. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю модернізації експортної політики, забезпеченої сучасними формами фінансової підтримки експортної діяльності. Враховуючи специфіку зовнішньоекономічної діяльності, динаміки сальдо торговельного балансу, номенклатури експорту, світовий досвід зроблено висновок про необхідність запровадження спеціальних інституційно-фінансових заходів, спрямованих на підтримку національного експорту.

Проблему стимулювання експорту та підвищення його ефективності досліджували такі вчені, як П. Анич [1], Є. Бойко [2], Р. Григоряк [3], М. Ковальчук [4], В. Сидяченко [5], І. Тивончук [6] тощо. Разом з тим питання розвитку вітчизняного експортного фінансування недостатньо висвітлені в інформаційних джерелах і потребують детальнішого вивчення.

Метою роботи є визначення перспектив розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств.

Фінансове стимулювання експорту досягло високого рівня в багатьох країнах світу. Відставання будь-якої країни в цій сфері послаблює міжнародну конкурентоспроможність, гальмує розвиток експорту, зменшує його ефективність, обмежує можливості використання національних ресурсів для зростання економіки та підвищення рівня добробуту населення. Виходячи з досвіду індустріальних країн, що практикують державну підтримку експорту протягом останніх десятиліть, слід вказати на пріоритетність використання системних інституційно-фінансових заходів у сфері державної підтримки експортної діяльності. Крім того, саме кредитно-страхові механізми державного стимулювання розвитку експорту стали ефективною заміною прямого субсидування національного товаровиробника, яке визнано неприпустимим в умовах проголошення вільного доступу на ринки в межах СОТ.

Водночас у країнах СНД кредитних ресурсів небагато, вони короткострокові та дорогі, тому займати на внутрішньому ринку не завжди доцільно. У зв'язку з цим імпортери мають підвищений попит на економічно вигідні схеми фінансування. Один з таких варіантів – отримання кредиту під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. У багатьох розвинених країнах подібні операції здійснюють експортні кредитні агентства (ЕКА). Це уповноважені органи, часто державні фінансові інститути, що надають кредити, гарантії або страхування експортером: CESCE SA (Іспанія), COFACE (Франція), EDC (Канада), EGAP (Чехія), ERG (Швейцарія), Ex-Im Bank of India (Індія), Ex-Im Bank (Тайвань), Ex-Im Bank of the Slovak Republic (Словаччина), Finnvera (Фінляндія), HERMES (Німеччина), IFTRIC (Ізраїль), KUKE (Польща), MENIB (Угорщина), SAGE SpA (Італія), US Ex-Im Bank (США) тощо [7].

Найефективніше система державної підтримки експорту працює у США. В індустріально розвинених державах діє також розгалужена система фінансування, гарантування й страхування експорту. Навіть для суб'єктів малого й середнього бізнесу відкрито доступ до інформаційних джерел і механізмів фінансової підтримки їх експортної діяльності. У більшості випадків ЕКА спеціалізуються на поставках товарів, послуг, обладнання в країни з економікою, що розвивається.

Страхування кредитів покупця стосується кредитів, наданих банком експортера зарубіжному покупцеві або ж його банку. Воно покриває кредитний ризик сплати дебіторських заборгованостей за наданими покупцеві кредитами. Страхування від кредитного ризику захищає банк або іншу установу, що здійснює фінансування, від ризику несплати дебіторської заборгованості закордонним покупцем або його банком внаслідок територіальних або не забезпечених ринковим способом комерційних ризиків. Договори страхування кредитних ризиків завжди укладаються в індивідуальному порядку і зважають на специфіку страхової угоди. Страховий внесок сплачується, як правило, в одноразовому порядку як аванс. Застрахованою особою є банк, який і отримує страхове відшкодування.

З огляду на те, що переважна більшість українських виробників продукції з високою часткою доданої вартості не спроможна самостійно організувати кредитування збуту своєї продукції на світовому ринку, освоєння нових експортних ринків збуту є першочерговим державним пріоритетом у подоланні після кризової рецесії. Таким чином, вирішення проблеми належної фінансової підтримки експортної діяльності є ключовим завданням на сучасному етапі.

На жаль, експортне кредитування в Україні не набуло належного розвитку. Виходячи на зовнішній ринок, експортер повинен, як мінімум, мати доступ до фінансування не гіршого, ніж мають його конкуренти з інших країн. Вітчизняні банки в умовах надзвичайно високих кредитних ризиків та дорогих і коротких пасивів мають гірші конкурентні позиції у порівнянні з банками розвинених країн. Внаслідок цього обсяги та умови кредитної підтримки експортерів підпорядковані дії тих самих чинників, що визначають умови кредитування, наприклад, короткострокової торговельної операції. Як наслідок, вітчизняні банки не зацікавлені у кредитуванні експортного виробництва.

**С**табільно у невеликих обсягах експортним кредитуванням займається лише Державний експортно-імпортний банк. Інші комерційні банки надають експортне фінансування вкрай рідко. Зокрема, одним із найбільших проектів у цій галузі було надання з боку «Райффайзен банк Аваль» кредитів на побудову суден на замовлення іноземних компаній Миколаївському суднобудівному заводу імені 61 комунара («DamenShipyardsOcean») [8].

Мінекономіки України через Торговельно-економічні місії України встановило прямі ділові стосунки з кредитними агентствами Німеччини (ГЕРМЕС), Польщі (КУКЕ), Італії (САЧЕ), Чехії (ЄЕАП), Іспанії (СЕСЕ), Росії (Росексім-гарант), Угорщини (МЕХІВ), Ізраїлю (ІФТРИК) [3].

Хоча в Україні відсутня розвинена системна підтримка експортної діяльності з боку держави, функціонування Державного експортно-імпортного банку (ДЕІБ) вказує на наявність її окремих інституційно-фінансових елементів. ДЕІБ був створений 4 січня 1992 р. за Указом Президента України. Спеціалізація банку до сьогоднішнього часу визначена як фінансування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), зокрема підтримка експорту. Проте на практиці державні органи, уповноважені контролювати даний банк, використовують його як універсальний комерційний банк.

Важливим кроком у процесі подальшої розбудови інституційної інфраструктури експортної підтримки є програма співробітництва ДЕІБ з МБРР, що розпочалась у 1996 році під назвою «Проект розвитку експорту». Метою проекту є «забезпечення середньо- та довгострокового ро-

бочого капіталу та інвестиційного фінансування для приватних підприємств-експортерів і розвиток можливостей банківського сектору у цьому секторі [8].

За логікою згаданого проекту, Укрексімбанк має поступово відокремити бізнес з експортного фінансування та гарантування ризиків. Цей процес приведе до становлення державної фінансової установи – експортно-кредитного агентства під егідою УЕІБ. Це дасть можливість суттєво покращити асортимент, обсяги та якість продуктів, доступних для фінансових посередників та експортно-орієнтованих компаній. Така установа також потрібна для мінімізації ризиків виникнення конфлікту інтересів і нечесної конкуренції, що витікає із сучасного статусу УЕІБ як універсального комерційного банку.

Позитивним аспектом запропонованого підходу до створення ЕКА є більша гнучкість у залученні іноземних запозичень. Проте необхідність у залученні додаткових бюджетних витрат є серйозним стримуючим фактором у розбудові системи підтримки експорту. Разом з тим, через нестачу або навіть відсутність інших доступних джерел фінансування, застарілістю технологій, що використовуються українськими компаніями, та потребують оновлення набагато сучаснішими технологіями, що виготовляються в розвинутих країнах (наприклад, в Європейському Союзі чи Сполучених Штатах Америки), торгове фінансування як інструмент є високо затребуваним в Україні. Можливі позитивні та негативні аспекти поширення торгового фінансування з використанням послуг ЕКА в Україні надані в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Переваги й недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА**

Переваги	Недоліки
Низька вартість фінансування для позичальників	Незначні обсяги кредитів у межах торгового фінансування
Доступність довгострокового фінансування	Залучення додаткових сторін
Захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера)	Імовірність певних часових затримок
Урегулювання питань щодо застави шляхом можливого страхування заставного майна	
Підвищення вимог до фінансового стану імпортера	
Порівняно низький ризик для банків-кредиторів	

**Джерело:** складено автором за даними [9; 10].

Головне призначення ЕКА полягає в тому, що вони забезпечують страхове покриття (гарантійне забезпечення) банкам-кредиторам, чим суттєво знижують кредитний ризик кредитора. Як правило, ЕКА істотно задіяні в процесі й ніколи не забезпечать страхового покриття й не нададуть дозвіл на конкретне торгове фінансування, якщо структура угоди, трансакційні документи, фінансовий стан позичальника, результати правового аудиту позичальника та загальна оцінка ризиків щодо такої трансакції не відповідатимуть чітким вимогам.

Як було згадано раніше, ЕКА забезпечені країнами, що мають високий кредитний рейтинг (Німеччина, Голландія, Франція, Швейцарія, США), у той самий час сумнівно, що Україну можна розглядати як одну з таких країн. Крім того, торгове фінансування, забезпечене ЕКА, спрямоване в основному на підтримку виробництва та експорту високотехнологічного обладнання, тоді як в найближчому майбутньому Україна, скоріш за все, здебільшого буде активним споживачем, ніж «постачальником» такого обладнання.

У сучасних умовах за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування. Крім того, доцільно зазначити, що зазначені інструменти використовуються банківськими установами в основному для фінансування імпортних операцій. І оскільки значні фінансові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом. Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, тому застосування його інструментарію зустрічається з жорсткими обмеженнями з боку керівних органів. Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам. Українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон.

Отже, враховуючи особливості сучасного стану економіки України, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення відповідної інституціональної і фінансової державної підтримки для ефективної реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності.

Кредитування під гарантії експортних кредитних агентств можуть здійснюватися за двома схемами [2]:

- ✦ кредит надається вітчизняному банку для фінансування цільового контракту вітчизняного експортера;
- ✦ іноземний банк-кредитор надає прямиий кредит вітчизняному експортеру під гарантії вітчизняного банку. Вибір конкретної схеми залежить від того, хто саме – банк або підприємство-експортер – користується більшою довірою у банку і ЕКА.

Система страхування, насамперед, базується на побудові взаємовигідної співпраці банків і страховиків. Переваги експортного страхування для банків полягає у збільшенні числа споживачів банківських продуктів та їх розвиток завдяки можливості надання клієнтам взаємопов'язаних послуг з ЕКА (тобто відбувається розширення клієнтських баз за рахунок їх власного переплітання).

Серед основних інструментів підтримки такі:

- ✦ страхування і перестрахування експортних кредитів, наданих банком-резидентом як українському експортеру, так й іноземному покупцеві для гарантування виконання умов зовнішньоекономічного контракту;

- ✦ надання гарантій українським банкам-кредиторам за наданими кредитами українським експортерам і зарубіжним імпортерам;
- ✦ страхування і перестрахування зовнішньоекономічних контрактів вітчизняних експортерів від комерційних і некомерційних ризиків під час виконання експортного контракту.

Фактично ЕКА страхуватиме майнові права як фінансових інститутів (банків), так і безпосередніх учасників зовнішньоекономічної торговельної діяльності. Рівень страхових виплат варіює залежно від виду ризику: при отриманні збитку в разі комерційного ризику ЕКА відшкодує експортерів до 90% суми зовнішньоекономічного договору, а в разі некомерційного ризику (політичних ризиків) – до 85 % [8].

Сьогодні для створення ЕКА в Україні потрібно вирішити ряд проблем і завдань, до яких, у першу чергу, слід віднести проблеми законодавчого характеру, відсутність сертифікованої відповідно до міжнародних стандартів методології оцінки ризиків, рейтингів, груп, термінів, лімітів і недостатній рівень довіри учасників ринку, відсутність державних гарантій на відповідні терміни і суми ризикових лімітів, а також робочого механізму для обробки запитів з країн-імпортерів для надання українськими банками довгострокового фінансування, і, звичайно ж, інфляцію гривні і валютні коливання. Отже, першочерговими заходами щодо вирішення питання формування системи державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні мають стати:

- ✦ розробка й впровадження нормативно-правової бази щодо державної підтримки страхування й кредитування експорту;
- ✦ введення обмежень щодо максимальної суми кредиту;
- ✦ визначення можливих джерел формування фондів для фінансування національних експортерів, що дасть змогу значно покращити експортно-імпорتنу ситуацію в країні;
- ✦ концентрація уваги на кредитуванні високотехнологічної продукції, виробництво та реалізація якої є головним фактором економічного зростання, та ін.

**Т**аким чином, вирішення на державному рівні вищеперелічених проблем є першочерговим завданням та основою для створення ЕКА, основними цілями й завданнями діяльності якого повинні стати:

- ✦ забезпечення стабільності експорту у формі товарного кредитування, перш за все високотехнологічних товарів, українських виробників на основі захисту українських експортерів від ризику неплатежів, а також покращення доступу до обігового капіталу та здешевлення кредитних ресурсів;
- ✦ забезпечення стабільності банківської системи України шляхом захисту українських банків від ризику фінансових втрат;
- ✦ підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках і, зокрема, у міжнародних тендерах;
- ✦ використання механізму, який забезпечує державну підтримку експорту при одночасному захисті гарантійних коштів держбюджету;
- ✦ впровадження сучасних, визнаних СОТ і ОЕСР фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту.

Створення в Україні експортного кредитного агентства вплине не лише на фінансування і страхування експорту, що, у свою чергу, допоможе підприємствам-експортерам нарощувати експорт, але це приведе до покращення соціально-економічного становища країни в цілому та розвитку торгового фінансування в банківському секторі.

## ВИСНОВКИ

Динамічний розвиток економіки України неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності держави. Зі свого боку, система державної фінансової підтримки експорту (через ЕКА) дозволить поліпшити умови для активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримати їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками; вирівняти торговельний баланс країни; розширити ринок банківських послуг, зокрема розвиваючи продукт торгового фінансування; наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів; активізувати процес розвитку вітчизняної фінансової системи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Анич П.** Система стимулювання експортного виробництва / П. Анич // Економіка – 2008. – № 6. – С. 57 – 59.
2. **Бойко Є.** Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko\\_EO.pdf](http://www.nbv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko_EO.pdf)
3. **Григоряк Р.** Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67567.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67567.doc.htm)
4. **Ковальчук М.** Система стимулювання експорту: стан та перспективи / М. Ковальчук // Вісник – 2009. – № 547. – С. 161.
5. **Сидяченко В.** Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації Страхування Експортного Кредитування Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>
6. **Тивончук І.** Фінансової механізми стимулювання експорту / І. О. Тивончук // Наукові записки – 2009. – № 9. – С. 515 – 520.
7. **Громов В.** Експортні кредитні агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fintradeppp.com/venture\\_business\\_ru/index\\_insurance\\_premium\\_rates.htm](http://www.fintradeppp.com/venture_business_ru/index_insurance_premium_rates.htm)
8. **Шаров О.** Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні / О. Шаров, Б. Соболев. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>
9. **Ярошенко С.** Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>
10. **Торгове фінансування в Україні: запитання та відповіді** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Torrove%20фінансування.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Torrove%20фінансування.pdf)

## REFERENCES

- Anych, P. "Systema stymuliuвання eksportnoho vyrobnytstva" [System to stimulate export production]. *Ekonomika*, no. 6 (2008): 57-59.
- Boiko, I.E. "Eksportne kredytnе ahenstvtvo, iak skladova derzhavnoho upravlinnia v pidvyshchenni eksportu" [Export credit agencies, as part of public administration in increasing exports]. [http://www.nbv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko\\_EO.pdf](http://www.nbv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko_EO.pdf)
- Gromov, V. "Eksportnye kreditnye agentstva" [Export credit agencies]. [http://www.fintradeppp.com/venture\\_business\\_ru/index\\_insurance\\_premium\\_rates.htm](http://www.fintradeppp.com/venture_business_ru/index_insurance_premium_rates.htm)
- Hryhoriak, R. "Kredytno-finansovi instrumenty stymuliuвання eksportu v Ukraini" [Credit and financial instruments of export promotion in Ukraine]. [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67567.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67567.doc.htm)
- Kovalchuk, M. "Systema stymuliuвання eksportu: stan ta perspektyvy" [The system of export incentives : status and prospects]. *Visnyk*, no. 547 (2009): 161.

Sydiachenko, V. "Vprovadzheniia finansovykh instrumentiv rozvytku eksportu v Ukraini iz vrakhuvanniam dosvidu diialnosti Korporatsii Strakhuvannia Eksportnoho Kredytuvannia Polshchi" [The introduction of financial instruments for export development in Ukraine, taking into account the experience of export credit insurance corporation of Poland]. <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>

Sharov, O., and Soboliev, B. "Shchodo okremykh pytan derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diialnosti v Ukraini" [Regarding the specific issues of public financial support export activities in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

Tyvonchuk, I. O. "Finansovi mekhanizmy stymuliuвання eksportu" [Financial Incentives for export]. *Naukovi zapysky*, no. 9 (2009): 515-520.

"Torhove finansuvannia v Ukraini: zapytannia ta vidpovidi" [Trade Finance in Ukraine : Questions and Answers]. [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf)

Yaroshenko, S. "Rozyvytok torhovoho finansuvannia: neobkhidnist stvorennia eksportnoho kredytnoho ahentstva v Ukraini" [The development of trade finance : the need for an export credit agency in Ukraine]. <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>

УДК 338.24:331.101.262(477)

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 КОВТУН Н. С.

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці

У статті розглядається проблема формування конкурентних переваг людських ресурсів. Дослідження цієї проблеми відбувається на основі використання системного підходу, інституціональної методології, універсуміки. Проаналізовано різні підходи щодо ролі людини в суспільному виробництві. Обґрунтовано та розмежовано поняття, які визначають конкурентні переваги людських ресурсів, серед яких визначено розвиток людського та соціального капіталів. Доводиться, що людський капітал є економічною формою реалізації людських ресурсів. Вирішального значення в розвитку людського капіталу набуває інтелектуальне виробництво, в якому формуються креативні якості людини, а людина-креатор стає носієм креативного потенціалу людських ресурсів, важливої конкурентної переваги національної економіки. Соціальні мережі та соціальний капітал розглядаються як необхідні умови формування та реалізації людського капіталу і складова частина людських ресурсів. Наведено авторське визначення формування конкурентних переваг людських ресурсів та їх основні чинники. Людські ресурси розглянуто як відносно відокремлену підсистему національної економіки, конкурентні переваги яких є чинником конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** конкурентні переваги, людські ресурси, людський капітал, людський потенціал, соціальний капітал

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 17.**

Ковтун Наталія Сергіївна – аспірант, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формирование конкурентных преимуществ человеческих ресурсов в национальной экономике

В статье рассматривается проблема формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов. Исследование этой проблемы осуществляется с использованием системного подхода, институциональных методов и универсумики. Проанализированы различные подходы относительно роли человека в общественном производстве. Обоснованы и разделены понятия, которые определяют конкурентные преимущества человеческих ресурсов, среди них – развитие человеческого и социального капиталов. Человеческий капитал рассматривается как экономическая форма реализации человеческих ресурсов. Показано значение развития человеческого капитала в интеллектуальном производстве, в котором формируются креативные качества человека, а человек-креатор становится носителем креативного потенциала человеческих ресурсов и конкурентным преимуществом национальной экономики. Социальные сети и социальный капитал рассматриваются как необходимые условия формирования и реализации человеческого капитала, составляющая человеческих ресурсов. Дано авторское определение формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов и их основные факторы. Человеческие ресурсы определены как относительно обособленная подсистема национальной экономики, конкурентные преимущества которых являются фактором конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, человеческие ресурсы, человеческий капитал, человеческий потенциал, социальный капитал.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.**

Ковтун Наталья Сергеевна – аспирант, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальова, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

UDC 338.24:331.101.262(477)

### Kovtun Nataliia S. Formation of Competitive Advantages of Human Resources in the National Economy

The article considers the problem of formation of competitive advantages of human resources. The article studies this problem with the use of system approach, institutional methods and universumics. It analyses various approaches with respect to the role of a human being in public production. It explains and groups the notions that identify competitive advantages of human resources, among them – development of human and social capitals. The human capital is considered as the economic form of realisation of human resources. The article shows importance of development of human capital in intellectual production, which forms creative qualities of a human being, and the creative person becomes a bearer of the creative potential of human resources and competitive advantage of the national economy. Social networks and social capital are considered as necessary conditions of formation and realisation of human capital – a component of human resources. The article provides the author's definition of competitive advantages of human resources and their main factors. Human resources are defined as a relatively detached subsystem of the national economy, competitive advantages of which are a factor of competitiveness of the national economy.

**Key words:** competitive advantages, human resources, human capital, human potential, social capital.

**Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 17.**

Kovtun Nataliia S. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

Sydiachenko, V. "Vprovadzheniia finansovykh instrumentiv rozvytku eksportu v Ukraini iz vrakhuvanniam dosvidu diialnosti Korporatsii Strakhuvannia Eksportnoho Kredytuvannia Polshchi" [The introduction of financial instruments for export development in Ukraine, taking into account the experience of export credit insurance corporation of Poland]. <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>

Sharov, O., and Soboliev, B. "Shchodo okremykh pytan derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diialnosti v Ukraini" [Regarding the specific issues of public financial support export activities in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

Tyvonchuk, I. O. "Finansovi mekhanizmy stymuliuvannia eksportu" [Financial Incentives for export]. *Naukovi zapysky*, no. 9 (2009): 515-520.

"Torhove finansuvannia v Ukraini: zapytannia ta vidpovidi" [Trade Finance in Ukraine : Questions and Answers]. [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf)

Yaroshenko, S. "Rozyvytok torhovoho finansuvannia: neobkhidnist stvorennia eksportnoho kredytnoho ahentstva v Ukraini" [The development of trade finance : the need for an export credit agency in Ukraine]. <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>

УДК 338.24:331.101.262(477)

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 КОВТУН Н. С.

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці

У статті розглядається проблема формування конкурентних переваг людських ресурсів. Дослідження цієї проблеми відбувається на основі використання системного підходу, інституціональної методології, універсуміки. Проаналізовано різні підходи щодо ролі людини в суспільному виробництві. Обґрунтовано та розмежовано поняття, які визначають конкурентні переваги людських ресурсів, серед яких визначено розвиток людського та соціального капіталів. Доводиться, що людський капітал є економічною формою реалізації людських ресурсів. Вирішального значення в розвитку людського капіталу набуває інтелектуальне виробництво, в якому формуються креативні якості людини, а людина-креатор стає носієм креативного потенціалу людських ресурсів, важливої конкурентної переваги національної економіки. Соціальні мережі та соціальний капітал розглядаються як необхідні умови формування та реалізації людського капіталу і складова частина людських ресурсів. Наведено авторське визначення формування конкурентних переваг людських ресурсів та їх основні чинники. Людські ресурси розглянуто як відносно відокремлену підсистему національної економіки, конкурентні переваги яких є чинником конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** конкурентні переваги, людські ресурси, людський капітал, людський потенціал, соціальний капітал

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 17.**

Ковтун Наталія Сергіївна – аспірант, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формирование конкурентных преимуществ человеческих ресурсов в национальной экономике

В статье рассматривается проблема формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов. Исследование этой проблемы осуществляется с использованием системного подхода, институциональных методов и универсумики. Проанализированы различные подходы относительно роли человека в общественном производстве. Обоснованы и разделены понятия, которые определяют конкурентные преимущества человеческих ресурсов, среди них – развитие человеческого и социального капиталов. Человеческий капитал рассматривается как экономическая форма реализации человеческих ресурсов. Показано значение развития человеческого капитала в интеллектуальном производстве, в котором формируются креативные качества человека, а человек-креатор становится носителем креативного потенциала человеческих ресурсов и конкурентным преимуществом национальной экономики. Социальные сети и социальный капитал рассматриваются как необходимые условия формирования и реализации человеческого капитала, составляющая человеческих ресурсов. Дано авторское определение формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов и их основные факторы. Человеческие ресурсы определены как относительно обособленная подсистема национальной экономики, конкурентные преимущества которых являются фактором конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, человеческие ресурсы, человеческий капитал, человеческий потенциал, социальный капитал.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.**

Ковтун Наталья Сергеевна – аспирант, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальова, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

UDC 338.24:331.101.262(477)

### Kovtun Nataliia S. Formation of Competitive Advantages of Human Resources in the National Economy

The article considers the problem of formation of competitive advantages of human resources. The article studies this problem with the use of system approach, institutional methods and universumics. It analyses various approaches with respect to the role of a human being in public production. It explains and groups the notions that identify competitive advantages of human resources, among them – development of human and social capitals. The human capital is considered as the economic form of realisation of human resources. The article shows importance of development of human capital in intellectual production, which forms creative qualities of a human being, and the creative person becomes a bearer of the creative potential of human resources and competitive advantage of the national economy. Social networks and social capital are considered as necessary conditions of formation and realisation of human capital – a component of human resources. The article provides the author's definition of competitive advantages of human resources and their main factors. Human resources are defined as a relatively detached subsystem of the national economy, competitive advantages of which are a factor of competitiveness of the national economy.

**Key words:** competitive advantages, human resources, human capital, human potential, social capital.

**Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 17.**

Kovtun Nataliia S. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

Теоретичне обґрунтування конкурентних переваг людських ресурсів, як визначального чинника конкурентоспроможності національної економіки, впливає з ролі людини в системі суспільного виробництва. У своєму розвитку проблема людини як об'єкта дослідження економічної та інституціональної теорії пройшла ряд етапів: від «*homo economicus*» до універсумної людини як об'єкта дослідження стратегічного менеджменту та теорії організації; від тейлоризму до використання в практиці управління та комплексного вивчення всіма напрямками суспільно-гуманітарних наук. Завдяки цьому сформувалися різні концепції ролі людини в економіці та категорії, за допомогою яких описувалися ті чи інші риси її економічної поведінки: «робоча сила», «економічна людина» і «соціальна людина», «людські відносини», «людський капітал», «якість життя» та ін. Еклектичне змішування економічних термінів, соціальних і природних феноменів, загальнолюдських проблем і реалій минулого, сьогодення і майбутнього часто призводило до того, що рамки наукових досліджень не давали достатньої можливості для розуміння суті проблеми ролі людини в економіці та виділення її найбільш важливих конкурентних переваг.

Системний підхід до аналізу економічних процесів дозволяє виділити та розглянути людські ресурси як відносно відокремлену підсистему національної економіки, визначити функціональні зв'язки підсистеми людських ресурсів з іншими підсистемами економічної системи та ставити питання про вплив конкурентних переваг людських ресурсів на конкурентоспроможність національної економіки. Конкурентні переваги людських ресурсів не тільки включають усю суму індивідуальних конкурентних переваг, а й враховують ефект їх спільної дії, який виникає внаслідок їх актуалізації, взаємодії, використання та розвитку в специфічних умовах конкуренції. Відповідно, що конкурентоспроможність національної економіки – це не просто сукупність певних кількісних і якісних характеристик, що забезпечуються наявністю конкурентних переваг людських ресурсів, а й насамперед її здатність використовувати конкурентні переваги, інтелектуальні здібності, вміння, навички та інші якості людей, які впливають на успішність їх професійної діяльності та зростання продуктивності праці.

Більш глибокий аналіз конкурентних переваг людських ресурсів можна зробити з позицій універсумного підходу. Відповідно до нього конкурентоспроможність національної економіки визначається складною системою економіко-неекономічних взаємодій, які тісно взаємодіють одна з одною, впливають одна на одну та створюють синергетичну цілісність. Виділення окремих конкурентних переваг людських ресурсів, як відносно відокремлених чинників конкурентоспроможності національної економіки, передбачає їх зв'язки з іншими чинниками та синергетичний ефект від їх взаємодії. Саме визнання та аналіз зв'язків і інституціональних механізмів універсумних взаємодій дає можливість розробляти ефективні заходи, спрямовані на розвиток необхідних якостей і конкурентних переваг людських ресурсів у сучасній економіці.

При цьому важливо враховувати ті конкурентні переваги людських ресурсів, що відображають змістовні характеристики людських ресурсів і доводять неможливість наукового вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки без їх урахування. Проблема формування та реалізації конкурентних переваг людських ресурсів достатньо широко висвітлено в

науковій літературі, про що свідчать роботи Л. Л. Антонюк, А. Кредісова, Т. Н. Лукиних, М. М. Новикова, Г. А. Радченко, И. В. Соболева, С. А. Сисоева, А. В. Холодкова, О. Ю. Шатохи та інших науковців [1; 7; 9 – 13; 15, 16].

Однак окремі аспекти даної проблематики потребують поглибленого вивчення з урахуванням тих можливостей, які надає сучасна наукова методологія. Тому мета даної статті полягає у виділенні окремих чинників формування конкурентних переваг людських ресурсів на основі виокремлення та аналізу тих універсумних взаємодій, які становлять основу конкурентоспроможності національної економіки.

Із часів поширення класичної політичної економії робочу силу розглядають як здатність до праці, як сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які вона використовує для виробництва товарів і послуг. Здатність до праці всього суспільства традиційно розглядають як трудові ресурси. Уявлення про трудові ресурси, як про сукупність людей, означає їх прирівнювання до звичайних матеріально-речовинних факторів, певна частина яких не використовується в суспільному виробництві. При такому підході робоча сила і трудові ресурси розглядаються в економічній теорії як звичайні виробничі ресурси, а в менеджменті – як пасивні суб'єкти зовнішнього управління, творчий потенціал яких до уваги не приймається. З початку 1980-х років науковці почали широко використовувати терміни «людський фактор», «людський потенціал», «людський капітал», «людські ресурси», що свідчило про появу нового погляду на роль людини в суспільному виробництві.

Поняття «людський фактор» було введено в економічну науку одним з перших і відобразило зростаючу роль людини в економіці. Воно має більш широкий сенс, ніж поняття «робоча сила» і «трудові ресурси». Людський фактор розглядається як колективний суб'єкт суспільного життя і вказує на вирішальну роль людини в процесі виробництва. Саме в ньому проявляється вся сукупність особистих якостей людини, які впливають на її трудову активність. Водночас, поняття «людський фактор» ґрунтується на технократичному підході до розвитку виробництва, відповідно до якого працівник відчужений від себе в процесі праці і являє собою лише загальну умову функціонування та розвитку виробництва.

Конкретною формою матеріалізації людського фактору в економіці, загальним показником рівня розвитку та межі творчої активності працюючих мас, яка акумулює та синтезує сукупні здібності до суспільно-корисної діяльності всього працездатного населення, виступає суспільний трудовий потенціал. У кількісному виразі він характеризує можливості суспільства щодо залучення до суспільної праці населення різної статі та віку. В якісному виразі трудовий потенціал відображає реальні можливості щодо реалізації, шляхом участі у суспільно корисній праці, усього різноманіття особистих здібностей і якостей людини: знань, умінь і навичок, що здобуваються в процесі виховання, підготовки до праці, безпосередньо трудової діяльності, навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації [10, с. 91 – 92].

Синонімічними вважає поняття «трудовий потенціал» і «людський потенціал» С. А. Федулова. На її думку, ці поняття визначають потенційні здібності людини, які вона може використати у своєму трудовому житті. Поняття «трудовий потенціал» краще вживати тоді, коли ми говоримо безпосередньо про трудовий ресурс підприємств або



держави. Поняття «людський потенціал» стосується суспільства та його економічного розвитку [14, с. 28 – 29].

Теорія «людського потенціалу» сформувалася переважно в контексті модернізації економіки та забезпечення людського й економічного розвитку. Відповідно до загальноприйнятого визначення потенціалу, як сукупності наявних у економічного суб'єкта ресурсів та вміння раціонально використати для досягнення поставленої мети, в економічній літературі виділяють два основних підходи щодо людського потенціалу: ресурсний та результатний. Перший, ресурсний підхід розглядає людський потенціал як сукупність ресурсів, оцінка яких здійснюється за вартістю їхнього залучення, як сукупність властивостей людей, необхідних для відтворення життя і реалізації ролі людини як суб'єкта управління [11, с. 163]. У межах результатного підходу людський потенціал розглядається як накопичений людиною в результаті навчання, самонавчання і соціалізації запас «знань» і професійного досвіду, який людина може використати, якщо він буде включений в процес обороту капіталу [13, с. 213]. Економізація людського потенціалу приводить до того, що всі види та частини капіталу суспільства концентруються на економічному капіталі як собі своїй реалізації. При цьому залишається невиявленим суб'єкт даного капіталу, а людський капітал (потенціал) визначається дуже вузько. Соціалізація людського потенціалу зводить його до соціальних інститутів і ототожнює його з такими поняттями, як «потенціал розвитку», «життєвий потенціал», «культурний потенціал», «інтелектуальний потенціал». Однак при такому підході не дається чіткого обґрунтування розмежування людського потенціалу між потенціалами соціуму: суспільного, технічного, фізичного, інтелектуального, соціального, культурного, економічного. Як зазначають дослідники, багато питань цієї складної проблематики і сьогодні залишаються проблематичними та неоднозначними [15, с. 129; 5, с. 13 – 25].

**Р**озвиток теорії людського потенціалу надав поштовх розвитку теорії людських ресурсів. В економічній літературі людські ресурси розглядають як вроджений, сформований і накопичений у результаті інвестицій певний рівень знань, освіти, навичок, здібностей, мотивації, енергії, культурного розвитку як конкретного індивіда, групи людей, так і суспільства в цілому, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення і чие формування вимагає витрат індивіда, фірми, суспільства [8]. Категорію людські ресурси визначають як таку, що характеризує професійні знання, досвід, творчі, підприємницькі здібності працівників, які забезпечують економічну ефективність та конкурентні переваги організації в ринковому середовищі [9]. Теорія людських ресурсів набула поширення і в сучасному менеджменті у вигляді концепції управління людськими ресурсами. Криза «етики праці», яка проявила себе у 1980-ті рр., поставила питання про відмову від існуючої системи управління «людським фактором» і необхідність поступового переходу до концепції управління «людськими ресурсами». У цій концепції людські ресурси розглядаються як найцінніші активи організації, як люди, що індивідуально та колективно здійснюють свій внесок у досягнення організаційних цілей. Такий погляд на людські ресурси відповідає сучасній етимології слова ресурси в сучасній економічній науці та менеджменті. Разом з тим, у сучасному менеджменті змінюються погляди на самий зміст слова «ресурси»: якщо раніше воно

означало запаси або потужності будь-якого виду, то тепер – здатність справлятися з будь-якою ситуацією [7, с. 35].

**П**оняття «людські ресурси» в економічній науці відображає не просто працюючу людину, індивіда взагалі, а живу людину з усією різноманітністю її життєвих потреб і інтересів. Саме тому, до якісних ознак людських ресурсів необхідно включити такі характеристики, які успадковуються людьми та визначають їх здібності, темперамент, фізичні дані, менталітет, соціально-економічний генотип та формують їх конкурентні переваги. Сучасні тенденції, які сформували поняття «людські ресурси», виходять з того, що в основі цих конкурентних переваг знаходиться людський капітал, який є частиною інтелектуального капіталу людини, компанії (держави). Людські або трудові ресурси мають певний трудовий потенціал. Рівень розвитку трудового потенціалу визначає значення людського капіталу [13, с. 28]. О. Бородіна вважає, що потенційно людські ресурси можуть перетворитися в людський капітал тоді, коли вони будуть приносити дохід, тобто при вмінні людини зайняти себе в процесі виробництва, організації своєї праці, продажу своєї робочої сили [2, с. 49]. На відміну від людського потенціалу, людський капітал виступає як «потік» і представляє собою включений в трудові відносини запас знань та вмінь працівника, які він використовує в своїй професійній діяльності. Іншими словами, людський капітал є сукупністю професійних знань, вмінь і навичок, завдяки яким людина може отримувати дохід у вигляді ренти. Отримання рентного доходу означає економічну реалізацію конкурентних переваг людських ресурсів. Введення до наукового обігу поняття людського капіталу означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людських ресурсів в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестицій в людину, оскільки ні природні ресурси, ні накопичене багатство, а саме людські ресурси стають визначальною конкурентною перевагою національної економіки. На нашу думку, людський капітал є формою економічної реалізації людських ресурсів у процесі їх розвитку та використання.

Вирішального значення в розвитку людського капіталу набуває інтелектуальне виробництво, в якому формуються креативні якості людини. Саме людина-креатор стає носієм креативного потенціалу людських ресурсів, важливої конкурентної переваги національної економіки. Не дивно, що поширеним є підхід відповідно до якого людський капітал розглядають як частину інтелектуального капіталу [17]. Такий підхід дозволяє надати узагальнено-вартісну, фінансову оцінку інтелектуальному та відповідно людському капіталу на рівні національної економіки. Саме для виділення людського капіталу в структурі інтелектуального капіталу набуває поширення його структуризація, в основу якої покладено соціально-психологічну структуру особистості [4, с. 132 – 135]. При такому підході структура інтелектуального капіталу проявляє себе на різних рівнях суспільства, однак лише на рівні організації дозволяє визначити її основні параметри і ознаки.

Нове інформаційне суспільство, яке зараз формується, пропонує нові умови праці, її творчий характер, участь працюючих у прийнятті рішень, нову впорядкованість сучасних економічних систем, які мають не стільки ієрархічний, скільки гетерархічний характер. Завдяки гетерархії все більшого значення набувають мережі соціальних комунікацій, які забезпечують соціальні контакти, спілкування, самовираження особистості та впливають на формування

людських ресурсів в національній економіці. Узагальнення даних явищ координації економічної діяльності, як відомо, отримало в понятті «соціальний капітал», уведеного до наукового обігу для характеристики впливу соціокультурних факторів на економічні взаємодії [3, с. 11].

Структура соціального капіталу втілена в структурі соціальних мереж. Соціальні мережі та соціальний капітал – це не просто необхідні умови формування та реалізації людського капіталу, а й складова частина людських ресурсів, без якої основна їх конкурентна перевага – «здатність справлятися з будь якою ситуацією», не може бути реалізована.

Існують всі підстави розглядати соціальний капітал як накопичений суспільний (організаційний) ресурс, що проявляється та реалізується в процесі економічної діяльності. Оскільки людські ресурси забезпечують досягнення організаційних цілей, або цілей економічного розвитку національної економіки колективними зусиллями, з використанням соціальних мереж і соціальної довіри, здається очевидним розширити їх можливі конкурентні переваги, включивши до них соціальний капітал організації, суспільства тощо.

Соціальний капітал – це не просто необхідні умови формування та реалізації людського капіталу, а й складова частина людських ресурсів сучасної економіки, без якої основна їх конкурентна перевага – «здатність справлятися з будь якою ситуацією», не може бути реалізована.

Таким чином, конкурентні переваги людських ресурсів проявляють себе як синергетичні впливи людського капіталу, як потік доходів, створений в результаті інвестицій в людину протягом її життя; соціального капіталу, який забезпечує соціальні взаємодії людини і формування довіри між людьми; успадкованих ознак людини, на основі яких формується ментальність народу; соціалізуються якісні ознаки людських ресурсів.

Особливості формування конкурентних переваг людських ресурсів в національній економіці показано на *рис. 1*.

Очевидно, що запропоноване уявлення про формування конкурентних переваг людських ресурсів та їх вплив на національну економіку є достатньо спірним, насамперед тому, що й досі немає єдності думок, щодо розуміння людського та соціального капіталу. При цьому слід погодитися з думкою сучасних інституціоналістів про визначальний вплив якісних характеристик інституціонального

середовища на конкурентні переваги людських ресурсів та продуктивність праці. Теоретичне обґрунтування економічного значення якості інституціонального середовища має численні емпіричні підтвердження. Вони продемонстрували досить тісний позитивний зв'язок між різними індикаторами якості національних інститутів та темпами економічного розвитку. За оцінками М. Гредстайна, які базуються на емпіричних даних, окремі коефіцієнти кореляції між доходами на душу населення та різними критеріями якості інститутів коливаються в різних країнах від 0,7 до 0,9, аналогічні оцінки отримані іншими дослідниками дають коефіцієнт кореляції між ВВП на душу населення та якістю інститутів у країнах Центральної і Східної Європи на рівні 0,78 [6].

Конкурентоспроможність національної економіки можна охарактеризувати визначивши її міжнародну (глобальну) конкурентоспроможність, яка полягає у здатності країни займати та утримувати певні позиції на світовому ринку не стільки за рахунок наявного економічного потенціалу та залучених інвестиційних ресурсів, скільки конкурентних переваг людських ресурсів.

Очевидно, що на формування конкурентних переваг людських ресурсів в національній економіці впливають й інші чинники. Їх узагальнену класифікацію надаємо в *табл. 1*.

## ВИСНОВКИ

Людські ресурси ми кваліфікуємо як сукупність притаманих з народження здібностей (обдарованість, талант, здібності до певного виду діяльності), темпераменту, фізичних даних, ментальних особливостей, характерних для представників певного народу, так і набутих фізичних, психологічних та розумових можливостей людей, їх соціальних зв'язків, які разом із нагромадженими знаннями, навичками, інформацією та досвідом використовуються в процесі суспільного виробництва для створення матеріальних, духовних і інтелектуальних продуктів, за допомогою механізмів внутрішнього фірмового, національного, наднаціонального його відтворення, якісного вдосконалення, ефективного розподілу та використання.

Людські ресурси розглядаються нами як невичерпне джерело соціально-економічного розвитку, а ефекти синергії, які вони створюють при взаємодії з іншими ресурсами, можуть бути визначальними для конкурентоспроможності національної економіки. ■

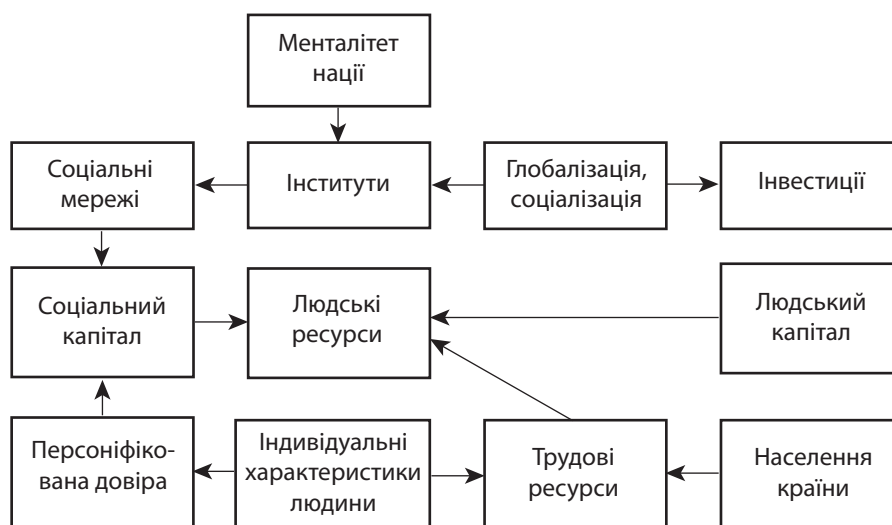


Рис. 1. Формування конкурентних переваг людських ресурсів

## Класифікація чинників формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці

Види чинників	Показник
Демографічні	Кількість населення, наявні контингенти робочої сили, трудовий потенціал суспільства, фізичне та моральне здоров'я нації
Економічні	Людський капітал, інвестиції в людину, структура економіки, попит на робочу силу, продуктивність праці, соціалізація економіки
Соціальні	Соціальний капітал, соціальна інфраструктура, знання, навички, інформація, досвід, соціалізація індивіда, менталітет нації, темперамент, культура, релігія
Інституціональні	Інституціональне середовище, конкуренція, інституціоналізація економічних відносин.
Політичні	Економічна політика, соціальна політика
Міжнародні	Глобалізація, транснаціоналізація, інтернаціоналізація, інтеграція

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Антонюк Л. Л.** Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
- 2. Бородіна О.** Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48 – 53.
- 3. Дискін І. Е.** Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И. Е. Дискін // Общественные проблемы и современность. – 1998. – № 4. – С. 10 – 20.
- 4. Дресвянников В. А.** Человекоориентированная структура интеллектуального капитала как основа развития социально-экономической системы / В. А. Дресвянников, О. В. Лосева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 131 – 136.
- 5. Івашина О. Ф.** Інституціоналізація економічного розвитку / О. Ф. Івашина. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2009. – 283 с.
- 6. Заславская Т. И.** Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т. И. Заславская // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3. – С. 5 – 16; № 4. – С. 13 – 25.
- 7. Кредісов А.** Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28 – 37.
- 8. Лигинчук Г.** Основы менеджмента / Г. Лигинчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://e-college.ru/xbooks/xbooks032/book/index.html?go=part-007\\*page.htm](http://e-college.ru/xbooks/xbooks032/book/index.html?go=part-007*page.htm)
- 9. Лукиных Т. Н.** Человеческие ресурсы в условиях информационной экономики / Т. Н. Лукиных [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk/htm>
- 10. Новикова М. М.** Матеріалізація людського фактора в трудовому потенціалі регіону / М. М. Новикова // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку : Тези доп. і повідом. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4-5 листоп. 2008 р.): В 2 т. Т. 1 / НАН України. Ін-т економіки пром-ті ; Редкол.: О. І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2008. – 344 с.
- 11. Радченко Г. А.** Система формування та управління людськими ресурсами / Г. А. Радченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 163 – 167.
- 12. Соболева И. В.** Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития / И. В. Соболева. – Ин-т экономики РАН. – М. : Наука, 2007. – 202 с.
- 13. Сысоев С. А.** Институциональные парадоксы инвестиций в человеческий капитал в условиях трансформационной экономики / С. А. Сысоев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 37-1. – Донецк : ДонНТУ, 2011. – С. 213 – 220.
- 14. Федулова С. А.** Поняття «управління людськими ресурсами» у системі продуктивних сил суспільства / С. А. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 26 – 30.
- 15. Холодков А. В.** Экономические аспекты управления человеческими ресурсами / А. В. Холодков, С. А. Сурков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 128 – 135.
- 16. Шатоха О. Ю.** Теоретичні засади стратегічного управління людськими ресурсами / О. Ю. Шатоха // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – 2012. – I часть. – С. 376 – 378.
- 17. Edvinsson L.** Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone – N.Y. : Harper Business, 1997. – 225 p.

## REFERENCES

- Antonyuk, L. L. *Mizhnarodna konkurentospromozhnist krainy: teoria ta mechanism realizatsii* [International competitiveness: theory and implementation mechanism]: K.: KNEU, 2004.
- Borodina, O. *Ludskiy kapital yak osnovne dzhерelo ekonomichno-go zrostannia* [Human capital as the main source of economic growth]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2003): 48-53.
- Cholodkov, A. V., and Surkov. *Ekonomicheskie aspekty upravleniya chelovecheskimi resursami* [Economic aspects of human resource management]. *Management v Rossii I za rubezhom* no. 1 (2009): 128-135.
- Diskin, I. E. *Chozsiastvennaya sistema Rossii: problemy institucionalnogo genезisa* [Economic system of Russia: Problems of institutional genesis]. *Obschestvennye problemy i sovremennost*, no. 4 (1998): 10-20.
- Fedulova, S. A. *Poniattia upravlinnia ludskimi resursami u systemi produktyvnyh syl sypilstva* [The concept of "human resource management" system of productive forces of society]. *Aktualni problemy ekonomiki* no 4 (2010): 26-30.
- Ivashyna, O. F. *Institucionalizatsia ekonomichnoho rozvutku* [Institutionalization of economic development]. *Dnipropetrovsk: Nauka i osvita*, 2009.
- Kredisov, A. I., and Litovchenko, B. V. *Strategichniy menegement na pochatku XX st.: zmينا paradigmy* [Strategical menegement at the beginning of XX-st cntury: a change of the paradigm]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2011): 28-37.
- Liginchuk, G. *Osnovy menegementu* [Fundamentals of menegement]. [http://e-college.ru/xbooks/xbooks032/book/index.html?go=part-007\\*page.htm](http://e-college.ru/xbooks/xbooks032/book/index.html?go=part-007*page.htm).
- Lykinych, T. N. *Chelovecheskie resursy v usloviah informacionnoy ekonomiki* [Human resources in the information economy]. <http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk/htm>
- Novikova, M. M. *Materializatsia ludskogo faktora v trudovomu potentsiali regionu* [Materialization of the human factor in the employment potential of the region]. *Regionalni problemy ludskogo ta socialnogo rozvutku*. Donetsk, (2008): 91-92.
- Radchenko, G. A. *Sistema formuvannia ta upravlinnia ludskimi resursami* [System development and human resource management]. *Derzhava ta regiony* no. 2 (2009): 163-167.

Soboleva, I. V. *Chelovecheskiy potencial rossiyskoi ekonomiki: problemy sohraneniya i razvitiya* [Human potential of the Russian economy: the conservation and development]: M.: Nauka, 2007.

Sysoev, S. A. *Institucionalnye paradoksy investitsiy v chelovecheskiy kapital v usloviyah transformacionnoi ekonomiki* [Institutional Paradoxes of Investment in Human Capital in Transformational Economy].

Nauchnye trudy Donetskogo tekhnicheskogo universiteta no. 37-1 (2011): 213-220.

Shatocha O. U. *Teoretychni zasady strategichnogo upravlinnia ludskimi resursami* [Theoretical foundations of strategic human resource management]. *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazi i privilechenie inostrannykh investitsiy: regionalnyi aspekt*. Sbornik nauchnykh trudov. II chast, (2012): 376-378.

УДК 330.101:338.22 (477)

## ИНСТИТУТЫ ВЛАСТИ, ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

© 2014 МОСКАЛЕНКО А. Н

УДК 330.101:338.22 (477)

**Москаленко А. Н. Институты власти, их результативность и влияние на реализацию экономической политики опережающего развития**

Целью статьи является обоснование актуальности и важности результативности институтов власти для выработки долгосрочной стратегии опережающего развития Украины. В статье проанализированы причины институциональной регрессии во взаимодействии институтов власти и корпоративных структур. Использован метод институционального анализа, который позволил исследовать субстанциональные причины институциональной регрессии, дисфункциональности экономических и политических институтов власти. Обоснована необходимость в одновекторности экономических реформ в стране. Предложено условие опережающего экономического развития стран с трансформационной экономикой, которым является скачок через институциональную пропасть с привлечением рыночных сил, и институциональная гармонизация. Доказано, что для реализации экономической политики опережающего развития страны нужны как смелые внутренние реформы, так и диапазон финансовых возможностей, насыщение которого возможно следующими путями: активное использование механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере, аккумуляция внутренних инвестиций, дополнительная денежная эмиссия под целевые инновационные проекты, создание благоприятных условий для международных прямых инвестиций или получения долгосрочных кредитных ресурсов от пулов транснациональных банков и международных финансово-кредитных учреждений на основе определения оптимального соотношения между источниками финансирования. Разработаны основные направления механизма постановки задач и формирования организационной структуры для реализации стратегии опережающего развития. Аргументировано, что на эффективную реализацию стратегии опережающего развития в стране существенное влияние оказывают ее история (path dependence), внутренняя социальная динамика (готовность общества к переменам и их поддержка), а также фундаментальная концепция руководства, достаточно уверенная и продуманная для того, чтобы предоставить гражданам страны видение будущих позитивных изменений.

**Ключевые слова:** институты власти, институциональная гармонизация, экономическая политика, реформа, адаптивная эффективность, стратегия, институциональная регрессия.

Рис.: 2. Библ.: 9.

**Москаленко Александра Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры политической экономии учетно-экономических факультетов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

УДК 330.101:338.22 (477)

**Москаленко О. М. Институты власти, их результативность и влияние на реализацию экономической политики опережающего развития**

Метою статті є обґрунтування актуальності та важливості результативності інститутів влади для вироблення довгострокової стратегії випереджаючого розвитку України. У статті проаналізовано причини інституційної регресії у взаємодії інститутів влади та корпоративних структур. Використано метод інституціонального аналізу, який дозволив дослідити субстанціональні причини інституційної регресії, дисфункціональності економічних і політичних інститутів влади. Обґрунтовано необхідність в одновекторності економічних реформ у країні. Запропоновано умову випереджаючого економічного розвитку країн з трансформаційною економікою, якою є стрибок через інституціональну прірву із залученням ринкових сил, та інституціональна гармонізація. Доведено, що для реалізації економічної політики випереджаючого розвитку країни потрібні як сміливі внутрішні реформи, так і діапазон фінансових можливостей, насичення якого можливе такими шляхами, як: активне використання механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, акумуляція внутрішніх інвестицій, додаткова грошова емісія під цільові інноваційні проекти, створення сприятливих умов міжнародних прямих інвестицій або отримання довгострокових кредитних ресурсів від пулів транснаціональних банків і міжнародних фінансово-кредитних установ на основі визначення оптимального співвідношення між джерелами фінансування. Розроблено основні напрямки механізму постановки завдань і формування організаційної структури для реалізації стратегії випереджаючого розвитку. Аргументовано, що на ефективну реалізацію стратегії випереджаючого розвитку в країні істотний вплив мають її історія (path dependence), внутрішня соціальна динаміка (готовність суспільства до змін та їх підтримка), а також фундаментальна концепція керівництва, досить впевнена і продумана для того, щоб надати громадянам країни бачення майбутніх позитивних змін.

**Ключові слова:** інститути влади, інституціональна гармонізація, економічна політика, реформа, адаптивна ефективність, стратегія, інституціональна регресія.

Рис.: 2. Библ.: 9.

**Москаленко Александра Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры политической экономии обликово-экономических факультетів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

UDC 330.101:338.22 (477)

**Moskalenko Oleksandra M. Institutes of Power, Their Effectiveness and Impact on Realisation of Economic Policy of Faster Growth**

The goal of the article is justification of urgency and significance of effectiveness of power institutes for development of the long-term strategy of faster growth of Ukraine. The article analyses reasons of institutional regression in interaction of power institutes and corporate structures. It applies the method of institutional analysis, which allows study of substantial reasons of institutional regression, and disfunction of economic and political institutes of power. It justifies a necessity of a single vector of economic reforms in the country. It offers faster economic development of countries with the transformation economy, which is a jump over the institutional gap with attraction of market forces and institutional harmonisation. It shows that realisation of economic policy of faster development of the country requires both straightforward internal reforms and a range of financial possibilities, saturation of which is possible through the following ways: active use of the mechanism of state-private partnership in the innovation sphere, accumulation of internal investments, additional money emission for target innovation projects, creation of favourable conditions for direct international investments or obtaining long-term loan resources from pools of trans-national banks and international financial and credit institutions on the basis of determination of the optimal correlation between the sources of financing. The article develops main directions of the mechanism of task setting and formation of the organisational structure for realisation of the strategy of faster growth. It proves that efficient realisation of the strategy of faster growth in the country is significantly influenced by its history (path dependence), internal social dynamics (readiness of the society for changes and their support) and also a fundamental concept of the management, sufficiently thought over in order to provide citizens of the country with the vision of future positive changes.

**Key words:** power institutes, institutional harmonisation, economic policy, reform, adaptive efficiency, strategy, institutional regression.

Pic.: 2. Bibl.: 9.

**Moskalenko Oleksandra M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Political Economy of Accounting and economics departments, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

Soboleva, I. V. *Chelovecheskiy potencial rossiyskoi ekonomiki: problemy sohraneniya i razvitiya* [Human potential of the Russian economy: the conservation and development]: M.: Nauka, 2007.

Sysoev, S. A. *Institucionalnye paradoksy investitsiy v chelovecheskiy kapital v usloviyah transformacionnoi ekonomiki* [Institutional Paradoxes of Investment in Human Capital in Transformational Economy].

Nauchnye trudy Donetskogo tekhnicheskogo universiteta no. 37-1 (2011): 213-220.

Shatocha O. U. *Teoretychni zasady strategichnogo upravlinnia ludskimi resursami* [Theoretical foundations of strategic human resource management]. *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazei i privilechenie inostrannykh investitsiy: regionalnyi aspekt*. Sbornik nauchnykh trudov. II chast, (2012): 376-378.

УДК 330.101:338.22 (477)

## ИНСТИТУТЫ ВЛАСТИ, ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

© 2014 МОСКАЛЕНКО А. Н

УДК 330.101:338.22 (477)

**Москаленко А. Н. Институты власти, их результативность и влияние на реализацию экономической политики опережающего развития**

Целью статьи является обоснование актуальности и важности результативности институтов власти для выработки долгосрочной стратегии опережающего развития Украины. В статье проанализированы причины институциональной регрессии во взаимодействии институтов власти и корпоративных структур. Использован метод институционального анализа, который позволил исследовать субстанциональные причины институциональной регрессии, дисфункциональности экономических и политических институтов власти. Обоснована необходимость в одновекторности экономических реформ в стране. Предложено условие опережающего экономического развития стран с трансформационной экономикой, которым является скачок через институциональную пропасть с привлечением рыночных сил, и институциональная гармонизация. Доказано, что для реализации экономической политики опережающего развития страны нужны как смелые внутренние реформы, так и диапазон финансовых возможностей, насыщение которого возможно следующими путями: активное использование механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере, аккумуляция внутренних инвестиций, дополнительная денежная эмиссия под целевые инновационные проекты, создание благоприятных условий для международных прямых инвестиций или получения долгосрочных кредитных ресурсов от пулов транснациональных банков и международных финансово-кредитных учреждений на основе определения оптимального соотношения между источниками финансирования. Разработаны основные направления механизма постановки задач и формирования организационной структуры для реализации стратегии опережающего развития. Аргументировано, что на эффективную реализацию стратегии опережающего развития в стране существенное влияние оказывают ее история (path dependence), внутренняя социальная динамика (готовность общества к переменам и их поддержка), а также фундаментальная концепция руководства, достаточно уверенная и продуманная для того, чтобы предоставить гражданам страны видение будущих позитивных изменений.

**Ключевые слова:** институты власти, институциональная гармонизация, экономическая политика, реформа, адаптивная эффективность, стратегия, институциональная регрессия.

Рис.: 2. Библ.: 9.

**Москаленко Александра Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры политической экономии учетно-экономических факультетов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

УДК 330.101:338.22 (477)

**Москаленко О. М. Институты власти, их результативность и влияние на реализацию экономической политики опережающего развития**

Метою статті є обґрунтування актуальності та важливості результативності інститутів влади для вироблення довгострокової стратегії випереджаючого розвитку України. У статті проаналізовано причини інституційної регресії у взаємодії інститутів влади та корпоративних структур. Використано метод інституціонального аналізу, який дозволив дослідити субстанціональні причини інституційної регресії, дисфункціональності економічних і політичних інститутів влади. Обґрунтовано необхідність в одновекторності економічних реформ у країні. Запропоновано умову випереджаючого економічного розвитку країн з трансформаційною економікою, якою є стрибок через інституціональну прірву із залученням ринкових сил, та інституціональна гармонізація. Доведено, що для реалізації економічної політики випереджаючого розвитку країни потрібні як сміливі внутрішні реформи, так і діапазон фінансових можливостей, насичення якого можливе такими шляхами, як: активне використання механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, акумуляція внутрішніх інвестицій, додаткова грошова емісія під цільові інноваційні проекти, створення сприятливих умов міжнародних прямих інвестицій або отримання довгострокових кредитних ресурсів від пулів транснаціональних банків і міжнародних фінансово-кредитних установ на основі визначення оптимального співвідношення між джерелами фінансування. Розроблено основні напрямки механізму постановки завдань і формування організаційної структури для реалізації стратегії випереджаючого розвитку. Аргументовано, що на ефективну реалізацію стратегії випереджаючого розвитку в країні істотний вплив мають її історія (path dependence), внутрішня соціальна динаміка (готовність суспільства до змін та їх підтримка), а також фундаментальна концепція керівництва, досить впевнена і продумана для того, щоб надати громадянам країни бачення майбутніх позитивних змін.

**Ключові слова:** інститути влади, інституціональна гармонізація, економічна політика, реформа, адаптивна ефективність, стратегія, інституціональна регресія.

Рис.: 2. Бібл.: 9.

**Москаленко Олександра Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

UDC 330.101:338.22 (477)

**Moskalenko Oleksandra M. Institutes of Power, Their Effectiveness and Impact on Realisation of Economic Policy of Faster Growth**

The goal of the article is justification of urgency and significance of effectiveness of power institutes for development of the long-term strategy of faster growth of Ukraine. The article analyses reasons of institutional regression in interaction of power institutes and corporate structures. It applies the method of institutional analysis, which allows study of substantial reasons of institutional regression, and disfunction of economic and political institutes of power. It justifies a necessity of a single vector of economic reforms in the country. It offers faster economic development of countries with the transformation economy, which is a jump over the institutional gap with attraction of market forces and institutional harmonisation. It shows that realisation of economic policy of faster development of the country requires both straightforward internal reforms and a range of financial possibilities, saturation of which is possible through the following ways: active use of the mechanism of state-private partnership in the innovation sphere, accumulation of internal investments, additional money emission for target innovation projects, creation of favourable conditions for direct international investments or obtaining long-term loan resources from pools of trans-national banks and international financial and credit institutions on the basis of determination of the optimal correlation between the sources of financing. The article develops main directions of the mechanism of task setting and formation of the organisational structure for realisation of the strategy of faster growth. It proves that efficient realisation of the strategy of faster growth in the country is significantly influenced by its history (path dependence), internal social dynamics (readiness of the society for changes and their support) and also a fundamental concept of the management, sufficiently thought over in order to provide citizens of the country with the vision of future positive changes.

**Key words:** power institutes, institutional harmonisation, economic policy, reform, adaptive efficiency, strategy, institutional regression.

Pic.: 2. Bibl.: 9.

**Moskalenko Oleksandra M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Political Economy of Accounting and economics departments, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: alexmoskalenko@ukr.net

Для опережающего экономического развития решающее значение имеет институциональная готовность страны, которая детерминирована сильным государством и его институтами, зрелым гражданским обществом (гражданским истеблишментом), степенью доверия между государством, бизнесом и обществом. Все эти факторы формируют ожидания экономических агентов относительно эффективности и результатов экономической политики (макроэкономического менеджмента). Вполне понятно, что экономическая политика никогда не была безупречной. Можно говорить лишь об относительно успешной и неуспешной политике. Причем «провалы» очень часто определялись не столько неадекватностью конкретной экономической теории, лежащей в основе соответствующей экономической политики, сколько влиянием комплекса политических факторов и случайными изменениями институциональной структуры.

Научно-теоретические и прикладные проблемы экономической политики современного государства является предметом исследования зарубежных и отечественных ученых. Такие зарубежные ученые, как Ф. Арестис, В. Бурлачков, М. Аоки, К. Крауч, Дж. Малган, Д. Норт, В. Ойкен, Ю. Ольсевич, Э. Остром, М. Савье, А. Самохвалов, К. Сердобищев, А. Субботин, А. Сухарев и др. изучают эффективность и адекватность экономической политики, ее результатов, институциональных основ и противоречий, причин дисфункции институтов, влияния институциональных изменений на адаптивную эффективность экономических систем. В украинской экономической науке в плоскости интересов таких исследователей, как Т. Артемова, В. Геец, А. Гриценко, В. Дементьев, М. Дыха, Ю. Кидзерский, И. Мальный, Ю. Зайцев, А. Шинкарук, В. Якубенко и многих других, находятся проблемы системы противоречий институтов власти, их влияния на трансформацию качества экономического развития украинской экономики.

Целью статьи является обоснование актуальности и важности действенности институтов власти в Украине в выработке долгосрочной стратегии развития, реализация которой обеспечивается качественным формулированием задач, целей и средств их достижения методами и мероприятиями экономической политики на основе логики опережающего развития.

Проблема реформ в Украине, их эффективности и общественной заинтересованности в них, идейных носителях из числа истеблишмента, выходит из условий, которые американский экономист Дуглас Норт описал следующим образом: «На вопрос, чьи предпочтения, убеждения имеют значение и как они могут быть переведены в трансформацию окружающей человека действительности, зависит от институциональной структуры, которая является комбинацией неформальных правил, формальных ограничений и особенностей их выполнения» [5, с. 20]. То есть, эконо-

мические реформы, их характер и содержание и направленность интересов определяются качеством институциональной структуры, а в Украине она остается крайне низкой: неформальные правила диктуются с позиции «финансовой силы» в системе олигархического капитализма; формальные ограничения (законы, постановления и т. д.) функционируют в системе координат политики «двойных стандартов» (для одних субъектов законы являются обязательными для выполнения, другим их можно обойти или они работают на группы особых интересов).

На сегодняшний день можно говорить о неэффективном государстве, низком уровне адаптивной эффективности институциональной матрицы экономики Украины, что определяется разбалансированностью взаимодействия институтов государственной власти в институциональном поле выполнения ими своих функций и полномочий. В этих условиях возникает объективная необходимость институциональной корректировки в направлении формирования адаптивной эффективности. По Д. Норту, *адаптивная эффективность* – это «способность некоторых обществ справляться с потрясениями, быстро приспосабливаться к ним и формировать институты, которые эффективно работают в измененной «реальности» [5, с. 21].

Экономическое развитие и рост всегда идут параллельно с развитием политических, правовых и регуляторных институтов [9, р. 239 – 264]. Можно представить, как этот параллелизм проявляет себя на национальном и международном уровнях. Это постоянный процесс, в котором прирост экономического потенциала и растущая эффективность правительства дополняют друг друга (рис. 1).

Институциональное развитие является результатом институциональных изменений. Учеными доказано, что хорошо развитые институты власти снижают неопределенность и расходы асимметрии информации, финансовой асимметрии, а также противодействуют проявлениям оппортунистического поведения государственных и корпоративных структур, групп особых интересов из кругов чиновников и бизнес-лидеров [8, р. 1 – 31]. Институты власти, которые вызывают доверие у экономических агентов разных уровней и граждан государства, способствуют становлению среды, – институциональной, рыночной, инновационной, – которая повышает эффективность распределения ресурсов экономической системы и системы перераспределения доходов. Однако положительные реакции на действия институтов власти вызывают институциональные изменения, проявляющиеся в стране медленно, поскольку институциональное развитие имеет высокую степень зависимости от институтов прошлого (*path dependence*) [7, с. 114 – 115, 123]. Медленная изменчивость институтов власти в сторону усовершенствования и минимизации деструк-



Рис. 1. Механизм взаимодействия экономического и институционального развития

Разработано автором.

тивних інституціональних форм проявлення об'ясується тим, що таке положення інститутів утворює неформальні групи впливу (промисло-фінансові групи) і їх лідерів, виходячи з чого підтримується низька ефективність економіки, системи соціального забезпечення і захисту, де рентні доходи владельців традиційних факторів виробництва високі. Достигнуте стан інституціональної рівноваги утворює корпоративний сектор, який інвестує в підтримку недовірених інститутів влади, які йдуть їм на поступки і трансформують ринкову середу, керуючись їх інтересами. В Україні рівень інституціонального розвитку є дуже низьким. Впливові бізнес-групи, таким чином, інвестують не в розвиток нових інститутів, які будуть розвивати інституціональну середу і перетворювати її на основі принципів інноваційної конкуренції, економічної справедливості, ефективності. А навпаки, інвестують в їх субститути – вертикально інтегровані бізнес-структури, неформальні зв'язки з політичними інститутами і окремими впливовими політиками, вільний доступ до природних, грошових ресурсів, податковими пільгами і т. п. Вибравши такий шлях, вони мінімізують витрати.

**В** Україні інститути влади слабкі. Зовсім очевидно, що стан такого інституціонального рівноваги дуже небажано для суспільства в цілому. Інституціональний розвиток здійснюється повільно, оскільки витрати, понесені бізнес-структурами (промисло-фінансовими групами і їх власниками) високі, і ця ситуація буде зберігатися до тих пір, поки вигоди відмови від «ігор» поза системи формальних правил не перевищать інвестиції бізнес-еліти в субститути інститутів влади в короткотерміновому періоді. Вчені також вказують на необхідність появи в економічній системі України таких елементів, як механізм зниження неопределенності і витрат асиметрії інформації, «третій сектор», який буде представляти інтереси суспільства в ринковій і політичній взаємодії. Внутрішньополітична стабільність, як консенсус усіх політичних сил, повинна підвищувати ефективність інститутів влади при виконанні актуальних завдань політики прискореного розвитку економіки України.

Домінування політики над економікою в Україні має характер системи. Не економічні інтереси держави домінують, а політичні інтереси еліти, тісно пов'язані з бізнес-структурами, визначають державні пріоритети і засоби їх досягнення. Тому механізм дії інституту «політичної цілеспрямованості» [1, с. 5], що тотожне політичній бізнес-еліті, в Україні визначає результативність національної економічної системи і, безумовно, перешкоджає інноваційно-проривному, прискореному економічному розвитку.

Економічна система України, як сукупність інститутів, характеризується певною величиною дисфункціонального стану. Це стан пов'язаний з тим, що економічна система країни не виконує необхідних функцій, покладених на неї в час інституціонального проектування. В Україні стан інституціональної дисфункціональності є явним і імманентним, і пов'язаний з проявом передчасно очікуваної більш низької ефективності і систем-

ного якості. Втрати і руйнування системних функцій інституціональної структури є імманентним елементом господарської еволюції, що потрібно враховувати при розробці економічної політики України. Слід зробити попередній висновок, що в установленій системі принципів моделі прискореного економічного розвитку в Україні стає неможливою.

**Р**озглядаючи цю проблематику з позиції малої країни, або «залежної» економіки, вважаємо необхідним ідентифікувати умови для забезпечення економічних реформ країн з трансформаційними економіками, економічний розвиток яких залежить від зовнішніх факторів, а зовнішня політика виявляється часто ізольованою від міжнародної економічної політики. Так, в даному аспекті, зауважимо, що:

1. Стабілізація – є складним процесом і пов'язана з ліквідацією бюджетного дефіциту, налагодженням стабільності цін, конвертуємої національної валюти, впровадженням стимулюючої фінансової політики, рішенням проблеми обслуговування зовнішнього боргу і др.

2. Можливості макроекономічних інструментів обмежені. Кожна країна має свої довготермінові труднощі, такі як політичні протиріччя, нерівномірність розподілу доходів, корупція, застарілий рівень технологічності промисловості, суспільне недовір'я до влади і т. д.

3. Успішні зміни не є можливими без поєднання технократичного знання з сміливим політичним керівництвом і широким суспільним участям [6, с. 130 – 131].

4. Для успіху потрібні не тільки сміливі внутрішні реформи, але і діапазон фінансових можливостей прискореного розвитку, насичення якого можливо кількома шляхами: активне використання механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, накопичення внутрішніх інвестицій, додаткова грошова емісія під цільові інноваційні проекти, створення сприятливих умов для міжнародних прямих інвестицій або отримання довготермінових кредитних ресурсів від міжнародних банків і міжнародних фінансово-кредитних установ, і міжнародна (грантова) допомога. Визначення оптимального співвідношення між джерелами фінансування прискореного економічного розвитку країни потребує зваженого вибору владою з позиції балансування національних інтересів і доступності фінансових ресурсів.

Важке значення для прискореного розвитку країн має економічна стратегія інтеграції в світову економіку, наслідком чого повинні стати значимі економічні досягнення, високі темпи економічного зростання, завдяки привабливості іноземних інвестицій з країн-партнерів, створення нових робочих місць. Зайняти належне місце країни в світовій економіці повинно базуватися на: вільній міжнародній торгівлі (але зваженою політикою лібералізації торгівлі), вільному русі людей, товарів і компаній, прийнятті законів, створенні інститутів і принципів управління за зразком успішних національних економік і др. Однак для цього потрібні рішучі програми стабілізації. Отже, слід, що умовою прискореного економічного розвитку країн з транс-

формационной экономикой является прыжок через институциональную пропасть с привлечением рыночных сил и институциональной гармонизацией (принятием международных экономических законов, процедур и институтов с целью получения возможности полномерной интеграции в мировую экономику). Важным для успеха является четкое направление движения, цель, к которой должна следовать страна. Общество страны должно четко знать, куда двигаться. *Одновекторность политики является неотъемлемым фактором успешных экономических реформ*, направленных на опережающее развитие. Напротив, *многовекторность политики, не четко определенная стратегия государства, порождает недоверие общества к власти, и успешный результат может попасть в ловушку пролонгации во времени* [3].

**Ф**ормулировка целей государственной экономической стратегии должна быть достаточно общей, чтобы позволить учесть непредсказуемое развитие событий. Одновременно она должна быть обязательно четкой и определенной, поскольку на ее основе и принимаются решения [2, с. 29 – 30]. Для того чтобы начать движение по выбранному направлению и чтобы «цели командования» были понятны обществу, правительство должно четко понимать, что оно способно изменить и сколько времени потребуется для решения этой задачи. Определение направлений движения также предполагает понимание последовательности реализации задач и фактора времени. Также выбор направления опережающего экономического развития включает в себя осмысление властью потребности в радикальных качественных изменениях, оценку размера *маржи преобразований* (доля текущих государственных расходов, которая может быть перенаправлена и использована для достижения стратегических задач по опережающему развитию экономики). Только некоторые правительственные организации способны в течение года высвободить 1-2% от общего объема расходов. Однако большая часть правительственного аппарата ориентирована на жесткое бюджетное лимитирование, когда приоритетным становится удовлетворение текущего, а не будущего общественного спроса [4, с. 173 – 183].

Для реализации стратегии опережающего развития страны нужна соответствующая структура государственного аппарата власти. Чаще всего стратегия следует за структурой, а не наоборот. Хотя последний вариант является беспроигрышным, а первый указывает на противоречия существующих структур и намерений стратегий. Ученые по направлению бизнес-стратегий в современной экономической истории отмечают, что структура должна

следовать за стратегией. Однако реструктуризация может требовать много энергии и времени. Поэтому для стратегии опережающего развития должна быть найдена оптимальная структура, которая позволит привести в соответствие власть, ответственность и подотчетность (рис. 2).

На эффективную реализацию стратегии опережающего развития безусловно влияют социально-экономические и природно-географические факторы, однако существенное влияние на экономические успехи оказывают история страны, внутренняя социальная динамика (готовность общества к переменам и их поддержка), а также фундаментальная концепция руководства, достаточно уверенная и продуманная для того, чтобы предоставить гражданам страны видение будущих позитивных изменений.

Всё вышесказанное позволяет нам прийти к следующим выводам. *Во-первых*, профессионализация отношений государства в лице политических институтов и институтов экономической власти на основе института доверия и его диффузии в такие институциональные формы, как экономическая политика, банковская система, государственный аппарат, которые определяют границы успеха экономической системы. Государство должно стать равноправным партнером бизнеса и общества и координатором «рассеянных» знаний о возможностях, которые были не замечены ранее и возникают в экономике. Только комплементарность государства и бизнеса обеспечивает условия для координации информации и знаний в экономической, технологической, научной, образовательной сферах, т. е. сферах «производства» человека, человеческой деятельности.

*Во-вторых*, сущность государственного управления и организации общественных институтов заключается, таким образом, в поддержке целенаправленной человеческой деятельности по опережающей подготовке и готовности к неопределенным обстоятельствам будущего. Поэтому опережающая бдительность государства и индивидов, имеющая инновационно-конкурентный характер, на основе координации рассеянного знания о будущем (неопределенность, вызовы и риски) должна порождать качественные механизмы опережающего развития, которые находят свое проявление в экономической политике. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6(619). – С. 4 – 19.
2. Диха М. В. Принципові підходи до визначення стратегії соціально-економічного розвитку держави / М. В. Диха // Економіка України. – 2013. – № 2(615). – С. 29 – 37.

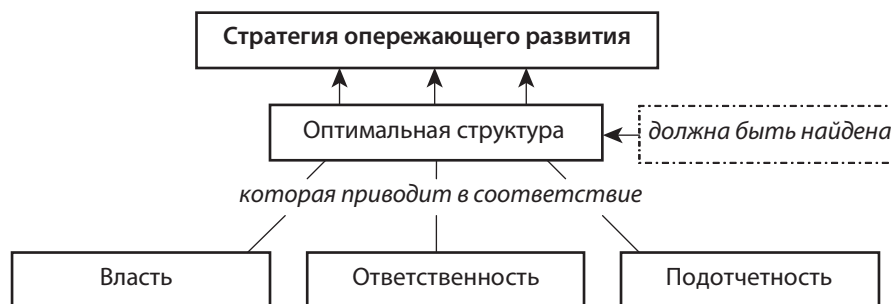


Рис. 2. Основы успешной реализации возможной государственной стратегии опережающего развития

Разработано автором.



3. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций [Текст] / В. И. Кушлин. – М.: Экономика, 2004. – 310 с.
4. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага [Текст] / Пер. с англ. Ю. Каптуревского под научн. ред. Я. Охонько. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 472 с.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / Д. Норт / Пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом. Гос. ун-та. – Высшей школы экономики, 2010. – 256 с. – (Экономическая теория).
6. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени [Текст] / Дж. Д. Сакс / Пер. с англ. Н. Эдельмана. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – С.130-131.
7. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) / О. С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 432 с.
8. Aoki Masahiko. Endogenizing institutions and institutional changes / Masahiko Aoki // *Journal of Institutional Economics*. – 2007. – Vol. 3. – Issue 01. – P. 1 – 31.
9. Ostrom Elinor. Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis / Elinor Ostrom // *Journal of Institutional Economics*. – 2007. – Vol. 3. – Issue 3. – P. 239 – 264.

#### REFERENCES

Aoki, M. "Endogenizing institutions and institutional changes". *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 1 (2007): 1-31.

Dykha, M. V. "Pryntsyповi pidkholdy do vyznachennia stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy" [Fundamental approaches to determining the strategy for socio-economic development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (615) (2013): 29-37.

Heiets, V. M., and Hrytsenko, A. A. "Vykhid z kryzy (Rozdumy nad aktualnym u zv'iazku z prochytanym)" [Out of the crisis (Reflections on the relevant due to read)]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (619) (2013): 4-19.

Kushlin, V. I. *Traektorii ekonomicheskikh transformatsiy* [Trajectory of economic transformation]. Moscow: Ekonomika, 2004.

Malgan, Dzh. *Iskusctvo gosudarstvennoy strategii: Mobilizatsiia vlasti i znaniia vo imia vseobshchego blaga* [Art of the State Strategy: Mobilizing power and knowledge for the common good]. Moscow: Institut Gaydara, 2011.

Nort, D. *Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmeneniy* [Understanding the process of economic change]. Moscow, 2010.

Ostrom, E. "Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis". *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, no. 3 (2007): 239-264.

Saks, Dzh. D. *Konets bednosti. Ekonomicheskie vozmozhnosti nashego vremeni* [The End of Poverty. Economic opportunities of our time]. Moscow: Institut Gaydara, 2011.

Sukharev, O. S. *Ekonomika budushchego: teoriia institutsionalnykh izmeneniy (novyy evoliutsionnyy podkhod)* [Future economy: theory of institutional change (a new evolutionary approach)]. Moscow: Finansy i statistika, 2011.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2014 БАДІДА М. П., ЖУК І. І.

УДК 336.012.23

### Бадіда М. П., Жук І. І. Концептуальні засади фінансового забезпечення реалізації регіональної політики

Метою статті є розробка концептуальних засад фінансового забезпечення регіональної політики та детермінація фінансових механізмів її реалізації. У статті запропоновано теоретико-методичні підходи до фінансового забезпечення сучасної регіональної політики: сформульовані нові принципи фінансового забезпечення регулювання регіонального розвитку, визначено критерії оцінки результативності впливу фінансової політики на розвиток регіональної соціально-економічної системи. Розглянуто структуру фінансових ресурсів, які формують фінансове забезпечення розвитку регіону. Зазначено, що ефективність фінансового забезпечення регіональної політики безпосередньо визначається структурою джерел фінансування соціально-економічного розвитку регіону. Зростання стійкості та безпеки фінансової системи регіону можливе за умови зростання частки власних доходів і зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування. За результатами проведених досліджень сформовано авторську концепцію фінансового забезпечення реалізації політики регіонального розвитку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення механізму фінансового забезпечення регіональної політики в напрямку його відповідності сучасним викликам соціально-економічного розвитку регіону.

**Ключові слова:** регіональна політика, фінансове забезпечення, фінансові ресурси, регіональна соціально-економічна система, фінансовий потенціал регіону.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 6.

**Бадіда Марія Петрівна** – кандидат економічних наук, професор, Закарпатський державний університет (вул.Заньковецької, 89а, Закарпатська обл., м. Ужгород, 88015, Україна)

**Жук Інна Іванівна** – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** Zhuk\_Inna@i.ua

УДК 336.012.23

### Бадіда М. П., Жук І. І. Концептуальные основы финансового обеспечения реализации региональной политики

Целью статьи является разработка концептуальных основ финансового обеспечения региональной политики и детерминация финансовых механизмов ее реализации. В статье предложены теоретико-методические подходы к финансовому обеспечению современной региональной политики: сформулированы новые принципы финансового обеспечения регулирования регионального развития, определены критерии оценки результативности воздействия финансовой политики на развитие региональной социально-экономической системы. Рассмотрена структура финансовых ресурсов, формирующих финансовое обеспечение развития региона. Рост устойчивости и безопасности финансовой системы региона возможен при условии роста доли личных доходов и снижении зависимости от внешних источников финансирования. По результатам проведенных исследований сформирована авторская концепция финансового обеспечения реализации политики регионального развития. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является усовершенствование механизма финансового обеспечения региональной политики в направлении его соответствия современным вызовам социально-экономического развития региона.

**Ключевые слова:** региональная политика, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, региональная социально-экономическая система, финансовый потенциал региона.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 6.

**Бадіда Марія Петровна** – кандидат экономических наук, профессор, Закарпатский государственный университет (ул.Заньковецкой, 89а, Закарпатская обл., г. Ужгород, 88015, Украина)

**Жук Инна Ивановна** – аспирант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** Zhuk\_Inna@i.ua

UDC 336.012.23

### Badida Maria P., Zhuk Inna I. Conceptual Grounds of Financial Provision of Realisation of the Regional Policy

The goal of the article is development of conceptual grounds of financial provision of the regional policy and determination of financial mechanisms of its realisation. The article offers theoretical and methodical approaches to financial provision of the modern regional policy: it formulates new principles of financial provision of regulation of regional development, identifies criteria of assessment of effectiveness of impact of the financial policy on development of the regional socio-economic system. It considers structure of financial resources, which form financial provision of the region. It notes that efficiency of financial provision of regional policy is directly identified by the structure of sources of financing of the socio-economic development of the region. Growth of stability and security of the financial system of the region is possible under condition of growth of the share of personal income and reduction of dependence on external sources of financing. In accordance with the results of the conducted studies the authors form their own concept of financial provision of realisation of the policy of regional development. The prospect of further studies in this direction is improvement of the mechanism of financial provision of regional policy in the direction of its correspondence with modern challenges of socio-economic development of the region.

**Key words:** regional policy, financial provision, financial resources, regional socio-economic system, financial potential of a region.

**Рис.:** 1. **Bibl.:** 6.

**Badida Maria P.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Transcarpathian State University (vul. Zankovetskoyi, 89a, Zakarpatska obl., m. Uzhgorod, 88015, Ukraine)

**Zhuk Inna I.** – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** Zhuk\_Inna@i.ua

Домінуючою тенденцією розвитку економіки України впродовж останнього десятиліття є динамізація процесу регіоналізації, що суттєво активізує фінансово-кредитні відносини на регіональному рівні, підвищує вимоги до формування та використання фінансового потенціалу регіону, обумовлює необхідність вироблення стратегічних пріоритетів управління фінансами регіону загалом. Це вимагає модернізації детермінант і пріоритетів регіональної політики, а також підвищення дієвості механізмів фінансового забезпечення її реалізації.

Необхідність нарощення фінансової бази та досягнення фінансової спроможності регіонів підвищує значення ендогенних чинників регіонального зростання, що зміщує пріоритети в системі управління фінансовим забезпеченням регіональної політики, а саме: зменшує роль традиційних механізмів фінансування розвитку регіонів та актуалізує фінансові механізми регулювання регіонального розвитку, які базуються на оцінюванні здатності регіонів акумулювати та ефективно використовувати власний фінансовий потенціал.

Методологічні та практичні аспекти фінансового забезпечення формування та реалізації регіональної політики на макро- та мезорівнях широко висвітлені у наукових працях українських вчених І. Вахович, З. Герасимчук, В. Геєця, М. Долішнього, Я. Жовнірчика, А. Єпіфанова, М. Коваленка, М. Козоріз, І. Луїної, В. Пилипів, Н. Старостенко, І. Сторонянської, С. Ярошенка та інших. Фінансовий інструментарій та його ефективність у регулюванні регіонального розвитку досліджувались такими зарубіжними вченими: Езкура Р. (Ezcurra R.), Прюдом Р. (Prudhomme R.), Скуллі Дж. (Sculli G.), Танзі В. (Tanzi V.), Шлітте Ф. (Schlitte F.). Однак залишаються невирішеними проблеми надмірної централізації фінансових ресурсів та відсутності єдиного підходу до їх розподілу між регіонами, що суттєво знижує ефективність використання власного фінансового потенціалу як на національному, так і на регіональному рівні. Окрім цього, недовіряються заходи та фінансові механізми реалізації регіональної політики, що засвідчує подальше посилення дивергентності розвитку українських регіонів.

Метою статті є розробка концептуальних засад фінансового забезпечення регіональної політики та детермінація фінансових механізмів її реалізації.

Розвиток регіональних соціально-економічних систем прямо залежить від достатності фінансових ресурсів, тому важливо визначитись із тим, які саме групи фінансових ресурсів можуть бути використані з цією метою. Фінансові ресурси регіону включають до свого складу усі місцеві бюджети й фонди (у тому числі трансферти з Державного бюджету, вилучення до Державного бюджету); ресурси підприємств та організацій усіх форм власності, крім фінансових посередників; довгострокові кредити банківських установ на розвиток господарського комплексу регіону; інвестиції з-за меж території (у тому числі кошти іноземних інвесторів); кошти населення.

Із названого переліку фінансових ресурсів регіону варто виділити той обсяг фінансових ресурсів, які призначені безпосередньо на регіональний економічний і соціальний розвиток (а не забезпечення поточної життєдіяльності), переважно у формі інвестицій. Сюди слід зарахувати:

- 1) прибуток, що залишається в розпорядженні підприємств та організацій;
- 2) амортизаційні фонди підприємств та організацій;
- 3) податкові доходи місцевих бюджетів у регіоні;

- 4) страхові внески до фондів соціального страхування;
- 5) неподаткові доходи і надходження місцевих бюджетів регіону;
- 6) добровільні внески.

Таким чином, основним завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування в частині фінансового забезпечення реалізації регіональної політики слід визначити ефективне управління власними та залученими централізованими та децентралізованими фінансовими ресурсами на ринкових засадах з метою забезпечення розвитку регіону, задоволення потреб та інтересів бізнесу і населення. При цьому, в умовах об'єктивної обмеженості зовнішніх фінансових ресурсів на перший план виходить спроможність якнайефективніше використати власний фінансовий потенціал. Місце фінансового потенціалу в системі фінансового забезпечення регіонального розвитку представлено на *рис. 1*.

Необхідність використання потенціального підходу до регулювання регіонального розвитку підтверджується і світовим досвідом у цій сфері, зокрема в країнах – членах ЄС. Саме вони сьогодні демонструють приклади успішного розв'язання проблем регіональних дисбалансів в межах інтеграційного об'єднання. При цьому базовими принципами фінансового забезпечення регіональної політики є ендогенноорієнтованість, тобто першочергова опора на власний фінансовий потенціал, і застосування механізмів фінансового вирівнювання за доходами регіонів, а не за видатками (що маємо сьогодні в Україні).

При визначенні ролі фінансового потенціалу регіону у забезпеченні його розвитку до уваги слід брати динаміку фінансового потенціалу, тобто здатність регіону правильно використовувати та нарощувати фінансову спроможність. Фінансова спроможність регіону являє собою інтегрований критерій оцінки стану і динаміки змін розвитку економіки регіону та його фінансової системи. Позитивна динаміка фінансової спроможності регіону базується на замкнутому циклі послідовних подій в регіональній системі: економічний і соціальний розвиток на якісно новому рівні (стійке і якісне зростання) – збільшення податкового потенціалу – збільшення фінансової спроможності. Приріст фінансового потенціалу бюджету та реального сектора економіки може використовуватись для подальшого соціально-економічного розвитку території.

З урахуванням інтегрованого критерію фінансової спроможності регіональної системи, а також імперативності економічного розвитку депресивних і слаборозвинених муніципальних утворень сучасна регіональна політика, на думку автора, спрямована на забезпечення та нарощування фінансової спроможності регіональної системи за умови збалансованості економіки всього усього регіону [1]. У рамках такої політики однаково важливим є управління як фінансовими потоками, які формуються між бюджетною системою регіону та господарюючими суб'єктами, населенням, так і фінансовими потоками всередині бюджетної системи регіону (у системі регіон – муніципальні утворення) з метою стимулювання органів місцевого самоврядування до участі в економічному і соціальному розвитку регіону. Тобто характерною рисою такого теоретико-методичного підходу до фінансового забезпечення регіональної політики на сучасному етапі є виділення та обґрунтування визначальної ролі управління регіональним розвитком саме на регіональному та місцевому рівнях, що дозволяє максимально реалізувати принцип субсидіарності.

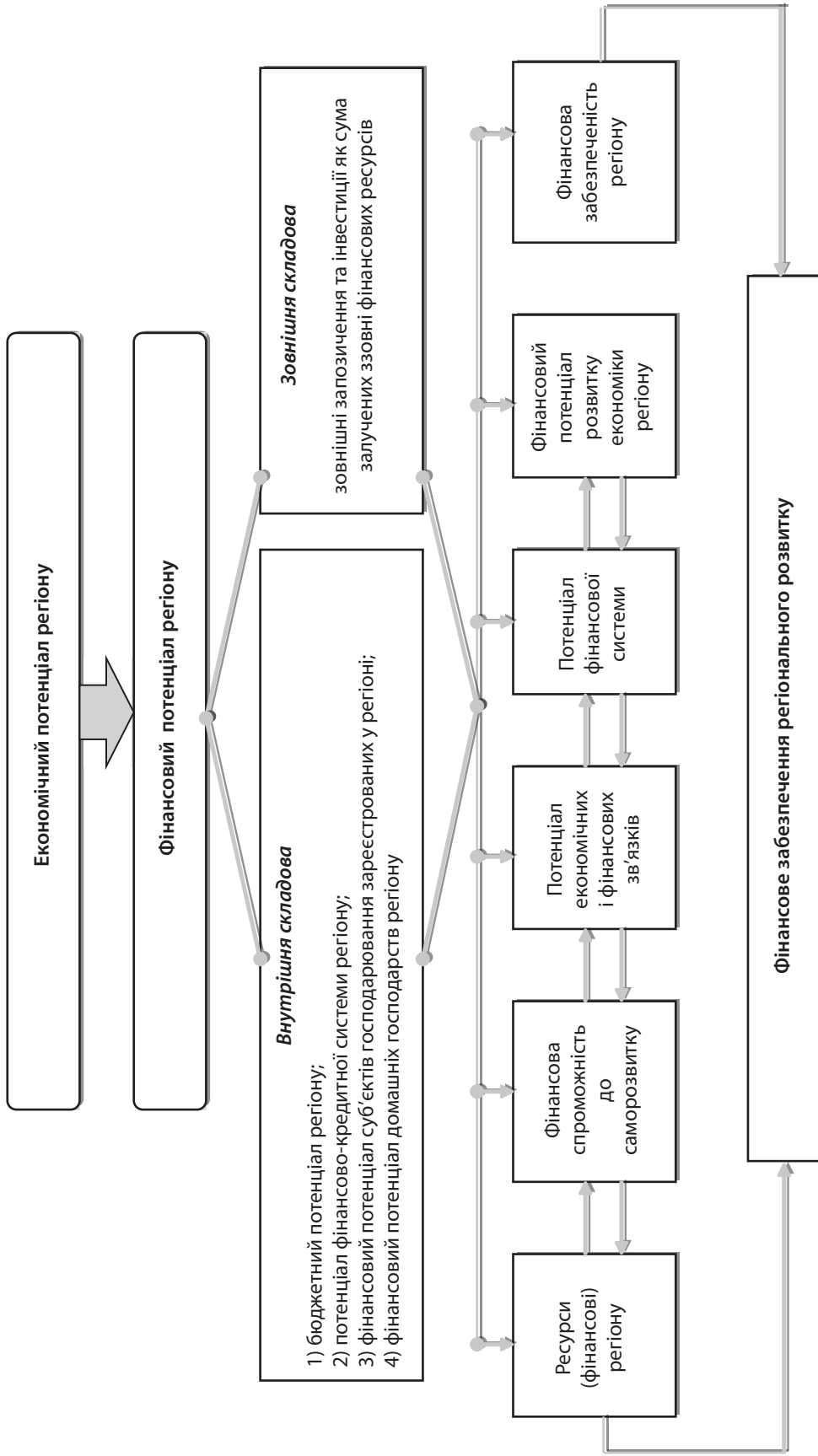


Рис. 1. Фінансовий потенціал в системі фінансового забезпечення регіонального розвитку

Джерело: складено автором Жук І. І.

У таких умовах основна вага процесу управління фінансовими ресурсами регіону покладається на фінансову систему регіону. Цільова функція та критерій ефективності функціонування фінансової системи регіону полягають у стабільності фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону та зростанні життєвого рівня його населення [2]. Фінансова система регіону повинна працювати на забезпечення таких пріоритетів:

- ✦ покращення інвестиційного клімату регіону, забезпечення конкуренції та створення потужних фінансово-кредитних інститутів. Це вимагає забезпечення надійного захисту прав власності, підвищення ефективності діяльності системи державного управління, зокрема на регіональному рівні;
- ✦ стимулювання розширення обсягів приватного фінансування інфраструктурних проектів за рахунок різноманітних механізмів приватно-державного партнерства та вдосконалення політики тарифного регулювання на регіональному рівні;
- ✦ прискорення розвитку механізмів приватно-державного партнерства, спрямованих на сприяння приватним інвестиціям. Необхідною умовою цього є концентрація державних і приватних інвестицій на пріоритетних напрямках економічного зростання;
- ✦ розвиток людського капіталу, створення ефективної, орієнтованої на кінцевий результат соціальної інфраструктури, що вимагає збільшення обсягів та підвищення ефективності використання бюджетних інвестицій;
- ✦ забезпечення розвитку існуючих і формування нових центрів економічного розвитку в регіонах, подолання депресивності адміністративних районів та регіонів. Це можливо за умови проведення активної кластерної політики.

Результативність фінансового забезпечення регіональної політики пропонується оцінювати на основі динаміки сукупності показників, які характеризують фінансову спроможність регіональної системи. При виборі показників було проаналізовано систему показників соціально-економічного становища регіонів, які формуються органами статистики, а також тих, які використовуються різними рейтинговими агентствами. У результаті були відібрані такі:

- 1) *частка прибуткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону* – характеризує стан економіки, її диверсифікованість, стійкість до структурних економічних зрушень;
- 2) *сальдований фінансовий результат (сальдо прибутків і збитків) підприємств регіону* – характеризує стан економіки регіону, визначає обсяг фінансових потоків реального сектора регіону;
- 3) *грошові доходи населення в розрахунку на одного жителя* – відображають добробут населення, опосередковано визначають рівень прибуткових податків, є джерелом сплати майнових податків і потенціалом для їх збільшення;
- 4) *рівень бідності населення* – індикатор-дестимулятор економіки регіону - оцінює диференціацію доходів жителів регіону, що впливає на соціальну стабільність суспільства;

5) *інвестиції в основний капітал на одну особу* – характеризують інвестиційний клімат, рівень інвестиційної активності в регіоні, передумови економічного розвитку території і, як наслідок, можливості збільшення надходжень до бюджету регіону;

6) *обсяг власних доходів бюджету регіону та їх частка в загальному обсязі доходів* – визначають дохідний потенціал і ступень фінансової самостійності регіональної системи.

Перераховані показники оцінюють результативність впливу фінансового забезпечення на розвиток регіональної системи в цілому, а також на розвиток її складових елементів – муніципальних утворень, фінансово-економічний стан яких власне і визначає фінансову потужність регіональної системи. В основу авторського підходу до визначення змісту фінансового забезпечення сучасної регіональної політики закладені науково обґрунтовані принципи її формування:

- ✦ принцип наукової обґрунтованості;
- ✦ адекватності;
- ✦ соціальної спрямованості;
- ✦ поступальності розвитку;
- ✦ балансу інтересів;
- ✦ фінансової самозабезпеченості.

*Принцип наукової обґрунтованості* пов'язаний з унікальною роллю кожної ланки регіональної фінансової системи: первинністю фінансів реального сектора економіки регіону, як джерела його фінансових ресурсів, і визначальною роллю бюджетної системи регіону як ефективного регулятора всіх фінансових потоків і відносин в регіоні в інтересах суспільних очікувань. Даний принцип складає концептуальну основу розробленого критерію економіко-бюджетної потужності регіональної системи.

*Принцип адекватності* забезпечує головне призначення і прояв фінансового забезпечення регіональної політики у вигляді регулювання регіональних фінансів органами влади регіону (органами державної влади України та органами місцевого самоврядування) і самого розвитку системи фінансів регіональних органів влади, що очевидно присутня в запропонованому підході до формування змісту сучасного фінансового забезпечення регіональної політики.

Оскільки лівову частку фінансових ресурсів регіону припадає на місцеві бюджети, низка економістів пов'язує спроможність та стійкість регіональної фінансової системи із стійкістю бюджетів (М. Коваленко [3], Н. Старостенко [4]). Основними показниками фінансової стійкості, згідно з даним підходом, виступають співвідношення власних та закріплених доходів місцевих бюджетів, а також частка в них обсягів офіційних трансфертів. Безумовно, зважаючи на обсяги вхідних і вихідних фінансових потоків регіональної системи та єдність бюджетної системи країни, мова може йти лише про відносну незалежність фінансових систем регіонів. Однак саме фінансова самостійність у прийнятті рішень щодо соціально-економічного розвитку регіону сьогодні стає визначальним чинником реалізації концепції конкурентоспроможного регіоналізму.

*Принцип соціальної спрямованості* фінансового забезпечення регіональної політики обумовлений закріпленням зобов'язань соціальної держави в Конституції України та покликаний гарантувати громадянам і соціальним групам рівні можливості в отриманні роботи, доходів і суспільних благ незалежно від місця проживання. Даний

принцип реалізується на основі закладеного в критерії фінансової спроможності регіональної системи якості економічного зростання, що відображає посилення соціальної спрямованості економічного розвитку регіону, і критерію подолання депресивності і відсталості муніципальних утворень регіональної системи.

*Принцип поступовості розвитку* пов'язаний з об'єктивною послідовністю поступального процесу розвитку регіональної соціально-економічної системи, що виражається в неспівпадінні за часом збільшення фінансових ресурсів в різних ланках регіональної фінансової системи. «Форсування» органами влади і управління регіону приросту податкових платежів до бюджетів може відбитися на уповільненні темпів економічного розвитку. Послідовність економічного розвитку регіону, збільшення його податкового потенціалу, збільшення доходів бюджету врахована в критерії фінансової спроможності регіональної соціально-економічної системи [5].

*Принцип балансу інтересів* визначений необхідністю стійкості і виваженості фінансового забезпечення регіональної політики (як і будь-якої іншої політики). Врахування інтересів усіх учасників фінансових відносин в регіоні – через створення умов для розвитку бізнесу, гарантії рівного доступу жителів до суспільних благ, збалансованість регіонального і кожного місцевого бюджету – забезпечує дотримання балансу різних інтересів.

*Принцип фінансової самозабезпеченості* обумовлений обов'язковою направленістю фінансового забезпечення регіональної політики на активізацію ендогенних чинників. Нарощення фінансової потужності регіональної системи при збалансованості економіки всього регіону і всіх ланок регіональної фінансової системи формує потенціал саморозвитку регіону і муніципальних утворень, забезпечує самодостатність регіональної багаторівневої системи.

Як зазначає Я. Жовнірчик [6], створення власної фінансової системи – провідний фактор економічного саморозвитку територіальної громади, в основі якого лежить розвинута фінансова інфраструктура, що включає фінансові інститути, фінансові технології і фінансовий інструментарій. Економічний саморозвиток регіону та його територіальної громади може бути забезпечений за рахунок перерозподілу джерел фінансування (між місцевими та державним бюджетом), а також активізація використання недостатньо використовуваних джерел фінансування (оренда комунальної власності, продаж незадіяних активів тощо). При цьому значним джерелом саморозвитку може стати інвестування через ринок цінних паперів. Поєднання кількох видів фінансових інструментів, у т. ч. і операції з цінними паперами, в одну регіональну фінансову систему для вирішення фінансових проблем регіону є першочерговим завданням функціонування фінансової системи регіону та складає підвалини для забезпечення фінансової основи економічного саморозвитку регіону в цілому.

**П**роведене дослідження дозволяє сформулювати авторський концептуальний підхід до фінансового забезпечення реалізації політики регіонального розвитку, який включає низку положень:

- ✦ фінансове забезпечення регіонального розвитку є динамічною категорією, тому повинно розглядатись одночасно як результат використання фінансових можливостей у попередніх періодах

часу та як фінансова основа для виробництва валового регіонального продукту (ВРП) і соціально-економічного розвитку регіону загалом на сучасному етапі;

- ✦ як системна величина фінансове забезпечення регіонального розвитку виступає підсистемою фінансів держави (тобто фінансове забезпечення регіонального розвитку відбувається відповідно до нормативних засад, принципів і цільових імперативів фінансового забезпечення державної політики регіонального розвитку) і надсистемою, тобто сукупністю структурних елементів, які визначаються відповідно до структури фінансової системи регіону;
- ✦ фінансове забезпечення регіонального розвитку є сукупністю фінансових ресурсів території, а також створюваного в даний момент часу та накопиченого раніше фінансового потенціалу, який характеризується єдністю та синергетичним ефектом;
- ✦ фінансове забезпечення регіонального розвитку виражається в процесі функціонування системи фінансово-економічних відносин, пов'язаних з оборотом фінансових ресурсів, через яку здійснюється процес відтворення в регіоні;
- ✦ управління фінансовим забезпеченням регіонального розвитку опосередковується через систему стратегічних і тактичних заходів, за допомогою яких органи регіональної влади та місцевого самоврядування виконують покладені на них функції із забезпечення збалансованого розвитку регіону шляхом мобілізації фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу та ефективного використання фінансового потенціалу за пріоритетними напрямками розвитку;
- ✦ ефективність використання фінансового забезпечення регіонального розвитку визначається спроможністю сформулювати резерв, необхідний для функціонування економіки регіону, який може бути спрямований на досягнення стратегічних і тактичних цілей соціально-економічного розвитку регіону в певний момент часу;
- ✦ потенціал нарощення обсягів фінансового забезпечення регіонального розвитку першочергово залежить від ефективності використання власних фінансових та економічних можливостей саморозвитку із врахуванням зв'язків з фінансовою системою країни в цілому, з державним бюджетом, фінансовим, у тому числі фондовим, ринком України.

## ВИСНОВКИ

Отже, ефективність фінансового забезпечення регіональної політики безпосередньо визначається структурою джерел фінансування соціально-економічного розвитку регіону. Зростання стійкості та безпеки фінансової системи регіону можливе за умови зростання частки власних доходів та зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування. З точки зору управління, ефективність функціонування регіональної фінансової системи залежить від рівня її самостійності; спроможності регіональної фінансової системи забезпечувати як фінансову збалансованість матеріально-сировинних і грошових потоків, так і можливість залучати

необхідні фінансові ресурси для реалізації програмних заходів соціально-економічного розвитку; здатності забезпечити його економічний саморозвиток та фінансову безпеку.

Таким чином, удосконалення механізму фінансового забезпечення регіональної політики в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку регіону має здійснюватись з урахуванням таких завдань:

- ✦ раціональне використання власного фінансового потенціалу;
- ✦ пошук ефективних джерел короткострокового та довгострокового фінансування;
- ✦ фінансове забезпечення стратегічних рішень;
- ✦ розвиток фінансової системи регіону та підвищення ефективності фінансового менеджменту на мезорівні. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Ezcurra R.** Is income inequality harmful for regional growth? Evidence from the European Union / R.Ezcurra // *Urban Studies*. – 2007. – Vol. 44, No.10. – P. 1953 – 1971.

2. **Сторонянська І.** Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції / І. Сторонянська. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 324 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

3. **Коваленко М. А.** Управління економічною безпекою регіону: сутність та механізм реалізації: монографія / І. І. Нагорна, Б. В. Сіленков ; за общ. ред. М. А. Коваленка. – Херсон : Олді-плюс, 2006. – 440 с.

4. **Старостенко Н.** Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста / Н. Старостенко // *Економіка України*. – 2005. – № 9. – С. 38 – 47.

5. **Schlitte F.** Regional Income Inequalities and Convergence Processes in the EU-25 / F. Schlitte // *HWWA. Discussion Paper 335*. – 2006. – December. – P. 1 – 28.

6. **Жовнірчик Я. Ф.** Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного розвитку / Я. Ф. Жовнірчик // *Університетські наукові записки*. – 2005. – № 1-2 (13-14). – С. 324 – 331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univer.km.ua/visnyk/773.pdf>

#### REFERENCES

Ezcurra, R. "Is income inequality harmful for regional growth? Evidence from the European Union". *Urban Studies*, vol. 44, no. 10 (2007): 1953-1971.

Kovalenko, M. A. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu rehionu: sutnist ta mekhanizm realizatsii* [Managing economic security of the region: the nature and mechanisms]. Kherson: Oldi-plus, 2006.

Storonianska, I. *Rehionalnyi rozvytok Ukrainy: problemy intehratsii ta konverhentsii* [Regional Development of Ukraine: problems of integration and convergence]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2010.

Starostenko, N. "Metodychni pidkhody do otsinky finansovoi stiikosti biudzhetu mista" [Methodological approaches to assessing the financial stability of the city budget]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2005): 38-47.

Schlitte, F. "Regional Income Inequalities and Convergence Processes in the EU-25". *HWWA. Discussion Paper 335 (2006)*: 1-28.

Zhovnirchik, Ya. F. "Formuvannia samodostatnikh terytorialnykh hromad i stratehiia ikh ekonomichnoho rozvytku" [Formation of self-sufficient local communities and their economic development strategy]. <http://www.univer.km.ua/visnyk/773.pdf>

# ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

© 2014 РОДИМЧЕНКО А. О.

УДК 303.7:332.1:502.131.1

## Родимченко А. О. Формування методичних підходів до оцінки рівня розвитку регіональної логістичної системи

Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки рівня розвитку регіональної логістичної системи (РЛС), який би дозволив комплексно оцінити соціо-еколого-економічні аспекти її функціонування. Проаналізувавши наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо оцінки рівня розвитку РЛС, було виявлено переваги та недоліки цих методик, а саме те, що вони не враховують оцінку впливу її функціонування на навколишнє природне середовище. У результаті дослідження було запропоновано методичний підхід до визначення показника рівня розвитку РЛС, що включає в себе економічну, екологічну та соціальну складові. Водночас при розрахунку інтегрального показника розвитку цих складових було запропоновано враховувати вагові коефіцієнти за методом Сааті, що має найвищий рівень узгодженості оцінок, прийнятих експертами. Вважаємо, що перспективою подальших досліджень у даному напрямі є формування організаційно-економічного механізму управління екологоорієнтованою РЛС, який би дав змогу розробити комплекс управлінських заходів, спрямованих на забезпечення ефективного управління потоковими процесами РЛС за умови зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє середовище.

**Ключові слова:** регіональна логістична система (РЛС), інтегральний показник, узагальнюючий показник рівня розвитку РЛС, вагові коефіцієнти.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Родимченко Анжеліка Олександрівна** – аспірантка, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

**E-mail:** anzhelika.rodimchenko@mail.ru

УДК 303.7:332.1:502.131.1

## Родимченко А. А. Формирование методических подходов к оценке уровня развития региональной логистической системы

Целью статьи является разработка методического подхода к оценке уровня развития региональной логистической системы (РЛС), который бы позволил комплексно оценить социо-эколого-экономические аспекты ее функционирования. В ходе анализа научных трудов отечественных и зарубежных ученых, которые проводили оценку уровня развития РЛС, были выявлены преимущества и недостатки этих методик, а именно то, что они не учитывают оценку влияния ее функционирования на окружающую природную среду. В результате исследования был предложен методический подход к определению показателя уровня развития РЛС, который включает в себя экономическую, экологическую и социальную составляющие. В то же время при расчете интегрального показателя развития этих составляющих было предложено учитывать весовые коэффициенты по методу Саати, который имеет высокий уровень согласованности оценок, принятых экспертами. Считаем, что перспективой дальнейших исследований в данном направлении является формирование организационно-экономического механизма управления экологоориентированной РЛС, который бы позволил разработать комплекс управленческих мероприятий, направленных на обеспечение эффективного управления потоковыми процессами РЛС при условии уменьшения экодеструктивного воздействия на окружающую среду.

**Ключевые слова:** региональная логистическая система (РЛС), интегральный показатель, обобщающий показатель уровня развития РЛС, весовые коэффициенты.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Библ.:** 8.

**Родимченко Анжеліка Олександрівна** – аспірантка, кафедра економіки та бізнес-адміністрування, Сумської державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

**E-mail:** anzhelika.rodimchenko@mail.ru

UDC 303.7:332.1:502.131.1

## Rodymchenko Anzhelika O. Formation of Methodical Approaches to Assessment of the Level of Development of the Regional Logistics System

The goal of the article is development of the methodical approach to assessment of the level of development of the regional logistics system (RLS), which would allow complex assessment of socio-ecologo-economic aspects of its functioning. In the course of analysis of scientific works of domestic and foreign scientists, who conducted assessment of the level of development of RLS, the article reveals advantages and shortcomings of these methods, namely, the fact that they do not take into account assessment of influence of its functioning upon the natural environment. In the result of the study the article offers a methodical approach to determination of the indicator of the level of RLS development, which includes economic, ecological and social components. At the same time, when calculating the integral indicator of development of these components, the article offers to take into account weighting coefficients by the Saaty method, which has a high level of co-ordination of assessment made by experts. The author believes that the prospect of further studies in this direction is formation of an organisational and economic mechanism of management of ecology oriented RLS, which would allow development of a set of managerial measures directed at ensuring efficient management of flow processes of RLS under condition of reduction of eco-destructive impact on environment.

**Key words:** regional logistics system (RLS), integral indicator, generalising indicator of the level of development of RLS, weighting coefficients

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

**Rodymchenko Anzhelika O.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Administration, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**E-mail:** anzhelika.rodimchenko@mail.ru

На сучасному етапі розвитку економіки країни розроблення та впровадження регіональних логістичних систем (РЛС) стає одним з ефективних шляхів економічного і соціального управління як в окремому регіоні, так і в державі взагалі.

У цих умовах особливої актуальності набувають відповідно підходи до забезпечення розвитку РЛС як рушійної сили розвитку регіону і країни в цілому.

До кола досліджень науковців входять окремі аспекти діяльності РЛС, які не дають змоги оцінити рівень їх розвитку в цілому, а також проблеми та перспективи у майбутньому. Тому виникає необхідність формування показника комплексної оцінки рівня розвитку РЛС.

Метою статті є розроблення методичних підходів до оцінки рівня розвитку РЛС, який би дозволив комплексно оцінити соціо-еколого-економічний аспект її розвитку.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✦ проаналізувати існуючі методичні підходи до оцінки рівня розвитку РЛС;
- ✦ дослідити систему показників оцінки рівня розвитку РЛС;
- ✦ узагальнити, обґрунтувати та сформулювати запропоновані методичні підходи до оцінки рівня розвитку РЛС в соціо-еколого-економічному аспекті.



Варто зазначити, що дослідженнями рівня розвитку РАС, а саме: питаннями щодо вибору напрямів оцінки передумов її формування та функціонування займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Т. А. Безрукова, Є. В. Белякова, М. Ю. Ваховська, З. Герасимчук, М. О. Довба, Л. Ковальська, О. Д. Мороз, С. Ю. Нестеров, О. Л. Носов, Т. А. Прокоф'єва, І. О. Рабаданова, Б. Р. Савка, І. Б. Толкачов, Н. Хвищун.

Саме російськими дослідниками Рабадановою І. О. та Прокоф'євою Т. А. одними з перших було запропоновано алгоритм формування та оцінки регіональних логістичних систем, але недоліком цієї методики є відсутність статистичних даних для повної оцінки РАС.

Ще одним російським науковцем, який займається вивченням РАС, є Белякова Є. В., але під час дослідження не враховує природно-ресурсний потенціал, а також негативні наслідки, що завдаються навколишньому природному середовищу від діяльності цих інфраструктур [2].

**Н**е тільки на теоретичному, але й на практичному рівні досліджують управління регіональними логістичними системами. Так, російські дослідники – Нестеров С. Ю., Безрукова Т. А., Толкачов І. Б. [5] – пропонують оцінювати ефективність управління РАС за внутрішніми та зовнішніми показниками логістичних систем регіонів. До досліджуваних показників вони відносять визначення вартості проходження одиниці продукції від постачальника (виробника) до споживача; час проходження товару через систему розподілу товароруху; коефіцієнт, що характеризує оборотність запасів та ін. На думку науковців [6, с. 82], цей підхід лише оцінює ефективність функціонування логістичних систем макrorівня, але «не передбачає визначення рівня впливу таких систем на розвиток регіону в цілому».

Наприклад, Довба М. О. запропонував визначати рівень розвитку логістичної інфраструктури в регіоні за допомогою таких питомих показників, як на одиницю території, валового продукту, населення; відносні значення, що порівнюються з розвиненими країнами (наявність автострад, міжнародного автопарку, міжнародного залізничного сполучення, морських портів, логістичних центрів; наявність підприємств, що надають спеціалізовані та комплексні логістичні послуги) [3]. На нашу думку, цю методику необхідно доповнити показниками соціальної, економічної (фінансові, інформаційні потоки) та екологічної складових.

Для аналізу та оцінки формування і функціонування РАС використовується дуже мало методик. Особливу зацікавленість викликає методика, запропонована у своїй праці [6] такими науковцями, як Герасимчук З. В., Ковальська Л. А., Хвищун Н. В., Мороз О. Д., що дає можливість оцінити логістичний потенціал регіону на основі часткових показників. Однак ця методика не враховує аналізу екологічних факторів розвитку регіону, а оцінка рівня розвитку РАС проводиться та порівнюється між регіонами країни, а не в динаміці.

Більш узагальнену методику, що, на нашу думку, об'єднала в собі усі вищезазначені методики, подано у праці [7, с. 7] Савкою Б. Р. (рис. 1).

Також варто зазначити, що у праці [7] автором було доведено, що «високий рівень розвитку логістичної інфраструктури регіону не завжди характеризується високим рівнем екодеструктивності, з одного боку, з іншого – низький рівень розвитку логістичної інфраструктури регіону не завжди супроводжується оптимізацією шкідливих викидів в навколишнє середовище, що зумовлює високий рівень

екодеструктивного навантаження» [7, с. 9]. Тому вважаємо, що саме в цьому і полягає певний недолік даної методики, оскільки автором не враховується рівень екодеструктивного логістичного навантаження в регіонах при розрахунку інтегрального індексу рівня розвитку логістичної інфраструктури в регіонах, який розраховується окремо.

**П**роаналізувавши вищенаведені підходи до оцінки функціонування РАС, можна зробити висновок, що вони не дають змоги комплексно оцінити рівень розвитку РАС та її вплив на навколишнє природне середовище.

Тому вважаємо за доцільне сформулювати підходи до інтегральної оцінки рівня розвитку РАС, яка б враховувала показники соціального, економічного, екологічного напрямів її діяльності через відповідні складові у структурі узагальнюючого показника рівня розвитку РАС (рис. 2).

Узагальнюючим показником рівня розвитку РАС ( $I_{PP}^{PLC}$ ) пропонуємо вважати загальний соціо-еколого-економічний показник, який враховує рівень соціо-еколого-економічного розвитку за відповідними групами показників.

Для здійснення розрахунків і забезпечення можливості порівняння, групування, зіставлення значень показників РАС необхідно звести відібрані показники соціальної, економічної, екологічної складових до однакової розмірності, для чого пропонуємо використати метод інтерполяції числових інтервалів [1]. За допомогою цього методу можна зводити порівнювані дані до замкненого інтервалу [0; 1].

Згідно із зазначеним методом зведення показників позитивного спрямування (показників-стимуляторів) здійснюється за допомогою формули:

$$I_{ij}^+ = \frac{X_{ij} - X_{jmin}}{X_{jmax}^i - X_{jmin}^i}, \quad (1)$$

де  $I_{ij}^+$  – зведене до порівняного вигляду значення  $i$ -го показника  $j$ -ї складової (показник-стимулятор) в  $k$ -му періоді;

$X_{jmin}$  – мінімальне значення  $i$ -го показника  $j$ -ї складової за аналізований період;

$X_{jmax}^i$  – максимальне значення  $i$ -го показника  $j$ -ї складової за аналізований період;

$X_{ij}$  – значення  $i$ -го показника  $j$ -ї складової в  $k$ -му періоді.

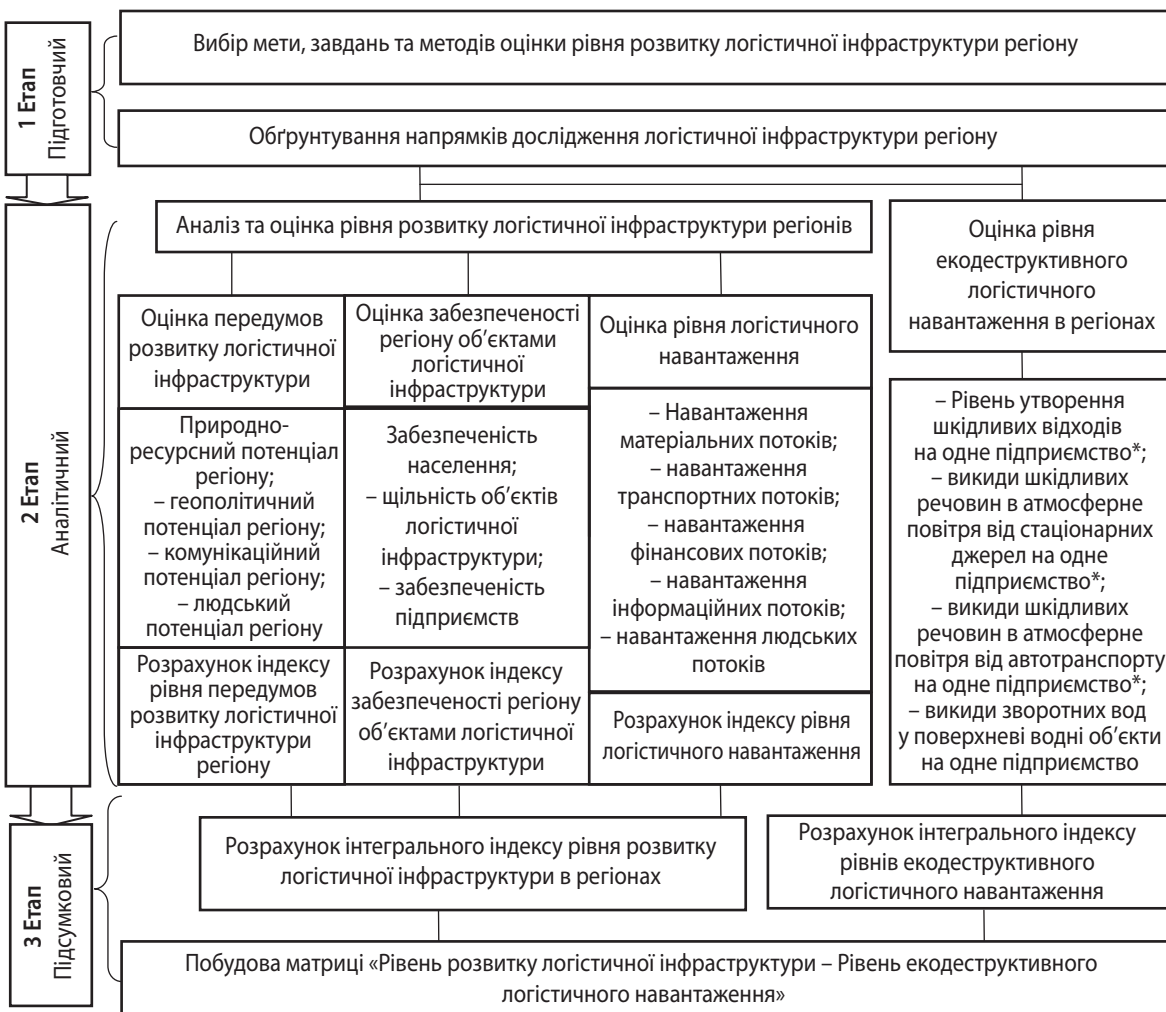
Зведення показників негативного спрямування (показників-дестимуляторів) здійснюється за допомогою формули:

$$I_{ij}^- = \frac{X_{imax} - X_{ij}}{X_{imax}^i - X_{jmin}^i}, \quad (2)$$

де  $I_{ij}^-$  – приведенне до порівняного вигляду значення  $i$ -го показника  $j$ -ї складової (показник-дестимулятор) у  $k$ -му періоді.

Крім того, для оцінки рівня розвитку РАС у контексті соціо-еколого-економічного розвитку кожний показник економічної, соціальної чи екологічної складової може мати різну вагомість. Тому для врахування цього фактора необхідно ввести вагові оцінки для кожного з показників виділених трьох складових.

Розрахунок вагових коефіцієнтів можна виконувати різними методами, такими, як методи Когера, Сааті, Уея, Фішбера, а також за принципом нечіткої більшості. Але в



\* Для розрахунку беруться ті підприємства, що є складовими елементами логістичної інфраструктури регіону та потенційно здійснюють екодеструктивне логістичне навантаження.

Рис. 1. Методика аналізу та оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури регіонів [7, с. 7]

той самий час найбільш ефективним із зазначених методів для визначення вагових коефіцієнтів є метод Сааті. Саме він має найвищий рівень узгодженості оцінок, прийнятих експертами, не вимагає багато часу для спілкування з експертами, а також має властивість усереднювати значення коефіцієнтів, які знаходять за допомогою інших методів [4].

Після визначення вагових коефіцієнтів показників для кожної із виділених складових (економічної, екологічної, соціальної) визначається інтегральний показник розвитку кожної складової за формулою:

$$I_j^k = \sum_{k=1}^n I_{ijk}^{+/-} \cdot w_{ijk}, \quad (3)$$

де  $I_j^k$  – інтегральний показник розвитку  $j$ -ї складової  $k$ -му періоді;

$I_{ijk}^{+/-}$  – зведене до порівняного вигляду значення  $i$ -го показника стимулятора чи дестимулятора  $j$ -ї складової в  $k$ -му періоді;

$n$  – кількість показників  $j$ -ї складової;

$w_{ijk}$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го показника  $j$ -ї складової.

Кількісний розрахунок узагальнюючого показника рівня розвитку РАС у певному періоді пропонуємо здійснювати за допомогою середньої геометричної за формулою:

$$I_{PP}^{PLC^k} = \sqrt[3]{I_{Соц}^k \cdot I_{Екон}^k \cdot I_{Екол}^k}, \quad (4)$$

де  $I_{PP}^{PLC^k}$  – узагальнюючий показник рівня розвитку РАС у  $k$ -му періоді;

$I_{Соц}^k, I_{Екон}^k, I_{Екол}^k$  – інтегральні показники розвитку відповідно соціальної, економічної, екологічної складових у  $k$ -му періоді.

Узагальнюючий показник рівня розвитку РАС є результатом усередненої оцінки інтегральних показників трьох складових. Отриманий показник  $I_{PP}^{PLC}$  вимірюється в умовному діапазоні з інтервалом [0;1].

Запропонований методичний підхід дозволяє розраховувати узагальнюючий показник рівня розвитку РАС за декілька періодів, а також дозволяє оцінити рівень соціо-еколого-економічного розвитку РАС.

Для оцінки змін узагальнюючого показника рівня розвитку РАС нами запропонована шкала, що дозволяє співвіднести період і тенденції розвитку, а також інтерпретувати отримані результати (табл. 1).

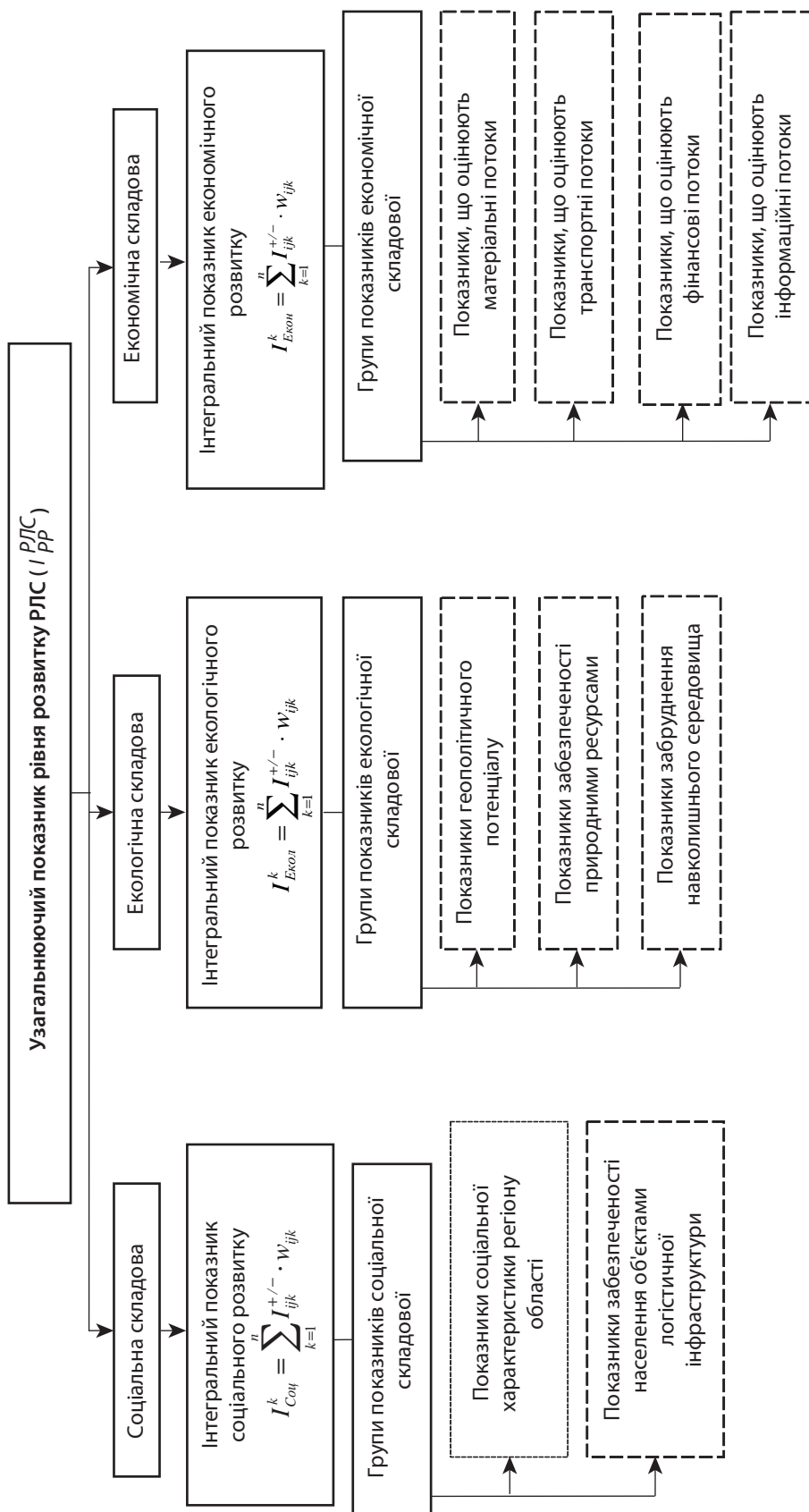


Рис. 2. Структура узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС (розроблено автором)

Таблиця 1

## Інтервали зміни узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС

Тенденція розвитку РЛС	Критерії значень показника
Позитивна	$\Delta I_{PP-1}^{PLC} < \Delta I_{PP}^{PLC} \leq \Delta I_{PPmax}^{PLC}$
Негативна	$\Delta I_{PPmin}^{PLC} \leq \Delta I_{PP}^{PLC} \leq \Delta I_{PP-1}^{PLC}$

$\Delta I_{PPmax}^{PLC}$  – максимальне значення зміни значення узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС упродовж досліджуваного періоду;

$\Delta I_{PPmin}^{PLC}$  – мінімальне значення зміни значення узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС упродовж досліджуваного періоду;

$\Delta I_{PP}^{PLC}$  – зміна значення узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС за досліджуваний рік;

$\Delta I_{PP-1}^{PLC}$  – зміна значення узагальнюючого показника рівня розвитку РЛС за рік, що передує досліджуваному.

Отже, запропонований методичний підхід до оцінки рівня розвитку РЛС передбачає збір та обробку даних про соціо-еколого-економічні показники РЛС. Цей підхід описує тенденції розвитку основних процесів у РЛС і напрями їх змін у динаміці. Передбачається, що цей методичний підхід може сприяти вдосконаленню методів діагностики розвитку РЛС регіонів країни.

Запропонований підхід до оцінки та аналізу тенденцій розвитку РЛС, на нашу думку, є достатньою умовою інформаційного забезпечення для розроблення та прийняття управлінських рішень.

## ВИСНОВКИ

Розроблений науково-методичний підхід до оцінки рівня розвитку РЛС має такі переваги порівняно з іншими методиками:

- 1) дозволяє здійснити загальний аналіз рівня розвитку РЛС у динаміці;
- 2) дозволяє оцінити рівень розвитку РЛС за окремими складовими;
- 3) на відміну від існуючих запропонований науково-методичний підхід включає показники екологічного розвитку РЛС;
- 4) дозволяє здійснити порівняльну оцінку рівня розвитку різних РЛС, територій, регіонів, а також розробити відповідні заходи (програми, стратегії).

Подальші наші дослідження будуть спрямовані на розрахунок показників і зіставлення їх у динаміці для оцінки рівня розвитку РЛС, що дозволить оцінити соціо-еколого-економічні аспекти її функціонування.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є формування організаційно-економічного механізму управління екологоорієнтованою РЛС, який би дав змогу розробити комплекс управлінських заходів, спрямованих на забезпечення ефективного управління потоковими процесами РЛС за умови зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бігун Я. Й. Числові методи розв'язування нелінійних рівнянь і систем : навч. посібник / Я. Й. Бігун, І. В. Березовська. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 104 с.

2. Белякова Е. В. Инновационное управление в региональных логистических системах / Е. В. Белякова // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – № 2 (26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2039>

3. Довба М. О. Стратегія розвитку логістичної інфраструктури прикордонних територій : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.10.01 / М. О. Довба. – Львів, 2006. – 22 с.

4. Медиковський М. О. Дослідження ефективності методів визначення вагових коефіцієнтів важливості / М. О. Медиковський, О. Б. Шуневич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 176 – 182.

5. Нестеров С. Ю. Оценка эффективности управления региональными логистическими системами / С. Ю. Нестеров, Т. Л. Безрукова, И. Б. Толкачев // Транспортное дело России. – 2008. – № 4. – С. 109 – 111.

6. Регіональні логістичні системи: теорія та практика : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська, Н. В. Хвищун, О. Д. Мороз. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. – 328 с.

7. Савка Б. Р. Формування та розвиток логістичної інфраструктури регіонів України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Б. Р. Савка. – Луцьк : Луцький нац. техн. ун-т, 2013. – 20 с.

8. Чалиев А. А. Статистика : учебно-методическое пособие. / А. А. Чалиев, А. О. Овчаров. – Нижний Новгород : Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2007. – Ч. 1. – 87 с.

Науковий керівник – Євдокимов А. В., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та БА, Сумський державний університет

## REFERENCES

Bihun, Ya. I., and Berezovska, I. V. *Chyslovi metody rozv'iazuvannia nelineinykh rivnian i system* [Numerical methods for solving nonlinear equations and systems]. Chernivtsi: ChNU, 2011.

Beliakova, E. V. "Innovatsionnoe upravlenie v regionalnykh logisticheskikh sistemakh" [Innovative management of regional logistics systems]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2039>  
Chaliev, A. A., and Ovcharov, A. O. *Statistika* [Statistics]. Nizhniy Novgorod: NNGU, 2007.

Dovba, M. O. "Stratehiia rozvytku lohystychnoi infrastruktury prykordonnykh terytorii" [Strategy for the development of logistics infrastructure of border areas]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.10.01*, 2006.

Herasymchuk, Z. V., Kovalska, L. L., and Khvyshchun, N. V. *Regionalni lohystychni systemy: teoriia ta praktyka* [Regional logistics systems: theory and practice]. Lutsk: RVV LNTU, 2010.

Medykovskiy, M. O., and Shunevych, O. B. "Doslidzhennia efektyvnosti metodiv vyznachennia vahovykh koefitsientiv vazhlyvosti" [The efficacy of methods for determining weighting coefficients of importance]. *Visnyk KhNU*, no. 5 (2011): 176-182.

Nesterov, S. Yu., Bezrukova, T. L., and Tolkachev, I. B. "Otsenka effektivnosti upravleniia regionalnymi logisticheskimi sistemami" [Evaluating the effectiveness of regional logistics systems]. *Transportnoe delo Rossii*, no. 4 (2008): 109-111.

Savka, B. R. "Formuvannia ta rozvytok lohystychnoi infrastruktury rehioniv Ukrainy" [Formation and development of logistics infrastructure over Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.05*, 2013.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КОЮДА В. О., ОСИКОВА А. М.

УДК 005.591.6:005.412

**Коюда В. О., Осикова А. М. Організаційно-методичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства**

У статті розглянуто інноваційне середовище підприємства (ІСП) як мінлива система факторів – джерел взаємовпливу макро-, мезо-, мікро-рівня. Проаналізовані найбільш впливові фактори внутрішнього ІСП на інноваційний розвиток (ІР) підприємства в умовах циклічності розвитку економіки та потенційної можливості суб'єкта впровадження інновацій на основі інформаційно-комунікаційних технологій та економіки знань. Виокремлені визначальні функції управління процесами ІР підприємства для досягнення стійкого і стабільного соціально-економічного розвитку в інноваційно-конкурентному середовищі. Нарощування конкурентних переваг за рахунок нематеріальних активів (людські ресурси, професійність, кваліфікаційність, компетентність, креативність та знання) потребує актуалізації та забезпечення сприятливо заохочувальних умов розвитку творчих здібностей, самовдосконалення, саморозвитку особистостей на основі економіки знань. Збалансований розвиток обумовлює потребу в обґрунтованому методичному підході до оцінки ІР, що і було запропоновано для конкретного підприємства на основі узагальненого показника за трьома складовими як бази для обґрунтування комплексу заходів щодо ресурсного потенціалу, техніко-технологічної та результативної спрямованості підвищення рівня інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** інноваційне середовище підприємства, інноваційний розвиток (ІР); функції управління ІР; складові оцінки ІР; оцінка ІР підприємства.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 16.

**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

**Осикова Анастасія Михайлівна** – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** nastasya.ru.91@mail.ru

УДК 005.591.6:005.412

**Коюда В. А., Осикова А. М. Организационно-методические аспекты управления инновационным развитием предприятия**

В статье рассмотрено инновационное окружение предприятия (ИОП) как изменяемая система факторов – источников взаимодействия макро-, мезо-, микроуровня. Проанализированы наиболее влияющие факторы внутреннего ИОП на инновационное развитие (ИР) предприятия в условиях цикличности развития экономики и потенциальных возможностей субъекта хозяйствования по внедрению инноваций на основе информационно-коммуникативных технологий и экономики знаний. Выделены определяющие функции управления процессами ИР для достижения устойчивого и стабильного социально-экономического развития в условиях инновационно-конкурентного окружения. Нарощивание конкурентных преимуществ за счет нематериальных активов (человеческие ресурсы, профессионализм, квалификация, компетентность, креативность и знания) требует актуализации и обеспечения благоприятно стимулирующих условий развития творческих способностей, самоусовершенствования, саморазвития личностей на основе экономики знаний. Сбалансированное развитие обуславливает потребность в обосновании методического подхода оценки ИР, что и было предложено для конкретного предприятия на основе обобщенного показателя по трем составляющим как базы для разработки комплекса мероприятий по ресурсному потенциалу, технико-технологической и результативной направленности роста инновационного развития.

**Ключевые слова:** инновационное окружение предприятия; инновационное развитие (ИР); функции управления ИР; составляющие оценки ИР; оценка ИР предприятия.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Библ.:** 16.

**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

**Осикова Анастасия Михайловна** – студент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** nastasya.ru.91@mail.ru

UDC 005.591.6:005.412

**Kouida Vira O., Osykova Anastasiia M. Organisational and Methodical Aspects of Managing Innovation Development of the Enterprise**

The article considers innovation environment of the enterprise (IEE) as a changeable system of factors – sources of interaction of macro-, meso-, and micro-levels. It analyses the most influential factors of internal IEE upon innovation development (ID) of the enterprise under conditions of cyclicity of development of economy and potential possibilities of the economic subject in implementation of innovations on the basis of information and communication technologies and knowledge economy. It marks out determining functions of management of ID processes for achieving sustainable and stable socio-economic development under conditions of innovation and competitive environment. Accumulation of competitive advantages by means of intangible assets (human resources, professionalism, qualification, competence, creativity and knowledge) requires actualisation and ensuring favourably stimulating conditions of development of creative abilities, self-improvement, self-development of personalities on the basis of the knowledge economy. The balanced development causes a need in justification of the methodical approach of ID assessment, which was proposed for a specific enterprise on the basis of the generalising indicator by three components as the basis for development of a set of measures by resource potential, technical-and-technological and effective direction of growth of innovation development.

**Key words:** innovation environment of the enterprise, innovation development (ID), ID management functions, ID assessment components, enterprise ID assessment.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 16.

**Kouida 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

**Osykova Anastasiia M.** – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** nastasya.ru.91@mail.ru

Усвідомлення значущості інновацій у вирішенні складних соціально-економічних питань, забезпечення стабільності та подальшого розвитку країни свідчать про необхідність та актуальність інноваційного розвитку (ІР) вітчизняних підприємств. Ефективне управління ІР дозволить досягти успіху і зміцнити конкурентні позиції на вітчизняному та світовому ринках. Впровадження досягнень науково-технологічного прогресу забезпечить успішну діяльність підприємства у конкурентному ринковому середовищі на основі вдосконаленого інструментарію управління, і тому виникає об'єктивна нагальна потреба щодо деталізації теоретично-прикладних досліджень управління ІР, виявлення найбільш впливових факторів і обґрунтування методичного підходу оцінки ІР суб'єкта господарювання.

Інноваційний розвиток підприємства та управління цим процесом досліджували провідні українські вчені та фахівці, а саме: В. Геєць, В. Гриньова, О. Біловодська, С. Ілляшенко, О. Лапко, Т. Кужда, Л. Малята, Л. Федулова та ін. Серед зарубіжних дослідників, які зробили значний вклад у розвиток теорії інновацій, варто відзначити Й. Шумпетера, П. Друкера, І. Гуркова, В. Гуніна, А. Мінделя, Д. Кокуріна, М. Портера, Б. Санто, Р. Фатхутдінова, А. Трифілову та ін. Незважаючи на значну кількість праць і коло питань, що висвітлювалися у роботах, слід виокремити ключові аспекти інноваційного розвитку (ІР) підприємства, що потребують більш детального й поглибленого вивчення, аналізу, уточнення і доповнення в сучасних умовах розвитку економіки.

*Мета статті* – це виокремлення ключових факторів впливу на управління інноваційним розвитком підприємства у конкурентному інноваційному середовищі та обґрунтування методичного підходу до оцінки інноваційного розвитку суб'єкта господарювання.

В умовах глобалізації економіки та зростання конкуренції національні підприємства втрачають ринки збуту продукції через низьку конкурентоспроможність, несприятливу ринкову кон'юнктуру, значний знос основних фондів, застарілі технології та відсутність належного інвестування. Усе це зумовлює ситуацію, коли переважна більшість суб'єктів господарювання втрачає здатність до стабільного функціонування і погіршуються результати фінансово-господарської діяльності. Значною мірою це пов'язано з негативним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища, в якому функціонує підприємство, регіон, галузь, країна, а також від рівня підтримки, заохочення та стимулювання ІР на усіх рівнях. Інноваційне середовище підприємства – це мінлива система факторів, які по-різному впливають на його діяльність (прискорюють чи гальмують) і має суттєве значення щодо ІР [2; 4; 11; 16] та вміщує [1,2; 4 – 12]: 1. Зовнішнє середовище, яке умовно поділяється на взаємопов'язані рівні [1 – 6] впливу на інноваційну діяльність через складові макросередовища (*підсистема регулювання й координації на рівні держави, стан економіки країни, законодавчо-нормативна база, науково-технологічний прогрес, політичні, демографічні, природні, культурні та ін. фактори*) і мезосередовища (*підсистема галузевого й регіонального рівня, яка безпосередньо чи опосередковано впливає на підприємство*); 2. Внутрішнє середовище, фактори якого впливають на потенційну можливість суб'єкта встановлювати й підтримувати успішне співробітництво з цільовими клієнтами, кооперацію та співпрацю і т. п. Саме це середовище формується підприємством, від якого залежить результативність діяльності,

можливість ІР з урахуванням факторів зовнішнього характеру, вплив яких посилюються за останні роки і значною мірою зменшують стійкість, рівновагу та стабільність функціонування суб'єкта. Одні фактори інноваційного середовища забезпечують підтримку і сприяють ІР підприємства, а інші – навпаки, створюють значні перешкоди (перепони) активізації інноваційної діяльності. Інноваційний розвиток має циклічний характер [2 – 5; 11; 15], який полягає у динамічних перетвореннях, трансформаціях підсистем у межах стратегічних цілей підприємством через коло інноваційних процесів, які реалізуються в системі певного технологічного укладу, забезпечуючи прогресивний розвиток усіх сфер діяльності людини і суспільства в цілому [2; 6]. Основні фактори внутрішнього інноваційного середовища [2 – 4; 6; 11] промислового підприємства наведено на *рис. 1*.

Найбільший вплив на ІР вітчизняних підприємств на сьогодні має інноваційна сприйнятливість, зниження якої призводить до погіршення ринкових позицій, зниження конкурентоспроможності продукції (технології виробництва, організації та управління) і втрати можливостей перспективного розвитку, і тому це потребує виваженого й логічно-послідовного підходу до управління цим процесом на основі таких ключових аспектів [2; 4 – 6; 12; 14]: 1. Підприємство як відкрита соціально-економічна система функціонує в умовах жорсткої ринкової конкуренції і належить до відповідної галузі та розташоване у певному регіоні й повинне забезпечити перспективний розвиток у межах законодавчо-нормативного поля країни-галузі-регіону; 2. Розробка і впровадження інновацій – це єдиний реальний шлях забезпечення ІР підприємства, організації та його управління в сучасних умовах розвитку економіки на основі інтелектуалізації праці кадрового потенціалу; 3. Вплив факторів середовища (макро-, мезо та мікрорівень) на ІР суб'єкта господарювання на основі ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства; 4. Циклічність розвитку економіки та її безпосередній вплив на ІР усіх рівнів (країна-галузь-регіон-підприємство); 5. Інноваційний розвиток підприємства базується на результатах інноваційної діяльності та її активізації на основі економіки знань й інформаційної економіки. Оперативне реагування щодо наявності інноваційних розробок і прискорення процесу їх впровадження з використанням інформаційно-комунікаційних технологій забезпечить лідируючі позиції на ринках і фінансову стабільність підприємства на перспективу.

Таким чином, інноваційний розвиток є одним із визначальних чинників набуття конкурентних переваг і забезпечення антикризової стійкості, що значною мірою залежать від гнучкого та адаптивного управління цим процесом суб'єктами господарювання. Динаміка соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах насамперед залежить від техніко-технологічних зрушень у виробництві, організації та управління його на базі інновацій, вміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал на основі діючого механізму. Визначення пріоритетів ІР вітчизняними підприємствами, спрямованих на інноваційну модель економічного розвитку, обумовлюють розв'язання проблеми формування системи управління, яка є вкрай необхідною на сьогодні. Впровадження ефективного механізму управління ІР забезпечить попередження непродуктивних витрат ресурсно-виробничої бази та зосередження зусиль на

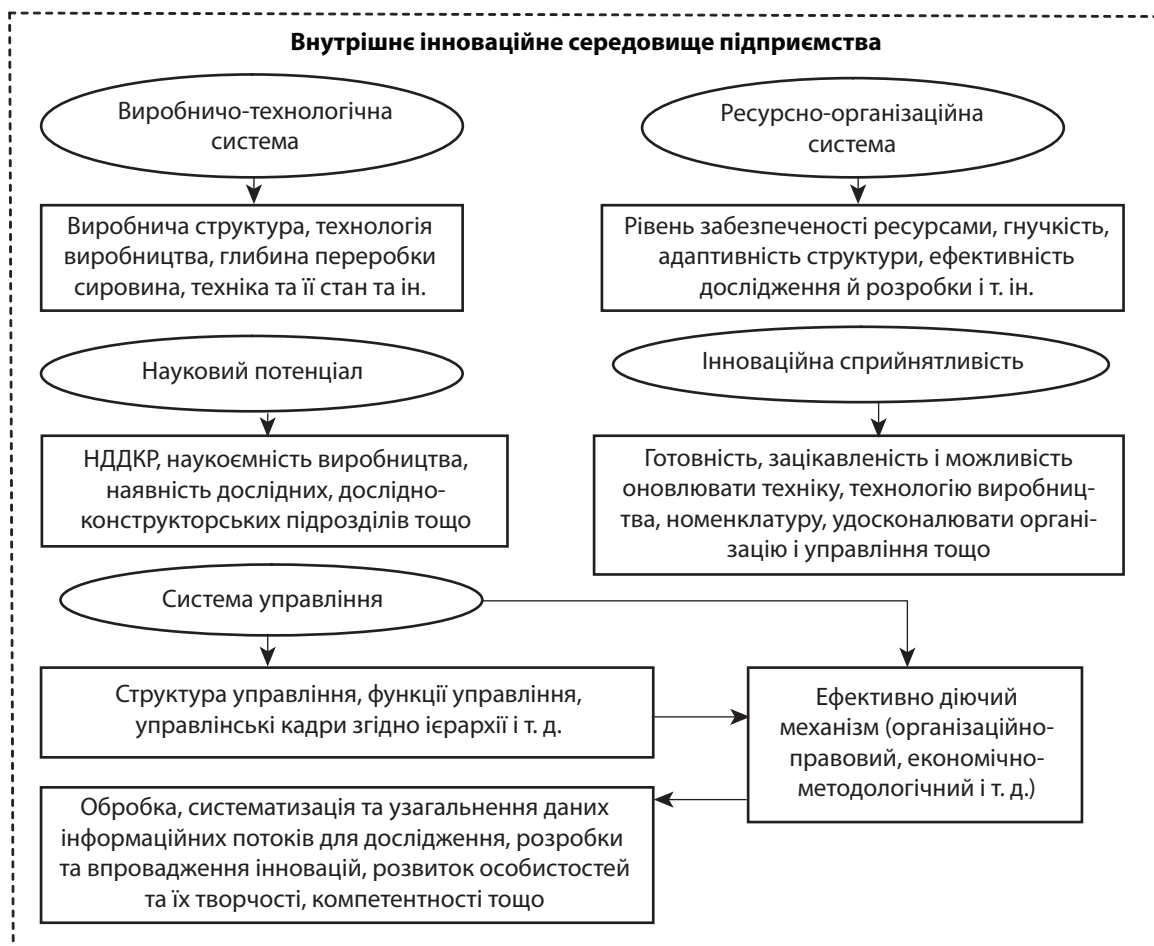


Рис. 1. Основні фактори внутрішнього інноваційного середовища підприємства

реалізацію саме тих стратегій, які дозволять досягти успіху підприємством, зміцнити пріоритетні позиції на ринках і послабити негативний вплив кризових тенденцій.

Джерела щодо управління розвитком [1; 3; 5; 6; 8; 9; 11; 12; 13; 16] висвітлюють різні підходи, які були диференційовані щодо країни, галузі, регіону, підприємства і де було виокремлено спільність інноваційного менеджменту усіх рівнів як сукупність методів, засобів, прийомів, підходів і т. п. (як відповідний інструментарій) та діючого механізму системи управління інноваційними процесами, який формується за функціями відповідного рівня (країна – галузь – регіон – підприємство). Інноваційний менеджмент суб'єкта господарювання – це сукупність відповідного набору (економічно-організаційних, мотиваційно-стимулюючих та ін.) арсеналу інструментарію (засобів, методів, форм тощо) управління інноваційною діяльністю для досягнення результативності найоптимальнішим шляхом. Підсистема інноваційного менеджменту підприємства спрямована на розв'язання виникаючих проблем при управлінні змінами, орієнтованих на соціально-економічний розвиток і задоволення потреб споживачів, що дозволяє обґрунтовувати умови виживання, адаптації, гнучкості щодо розвитку, формування наукоємних галузей, оновлення номенклатури ринків, зростання продуктивності праці та конкурентних переваг підприємств, галузі, регіону і країни в цілому. Основна мета інноваційного менеджменту підприємства – це забезпечення реалізації ефективних шляхів інноваційної стратегії, а управління ІР – досягнення високих темпів стійкого економічного розвитку в умовах

мінливого конкурентного інноваційного середовища [4 – 6; 9; 11 – 13; 16]. Макрорівень управління – це складові регульовально-координаційних процесів підприємницької діяльності, соціально-економічного розвитку тощо, а на мікрорівні вони конкретизуються й уточнюються за варіантами взаємодій щодо пошуку пріоритетних напрямків ІР підприємства на інноваційній основі [4 – 6; 13; 16]. Процес управління діяльністю підприємства передбачає здійснення функцій, пов'язаних з організацією, плануванням, мотивацією, регулюванням і контролем інноваційної діяльності та інноваційним розвитком [2; 5; 6; 11; 12; 16]. На основі робіт [1; 4; 8; 9; 11; 13; 16] було виділено основні підфункції управління процесами ІР підприємства (табл. 1), які доповнені та доопрацьовані.

Виокремлені основні підфункції ІР підприємства (див. табл. 1) і накопичений досвід свідчить про відкритість системи управління ІР суб'єкта господарювання (за прикладом «чорної скриньки»), на вході якої інформація про зовнішнє середовище та про потенційні можливості ІР підприємства. На виході – обґрунтований комплекс заходів, які будуть впливати (посилювати, послабляти чи нейтралізувати) на функціональні підсистеми підприємства (щодо цільового ринку, товару, цін, системи збуту, стимулювання тощо) з урахуванням впливу факторів зовнішнього характеру. Суб'єктом управління ІР підприємства є керівництво (усіх структурних підрозділів), а об'єктом – процеси, які реалізують кадровий склад підприємства [4; 11]. Особливістю управління ІР є якісне й обґрунтоване прийняття рішень в умовах невизначеності, та найчастіше це усклад-

## Основні підфункції управління процесами ІР підприємства

№ з/п	Підфункція управління	Зміст
1	Аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку	Аналізується поточна кон'юнктура ринку та визначальні фактори впливу і розробляється прогноз розвитку кон'юнктури на перспективу (коротко- та довгострокового періоду)
2	Аналіз внутрішнього середовища підприємства	Проводиться дослідження та детальний аналіз сильних і слабких сторін діяльності суб'єкта, результати минулого, ефективності функціонування підприємства, тенденцій його розвитку і виокремлення першочергових завдань
3	Виокремлення напрямків і варіантів ІР згідно з ринковими можливостями	Обґрунтовується вибір напрямків (у межах варіантів) ІР щодо ринкових можливостей підприємства на основі зіставлення: існуючого потенціалу та рівня ризику середовища; переваг і недоліків суб'єкта господарювання. На підставі цього формується комплекс заходів ІР за пріоритетністю
4	Формування цільового ринку для реалізації проектів ІР згідно обраної стратегії	Обробка інформації щодо формування та вибору цільових ділянок ринку (сегментів або ніш) на основі інноваційних підходів для реалізації відібраних і обґрунтованих варіантів ІР підприємства згідно з інноваційною програмою
5	Аналіз і кількісна оцінка ризику за етапами ІР	За результати аналізу проводиться кількісна оцінка ризику за етапами ІР усього процесу в цілому, коригування робіт за етапами згідно з критеріями співставлення ризикованості та результативності (доходності)
6	Виділення пріоритетних напрямків діяльності на основі стратегії розвитку	Формується система цілей довгострокового та поточного періодів діяльності підприємства на основі пріоритетних напрямків (першочергових завдань), реалізація яких забезпечує досягнення поставлених цілей згідно з результатами аналізу відібраних варіантів ІР ринкових можливостей з урахуванням даних сегментації щодо розробки, прийняття та реалізація обґрунтованих управлінських рішень
7	Формування організаційної структури управління інноваційним розвитком	Формуються матричні організаційні структури (які складаються з фахівців різного профілю: маркетологів, економістів, фінансистів, конструкторів, збутових працівників і т. ін.) для управління процесами ІР в умовах мінливих ринкових можливостей і виникаючих ризикових ситуацій у діяльності підприємства
8	Планування виробничо-збутової та фінансової діяльності підприємства	Розробляються перспективні та поточні плани, у т. ч. бюджети проектів (обсяги необхідних інвестицій), здійснюється вибір джерел інвестування, проводиться оптимізація методів фінансування та визначається їх ефективність згідно зі стратегією розвитку суб'єкта господарювання у конкурентному інноваційному середовищі
9	Контроль за реалізацію проектів інноваційного розвитку	Здійснюються збір та аналіз інформації щодо: процесів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, виконання запланованих науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничо-збутових та ін. заходів. Це дозволяє виявити чинники відхилень фактично реалізованої програми від запланованої як основа для виявлення резервів підвищення рівня ІР суб'єкта господарювання
10	Обґрунтування рішень про своєчасну зміну (чи коригування) пріоритетів ІР і пошук нових напрямків інноваційної активності	За підсумками контролю реалізуються рішення щодо коригування (чи зміну) пріоритетів діяльності, а також припинення робіт згідно з неефективними варіантами та формуються й приймаються рішення щодо розробки нових варіантів ІР та обґрунтування найбільш оптимальних і економічно ефективних в умовах невизначеності. Це потребує уточнення інноваційної стратегії розвитку підприємства, напрямків ІР згідно з інноваційною програмою

нюється відсутністю необхідної організаційної структури, що особливо актуально для великих підприємств, а тому адаптування цієї структури підприємства щодо інноваційної діяльності та ІР сприятиме підвищенню її ефективності та результативності [5; 6; 8].

В умовах вітчизняної економіки процес ІР потребує спонукальних факторів для активізації на кожному досягнутому рівні науково-технологічного прогресу та створення системи мотивації й заохочення інноваційної діяльності, яка повинна містити взаємопов'язані мотивуючо-стимулюючі

компоненти щодо: розроблення – впровадження – споживання та дифузії інновацій [4 – 6; 11; 15]. Мотиваційно-заохочувальний механізм ІР як досить складна система зі взаємозв'язками, взаємозалежностями та взаємодіями містить сукупність стимулів (чи заохочень) і формує мотиваційні переваги для використання інновацій як визначального (ключового) засобу здобуття підприємством конкурентних переваг, методів оцінювання досягнутих результатів і способів їх урахування у подальших рішеннях щодо коригування стимулів у разі їх низької ефективності [15] та



зацікавленості авторів інноваційних розробок (насамперед через систему оподаткування).

Сучасні умови управління ІР ставлять перед підприємствами завдання щодо постійності нарощування конкурентних переваг, і основним джерелом на сьогодні є нематеріальні активи і, перш за все, людські ресурси, професіоналізм, підготовленість, компетентність, креативність мислення і знання. Відсутність висококваліфікованих і підготовлених кадрів, як показує практика, – це проблемне питання ефективного управління на вітчизняних підприємствах, яким найчастіше займаються не менеджери по інноваціях, а інженери або вчені, які не мають відповідної освіти, достатнього досвіду, знань, умінь тощо. Основою для створення ефективної системи управління ІР на сучасному етапі – це економіка знань та система освіти. Кожний працівник повинен постійно підвищувати кваліфікаційність, компетентність і самовдосконалюватися, всебічно розвивати свої інтелектуальні та творчі здібності як бази креативного переосмислення реальної дійсності та формування знань. Одночасно керівництво має організувати процес навчання, підготовки й перепідготовки, що буде сприяти повному розкриттю творчих здібностей та можливостей працівників і особливо талановитої молоді [5; 6; 12; 15]. Таким чином, управління ІР включає в себе не лише складний виробничо-організаційний та управлінський процес, який спрямований на досягнення визначеної мети та завдань підприємства на основі відповідних функцій, але і механізм управління суб'єктом як окремої соціально-економічної одиниці в ринковому інноваційно-конкурентному середовищі.

**П**оглиблення процесів ринкової трансформації в Україні зумовлює необхідність ефективного використання потенціалу підприємств, створення умов збалансованого ІР, управління на основі організаційно-економічних й правових стандартів і вирішення соціально-економічних проблем. Це насамперед теоретично-прикладне переосмислення й обґрунтоване розв'язання питання щодо соціально-економічної оцінки та управління ІР підприємств. Були проаналізовані авторські підходи [1; 3; 7; 8; 10; 13; 16], офіційні методичні рекомендації та методики оцінки ІР підприємства (табл. 2).

Розглянуті методичні підходи [7; 8; 10; 14; 16] дозволили виявити такі складові оцінки ІР підприємства: 1) ресурсна характеризує інноваційний потенціал підприємства, на

основі чого здійснюється аналіз потенційних і необхідних інноваційних ресурсів для забезпечення ІР підприємства; 2) техніко-технологічна відображає рівень оновлення виробничого потенціалу і дозволяє проаналізувати технологічне оновлення виробництва через впровадження нових технологічних процесів та її технічної бази і освоєння виробництва нових видів продукції (технології, організації, управління тощо); 3) результативна (чи ринкова) характеризується рентабельністю виробництва, економічною, соціальною результативністю на інноваційній основі й забезпечення перспективного розвитку підприємства на основі вдосконалення чи впровадження нових технологічних процесів й організації управління виробництвом в умовах формування економіки знань та інформаційного суспільства.

У авторських підходах [7; 8; 10; 14] простежується спільність щодо оцінки ІР підприємства, а саме: по-перше, оцінка ІР підприємства основана на розрахунку інтегральної оцінки; по-друге, інтегральна оцінка ІР підприємства складається з трьох основних складових – ресурсної (інноваційного потенціалу), техніко-технологічної та результативної, чи ринкової. Були проаналізовані системи показників для інтегральної оцінки ІР конкретного підприємства та потенційна можливість їх використання на практиці, що дозволило виявити таке: 1) у кожній методиці у зв'язку зі спільністю складових інтегральної оцінки є повтор (чи дублювання) відповідних показників; 2) проаналізовані показники охоплюють кількісні характеристики інноваційного розвитку; 3) через відсутність необхідних даних у формах звітності з інноваційної діяльності підприємств та враховуючи попередні пункти, необхідно оптимізувати кількість показників для проведення оцінки ІР підприємства.

Дослідження усіх показників за розглянутими методичними підходами показало таке: 1) ресурсна складова вміщує показники, які повторюються, що свідчить про однозначність погляду авторів до показників оцінки; 2) техніко-технологічна складова має значну розбіжність щодо показників оцінки; 3) результативна (чи ринкова) складова практично не має спільних показників. І саме ця складова є найбільш визначальною в оцінці ІР підприємства, яка максимально враховує вплив факторів середовища. Згідно з результатами аналізу системи показників пропонується для оцінки ІР підприємства використати три складові, а саме: 1) ресурсна (5 показників); 2) техніко-технологічна (5 показників); 3) результативна (5 показників, у т. ч. три є у розглянутих методичних підходах, а два – пропонується,

Таблиця 2

Методики оцінки інноваційного розвитку підприємства

№ з/п	Підходи, автор(и) джерело	Сутність
1	Система оцінки ІР підприємства, Кужда Т., Кузьмин О. [7; 8]	Визначення рівня ІР підприємства, спираючись на визначенні основних напрямів та показників інтегральної оцінки, яка складається з таких складових: інноваційний потенціал ( <i>ІП</i> ), конкурентоспроможність продукції ( <i>Кпр</i> ), рентабельність інвестиційної діяльності ( <i>Рід</i> ), соціальної результативності ( <i>Срез</i> )
2	Оцінка ІР підприємства, Пілявоз Т. [14]	Проведення оцінки ІР підприємства базується на основі системи показників ресурсної ( <i>Рес</i> ), технологічної ( <i>Тех</i> ), ринкової ( <i>Рин</i> ) складових для інтегральної оцінки
3	Загальна оцінка рівня ІР, Малюта Л. [10]	Аналіз загальної оцінки рівня ІР підприємства на основі інтегральної оцінки, яка складається з таких частин: 1. Ресурсної ( <i>Рес</i> ); 2. Технологічної ( <i>Тех</i> ); 3. Ринкової ( <i>Рин</i> )

а саме: коефіцієнт ефективності інноваційної діяльності підприємства та коефіцієнт приросту обсягу інноваційної продукції). Вибір саме цих показників зроблено на основі проведеного і власного дослідження групи показників за кожною складовою, вимог до показників, системи оцінки, сукупності підходів та їх доцільності використання на сьогодні [2; 4; 6; 15].

Для проведення оцінки ІР підприємства необхідна база даних згідно з формою звітності, аналіз яких (форма № 1 – інновація «Обстеження технологічних інновацій

промислового підприємства»; форма № 2 – пром (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємства») свідчить, що показники техніко-технологічної (рівень конкурентоспроможності маркетингової діяльності підприємства; показник використання ресурсу інновацій) та результативної складової (коефіцієнт екологічної чистоти виробництва інноваційної продукції) не слід включати до системи показників через відсутність даних. Були уточнені назви та скориговані окремі формули показників для проведення розрахунків (табл. 3).

Таблиця 3

Рекомендовані показники оцінки ІР підприємства [2; 6 – 10; 14 – 16]

№ з/п	Показник	Формула розрахунку
1	2	3
<b>Ресурсна складова (Рес)</b>		
1	Коефіцієнт оновлення продукції (Коп) підприємства	$K_{op} = \frac{B_{nv}}{\sum B_v}$ , де $B_{nv}$ – вартість інноваційної продукції (ІП), тис. грн; $\sum B_v$ – загальна вартість продукції, тис. грн
2	Частка експорту нової продукції у загальному обсязі товарної продукції (Чек)	$Чек = \frac{Пек}{\sum ТП}$ , де $Пек$ – обсяг експорту ІП, тис. грн; $\sum ТП$ – загальний обсяг товарної продукції, тис. грн
3	Коефіцієнт використання кадрового та інтелектуального потенціалу (Кін)	$K_{in} = \frac{Ч_{ндр}}{Ч_{ср}}$ , де $Ч_{ндр}$ – чисельність робітників, зайнятих у НДДКР, осіб; $Ч_{ср}$ – середня чисельність робітників, осіб
4	Частка розробок технологій (Чрт)	$Ч_{рт} = \frac{B_{рт}}{\sum B_{техн}}$ , де $B_{рт}$ – витрати на розроблення технологій, тис. грн; $\sum B_{техн}$ – загальна сума витрат на технології, тис. грн
5	Коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР (Кндр)	$K_{ндр} = K_{оп} \times K_{сз} \times K_{м} \times K_{пе} \times K_{св} \times K_{нр} \times K_{ін}$ , де $K_{оп}$ – коефіцієнт (К) витрат на оплату праці; $K_{сз}$ – К відрахування на соціальні заходи; $K_{м}$ – К витрат на матеріали; $K_{пе}$ – К витрат на паливо та енергію для науково-виробничих цілей; $K_{св}$ – К витрат на службові відрядження; $K_{нр}$ – К витрат на спеціалізовані для наукових (експериментальних) робіт; $K_{ін}$ – К інших витрат
<b>Техніко-технологічна складова (Тех)</b>		
6	Коефіцієнт використання інформаційних ресурсів (Кві)	$K_{vi} = \frac{Ч_{вл}}{Ч_{ол}}$ , де $Ч_{вл}$ – частка активно використаних (введених і підготовлених до введення) інформаційних листів, %; $Ч_{ол}$ – частка всіх отриманих за той самий період на підприємстві (відділі тощо) інформаційних листів, 100
7	Продуктивність праці при створенні інновацій (Пін)	$Пін = \frac{O_{in}}{Ч_{in}}$ , де $O_{in}$ – обсяг ІП підприємства, тис. грн; $Ч_{in}$ – чисельність персоналу, які зайняті виробництвом та процесом створення інновації, осіб
8	Коефіцієнт продуктивності інформації при створенні інновацій (Кпі)	$K_{pi} = \frac{Ч_{im}}{З_{im}}$ , де $Ч_{im}$ – частка використаних інформаційних матеріалів у процесі створення інновації, %; $З_{im}$ – середній залишок частки інформаційних матеріалів, %
<b>Результативна складова (Рез)</b>		
9	Коефіцієнт ринкової частки інноваційної продукції (Крч)	$K_{рч} = \frac{Ч_{in}}{Ч_{р}}$ , де $Ч_{in}$ – частка ринку ІП, %; $Ч_{р}$ – весь ринок продукції (дорівнює 100)
10	Рентабельність реалізованої ІП продукції (Рін)	$Рін = \frac{Ч_{Пін}}{С_{in}} \times 100\%$ , де $Ч_{Пін}$ – чистий прибуток від ІП, тис. грн; $С_{in}$ – собівартість ІП, тис. грн

1	2	3
11	Коефіцієнт ефективності інноваційної діяльності (ІД) підприємства ( $K_{ef}$ ), рекомендується	$K_{ef} = \frac{Під}{Інв}$ , де $Під$ – прибуток ІД підприємства, або обсяг реалізації продукції щодо ІД, тис. грн; $Інв$ – обсяг інвестицій в ІД підприємства, тис. грн
12	Коефіцієнт приросту обсягу (ІП) інноваційної продукції ( $K_{np}$ ), рекомендується	$K_{np} = \frac{O_{inz}}{O_{inb}}$ , де $O_{inb}$ – обсяг реалізації ІП підприємства за базовий період, тис. грн; $O_{inz}$ – обсяг реалізації ІП підприємства за звітний період, тис. грн

Для проведення оцінювання ІР підприємства слід використовувати відповідні прийоми й способи для отримання об'єктивної та достовірної оцінки за проведеними розрахунками. Усі рекомендовані показники (12) для оцінки ІР підприємства за складовими мають різну розмірність і тому треба їх нормалізувати. Як нормуючі дільники використовуються максимальне значення часткового показника з метою приведення його в діапазон від 0 до 1, при значенні нормалізованого показника біля одиниці – це добре, а чим ближче до нуля, тим гірше [2; 15]. Нормалізація здійснюється за формулою:

$$f(X)_i = \frac{F(x)_i}{\max F(x)_i}, \quad (1)$$

де  $F(x)_i$  – числове значення  $i$ -го часткового показника;  
 $\max F(x)_i$  – максимальне значення часткового показника.

Наступний етап – це визначення коефіцієнтів вагомості показників на основі аналітичного методу або методу експертних оцінок шляхом попарного порівняння показників. Якісні оцінки переваг одного показника над іншим перетворюються у кількісні оцінки на основі бальної шкали. За результатами опитування експертів будується матриця порівнянь (табл. 4), і далі порівнюють кожен параметр рядка з параметром стовпчика [7; 8].

Таблиця 4

**Матриця порівняння коефіцієнтів вагомості показників складових інтегральної оцінки ІР підприємства**

Показник	K1	K2	...	Kj
K1	100	a2	...	aj1
K2	a1	100	...	aj2
...	...	...	100	...
Kj	aj1	aj3	...	100

По діагоналі проставляється «однакова вагомість» для порівняння однакових параметрів, і за кожним з них розраховують суму балів за рядком (сумарний бал показника – 100). Коефіцієнт вагомості ( $k_i$ ) показника складової розраховується за такою формулою [2; 6 – 8; 15]:

$$k_i = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij}}, \quad (2)$$

де  $\sum_{j=1}^m x_{ij}$  – сумарна кількість балів по кожному показнику;

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} \text{ – загальна сума балів (100).}$$

Наступний етап оцінки ІР підприємства – це опитування експертів (на основі контент-аналізу) щодо коефіцієнтів вагомості показників (табл. 5).

Коефіцієнти вагомості надають змогу узагальнити кожен складову для більш точного визначення інтегральної оцінки ІР підприємства на основі розрахунку середньої арифметичної зваженої величини [2; 7; 8; 10]:

$$УП_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i \cdot a_i}{\sum_{i=1}^n a_i}, \quad (3)$$

де  $УП_{ij}$  – узагальнений показник (інтегральний) оцінки відповідної складової (ресурсна, техніко-технологічна, результативна);  $X_i$  – коефіцієнти, які характеризують обрану складову;  $a_i$  – коефіцієнти вагомості  $i$ -то показника кожної складової.

Згідно з розглянутим вище формули розрахунку узагальненого показника кожної із складових мають такий вигляд.

1. Оцінка ресурсної складової ( $УП_{pec}$ ) визначається за формулою:

$$УП_{pec} = \frac{K_{on} \cdot a1 + Ч_{ек} \cdot a2 + K_{in} \cdot a3 + Ч_{pm} \cdot a4 + K_{нор} \cdot a5}{1}, \quad (4)$$

де  $K_{on}$  – коефіцієнт оновлення продукції підприємства;  $Ч_{ек}$  – частка експорту нової продукції в загальному обсязі товарної продукції;  $K_{in}$  – коефіцієнт використання кадрового та інтелектуального потенціалу;  $Ч_{pm}$  – частка розробок технологій;  $K_{нор}$  – коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР;  $a1, a2, a3, a4, a5$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -го показника ( $K_{on}$ ;  $Ч_{ек}$ ;  $K_{in}$ ;  $Ч_{pm}$ ;  $K_{нор}$ ).

2. Оцінка техніко-технологічної складової ( $УП_{mex}$ ) визначається за формулою:

$$УП_{mex} = \frac{K_{vi} \cdot a6 + П_{in} \cdot a7 + K_{ni} \cdot a8}{1}, \quad (5)$$

де  $K_{vi}$  – коефіцієнт використання інформаційних ресурсів;  $П_{in}$  – продуктивність праці при створенні інновацій;  $K_{ni}$  – коефіцієнт продуктивності інформації при створенні інновацій;  $a6, a7, a8$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -го показника ( $K_{vi}$ ;  $П_{in}$ ;  $K_{ni}$ ).

3. Оцінку результативної (ринкова) складової ( $УП_{pez}$ ) рекомендується здійснювати за такою формулою:

$$УП_{pez} = \frac{K_{pч} \cdot a9 + P_{in} \cdot a10 + K_{ef} \cdot a11 + K_{np} \cdot a12}{1}, \quad (6)$$

де  $K_{pч}$  – коефіцієнт ринкової частки інноваційної продукції (ІП);  $P_{in}$  – рентабельність реалізованої ІП;  $K_{ef}$  – коефіцієнт ефективності інноваційної діяльності підприємства;  $K_{np}$  – коефіцієнт приросту обсягу реалізації ІП;  $a9, a10, a11, a12$  – коефіцієнти вагомості відповідного  $i$ -то показника ( $K_{pч}$ ;  $P_{in}$ ;  $K_{ef}$ ;  $K_{np}$ ).

## Коефіцієнти вагомості (КВ) рекомендованих показників

№ з/п	Показник	КВ
<b>Ресурсна складова</b>		
1	Коефіцієнт оновлення продукції підприємства ( <i>Кол</i> )	
2	Частка експорту нової продукції в загальному обсязі товарної продукції ( <i>Чек</i> )	
3	Коефіцієнт використання кадрового та інтелектуального потенціалу ( <i>Кін</i> )	
4	Частка розробок технологій ( <i>Чрт</i> )	
5	Коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР ( <i>Кндр</i> )	
<b>Техніко-технологічна складова</b>		
6	Коефіцієнт використання інформаційних ресурсів ( <i>Кві</i> )	
7	Продуктивності праці при створенні інновацій ( <i>Пін</i> )	
8	Коефіцієнт продуктивності інформації при створенні інновацій ( <i>Кпі</i> )	
<b>Результативна складова</b>		
9	Коефіцієнт ринкової частки інноваційної продукції ( <i>Крч</i> )	
10	Рентабельність реалізованої інноваційної продукції ( <i>Рін</i> )	
11	Коефіцієнт ефективності інноваційної діяльності підприємства ( <i>Кеф</i> )	
12	Коефіцієнт приросту обсягу інноваційної продукції ( <i>Кпр</i> )	

Аналогічно визначаються коефіцієнти вагомості кожної з трьох складових для розрахунку інтегрального показника ІР підприємства. На думку фахівців [1; 7; 8; 10; 14], кожна складова практично має однаковий вплив на інтегральну оцінку, а їх вагомості відповідно складає: коефіцієнт ресурсної складової ( $K_{рес}$ ) – 0,35; коефіцієнт техніко-технологічної складової ( $K_{тех}$ ) – 0,30; коефіцієнт результативної ( $K_{рез}$ ) – 0,35. На ресурсну та результативну складову більшою мірою впливає зовнішнє оточення, ніж внутрішнє, а на техніко-технологічну навпаки (співставлення й порівняння у інноваційному середовищі підприємств). Інтегральний показник [1; 2; 7; 8; 10; 14] оцінки ІР підприємства (*ІПр*) пропонується визначати за такою формулою:

$$IIP = \frac{UP_{рес} \cdot K_{рес} + UP_{тех} \cdot K_{тех} + UP_{рез} \cdot K_{рез}}{K_{рес} + K_{тех} + K_{рез}}, \quad (7)$$

де  $UP_{рес}$ ,  $UP_{тех}$ ,  $UP_{рез}$  – узагальнюючі показники оцінки відповідних складових: ресурсної, техніко-технологічної, результативної;  $K_{рес}$ ,  $K_{тех}$ ,  $K_{рез}$  – коефіцієнти вагомості відповідно цих складових.

Зміни інтегральних показників будуть коливатися у межах від 0 до 1. При значенні інтегральної оцінки [7; 8; 15; 16] у межах від 0 до 0,4 – інноваційний розвиток підприємства характеризується досить низьким рівнем; від 0,4 до 0,7 – на середньому рівні; від 0,7 до 1 – підприємство має високий рівень інноваційного розвитку.

## ВИСНОВКИ

Проведені розрахунки надають можливість обґрунтувати комплекс заходів для підвищення рівня ІР підприємств. На основі проведеної апробації і результатів аналізу діяльності підприємств машинобудівної галузі Харківського регіону були виділені найбільш актуальні проблеми суб'єктів за останні три роки: 1) прискорювати процес оновлення номенклатури продукції; 2) збільшувати частку експорту за рахунок інноваційної продукції у загальному обсязі продукції; 3) активно вести пошук інвесторів (кредиторів) для залучення інвестицій та використання

результатів НДДКР (власних і залучених); 4) активізувати інноваційну діяльність на підприємствах; 5) формувати інформаційно-пошукові системи інноваційних розробок кожному підприємству та потенційну можливість забезпечення їх впровадження. Здійснення даного комплексу заходів дозволить досягти конкурентних переваг за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності при безпосередній участі держави в інвестуванні науково-дослідної та інноваційної сфери країни, регіонів і галузей. Таким чином, методика оцінки ІР може бути рекомендована до використання промисловими підприємствами. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Безрукова Я. М.** Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Я. М. Безрукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/14\\_APSN\\_2008/Economics/32212.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32212.doc.htm)
- Близнюк Т. П.** Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства : монографія / Т. П. Близнюк. – Х. : ФОП Александровка К. М., 2008. – 352 с.
- Білецька Г. М.** Інноваційний розвиток у державі як ключовий фактор у зростанні економіки / Г. М. Білецька, Н. Л. Ковтунович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.google.com/url?q=http://soippo.narod.ru/documents/konf\\_zhuk/bilecka\\_kovtunovich.doc](http://www.google.com/url?q=http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/bilecka_kovtunovich.doc)
- Ілляшенко С. М.** Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-е вид., перероб. і доп. – Суми : Університетська книга ; К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
- Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика** / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основи, 2005. – 552 с.
- Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою** : монографія / За заг. ред. канд. екон. наук, доц. В. О. Коюди. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
- Кужда Т.** Оцінка інноваційного розвитку промислового підприємства / Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vtneu/2007\\_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneu/2007_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf)

**8. Кузьмин О.** Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмин, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/yevdokimova/library/article5.htm>

**9. Лепейко Т. І.** Інноваційний менеджмент : навчальний посібник Т. І. Лепейко, В. О. Коюда та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 440 с.

**10. Малиута Л.** Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства / Л. Малиута [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Sepid/2011\\_1/11mlyrpp.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Sepid/2011_1/11mlyrpp.pdf)

**11.** Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / За заг. ред. О. А. Біловодської. – Суми : Університетська книга, 2010. – 432 с.

**12. Осикова А. М.** Особливості інноваційного розвитку : матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики» 14 – 15 листопада 2013 р. / А. М. Осикова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 269 – 272.

**13. Підкамінний І. М.** Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І. М. Підкамінний, В. С. Ціпуринда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

**14. Пілявоз Т. М.** Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства / Т. М. Пілявоз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1085>

**15.** Регіональна інноваційна система: теорія і практика : монографія / Під наук.ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2011. – 688 с.

**16. Трифилова А. А.** Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

## REFERENCES

Bezrukova, Ya. M. "Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti Ukrainy: tendentsii ta zakonmirnosti" [Innovative development industry in Ukraine : Trends and patterns]. [http://www.rusnauka.com/14\\_APSN\\_2008/Economics/32212.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/32212.doc.htm)

Blyzniuk, T. P. *Vplyv tsyklichnosti rozvytku ekonomiky na innovatsiinu diialnist pidpriemstva* [The impact of cyclical economic development on innovation enterprise]. Kharkiv: Aleksandrova K. M., 2008.

Biletska, H. M., and Kovtunovych, N. L. "Innovatsiinyi rozvytok u derzhavi iak kliuchovyi faktor u zrostanti ekonomiky" [Innovative development in the country as a key factor in the growth of the economy]. [http://www.google.com/url?q=http://soippo.narod.ru/documents/konf\\_zhuk/bilecka\\_kovtunovich.doc](http://www.google.com/url?q=http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/bilecka_kovtunovich.doc)

Illiashenko, S. M. *Upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom* [Management innovation]. Sumy; K. : Universytetska knyha; Kniashynia Olha, 2005.

*Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka* [Innovative economic development : model, system management, public policy]. Kyiv: Osnovy, 2005.

*Kontseptualni zasady upravlinnia pidpriemstvom iak ekonomichnoiu systemoiu* [Conceptual foundations of business management as an economic system. ]. Kharkiv: KhNEU, 2007.

Kuzhda, T. "Otsinka innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva" [Evaluation of innovative development of the industrial enterprise]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vtneu/2007\\_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vtneu/2007_3/pdf/Kuzhda%20T.pdf)

Kuzmyn, O., and Kuzhda, T. "Faktory innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv" [Factors of innovative enterprises]. <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/yevdokimova/library/article5.htm>

Lepeiko, T. I., and Koiuda, V. O. *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation Management]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Maliuta, L. "Otsiniuvannia rivnia innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpriemstva" [Evaluation of innovative development of the industrial enterprise]. [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Sepid/2011\\_1/11mlyrpp.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Sepid/2011_1/11mlyrpp.pdf)

*Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom* [The mechanism of strategic management innovation]. Sumy: Universytetska knyha, 2010.

Osykova, A. M. "Osoblyvosti innovatsiinoho rozvytku" [Features innovation]. *Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky*. Kharkiv: INZhEK, 2013.269-272.

Pidkaminnyi, I. M., and Tsipurynda, V. S. "Systemni faktory vplyvu na innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva" [Systemic factors influence the development of innovative enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

Piliavoz, T. M. "Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Methodological approaches for assessing innovative development company]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1085>

*Rehionalna innovatsiina systema: teoriia i praktyka* [Regional Innovation System : Theory and Practice]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Trifilova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriatiia* [Management of innovative development of the enterprise]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

# ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

© 2014 НОСИК О. М.

УДК 330.34.01-057.4

## Носик О. М. Теоретичні підходи до визначення змісту соціально-інноваційної моделі економічного розвитку

У статті доведено актуальність та практичну значущість розробки теоретичної бази соціально-інноваційної моделі економічного розвитку, перехід до якої є одним з найважливіших чинників подолання сучасної інноваційної дисфункції економіки України. На основі аналізу взаємозв'язку та взаємообумовленості економічного та соціального аспектів у змісті інноваційного розвитку на категоріальному рівні обґрунтовано висновок, що історичний розвиток змісту категорій «інновації», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність» є процесом взаємозалежної трансформації його соціальної і сутю економічної складових при збереженні критеріальних (сутнісних) економічних характеристик. Доведено, що інновації є соціально-економічним явищем, базуються не тільки на науково-технічних, економічних, але й на соціальних чинниках інноваційної діяльності та мають певні соціальні результати і наслідки. Обґрунтовано зміст і напрями соціалізації інноваційної діяльності: соціалізація інноваційних знань як їх визнання суспільством і перетворення на соціальне знання; провідна роль людського та соціального капіталів у забезпечення інноваційного розвитку економіки; соціальний вимір інноваційного розвитку. Доведено, що соціально-економічна організація знань є складовою соціального капіталу. Розкрито сутність та форми інноватизації соціального розвитку. Визначено, що важливим напрямом формування соціально-інноваційної моделі є інноватизація соціального середовища інноваційної діяльності як процес здійснення соціальних інновацій.

**Ключові слова:** соціально-інноваційна модель розвитку економіки, соціалізація інноваційного розвитку, соціально-економічна організація знань, людський капітал, соціальний капітал, інноватизація соціального середовища інновацій, соціальні інновації, інноваційна дисфункція.

Табл.: 1. Бібл.: 15.

**Носик Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту і адміністрування, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

E-mail: nosik\_e@mail.ru

УДК 330.34.01-057.4

UDC 330.34.01-057.4

## Носик Е. Н. Теоретические подходы к определению содержания социально-инновационной модели экономического развития

В статье доказана актуальность и практическая значимость разработки теоретической базы социально-инновационной модели экономического развития, переход к которой является одним из важнейших факторов преодоления современной инновационной дисфункции экономики Украины. На основе анализа взаимосвязи и взаимообусловленности экономического и социального аспектов в содержании инновационного развития на категориальном уровне обоснован вывод, что историческое развитие содержания категорий «инновации», «инновационный процесс», «инновационная деятельность» – это процесс взаимосвязанной трансформации его социальной и собственно экономической составляющих при сохранении критеріальних (сущностных) экономических характеристик. Доказано, что инновации являются социально-экономическим явлением, базируются не только на научно-технических, экономических, но и на социальных факторах инновационной деятельности и имеют определенные социальные результаты и последствия. Обосновано содержание и направления социализации инновационной деятельности: социализация инновационных знаний как их признание обществом и преобразование в социальное знание; ведущая роль человеческого и социального капиталов в обеспечении инновационного развития экономики; социальные критерии инновационного развития. Доказано, что социально-экономическая организация знаний является составляющей социального капитала. Раскрыты сущность и формы инноватизации социального развития. Определено, что важным направлением формирования социально-инновационной модели является инноватизация социальной среды инновационной деятельности как процесс осуществления социальных инноваций.

**Ключевые слова:** социально-инновационная модель развития экономики, социализация инновационного развития, социально-экономическая организация знаний, человеческий капитал, социальный капитал, инноватизация социальной среды инноваций, социальные инновации, инновационная дисфункция.

Табл.: 1. Библ.: 15.

**Носик Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и администрирования, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: nosik\_e@mail.ru

## Nosyk Olena M. Theoretical Approaches to Identification of the Essence of the Socio-innovation Model of Economic Development

The article shows urgency and practical significance of development of a theoretical basis of the socio-innovation model of economic development, transition to which is one of the key factors of overcoming the modern innovation disfunction of the Ukrainian economy. Based on the analysis of interaction and interdependence of economic and social aspects in the essence of innovation development at the categorical level, the article justifies the conclusion that historical development of the essence of the “innovations”, “innovation process” and “innovation activity” is a process of interconnected transformation of its social and economic components with preservation of criterial (essential) economic characteristics. The article proves that innovations are a socio-economic phenomenon and are based not only on scientific-technical and economic but also on social factors of innovation development and have certain social results and consequences. The article justifies the essence and directions of socialisation of innovation activity: socialisation of innovation knowledge as their acceptance by society and transformation into the social knowledge, the leading role of human and social capitals in ensuring innovation development of economy, and social criteria of innovation development. It proves that the socio-economic organisation of knowledge is a component of the social capital. It reveals the essence and forms of innovatisation of social development. It shows that an important direction of formation of the socio-economic model is innovatisation of the social environment of innovation activity as the process of carrying out social innovations.

**Key words:** socio-innovation model of economic development, socialisation of innovation development, socio-economic organisation of knowledge, human capital, social capital, innovatisation of social environment of innovations, social innovations, innovation disfunction.

Tabl.: 1. Bibl.: 15.

**Nosyk Olena M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Administration, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: nosik\_e@mail.ru

В Україні протягом довготривалого періоду формування інноваційної (або інвестиційно-інноваційної) моделі визначається у теоретичних і прикладних наукових джерелах, нормативних актах як пріоритетний шлях забезпечення високих темпів зростання та конкурентоспроможності національної економіки. Але у сучасний період економіці України притаманна макроекономічна інноваційна дисфункція кризового типу. Це дає підстави для висновку про те, що, з одного боку, задекларовані протягом майже 15-річного періоду часу плани впровадження інноваційної моделі не було реалізовано на практиці, а заходи, що здійснювалися, не забезпечили досягнення бажаних результатів. З іншого боку, що існує нагальна потреба розробки теоретичних засад нової моделі інноваційного розвитку, адекватної вимогам сучасного етапу формування економіки знань.

У теперішній час соціальне та економічне в інноваційному розвитку настільки тісно взаємопов'язано і взаємозалежно, що, досліджуючи його зміст і засади, треба не виокремлювати соціальні та економічні регулятори, цілі та чинники, умови і стимули та результати інноваційної діяльності, а розглядати їх як інтегративну цілісність, що знаходить своє узагальнююче відображення у соціально-інноваційній моделі економічного розвитку.

Соціальні аспекти та чинники економічного розвитку постійно знаходяться у сфері уваги вчених, які представляють такі науки, як економіка, соціологія, політологія, право та ін. Проблема соціальної визначеності та спрямованості економічного розвитку присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких: Григорчук Р., Гальчинський А., Гриценко А., Зайцев Ю., Заславська Т., Колесов С., Макаров С., Салюта Ю., Топух І., Федулова А., Яременко О., Ящишина І. Але у теперішній час, як справедливо підкреслює І. Ящишина, проблема соціалізації інноваційної економіки є маловивченою, переважна більшість сучасних досліджень сконцентрована на аналізі соціалізаційних процесів економіки в цілому [1].

Метою статті є обґрунтування необхідності та головних напрямів трансформації інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку в соціально-інноваційну та розкриття її сутнісних характеристик.

Зараз економіці України притаманна системна соціально-інноваційна дисфункція кризового типу як: а) *соціально-економічний процес* порушення та руйнування функціональних взаємозв'язків і залежностей між інноваційною сферою і національною економікою у цілому; структурними елементами інноваційної сфери: наукою, освітою, виробництвом, ринком, інноваційною інфраструктурою; учасниками інноваційного процесу, які діють на всіх чи окремих його стадіях; суб'єктами інноваційної діяльності і державою як регулятором; інноваційною політикою і суспільним розвитком; б) *соціально-економічне явище* – дисфункціональний стан національної інноваційної системи, що характеризується її внутрішньою розбалансованістю, нестабільністю та зовнішніми дисфункціональними наслідками щодо соціально-економічного розвитку суспільства.

Для подолання інноваційної дисфункції необхідна докорінна зміна концепції інноваційного розвитку національної економіки, а не реанімація задекларованої у офіційних документах, але так і не реалізованої інноваційної моделі. Треба розробити нову концепцію інноваційного розвитку національної економіки, яка б всебічно урахувала його соціальні чинники і наслідки, була б спрямована

на забезпечення та реалізацію його соціально-економічної спрямованості.

Однією з продуктивних спроб запровадження у науковий обіг поняття соціально-інноваційної моделі розвитку та характеристики її змісту була здійснена Ю. С. Дорофеевою у дисертаційному дослідженні «Активізація соціальних чинників інноваційного розвитку України». У цьому творі соціально-інноваційна модель була визначена як така, що базується на активному використанні нематеріальних форм капіталу (людського, інтелектуального та соціального) та забезпеченні безперервного потоку технологічних і соціальних інновацій в усіх сферах суспільного життя [2]. Ю. С. Дорофеевою розглянуто соціальні чинники інноваційного розвитку, до яких, на її думку, належать: наука, освіта, креативність, культура, демографічна складова, міграція населення; розроблена модель їх впливу на інноваційний процес, яка відображає взаємозв'язок останнього і творчої науково-технічної діяльності людей, форм активізації їх шляхом підвищення мотивації до інноваційної діяльності. Але, на нашу думку, теоретичні засади соціально-інноваційної моделі ще не отримали системного обґрунтування. *По-перше*, зміст моделі не можна обмежувати тільки характеристикою ролі соціальних чинників у інноваційному процесі. Змістом цієї моделі є також соціалізація інноваційного розвитку, яка має різні напрями, форми та наслідки. *По-друге*, модель, що запропонована Ю. С. Дорофеевою, не враховує впливу інноваційної діяльності на соціальний розвиток. Вважаємо, що соціально-інноваційна модель відображає не лінійний зв'язок: вплив соціальних чинників на інноваційний розвиток, а взаємопов'язані процеси соціалізації інноваційного і в цілому економічного розвитку та інноватизації соціальної сфери. У цьому контексті соціальні інновації, про які пише Ю. С. Дорофеева, є не тільки чинником інноваційного розвитку, а і одним з проявів інноватизації соціальної сфери життєдіяльності суспільства під впливом інноваційного економічного розвитку.

Розробка теоретичних засад соціально-інноваційної моделі розвитку національної економіки охоплює такі головні етапи:

- 1) аналіз взаємозв'язку і взаємообумовленості економічного і соціального аспектів у змісті інноваційного розвитку на категоріальному рівні;
- 2) обґрунтування змісту та напрямів соціалізації інноваційної діяльності;
- 3) з'ясування сутності та форм інноватизації соціального розвитку.

Здійснення цих етапів теоретичного аналізу соціальної орієнтованості та визначеності сучасного інноваційного процесу дозволить обґрунтувати головні теоретичні основи соціально-інноваційної моделі та шляхи її розбудови в Україні.

**1 етап.** Дослідження сутності, особливостей і напрямків трансформації інноваційної моделі економічного розвитку у соціально-інноваційну безпосередньо пов'язано з обґрунтуванням взаємозв'язку соціальної і економічної складових змісту економічних категорій. Суто економічна складова – це, по-перше, критеріальні ознаки, властиві економічним явищам і процесам незалежно від історичного етапу суспільного розвитку, це сутнісне ядро економічної категорії, основа її змістовної цілісності. По-друге, суто економічна складова змісту категорії включає похідні від критеріальних характеристики, які визначаються ними,

а також виступають об'єктом впливу соціальної складової. Якщо ядро суто економічної складової є відносно незмінним і виступає основою змістовної цілісності категорії, незалежно від історичного етапу розвитку економічного явища чи процесу, то похідні економічні характеристики можуть бути змінені в ході суспільного розвитку.

Соціальна складова змісту економічної категорії являє собою ті характеристики економічного явища чи процесу, які відображають специфіку їх соціально-економічної природи на конкретному етапі суспільної історії. Причому, саме соціальна складова є основою характеристики історизму категорії та перспектив її розвитку. На базі цього підходу розглянемо змістовний розвиток категорій «інновація», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність».

Сутнісними (критеріальними) характеристиками інновації як економічної категорії є такі: а) *інноваційна ідея*, змістом якої є нові (суттєво удосконалені) підходи, моделі, трактування, методи, механізми, процеси; б) *інноваційний продукт* (інтелектуальний продукт – новація), що є втіленням інноваційної ідеї, отримав впровадження у суспільну практику з метою отримання певного суспільного ефекту.

**В** умовах сучасної ринкової економіки, оскільки інноваційна діяльність є функцією інноваційного підприємництва, впровадження інновації трактується як їх комерціалізація, а суспільний ефект інноваційної діяльності – як отримання прибутку: «Інновації – головний елемент забезпечення інтенсивного підвищення валових доходів та покращення результатів – чистого прибутку» [3, с. 5]. Такий підхід до визначення інновації, з одного боку, суттєво звужує, на наш погляд, розуміння її змісту як економічної

категорії. Завжди треба пам'ятати про змістовне ядро цього поняття: інноваційні ідея, яка втілюється у інтелектуальному продукті-новації, що впроваджується у господарську практику з метою отримання суспільного ефекту. З іншого боку, трактування впровадження інновації як її комерціалізації, а суспільного ефекту як доходу є, по суті, похідними економічними характеристиками інновації, які обумовлені її критеріальними ознаками і є формою їх прояву і конкретизації в умовах сучасного етапу розвитку економіки та суспільства в цілому.

Соціальна складова змісту економічної категорії відображає особливості суспільних відносин на певному історичному етапі. У контексті соціальної специфіки економіки знань, інновації, по-перше, є *соціально-економічним явищем*, оскільки, базуються не тільки на науково-технічних, економічних, а і на соціальних чинниках інноваційної діяльності та мають певні соціальні результати і наслідки. По-друге, впровадження інновації спирається на певний суспільний механізм визнання інтелектуального продукту-новації на базі оцінки суспільного ефекту інновації, що можна вважати процесом її соціалізації. З цієї токи зору комерціалізація інновацій як підприємницька форма їх впровадження – це процес їх суспільного визнання (соціалізації) через застосування ринкового механізму.

Отже, історичний розвиток змісту категорії інновації є процесом взаємозалежної трансформації його соціальної і суто економічної складових при збереженні критеріальних (сутнісних) економічних характеристик – змістовного ядра.

Взаємозв'язок суто економічної і соціальної складових змісту категорії інноваційного процесу та інноваційної діяльності розкрито в *табл. 1*.

Таблиця 1

**Взаємозв'язок суто економічної і соціальної складових змісту економічних категорій «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність»**

Складові змісту категорії	Інноваційний процес		Інноваційна діяльність	
	Характеристика	Визначення	Характеристика	Визначення
1	2	3	4	5
Змістовне ядро	Життєвий цикл інновацій (лінійна модель)	Період від зародження ідеї, розробки, створення, впровадження, поширення, використання інновацій, до її утилізації (занепаду). Послідовність цих процесів дістала назву інноваційного процесу [4, с. 27]	Здійснення інноваційного процесу	Інноваційна діяльність включає в себе всі види діяльності в рамках повного життєвого циклу інновацій [4, с. 44]
Сучасні характеристики, похідні від змістовного ядра	Нелінійні (інтеграційні) моделі	Тотальне уявлення про лінійність інноваційного процесу, що було правдивим в доінноваційну епоху, в даний час замінено іншим, в основі якого - уявлення про переважаючу нелінійність інноваційних процесів. Згідно з цією моделлю, інноваційна ідея (ідея нового продукту, ідея нового бізнесу) може виникати на будь-якому етапі інноваційного циклу, найбільш часто – як результат маркетингового аналізу [5, с. 32]	Функція та інструмент підприємництва	Інноваційна діяльність – це сукупність інноваційної праці і інноваційного підприємництва [4, с. 42]; «В умовах ринкової економіки здійснення інноваційної діяльності опосередковується комерційною доцільністю» [6, с. 35]; Інноваційна діяльність виступає особливим інструментом підприємництва [7, с. 55]



1	2	3	4	5
Соціальна складова	Співпраця учасників, основу якої складає соціальний капітал інновацій	Інноваційний процес – це творчість багатьох учасників і кожен з них має свій статус та виконує певну роль [8]	Інноваційна діяльність як соціально-економічний процес	Реальність суспільства і економіки знань можливі на індивідуальному рівні тільки в тому випадку, якщо на першому плані перебуває інноваційна діяльність [9, с. 27]

**2 етап.** Виходячи з взаємозв'язку і взаємозалежності розвитку соціальної та суто економічної складових змісту економічної категорії «інновація», можна визначити *соціалізацію інноваційного розвитку* в умовах економіки знань як процес висунення на перший план його соціальної складової, набуття нею провідної ролі як його фактора, умови та критерія оцінки результатів і перспектив.

У сучасний період соціальна природа інноваційного розвитку має багато взаємопов'язаних проявів і напрямів реалізації, серед яких такі:

1) *соціалізація інноваційних знань* як їх визнання суспільством і перетворення на соціальне знання. У економічному аспекті соціалізація знань – це набуття і накопичення ними ознак суспільного блага. «...Знання стають культурним об'єктом у силу того, що вони передаються іншим індивідам, отримуються від них і знаходяться у сумісному володінні» [10, с. 20].

В умовах економіки знань знаннева складова інноваційного процесу набуває пріоритетного значення, отже і ефективна соціально-економічна організація знань стає однією з найважливіших умов інноваційного розвитку. У інституціональному аспекті соціально-економічна організація знань – це сукупність суспільних інститутів (економічних і соціальних; формальних і неформальних) як регуляторів руху знань, починаючи з їх продукування і завершуючи кінцевим споживанням (використанням); у процесному аспекті – процес відбору, визнання та оволодіння суспільством знаннями, процес соціалізації нових знань тобто їх перетворення у соціальні знання. Соціально-економічна організація знань забезпечує (або обмежує) визнання нових знань суспільством, тобто їх перетворення у соціальні знання, суспільне благо. Як пише Дж. Мокир, ймовірність поширення знань залежить від соціальної організації знань, від технологій зберігання і від того, хто контролює доступ до них [10, с. 21];

2) *провідна роль людського та соціального капіталів у забезпечення інноваційного розвитку економіки.* Соціальна організація знань сприяє їх перетворенню в інтелектуальні активи особистості, бізнесу, суспільства та їх капіталізації, тобто набуттю знаннями форми капіталу – вартості, що зростає. Оскільки відтворення людського капіталу здійснюється під впливом певних регуляторів (економічних, соціальних, державних, правових тощо), соціально-економічна організація знань є необхідним інституціональним середовищем відтворення людського капіталу. Соціалізація інноваційних знань базується на соціальному капіталі суспільства, окремих економічних агентів, людини, спирається на довіру учасників інноваційного процесу і мережі, що складають ядро його змісту. Це дає підстави для визначення *соціально-економічної організації знань складовою соціального капіталу суспільства.* Інноваційна діяльність, по-перше, спирається на соціальний капітал та може сприяти його накопиченню (чи втраті, за-

лежно від її стану), по-друге, реалізує соціальний капітал, виступаючи суспільним механізмом продукування та використання знанневих ресурсів соціально-інноваційного розвитку. Саме соціальний капітал інновацій визначає рівень та можливості подолання інноваційної дисфункції національної економіки, складає основу формування моделі соціально-інноваційного розвитку, а може і перешкоджати зазначеним процесам;

3) *соціальний вимір інноваційного розвитку.* Результати інноваційної діяльності мають не тільки техніко-технологічний та економічний вимір, а і соціальний, культурний, психологічний тощо. По-перше, інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з рівнем доходів в країні: з одного боку інноваційні можливості визначаються доходами, від рівня яких залежать як фінансування інноваційного розвитку, так і попит на інноваційні продукти. З іншого боку, інновації виступають чинником підвищення доходів їх виробників і споживачів, зростання суспільного добробуту у цілому. По-друге, узагальнюючим соціальним виміром інноваційного розвитку є людський розвиток. Якщо порівняти рейтинги країн світу за Глобальним інноваційним індексом і Індексом розвитку людського потенціалу (2013 р.), то можна зробити висновок, що інноваційні лідери належать за ІРАП до країн з дуже високим рівнем людського розвитку. Україна, інноваційний розвиток якої є середнім, за ІРАП є країною з високим рівнем людського розвитку. Треба підкреслити, що саме така складова національної інноваційної системи як освіта виступає визначальним чинником високої оцінки людського розвитку в Україні. Це підтверджує те, що за субіндексом результатів інноваційного розвитку, тобто досягнень у сфері знань, творчості, Україна займає 58 місце серед 142 країн [11;12].

**3 етап.** Формування соціально-інноваційної моделі національної економіки, з одного боку, обумовлює інноваційні процеси у соціальній сфері, а з іншого боку, спирається на соціальні інновації. П. Друкер підкреслює необхідність соціальних інновацій, що забезпечили б розвиток нової економіки: «Ще одна соціальна інновація, яка є і радикальнішою і складнішою щодо здійснення: це систематична відмова від напрямів соціальної політики, що себе віджили, і застарілих суспільних інститутів» [7, с. 404]. І. Топух основою економічного розвитку у сучасний період називає соціально орієнтовані інновації – результат творчої діяльності, що отримав широке застосування і послужив підставою для значущих соціальних змін, процес перетворення нововведень в соціокультурні норми і зразки, що забезпечує їх інституційне оформлення і закріплення у сфері духовної і матеріальної культури суспільства [13].

*По-перше,* соціально-економічному розвитку, який характеризується не тільки відновленням та зростанням його рівня, а і змінами та перетвореннями, притаманна інноваційна складова. «Інновація (інноваційна діяльність) розглядається як наполегливе прагнення до досягнення

певних змін навколишнього соціального середовища... Діяльність соціального суб'єкта в даному випадку носить творчо-перетворюючий характер» [14, с. 124] Теоретичну основу цього підходу до інноваційного етапу соціалізації складає концепція російського соціолога С. В. Полутіна, який у соціалізації молоді виокремлював етапи адаптації, інтеграції та інновації та підкреслював необхідність сполучення у політиці стратегій адаптаційно-інтеграційних і інноваційних [15]. Соціально-інноваційна модель повинна забезпечити здійснення не тільки техніко-технологічних, організаційних, економічних та ін. інновацій, а і соціальних інновацій, які будуть факторами розвитку економіки.

По-друге, важливим етапом соціалізації певного об'єкта, суб'єкта, процесу є інноваційний етап як кардинальна зміна соціального середовища його функціонування та розвитку.

По-третє, соціальне середовище інноваційної діяльності повинно бути сприятливим для інновацій. Отже, важливим напрямом формування соціально-інноваційної моделі є інноватизація соціального середовища інноваційної діяльності як процес здійснення соціальних інновацій.

## ВИСНОВКИ

Соціально-інноваційна модель розвитку національної економіки забезпечує сполучення техніко-технологічних, економічних, соціальних умов і чинників інноваційної діяльності, їх оптимальне використання у інтеграційному інноваційному процесі та досягнення на цій основі позитивного синергетичного ефекту інновацій у різних сферах суспільства.

Перехід від інноваційної до соціально-інноваційної моделі є найважливішою умовою подолання інноваційної дисфункції економіки України, забезпечення економічного зростання. Головними теоретичними засадами цієї моделі є соціальна визначеність і спрямованість інноваційного процесу, соціальна орієнтованість його факторів і результатів, інноватизація як радикальна зміна соціального середовища інноваційної діяльності, взаємобумовленість соціально-економічного та інноваційного розвитку, провідна роль людського капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Яцишина І. В. Науково-технічна діяльність в соціалізації / І. В. Яцишина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ntkonf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovotehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiyi/](http://ntkonf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovotehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiyi/)
2. Дорофеєва Ю. С. Активізація соціальних чинників інноваційного розвитку України : автореф. дис... канд. екон. наук / Ю. С. Дорофеєва. – Донецьк, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iep.donetsk.ua/news/contens/Dorofeeva.PDF>
3. Давила Т. Работающая инновация. Как управлять ею, измерить ее и извлекать выгоду / Тони Давила, Марк Дж. Эпштейн, Роберт Шелтон ; пер. с англ. под общей ред. Т. Ф. Коцицкой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 205 с.
4. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А. Є. Никифоров. – Київ : КНЕУ, 2010. – 420 с.
5. Бубенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30 – 38.
6. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность : монография / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.

7. Друкер П. Бизнес и инновации / Питер Ф. Друкер / Пер. с англ. К. С. Головинского. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 432 с.

8. Сена Н. В. Інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку сучасного українського суспільства / Н. В. Сена // Гуманітарний вісник ЗДІА. Філософія. – 2009. – Вип. 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_39\\_15.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_39_15.pdf)

9. Геєц В. М. Социально-экономическая трансформация при переходе к экономике знаний / В. М. Геєц // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. Л. Г. Мельника – Сумы : ИТД «Университет. кн.», 2005. – С. 16 – 33.

10. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки «экономики знаний» / Джоэль Мокир / Пер. с англ. Н. Эдельмана. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. – 408 с.

11. The Global Innovation Index 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article\\_0016.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html)

12. Human Development Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf)

13. Топух І. П. Развитие предприятия на основе социально-ориентированных инноваций / І. П. Топух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2013/Economics/10\\_129996.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_129996.doc.htm)

14. Букин В. П. Социализация молодежи в современном российском обществе: региональный аспект / В. П. Букин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. – 2009. – № 2. – С. 122 – 130.

15. Полутин С. В. Молодежь в системе социального воспроизводства (социологический анализ) / С. В. Полутин. – Саранск : Изд-во Морд. ун-та, 2000. – 217 с.

## REFERENCES

- Bubenko, P., and Husiev, V. "Chomu halmuiutsia innovatsiini protsesy v Ukraini?" [Why hindered innovation processes in Ukraine?]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2009): 30-38.
- Bukin, V. P. "Sotsializatsiia molodezhi v sovremennom rossiyskom obshchestve: regionalny aspekt" [Socialization of youth in contemporary Russian society: a regional perspective]. *Izvestiia vysshikh uchebnykh zavedeniy. Povolzhskiy region. Gumanitarnye nauki*, no. 2 (2009): 122-130.
- Davila, T., Epshteyn, M. Dzh., and Shelton, R. *Rabotaiushchaia innovatsiia. Kak upravliat eiu, izmerit ee i izvlekat vygodu* [Innovations work. How to manage it, measure it and benefit]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.
- Druker, P. *Biznes i innovatsii* [Business and innovation]. Moscow: Vilams, 2007.
- Dorofeeva, Yu. S. "Aktivizatsiia sotsialnykh chynnykyv innovatsiinoho rozvytku Ukrainy" [Activating social factors of innovation development of Ukraine]. <http://iep.donetsk.ua/news/contens/Dorofeeva.PDF>
- Geets, V. M. "Sotsialno-ekonomicheskaiia transformatsiia pri perekhode k ekonomike znaniy" [Socio-economic transformation in the transition to a knowledge economy]. In *Sotsialno-ekonomicheskie problemy informatsionnogo obshchestva*, 16-33. Sumy: Universitetskaia kniga, 2005.
- "Human Development Report 2013" [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf)
- Kokurin, D. I. *Innovatsionnaia deiatel'nost* [Innovative activity]. Moscow: Ekzamen, 2001.
- Mokir, Dzh. Dary Afiny. *Istoricheskie istoki «ekonomiki znaniy»* [Gifts of Athena. Historical origins of "knowledge economy"]. Moscow: Institut Gaydara, 2012.
- Nykyforov, A. Ie. *Innovatsiina diialnist: teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia* [Innovative activity: theory and practice of public administration]. Kyiv: KNEU, 2010.

Polutin, S. V. *Molodezh v sisteme sotsialnogo vosproizvodstva (sotsiologicheskii analiz)* [Young people in the system of social reproduction (sociological analysis)]. Saransk: Mordovskiy universitet, 2000.

Sepa, N. V. "Innovatsiyniy mekhanizm iak faktor dosiahnennia staloho rozvytku suchasnoho ukrainskoho suspilstva" [An innovative mechanism as a factor in sustainable development of modern Ukrainian society]. [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_39\\_15.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_39_15.pdf)

Topukh, I. P. "Rozvytok pidpriemstva na osnovi sotsialno-orientovanykh innovatsii" [Development on the basis of socially-

oriented innovations]. [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2013/Economics/10\\_129996.doc.html](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_129996.doc.html)

"The Global Innovation Index 2013" [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article\\_0016.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html)

Yashchyshyna, I. V. "Naukovo-tehnichna diialnist v sotsializatsii" [Scientific and technological activities in socialization]. nt-konf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovo-tehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiyi/

УДК 658.8:341.1

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЕНЧМАРКІНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШЕВЧЕНКО О. М., БРАТУСЬ Ю. М.

УДК 658.8:341.1

**Шевченко О. М., Братусь Ю. М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства**

Метою статті є дослідження теоретичних поглядів економічної природи бенчмаркінгу та обґрунтування його ролі в інноваційному розвитку підприємства. У цьому контексті детально проаналізовано наукові погляди дослідників з приводу сутності бенчмаркінгу. На основі узагальнення існуючих визначень стосовно економічної природи бенчмаркінгу уточнено зміст цієї категорії. У результаті дослідження сутності, ключових елементів бенчмаркінгу обґрунтовано його роль в інноваційному розвитку підприємства, яка проявляється у розробці і впровадженні інноваційних ідей; збільшенні продуктивності і ефективності бізнес-процесів; покращенні якості продукції; удосконаленні в процесі індикативного вимірювання діяльності підприємства; стимулюванні працівників до досягнення нових стандартів і прагнення до нового розвитку; підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства. Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення видів бенчмаркінгу, особливостей технології їх проведення.

**Ключові слова:** маркетингові дослідження, бенчмаркінг, конкурентоспроможність, інновації, інноваційний розвиток

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Шевченко Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економічної теорії та регіональної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Братусь Юлія Миколаївна** – студент, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

УДК 658.8:341.1

**Шевченко Е. Н., Братусь Ю. Н. Экономическая сущность бенчмаркинга и его роль в инновационном развитии предприятия**

Целью статьи является исследование теоретических взглядов на экономическую природу бенчмаркинга и обоснование его роли в инновационном развитии предприятия. В этом контексте подробно проанализированы научные взгляды исследователей по поводу сущности бенчмаркинга. На основе обобщения существующих определенных относительно экономической природы бенчмаркинга уточнено содержание этой категории. В результате исследования сущности, ключевых элементов бенчмаркинга обоснована его роль в инновационном развитии предприятия, которая проявляется в разработке и внедрении инновационных идей; увеличении производительности и эффективности бизнес-процессов; улучшении качества продукции; совершенствовании в процессе индикативного измерения деятельности предприятия; стимулировании работников к достижению новых стандартов и стремлению к новому развитию; повышению уровня конкурентоспособности предприятия. Перспективами дальнейших научных исследований в данном направлении является определение видов бенчмаркинга, особенностей технологии их проведения.

**Ключевые слова:** маркетинговые исследования, бенчмаркинг, конкурентоспособность, инновации, инновационное развитие.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Шевченко Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономической теории и региональной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Братусь Юлия Николаевна** – студентка, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

UDC 658.8:341.1

**Shevchenko Olena M., Bratus Yuliia M. Economic Essence of Benchmarking and its Role in Innovation Development of the Enterprise**

The goal of the article is the study of theoretical views on economic nature of benchmarking and justification of its role in innovation development of the enterprise. The article analyses, in this context, scientific views of researchers with respect to the essence of benchmarking. Based on generalisation of the existing definitions of economic nature of benchmarking, the article specifies essence of this category. In the result of the study of the essence and key elements of benchmarking, the article justifies its role in innovation development of the enterprise, which manifests itself in development and introduction of innovation ideas, growth of productivity and efficiency of business processes, improvement of product quality, improvement of enterprise activity in the process of indicative measurement, stimulation of employees to achieve new standards and aim at new development, and increase of the level of enterprise competitiveness. The prospect of further scientific studies in this direction is identification of benchmarking types and specific features of the technology of its conduct.

**Key words:** marketing studies, benchmarking, competitiveness, innovations, innovation development.

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

**Shevchenko Olena M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Theory and the regional economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Bratus Yuliia M.** – Student, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

Polutin, S. V. *Molodezh v sisteme sotsialnogo vosproizvodstva (sotsiologicheskii analiz)* [Young people in the system of social reproduction (sociological analysis)]. Saransk: Mordovskiy universitet, 2000.

Sepa, N. V. "Innovatsiyniy mekhanizm yak faktor dosiahnennia staloho rozvytku suchasnoho ukrainskoho suspilstva" [An innovative mechanism as a factor in sustainable development of modern Ukrainian society]. [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_39\\_15.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_39_15.pdf)

Topukh, I. P. "Rozvytok pidpriemstva na osnovi sotsialno-orientovanykh innovatsiiv" [Development on the basis of socially-

oriented innovations]. [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2013/Economics/10\\_129996.doc.html](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_129996.doc.html)

"The Global Innovation Index 2013" [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article\\_0016.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html)

Yashchyshyna, I. V. "Naukovo-tehnichna diialnist v sotsializatsiiv" [Scientific and technological activities in socialization]. nt-konf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovo-tehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiiv/

УДК 658.8:341.1

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЕНЧМАРКІНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШЕВЧЕНКО О. М., БРАТУСЬ Ю. М.

УДК 658.8:341.1

**Шевченко О. М., Братусь Ю. М. Економічна сутність бенчмаркінгу та його роль у інноваційному розвитку підприємства**

Метою статті є дослідження теоретичних поглядів економічної природи бенчмаркінгу та обґрунтування його ролі в інноваційному розвитку підприємства. У цьому контексті детально проаналізовано наукові погляди дослідників з приводу сутності бенчмаркінгу. На основі узагальнення існуючих визначень стосовно економічної природи бенчмаркінгу уточнено зміст цієї категорії. У результаті дослідження сутності, ключових елементів бенчмаркінгу обґрунтовано його роль в інноваційному розвитку підприємства, яка проявляється у розробці і впровадженні інноваційних ідей; збільшенні продуктивності і ефективності бізнес-процесів; покращенні якості продукції; удосконаленні в процесі індикативного вимірювання діяльності підприємства; стимулюванні працівників до досягнення нових стандартів і прагнення до нового розвитку; підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства. Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення видів бенчмаркінгу, особливостей технології їх проведення.

**Ключові слова:** маркетингові дослідження, бенчмаркінг, конкурентоспроможність, інновації, інноваційний розвиток

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Шевченко Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економічної теорії та регіональної економіки, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Братусь Юлія Миколаївна** – студент, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

УДК 658.8:341.1

**Шевченко Е. Н., Братусь Ю. Н. Экономическая сущность бенчмаркинга и его роль в инновационном развитии предприятия**

Целью статьи является исследование теоретических взглядов на экономическую природу бенчмаркинга и обоснование его роли в инновационном развитии предприятия. В этом контексте подробно проанализированы научные взгляды исследователей по поводу сущности бенчмаркинга. На основе обобщения существующих определений относительно экономической природы бенчмаркинга уточнено содержание этой категории. В результате исследования сущности, ключевых элементов бенчмаркинга обоснована его роль в инновационном развитии предприятия, которая проявляется в разработке и внедрении инновационных идей; увеличении производительности и эффективности бизнес-процессов; улучшении качества продукции; совершенствовании в процессе индикативного измерения деятельности предприятия; стимулировании работников к достижению новых стандартов и стремлению к новому развитию; повышению уровня конкурентоспособности предприятия. Перспективами дальнейших научных исследований в данном направлении является определение видов бенчмаркинга, особенностей технологии их проведения.

**Ключевые слова:** маркетинговые исследования, бенчмаркинг, конкурентоспособность, инновации, инновационное развитие.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

**Шевченко Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономической теории и региональной экономики, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Братусь Юлия Николаевна** – студентка, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

UDC 658.8:341.1

**Shevchenko Olena M., Bratus Yuliia M. Economic Essence of Benchmarking and its Role in Innovation Development of the Enterprise**

The goal of the article is the study of theoretical views on economic nature of benchmarking and justification of its role in innovation development of the enterprise. The article analyses, in this context, scientific views of researchers with respect to the essence of benchmarking. Based on generalisation of the existing definitions of economic nature of benchmarking, the article specifies essence of this category. In the result of the study of the essence and key elements of benchmarking, the article justifies its role in innovation development of the enterprise, which manifests itself in development and introduction of innovation ideas, growth of productivity and efficiency of business processes, improvement of product quality, improvement of enterprise activity in the process of indicative measurement, stimulation of employees to achieve new standards and aim at new development, and increase of the level of enterprise competitiveness. The prospect of further scientific studies in this direction is identification of benchmarking types and specific features of the technology of its conduct.

**Key words:** marketing studies, benchmarking, competitiveness, innovations, innovation development.

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

**Shevchenko Olena M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Theory and the regional economy, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** sheffchenko71@mail.ru

**Bratus Yuliia M.** – Student, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** zipro08@rambler.ru

В умовах жорсткої міжнародної конкуренції та глобальної тенденції переходу на інноваційний шлях розвитку, створення стійкої економічної системи неможливе без формування дієвого інноваційного механізму.

Інноваційна активність є важливим фактором, який обумовлює здатність підприємств до виживання. Для збереження конкурентоспроможності їм необхідно якомога швидше адаптуватися до постійно мінливих умов конкурентного середовища. Прозорі конкурентні умови мають давати вільний публічний доступ до правдивих економічних показників за різний період часу того чи іншого підприємства, що забезпечить повноцінне функціонування такого маркетингового дослідження як бенчмаркінг. У ньому має бути зацікавлене, перш за все, керівництво тієї чи іншої компанії, адже бенчмаркінг дає можливість на основі досліджень кращих представників окремого сегменту бізнесу зробити економічні порівняння та прогнози щодо діяльності власного підприємства.

Питанням теорії і практики бенчмаркінгу, як одного із напрямів маркетингових досліджень, присвячено чимало наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як: Д. Аакер, Б. Андерсен, Е. Ареф'єв, Г. Багієв, Г. Ватсон, Ж. Горностаєва, К. Даррелл, Ю. Діденко, Н. Дука, Р. Кемп, О. Криворучко, Н. Карпенко, Д. Маслова, М. Ми-

хайлова, Д. Петряшов, Р. Рейдер, В. Старіков, Ю. Сукач, Х. Харрінгтон, О. Щегельська.

Відзначаючи вагомий результат наукових здобутків, слід зазначити, що низка теоретичних і практичних питань застосування бенчмаркінгу потребує подальшого вивчення та аналізу. Це стосується, насамперед, сутності та ролі бенчмаркінгу в інноваційному розвитку підприємства.

Метою даної статті є дослідження теоретичних поглядів економічної природи бенчмаркінгу та обґрунтування його ролі в інноваційному розвитку підприємства.

Впровадження бенчмаркінгу, як одного із напрямів маркетингових досліджень, неможливе без розуміння сутності самої категорії «бенчмаркінг». Поняття «бенчмаркінг» (*benchmarking*, від англ. «bench» – рівень, висота і «mark» – позначка – опорна відмітка, позначка висоти, початок відліку, еталонне порівняння, експертний стандарт, використовуваний в якості контрольної точки) вперше з'явилось в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджу [1, с. 279].

Вивчення та аналіз наукової літератури свідчить, що на сучасному етапі єдиної думки щодо визначення сутності бенчмаркінгу не існує. Серед численних дефініцій терміна «бенчмаркінг» можна виділити визначення, представлені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Зміст різних визначень поняття «бенчмаркінг»

Критерій визначення	Зміст визначення	Автор, джерело
Як процес	Бенчмаркінг – безперервний процес аналізу і порівняльної оцінки способів і методів, які використовує фірма при здійсненні своїх функцій	Рейдер Р. [2, с. 7]
	Бенчмаркінг являє собою процес систематичного, методичного і безперервного визначення і вивчення кращих видів діяльності та навичок і вмінь, що лежать в їх основі та використовуються в даній галузі фірмами в їх прагненні до ідеалу	Діденко Ю. Ю., Соболева Т. П., [3, с. 108]
	Бенчмаркінг – це процес удосконалення (безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці), що передбачає розвиток у підприємства прагнення до безперервного поліпшення.	Криворучко О. М., Сукач Ю. О. [4, с. 81]
	Зазначеної точки зору дотримуються	[5, с. 195], [6, 7]
Як метод, інструмент і спосіб	Бенчмаркінг – це метод, який підвищує продуктивність підприємства, за рахунок виявлення та впровадження кращих практик здійснення економічних операцій і продажів компаній	Даррелл К. Рігбі [8, с. 14]
	Бенчмаркінг виступає як потужний інструмент, за допомогою якого організація може проводити порівняльний аналіз продуктів, обладнання, персоналу і процесів	Старіков В. В. [9]
	Під бенчмаркінгом розуміють систематичний спосіб визначення, розуміння і розвитку найкращих за якістю продуктів, послуг, дизайну, обладнання, процесів і практик з метою поліпшення реальної ефективності вашої організації	Харрінгтон Х. Д., Харрінгтон Д. С. [10, с. 20]
	Зазначеної точки зору дотримуються	[1, с. 280], [11, с. 9], [12, с. 110]
Як пошук	Бенчмаркінг – це пошук кращих методів, які ведуть до поліпшення діяльності	Кемп Р. [13]
	Бенчмаркінг – безупинний, систематичний пошук, вивчення кращої практики конкурентів і підприємств із суміжних галузей, а також постійне порівняння бажаних змін і результатів бізнесу зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу	Щегельська О. [14, с. 15]
	Бенчмаркінг – це технологія пошуку, порівняльного аналізу та освоєння кращого досвіду бізнесу партнерів і конкурентів, порівняння моделі бізнесу своєї компанії з його еталонною моделлю на галузевому, міжгалузевому, національному та міжнародному рівнях	Маркетинг. Великий тлумачний словник [15]
	Бенчмаркінг – це пошук тих найкращих рис, інструментів, методів та практик, застосування яких на відповідному підприємстві призводить до удосконалення системи менеджменту та зростання конкурентоспроможності	Карпенко Н. В. [16, с. 141]

Є й інші точки зору з приводу сутності категорії «бенчмаркінг». Дослідник Д. В. Петряшов розглядає бенчмаркінг як систематичну діяльність, що проводиться підприємством, яка спрямована на виявлення вдалого досвіду конкурентів і його використання у власній практиці з метою підвищення власної конкурентоспроможності [17]. Д. Аакер – як контрольні порівняння, що передбачають зіставлення результативності складових бізнесу фірми з іншими підприємствами [18, с. 157].

На основі аналізу поглядів різних авторів на сутність бенчмаркінгу, можна зробити висновок про те, що одні дослідники сутність бенчмаркінгу розглядають як процес порівняння або зіставлення результативності складових бізнесу фірми з еталонним процесом ведучої організації, інші – як метод, спосіб, інструмент ефективного управління; як пошук кращого досвіду бізнесу партнерів; як систематична діяльність; як контрольне порівняння. Однак у кожному визначенні бенчмаркінгу прослідковується ключова його особливість, яка полягає у дослідженні та вивченні бізнесу інших підприємств з метою виявлення основоположних характеристик для розробки своєї інноваційної політики та конкретних видів інновацій, що дозволяє не тільки досягти рівня конкурентів, але й перевершувати його. Результати бенчмаркінгу найбільш істотні, якщо він стає постійним процесом аналізу та прогнозування, спрямованих на вивчення стану конкуренції на ринках збуту, причому мається на увазі не просто аналіз функцій і якості продукції, а перш за все, процесів (технологічних, організаційних тощо).

Таким чином, виходячи із узагальнення різноманітних поглядів на сутність бенчмаркінгу, можна уточнити визначення цієї категорії. Бенчмаркінг являє собою один з методів безперервного проведення процесу порівняння якості продукції та досвіду практичної інноваційної діяльності з досягненнями провідних конкурентів з метою виявлення основоположних характеристик для розробки своєї інноваційної політики та конкретних видів інновацій.

Отже, для фірми, яка обирає інноваційний шлях розвитку, бенчмаркінг стає незамінним інструментом при формуванні інноваційної стратегії. При цьому фірма-інноватор повинна визначити, яка фірма знаходиться на вершині конкуренції, чому власне підприємство не є кращим, що має бути змінено або збережено на підприємстві, як впровадити відповідну стратегію, щоб стати кращим з кращих. Бенчмаркінг, у цьому сенсі, допомагає розвивати інноваційний потенціал підприємства, служить основою мотивації виробництва. Введення бенчмаркінгу дозволить удосконалити планування, управління та виробництво на підприємстві і підвищити його конкурентоспроможність, що дає можливість вчитися на чужих помилках, мінімізувати власні. Тільки порівняльний аналіз народжує нові продуктивні та технологічні інновації на ринку.

Проведені дослідження показують, що ключовими елементами бенчмаркінгу є концентрований підхід, облік культурних особливостей організації, вимір і технології.

Концентрований підхід передбачає використання формалізованої методології, чітке проходження Кодексу умов при організації взаємодії з партнерами по проекту. Даний Кодекс мінімізує ризики і встановлює протокол взаємодії для організацій, які обмінюються своєю інтелектуальною власністю. Кодекс умов розроблений Американським Центром продуктивності та якості та включає в себе положення щодо легальності, конфіденційності, ви-

користання і захисту інформації, що циркулює в рамках бенчмаркінгового проекту між його учасниками. Для того, щоб учасники проекту розуміли один одного (найчастіше, різними організаціями один і той же процес розуміється по-різному), Центром розроблена стандартна класифікація бізнес-процесів, яку рекомендується використовувати в бенчмаркінговому дослідженні.

Культурний аспект бенчмаркінгу передбачає забезпечення з боку керівництва компанії активної підтримки політики постійних удосконалень. У компаніях, в яких бенчмаркінг одержує достатню підтримку з боку керівників, як правило, фінансова віддача від проектів значно вища, ніж в організаціях, в яких така підтримка відсутня. Крім того, культура організації повинна включати в себе культивування ентузіазму з пошуку ідей і технологій за межами компанії та адаптації їх до потреб і особливостей фірми, що навчається. Культура і поведінка персоналу – головні каталізатори внутрішнього обміну знаннями. Для успішного бенчмаркінгу необхідно визначити існуючі культурні бар'єри і створити сприятливий для перенесення найкращих практик клімат. Щоб стимулювати співробітників до обміну знаннями необхідно змінити систему винагород.

Найбільш досвідчені в бенчмаркінгу організації обов'язково вимірюють операційні та фінансові результати впровадження інновацій. Після завершення бенчмаркінгового проекту і впровадження відкриттів інформація про фінансові результати повинна підтвердити правильність обраного шляху і вкладених інвестицій.

Технологія в бенчмаркінгу використовується як прискорювач діяльності робочих груп і внутрішніх досліджень [19].

Дослідження свідчать, що при проведенні бенчмаркінгу підприємство може зіткнутися на своєму шляху з різними проблемами, які перешкоджають ефективному результату бенчмаркінгової діяльності. Деякі бар'єри виникають через недостатність мотивації до адаптації практик і через невірні здійснені процеси визначення та дослідження. Інші складнощі можуть виникати з таких моментів: часові межі; нестача ресурсів; конкурентні бар'єри; недоступність або важкодоступність необхідної інформації про конкурентів; нестача управлінських і професійних кадрів; недосконалість планування тощо.

Однак, незважаючи на перешкоди у проведенні бенчмаркінгу, результати його використання в світовій практиці свідчать, що він входить до числа найпоширеніших методів вдосконалення управління бізнесом.

Таким чином, проведений нами науковий аналіз сутності, ключових елементів бенчмаркінгу дає підстави вважати, що він відіграє значну роль в інноваційному розвитку підприємства, а саме:

- ✦ розробці і впровадженні інноваційних ідей;
- ✦ збільшенні продуктивності та ефективності бізнес-процесів;
- ✦ покращенні якості продукції;
- ✦ удосконаленні в процесі індикативного вимірювання діяльності підприємства;
- ✦ стимулюванні працівників до досягнення нових стандартів і прагнення до нового розвитку;
- ✦ підвищенні рівня конкурентоспроможності підприємства.

На сучасному етапі, як свідчить досвід економічно розвинутих країн, бенчмаркінг застосовується переважно

великими підприємствами, що мають контакти з зарубіжними партнерами і орієнтуються на світові стандарти якості. Вважаємо, що найбільш ефективно потенціал бенчмаркінгу може бути реалізований при інноваційному розвитку малих підприємств, перевагою яких є гнучкість організаційної структури. Важливою особливістю малих підприємств інноваційного спрямування є те, що вони виступають інституційним чинником дифузії знань та їх комерціалізації, трансферу технологій та просування нових продуктів на ринок. Аналіз можливостей застосування бенчмаркінгу для малого підприємства потрібно проводити через призму особливостей цього сектора ринку. Вважаємо, що починаючи з малих підприємств і закінчуючи транснаціональними корпораціями, бенчмаркінг здатний сприяти їх інноваційному розвитку.

Не дивлячись на популярність у світовій практиці та вагомі переваги бенчмаркінгових досліджень, в Україні вони ще не набули широкого застосування. На сучасному етапі переважна кількість підприємств не володіють методами бенчмаркінгу і збалансованими системами збору, аналізу, оцінки та впровадження успішних інноваційних рішень у конкурентів, не розуміють причин і сутності цих успіхів, не мають методик бенчмаркінгу, як основи всієї маркетингової політики. Що стосується проблем реалізації інноваційної стратегії вітчизняних підприємств, то вони багато в чому пов'язані з недостатньою розвиненістю партнерських відносин, низьким рівнем інформаційного обміну між організаціями. Зазначене актуалізує застосування для реалізації цих цілей інструментів бенчмаркінгу.

Центральною проблемою сучасної економіки України, як відомо, є досягнення глобальної конкурентоспроможності та забезпечення стабільних темпів зростання ключових галузей промисловості на інноваційній основі. Це потребує, незалежно від розміру та сфери діяльності українських підприємств, постійного вивчення і застосування передового світового досвіду в усіх сферах ділової активності на основі методу бенчмаркінгу.

## ВИСНОВКИ

Результати наукових досліджень економічної сутності та ролі бенчмаркінгу в інноваційному розвитку підприємства дають можливість зробити такі висновки:

- ✦ уточнено визначення сутності категорії «бенчмаркінг», яка розглядається нами, як метод безперервного проведення процесу порівняння якості продукції та досвіду практичної інноваційної діяльності з досягненнями провідних конкурентів з метою виявлення основоположних характеристик для розробки своєї інноваційної політики та конкретних видів інновацій;
- ✦ обґрунтована роль бенчмаркінгу в інноваційному розвитку підприємства, яка проявляється в розробці і впровадженні інноваційних ідей; збільшенні продуктивності і ефективності бізнес-процесів; покращенні якості продукції; удосконаленні в процесі індикативного вимірювання діяльності підприємства; стимулюванні працівників до досягнення нових стандартів і прагненню до нового розвитку;
- ✦ доведено, що в Україні бенчмаркінг поки що не знайшов достатнього поширення, основними причинами якого є відсутність єдиного понятійного інструментарію, закритість інформації, недостатня розвиненість партнерських відносин, неспроможність багатьох підприємств до впровадження інновацій.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення видів бенчмаркінгу, особливостей технології їх проведення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Захарченко В. І.** Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навчальний посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
2. **Рейдер Р.** Бенчмаркинг как инструмент определение стратегии и повышение прибили. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 248 с.
3. **Диденко Ю. Ю.** Исследование концепции бенчмаркинга затрат как части методологии всеобщего менеджмента качества / Ю. Ю. Диденко, Т. П. Соболева // Бизнес Информ. – 2011. – № 1. – С. 107 – 109.
4. **Криворучко О. М.** Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів АТП / О. М. Криворучко, Ю. О. Сукач // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 20. – С. 78 – 89.
5. **Андерсен Б.** Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен / Пер. с англ. под науч. ред. Ю. П. Адлера. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
6. **Watson G. H.** Strategic Benchmarking: How to Rate your Company's Performance Against the World's Best / G. Watson // Practices – New York: John Wiley, 1993. – p. 270.
7. Енциклопедія виробничого менеджера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/>
8. **Darrell K.** Rigby Managment tools/ Rigby K. Darrell. – Boston.: Bain & Company, Inc. – 2013. – p. 14 – 15.
9. **Стариков В. В.** Бенчмаркинг – путь к совершенству / В. В. Стариков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mavriz.ru/articles/rubric/?rubric=18>
10. **Харрингтон Х. Дж.** Бенчмаркинг в лучшем виде. 20 шагов к успеху / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
11. **Горностаева Ж. В.** Бенчмаркинг в сфере услуг [Текст] : монография / Ж. В. Горностаева [и др.] ; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 97 с.
12. **Дука Н. А.** Бенчмаркинг как метод сравнения образовательных практик / Н. А. Дука // Человек и образование. – 2012. – № 2(31). – С. 110 – 113.
13. **Camp R. C.** Benchmarking. The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance. – ASQC Industry Press, Milwaukee, Wisconsin, 1989. – p. 299.
14. **Щегельська О.** Реінжиніринг бізнес-процесів – необхідність в умовах динамічного ринку / О. Щегельська // Управление компаний. – 1999. – № 1-2. – С. 13 – 19.
15. Маркетинг. Большой толковый словарь / Под ред. А. П. Панкрухина. – 2-е изд., 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vocabulary.ru/dictionary/1126/word/benchmarking>
16. **Карпенко Н. В.** Бенчмаркінг бізнес-процесів на підприємствах малого та середнього бізнесу / Н. В. Карпенко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 4. – С. 138 – 145.
17. **Петряшов Д. В.** Создание системы бенчмаркинга на предприятии В2В / Д. В. Петряшов // Управление сбытом. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketinginform.ru/publications/petryashov-dv-sozdanie-sistemi-benchmarkinga/>
18. **Акер Д. А.** Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуровского. – СПб : Питер, 2002. – 544 с.

19. Бенчмаркинг // Office File. –2013. – № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.officefile.ru/article.php?id=168>

#### REFERENCES

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Aaker, D. A. *Strategicheskoe rynochnoe upravlenie* [Strategic market management]. St. Petersburg: Piter, 2002.

“Benchmarking” [Benchmarking]. <http://www.officefile.ru/article.php?id=168>

Duka, N. A. “Benchmarking kak metod sravneniia obrazovatelnykh praktik” [Benchmarking as a method of comparing educational practices]. *Chelovek i obrazovanie*, no. 2 (31) (2012): 110-113.

Didenko, Yu. Yu., and Soboleva, T. P. “Issledovanie kontseptsii benchmarkinga zatrat kak chasti metodologii vseobshchego menedzhmenta kachestva” [Study concept of benchmarking costs as part of total quality management methodology]. *Biznes Inform*, no. 1 (2011): 107-109.

“Entsyklopediia vyrobnychoho menedzhera” [Encyclopedia of the production manager]. <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/Gornostaeva, Zh. V. Benchmarking v sfere uslug> [Benchmarking in services]. Shakhty: YuRGUES, 2009.

Kharrington, Kh. Dzh., and Kharrington, Dzh. S. *Benchmarking v luchshem vide. 20 shagov k uspekhu* [Benchmarking at its best. 20 steps to success]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Kryvoruchko, O. M., and Sukach, Yu. O. “Osnovni polozenia benchmarkinhu biznes-protsesiv ATP” [The main provisions of benchmarking business processes ATP]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 20 (2012): 78-89.

Karpenko, N. V. “Benchmarkinh biznes-protsesiv na pidpriemstvakh maloho ta serednyoho biznesu” [Benchmarking business processes for small and medium businesses]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 4 (2007): 138-145.

“Marketing. Bolshoy tolkovyy slovar” [Marketing. Big Dictionary]. <http://vocabulary.ru/dictionary/1126/word/benchmarking>

Petriashov, D. V. “Sozdanie sistemy benchmarkinga na predpriatii B2B” [Creating a system of benchmarking enterprise B2B]. <http://marketinginform.ru/publications/petryashov-dv-sozdanie-sistemi-benchmarkinga/>

Rigby, K. Darrell. *Management tools* Boston: Bain & Company, Inc., 2013.

Reyder, R. *Benchmarking kak instrument opredeleniia strategii i povysheniia pribyli* [Benchmarking as a tool to determine the strategy and increase profits]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2007.

Samp, R. C. *Benchmarking. The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance* Milwaukee; Wisconsin: ASQC Industry Press, 1989.

Starikov, V. V. “Benchmarking – put k sovershenstvu” [Benchmarking – the path to perfection]. <http://www.mavriz.ru/articles/rubric/?rubric=18>

Shchehelska, O. “Reinzhyrnyh biznes-protsesiv – neobkhdnist v umovakh dynamichnoho rynku” [Business process reengineering - the need for a dynamic market]. *Upravlenye kompaniei*, no. 1-2 (1999): 13-19.

Watson, G. H. “Strategic Benchmarking: How to Rate your Company's Performance Against the World's Best”. In *Practices*, 270. New York: John Wiley, 1993.

Zakharchenko, V. I., Korsikova, N. M., and Merkulov, M. M. *Innovatsiyni menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky* [Innovation Management: Theory and Practice in transforming the economy]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2012.



# УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ВІДКРИТОСТІ ІННОВАЦІЙ

© 2014 КРУШ Н. П.

УДК 658.589

## Круш Н. П. Удосконалення моделі управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств у контексті відкритості інновацій

У статті розглянуто моделі управління інноваційною діяльністю в контексті зміни природи орієнтації інноваційності, проаналізовано їхнє використання з урахуванням досвіду корпорацій зарубіжних країн. У процесі дослідження було виявлено, що більша кількість великих фірм і компаній у світі схильна до переходу від традиційної «закритої» моделі інноваційної діяльності, що передбачає створення інновацій власними силами, до моделі «відкритих» інновацій. Обґрунтовано, що концепція відкритої інновації базується на комбінаціях внутрішніх і зовнішніх ресурсів як джерел ідей, так і засобах їх комерціалізації, відтак реальними ресурсними можливостями для вибудовування таких схем взаємодії виступають корпоративні підприємства. Визначено, що відкриті інновації сполучають зовнішні та внутрішні ідеї в систему, вимоги до якої визначаються цілями підприємства, його специфікою та можливістю трансформації управлінської моделі.

**Ключові слова:** закриті та відкриті інновації, інноваційна діяльність, модель управління інноваційною діяльністю.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 29.

**Круш Наталія Петрівна** – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** kryshnk@ukr.net

УДК 658.589

## Круш Н. П. Совершенствование модели управления инновационной деятельностью корпоративных предприятий в контексте открытости инноваций

В статье рассмотрены модели управления инновационной деятельностью в контексте изменения природы ориентации инновационности, проанализированы их использование с учетом опыта компаний зарубежных стран. В процессе исследования было выявлено, что большее количество крупных фирм и компаний в мире подвержено переходу от традиционной «закрытой» модели инновационной деятельности, предусматривающей создание инноваций собственными силами, к модели «открытых» инноваций. Обосновано, что концепция открытой инновации базируется на комбинациях внутренних и внешних ресурсов как источников идей, так и способах их коммерциализации, отсюда реальными ресурсными возможностями для выстраивания таких схем взаимодействия выступают корпоративные предприятия. Определено, что открытые инновации соединяют внешние и внутренние идеи в систему, требования к которой определяются целями предприятия, его спецификой и возможностью трансформации управленческой модели.

**Ключевые слова:** закрытые и открытые инновации, модель управления инновационной деятельностью.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 29.

**Круш Наталия Петровна** – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** kryshnk@ukr.net

UDC 658.589

## Krush Nataliia P. Improvement of the Model of Managing Innovation Activity of Corporate Enterprises in the Context of Innovation Openness

The article considers innovation activity management models in the context of changing the nature of innovation orientation and analyses their use with consideration of experience of companies of foreign countries. In the process of the study the article reveals that a big number of major firms and companies in the world are subject to transition from the traditional "closed" model of innovation activity, which envisages own development of innovations, to the model of "open" innovations. The article shows that the concept of open innovations is based on combinations of internal and external resources as sources of ideas and methods of their commercialisation, hence corporate enterprises become real resource opportunities for building up such schemes of interaction. The article proves that open innovations connect external and internal ideas into the system, requirements to which are identified by enterprise goals, its specificity and possibilities of transformation of the management model.

**Key words:** closed and open innovations, innovation activity management model.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 29.

**Krush Nataliia P.** – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** kryshnk@ukr.net

В умовах глобалізації сучасне виробництво повинне базуватися на проведенні досліджень і розробок, пошуку нових рішень у галузі технологій, техніки, організаційних форм, які запроваджуються у виробництво, а також підвищенні рівня інноваційності готової продукції та послуг. Саме новизна продукції, її наукоємність, технологічність і якість мають вирішальний вплив на темпи економічного зростання та конкурентоспроможність не лише окремих фірм, а і національного господарства в цілому.

Як свідчать дані розвинених країн найбільш ефективно до інноваційних викликів пристосовані корпоративні підприємства, які характеризуються динамічними властивостями, унікальними компетенціями, значними ресурсами та можливостями їх використання для підвищення конкурентоспроможності. На принципах корпоративізму

працюють найпотужніші кластери Фінляндії, Італії, Нідерландів, Англії, США та навіть ряду нових індустріальних країн (НІК). Основою такого інноваційного спрямування корпоративних підприємств тут виступає стратегічне усвідомлення необхідності інноваційної складової діяльності, а також вибір відповідних моделей управління нею.

Питання сутності інновацій, інноваційної діяльності та особливостей управління нею висвітлені у працях багатьох вчених: І. Шумпетера, Г. Чесборо, К. Опенлендера, Е. Менсфілда, П. Друкера, Б. Санто, А. Клайнкнехта, П. Піддича, Р. Уотермена, Слоу Р. М., а також вітчизняних: Чабан В. Г., А. І. Анчишкіна, Л. С. Бляхман, Ю. І. Берлінера, О. Г. Баранов, Г. О. Сабадош, С. Ю. Глазьева, Ю. В. Куренкова, В. П. Логінова, А. С. Кулагіна, А. Г. Круглікова, А. А. Дагаєва, А. І. Пригожина, А. Б. Ланіна, Г. Х. Попова, В. М. Рудзицького, Р. А. Фатхутдінова, Ю. В. Яковця та ін.

Водночас ряд важливих питань теоретико-методологічного та практичного характеру щодо підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю, визначення ключових факторів її здійснення, вибору та обґрунтування відповідних моделей залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

Саме тому перед великими компаніями все більш актуалізується необхідність вносити серйозні зміни у свої корпоративні бізнес-стратегії та для забезпечення свого існування не просто займатися інноваційною діяльністю, а і підвищувати ефективність управління нею.

**І**нноваційна діяльність на сьогоднішній день виступає невід'ємною складовою та фактором успішного функціонування підприємств на ринку. Реалізація інноваційних проектів поряд з випуском традиційних благ підвищує можливості компанії розширювати долю свого ринку, збільшувати життєвий цикл існування, залучати додаткові інвестиції, підвищувати показники прибутковості, розвиватись та зростати.

Р. Солоу, іще у першій половині ХХ ст. у праці «Технологічні зміни та функція сукупного виробництва» на основі узагальнених даних досвіду розвитку промисловості зробив висновок про те, що саме інноваційна діяльність дедалі більше визначає темпи їхнього економічного зростання. За його підрахунками ВВП США у період 1909 – 1949 рр. збільшився на 87,5% насамперед за рахунок упровадження нових технік та технологій у процеси виробництва, організації бізнесу [1].

Уже у 60-х роках ХХ ст. тема інновацій та здійснення інноваційної діяльності, її результатів набуває небаченого за своїми масштабами обговорення і практичного обґрунтування. Й. Шумпетер, М. Туган-Барановський, Дж. Брайт, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Д. Норт, Р. Коуз та інші дослідники стояли у витоків формування теорії інновацій і інноваційної діяльності [2]. І саме вони чи не одними з перших вказали на роль та значення у її здійсненні підприємств корпоративного типу.

На сьогоднішній день серед інноваційних підприємств розвинених країн досить вагоме місце посідають саме великі корпоративні підприємства, хоча їх доля у загальній кількості підприємств за розміром часто не перевищує 0,5 – 1% (табл. 1).

За даними ОЕСР, закономірністю стає зростання міжнародної концентрації НДДКР та високотехнологічного виробництва у основному навколо трьох інноваційних центрів - США, Японії та ЄС [3], які одночасно є й одними з найбільш концентрованих і корпоративізованих економік.

Ці країни та їх компанії, за даними аналізу Б. Заремського, «утворюють своєрідний «високотехнологічний полюс» сучасної світової економіки, адже спроможні в достатній мірі фінансувати проведення НДДКР – вони забезпечують 70% світових витрат на НДДКР. Його найближче оточення становлять національні інноваційні системи інших розвинутих країн-членів ОЕСР, нових індустріальних країн та Китаю» [4]. І саме у цих країнах головним інвестором у інновації та їх каталізатором є корпорації (табл. 2).

Динаміка обсягів корпоративного та загалом бізнес-фінансування НДДКР у так званих країнах-новаторах характеризується постійним стабільним зростанням по відношенню до обсягів фінансування зі сторони уряду і установ галузі освіти (рис. 1) [6].

Таблиця 1

Частка інноваційних підприємств за розміром, ЄС-27 та окремі країни, %

Країна	Усі підприємства	10 – 49 працівників	50 – 249 працівників	Понад 250 працівників
ЄС-27	38,9	34,4	52,3	70,1
Бельгія	52,2	48,6	62,3	81,5
Болгарія	20,2	17,0	26,4	52,7
Чехія	35,0	28,9	48,6	70,4
Данія	46,9	42,3	59,7	81,2
Німеччина	62,6	57,3	71,9	87,4
Естонія	48,2	43,0	64,4	85,2
Ірландія	47,2	42,7	62,5	74,9
Греція	40,9	37,3	55,7	73,6
Іспанія	33,6	30,0	48,6	72,0
Італія	34,6	31,3	54,2	69,2
Латвія	16,2	13,1	23,7	48,4
Литва	22,3	18,3	39,1	58,8
Угорщина	20,1	15,6	31,6	55,5
Нідерланди	35,5	31,3	49,2	65,5
Австрія	50,6	44,0	71,1	82,8
Польща	23,0	15,5	37,7	64,1
Португалія	41,3	37,3	56,7	78,5
Румунія	20,7	17,2	26,6	41,6
Словенія	35,1	27,7	51,3	76,9
Словаччина	24,9	19,1	33,7	56,2
Фінляндія	51,4	46,9	61,2	83,0
Швеція	44,6	40,5	56,9	74,2
Велика Британія	38,1	36,0	45,0	52,3

Джерело: [3]

Таблиця 2

Обсяги фінансування НДДКР, 2009 р. (вибіркові дані)

Країна	Обсяги корпоративного фінансування НДДКР, %
Японія	77,7
Ізраїль	77,2
Корея	73,7
Китай	70,4
Швейцарія	69,7
США	67,3

Джерело: [5]

І за даними [4; 7], у США з 1998 по 2008 рр. обсяг витрат корпоративних підприємств на НДДКР збільшився на 73%, у Японії – на 80,6%, по країнах ОЕСР – на 82,1%.

Сьогодні провідні інноваційно активні корпорації світового рівня володіють 80% патентів і ліцензій на нову техніку і технологію, здійснюють майже 90% прямих іноземних інвестицій [8].

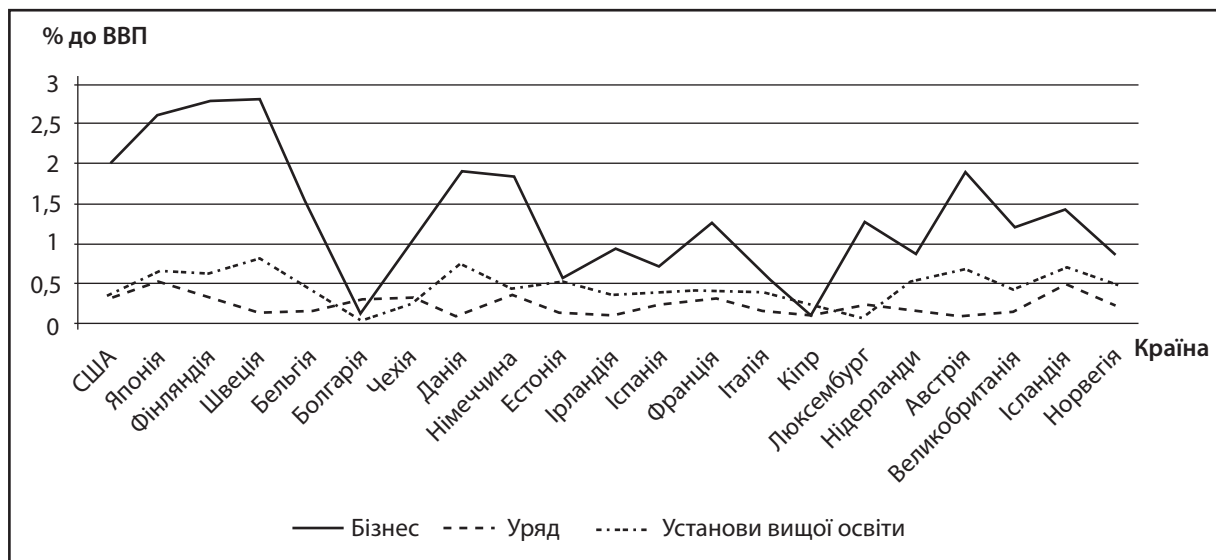


Рис. 1. Валові витрати бізнесу, уряду та сектора освіти на інноваційну діяльність у різних країнах, у % до ВВП (вибіркові дані), 2009 р.

Джерело: побудовано на основі [6].

Крім того, і корпорації НІК розуміють та активно запроваджують стратегії проривних інновацій. У середньому у них 36% корпорацій вважають інновації найбільш важливим чинником розвитку. Так, наприклад, за опитуванням Boston Consulting Group, у Китаї так вважають керівники – 41% корпорацій, Індії – 35%, Бразилії – 27% [9]. Загалом 45% опитаних респондентів зазначили, що інновації становлять одну з трьох найважливіших цілей їхнього розвитку. У порівнянні з 2009 р. кількість респондентів, які підтримали цю думку, зросла на 8 позицій – з 64% до 72% [9, с. 6].

Сучасні інноваційні корпорації закладають засади і для формування економічних відносин нового типу, які реалізуються в політиці кластеризації, використання технологій аутсорсингу, трансферу технологій, участі та технопарках, технополісах тощо як джерела підвищення конкурентоспроможності.

Зокрема, наприклад, Фінляндія, яка створила лісовий кластер, маючи лише 0,5% світових запасів лісових ресурсів, забезпечує понад 10% світового експорту продукції лісопереробки, 25% світового експорту високоякісного паперу. У витоків заснування лісового кластера стояли великі корпорації. Наразі за рахунок використання принципів корпоративізму і побудови кластерної взаємодії між корпораціями, малими і середніми компаніями, державними установами, НДІ лісова промисловість цієї країни забезпечує роботою 47 тис. осіб. Кластери Фінляндії активно інтегруються в науково-дослідну систему ЄС, співпрацюють з РФ [10]. Варто згадати і Нідерланди, які є частиною потужної системи науково-дослідних лабораторій у галузі інформаційно-комунікаційних технологій у Європі і засновником стратегічних дослідних альянсів з Японією та США [11].

Таким чином, досвід цих країн дає підстави стверджувати, що одним із ключових елементів їхнього інноваційного лідерства виступає корпоративна інноваційна діяльність, яка набуває рис відкритості.

Тенденція до відкритості інноваційної діяльності стає невід'ємною рисою стратегій «на випередження» та їх реалізації у відповідних моделях управління. За словами Г. Чесбро та його прихильників, мова йде про поступовий перехід від так званих закритих до відкритих інновацій, де

саме останні є джерелом безперервного руху, до зростання та розвитку бізнесу і країн загалом.

На сьогоднішній день існує ряд базових характеристик для порівняння цих типів інновацій, проте аналіз як аналітичного матеріалу, так і практичного досвіду їх використання дає можливості для їхнього уточнення і поглиблення розуміння сутнісної основи (табл. 3).

Уряді досліджень визначається, що відкриті інновації своїм активним розвитком зобов'язані насамперед інтернет-технологіям. Так, у роботі «Модель відкритої інновації в механізмі державної підтримки підприємства» вказано, що, наприклад, «У компанії Eli Lilly відкрита інновація почалася з моменту, коли керівництво почало вивчати шляхи адаптації компанії до нових інтернет-можливостей. Вони рекомендували ... створити венчурний підрозділ, що одержав назву e.Lilly. Крім інших досягнень e.Lilly відкрила інтернет-лабораторію InnoCentive, яка стала першою онлайн-компанією з наукового співробітництва. На сайті InnoCentive зареєстровано більше 70 тисяч осіб як провайдерів рішень. Вони одержують грошову винагороду, якщо вирішують одну з проблем, яка виставляється на сайті. Замість створення власної сторінки набагато легше розмістити оголошення на вже існуючому сайті, такому, як InnoCentive, як уже роблять Procter&Gamble і 25 інших компаній...» [14, с. 112].

Але, на наш погляд, доречніше говорити про те, що така новація як Інтернет є не базовою основою відкритих інновацій, а лише одним із інструментів їх активного формування і подальшого розповсюдження. Тобто, доцільніше говорити про ширше розуміння сутності відкритих інновацій та джерел їх розповсюдження. Насамперед через призму теорії систем.

У роботі [15] зазначено, і з цим потрібно погодитись, що теорія відкритих інновацій визначає процес досліджень і розробок як відкриту систему, де ланцюговою реакцією та тісними взаємозв'язками відбувається процес нарощення інноваційного потенціалу на мікро-, мезо- і макрорівнях економічної системи, а також на рівні глобальної економіки.

## Характерні риси відкритих і закритих інновацій

Порівняльна характеристика інновацій		
Критерії	Закриті	Відкриті
Період активного розвитку	до почату 70-х років ХХ ст.	з 70-х років і по теп. час
Науково-технічна та ресурсна основа інноваційної діяльності	Характерними ознаками є тільки власні ресурсні можливості та змога суб'єкта інноваційної системи; притаманна філософія збуту, що базується на продажу вже існуючих товарів та послуг виготовлених із використанням переважно внутрішніх ресурсів	Велика розгалуженість ресурсної бази, різноманітність складу внутрішніх і зовнішніх компонентів, притаманна філософія комплексності інноваційної діяльності
Переважаючий тип інновацій	Виробничі чи технологічні	Видова різноманітність
Використання інтелектуального потенціалу	У компанії повинні працювати найкращі спеціалісти цієї галузі	Формування власного наукового потенціалу, а також активна співпраця з усіма науковцями поза межами компанії
Структура організації інноваційною діяльністю	Монофункціональна, вертикальна організація, основною функцією інноваційної діяльності є виробнича	Складний характер організації, поліфункціональність, диверсифікація та укладення організаційних форм усюго процесу інноваційної діяльності
Участь у інноваційному процесі	Компанія отримує прибуток за умови повного контролю процесу від здійснення відкриття до виведення на ринок готової продукції	Компанія може долучитися до розробок на будь-якому етапі інноваційного процесу
Стратегія виходу на ринок	Компанія вийде на ринок першою, якщо зробить відкриття самостійно. Тобто виграє компанія, яка доводить інновацію до ринку першою	Прибуток отримується на основі кооперації, а основна увага зосереджена на побудові досконалої бізнес-моделі
Орієнтація на вигоду	Вигода компанії полягає в самостійному створенні кращих ідей у галузі	Вигода завдяки внутрішнім, так і зовнішнім ідеям
Політика у сфері інтелектуальної власності	Інтелектуальна власність повинна бути добре захищеною	Компанія отримує прибуток від продажу авторських прав та патентів
Сфера поширення інноваційного продукту	Переважно внутрішній (локалізований) ринок	Ринки різних рівнів і різних країн
Сфера застосування інновацій	Переважно відтворювальна система цієї країни	Відтворювальні системи потенційних і реальних споживачів різних країн
Ефект від здійснення інновацій	Локальний	Комплексний (синергетичний)

Джерело: уточнено і доповнено на основі [12 – 18].

При цьому можна розрізнити такі основні стадії процесу, що впливають на формування відкритих інновацій як системоутворюючого джерела зростання інноваційного потенціалу: пошук (або розробка) за допомогою дослідницьких інститутів; кооперація з іншими компаніями (у формі партнерства, альянсу, спільного підприємства, технопарків, технополісів, кластерів та ін.); покупка (продаж) ліцензії, патенту, використання венчурної схеми (відкриття компанії «сплінін» тощо), трансферт технологій. Це ще раз підтверджує думку про те, що концепція відкритої інновації базується на комбінаціях внутрішніх та зовнішніх ресурсів як джерелах ідей, так і засобах їх комерціалізації. А реальними ресурсними можливостями для вибудовування таких схем взаємодії виступають корпоративні підприємства, здатні розробляти, акумулювати та реалізувати цінні ідеї як самої компанії, так і зовнішніх джерел.

Дані дослідження, проведеного ОЕРС (2009 – 2010 рр.), свідчать, що компанії розвинених країн і НІК наразі переходять до активного використання переваг відкритих інновацій за різними інноваційними практиками. Виявлено, що

інноваційні компанії в зазначених країнах використовують такі практики (або їх комбінації): 1) нові для ринку інновації; 2) імітації на основі маркетингу; 3) модернізацію процесів; 4) «розширену» інноваційну діяльність. Ступінь впливу таких чинників, як: права на інтелектуальну власність, придбання технологій ззовні, дизайн, маркетинг, на зазначені моделі інноваційної активності варіюється від країни до країни. Так, наприклад, у Австрії, Данії та Новій Зеландії при створенні інновацій використання власних технологій поєднується з імпортом результатів досліджень і розробок, що свідчить про використання більш відкритих інноваційних схем. У Франції та Великобританії, навпаки, компанії приділяють більше уваги захисту прав на інтелектуальну власність (патенти, авторські права, реєстрація промислових зразків), часто ігноруючи можливості використання «зовнішніх» технологій [15]. Подібний підхід до інновацій вважається більш закритим.

Тобто, результати показали, що більш інноваційними та наукоємними є саме ті країни, які орієнтовані на відкриті інновації, а їх компанії займають провідні позиції на світо-

вому ринку. Водночас, висловлювання опитаних говорять про більшу реальну або потенційну орієнтацію на подальшу відкритість інноваційної діяльності.

Наприклад, визначено, що такі провідні компанії на ринку, як IBM, Motorola Mobility, Nokia, Apple, Microsoft, не лише відійшли від вузької розуміння закритості інноваційної діяльності, активізували продуктивні та технологічні інновації, а і здійснили за останні роки кардинальні організаційні зміни. У стратегії розвитку, у організації бізнесу та управлінні ним, що стало ще однією прибутковою інновацією.

Таким чином, відкриті інновації – це інновації, що розробляються іншими суб'єктами як у рамках національного господарства, так і за рахунок суб'єктів зарубіжних країн.

Усе більша кількість великих фірм та компаній схильна до переходу від традиційної «закритої» моделі інноваційної діяльності до моделі «відкритих» інновацій, яка, перетинаючи межі країн, є невід'ємною складовою сучасних ринкових відносин і передбачає активну взаємодію поряд з власним джерелом новаторства зовнішніх джерел ідей та технологій.

Водночас, як свідчить досвід потужних світових корпорацій, для використання даної системи інновацій дуже важливим є управлінська складова, оскільки саме вона здатна забезпечити високий рівень внутрішніх технологічних розробок і компетенції персоналу, щоб ефективно оцінити необхідність і вибір зовнішніх розробок для інтеграції до внутрішніх процесів.

Так, з одного боку, складається враження, що з використанням відкритих інновацій відпадає потреба ініціювати всі пошукові роботи всередині компанії для отримання прибутку від нової ідеї, а також підприємства можуть скористатись трансфером технологій, щоб отримати від їх реалізації максимальний прибуток, або ж просто для швидкої і ефективної реалізації [17]. А, з іншого боку, ці процеси

є більш складними, оскільки відкриті інновації поєднують зовнішні та внутрішні ідеї в систему, вимоги до якої визначаються цілями підприємства, його специфікою та можливістю трансформації управлінської моделі.

Мова йде про те, що закриті інновації не потребують зусиль щодо зміни моделі управління інноваційною діяльністю. Вона, як і самі інновації, є традиційною, чітко вбудованою у організаційну структуру закритою моделлю. У практиці інноваційно-активних фірм різних країн вони набули рис моделей першого, другого та частково третього покоління (1G, 2G, 3G – послідовного та функціонального спрямування).

Інша справа – відкриті інновації, які закладають умову інваріантності шляхів здійснення інноваційної діяльності та управління нею. Мова йде про те, що таке управління саме набуває рис відкритості й у інноваційно-активних корпораціях (моделі управління інноваціями Клайна – Розенберга, Купера та 4G – системно-синергічного спрямування) [15; 18] (рис. 2).

На наш погляд, таке розуміння відкритої моделі управління інноваційною діяльністю здатне забезпечувати корпораціям нарощення фінансових, клієнтських, внутрішньо системних і навчальних ефектів. За словами Є. Мішеніна, мова йде про корпоративний синергізм [19], який при вдалому використанні вказаної моделі з відповідним внутрішнім і зовнішнім інституційним забезпеченням спроможний розширювати зону власної дії поза межі окремої корпорації.

Якщо говорити про корпорації та країни, які тяжіють до використання закритих інновацій або слабо розвивають практику відкритих, то до них можна віднести і вітчизняні компанії.

В Україні лише деякі агрокорпорації, машинобудівні компанії та загалом суб'єкти великих ПФГ сьогодні застосовують практику відкритих інновацій та вдосконалюють

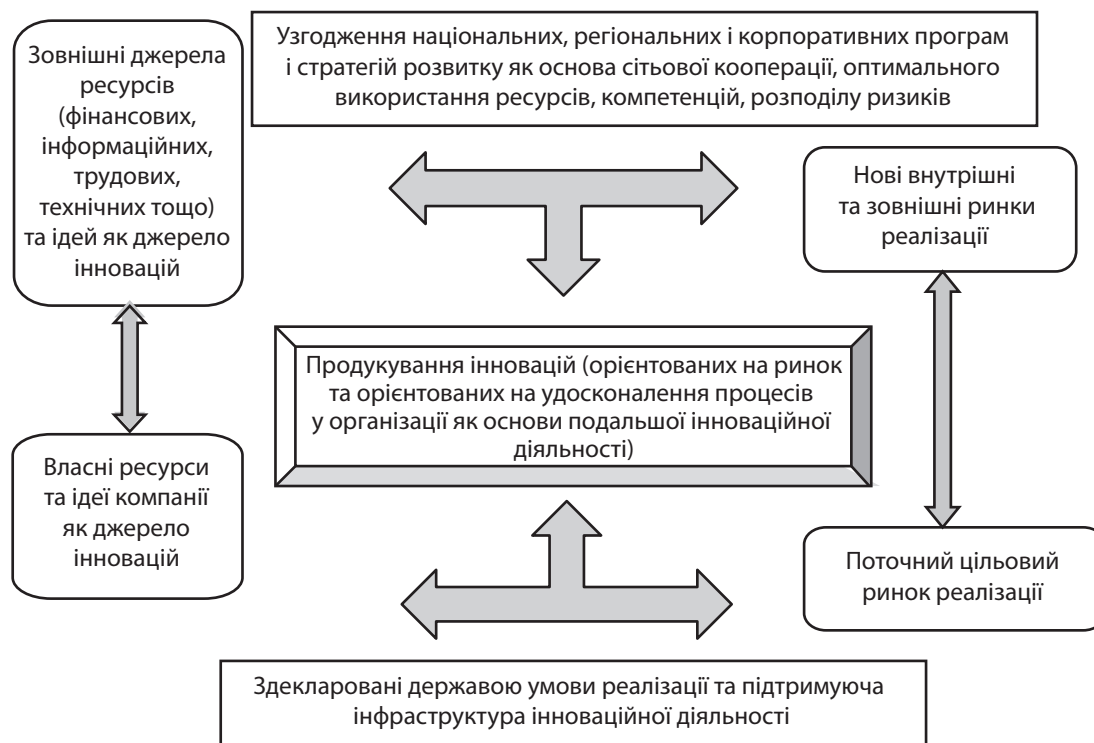


Рис. 2. Модель управління відкритими інноваціями (уточнено на основі [15; 18])

модель управління інноваційною діяльністю. Проте, як пише В. Чабан, переважна більшість агрофірм є «зарубіжними і практично увесь свій прибуток направляють поза межі країни» [20, с. 278]. Подібним чином діють й інші високотехнологічні та інноваційно спроможні компанії.

Складною є ситуація і з інтелектуальною власністю. «Викликає сумнів те, що інноваційні ідеї, відкриття, технології можуть бути дійсно відкриті для партнерів інноваційного процесу. Так, частка патентів і ліцензій, які вільно обертаються на ринку, а не всередині корпорацій, складає лише 10 – 20%. І, як правило, технологічний лідер передає тільки ті технології, які для нього вже морально застарілі...» [20, с. 287].

За даними агентства «Bloomberg», Україна посіла 42 місце з 50 за рівнем інноваційності країн поряд з Грецією (41) та Болгарією (43) [21]. За нами – для наглядності – Македонія, Беларусь, Південна Африка. А за інформацією журналу «The Economist», потенціал розвитку у середньотривалій перспективі для України світовими експертами оцінений як дуже низький (поряд з Кенією і Нігерією) [22]. Серед 100 найбільш інноваційних компаній світу, за даними «Forbes», немає жодної української.

За результатами оцінювання Глобального індексу конкурентоспроможності за 2011 – 2012 рр. Україна посіла 82 місце серед 142 країн із індексом конкурентоспроможності 4.0, у тому числі в розрізі складових оцінки: базові вимоги: 98 місце, індекс 4.18; підсилювачі ефективності – 74 місце, індекс 4.00; фактори розвитку та інноваційного потенціалу – 93 місце, індекс 3.29. Найнижчу оцінку отримала третя складова – насамперед, за рахунок негативної оцінки рівня розвитку бізнесу. Інноваційні фактори розвитку, які характеризують безпосередньо інноваційний потенціал і ступінь його реалізації, отримали оцінку вищу за середньорейтингову, зокрема: вища, середня та професійна освіта – 46 місце; інновації – 63 місце; інфраструктура – 68 місце. Більш низьку, ніж загально-рейтингова, оцінку має складова технологічної готовності – 82 місце, яка оцінює доступність останніх технологій; освоєння технологій на рівні компаній; стан законодавства щодо інформаційно-комунікаційних технологій; прямі іноземні інвестиції та передачу технологій; динаміку користувачів мобільних телефонів, Інтернету, персональних комп'ютерів, доступу до широкосмугового Інтернету [21].

Якщо проаналізувати типи інноваційної діяльності вітчизняних фірм, то можна визначити: провідне місце останніми роками відводиться маркетинговим та організаційним інноваціям (11,2%), продуктивним і процесовим (4,2%). Серед технологічних інновацій перевага надається придбанням машин, обладнання, програмного забезпечення (81,2%). Позитивним є той факт, що ряд компаній серед основних напрямів інноваційної діяльності вказує на навчання та підготовку кадрів (у середньому 29,6 підприємств з переважанням великих корпорацій) [24]. Водночас, дослідження діяльності таких потужних вітчизняних корпорацій, як «SCM», «Приват», «Інтерпайп» у порівнянні з іноземними («Exxon Mobil», «Walmart Stores», «Sinopac Group») показали, що реальний відсоток дотацій у розвиток «людського потенціалу» вітчизняних компаній становить лише 0,14 – 0,39% від чистого доходу, у той час, як за кордоном – 0,94 – 1,3%. Крім того, хоч і є незначне зростання кількості зовнішніх і внутрішніх НДР, але з переважанням останніх [24].

З року в рік скорочуються як обсяги власного, залученого національного, так і державного фінансування інновацій. Поряд з цим скорочується і кількість іноземних інвестицій у наукоємні підприємства. Як свідчать дані [25; 26], іноземні інвестори мало зацікавлені в розвитку конкурентоспроможних технологій на національному ринку, тому переважну більшість своїх інвестицій спрямовують на акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сфери, що орієнтовані на високі технології. Це ще більше деформує структуру інноваційної активності та знижує ймовірність вибудовування системи відкритих інновацій, відповідної їм моделі управління.

На загальному фоні інноваційних негараздів особливо катастрофічно виглядають показники діяльності технопарків. Наприклад, за офіційними даними в Україні нараховується 16 технопарків, з яких реально працює лише вісім. У той час, як у США функціонує біля 140 наукових технопарків, у Великобританії – 40. У цілому в Європі – більше 1500 науково-технологічних структур [27], де активно реалізується модель управління відкритими інноваціями.

Не менш катастрофічною є ситуація щодо активізації участі НДІ у процесі здійснення інноваційної діяльності відкритого типу у взаємодії з корпоративним ядром, використання механізму аутсорсингу, трансферту технологій тощо [28].

На жаль, таких фактів можна представити велику кількість. Із року в рік динаміка показників має тенденцію до точкового та диспропорційного викривлення в бік окремих компаній.

Загалом для вітчизняних підприємств, насамперед, корпоративного типу характерною є відсутність розуміння довгострокових ефектів зростання при використанні інновацій, їхньому перетворенні із закритої до відкритої системи з поступовою перебудовою моделі управління ними, можливості отримання вигід у фінансуванні, виході на нові ринки, оптимізації капіталу та руху ресурсних потоків тощо. Про це свідчить і той факт, що вітчизняні корпорації практично не використовують переваг стратегічного управління та орієнтовані на продовження ефекту масштабу, а не на реалізацію синергетичного ефекту від впровадження інновацій.

Проте ще більше вражає той факт, що значення переходу до такої моделі управління дуже часто спрощено сприймається і владою. Можна погодитись зі словами Л. Федулової про неінноваційний характер державної політики, який виражається в недостатньому обсязі фінансування інноваційної сфери, у той час, як більшість підприємств постійно перебуває у стані необхідності жорсткої оптимізації витрат, тому «передусім заощаджують на розвитку, відкладаючи на невизначене майбутнє інноваційні проекти, видатки на НДДКР і технологічну модернізацію» [29, с. 91]. Але мова іде не лише про відсутність фінансової підтримки, а і реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності, де чільне місце займає інституційне забезпечення такого виду діяльності, а також питання підвищення ефективності інфраструктури.

Узагальнюючи дані аналітичних матеріалів і практики функціонування іноземних і вітчизняних компаній корпоративного типу, доцільно визначити основні напрями вдосконалення моделі управління інноваційною діяльністю в контексті отримання ефекту від відкритості інновацій (табл. 4).

**Напрями удосконалення моделі управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств національного господарства**

На рівні компанії	На рівні держави
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Чіткість усвідомлення джерел інновації (наукові дослідження, потреби ринку, існуючі знання, отримані у процесі навчання на власному досвіді знання) та корелювання їхньої вартості і доступності з можливістю формувати попит на інновацію, галузевою приналежністю, стадією життєвого циклу фірми, впливу інших внутрішніх та зовнішніх факторів;</li> <li>• необхідність такої комбінації взаємодій, при якій збільшуватиметься альтернативність способів використання наявних (внутрішніх і зовнішніх) ресурсів;</li> <li>• можливість забезпечення ефективної (з фінансової, управлінської, ринкової та інших позицій) взаємодії внутрішніх підрозділів компанії і зовнішніх інститутів;</li> <li>• оптимізація проектної діяльності;</li> <li>• доступність сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;</li> <li>• формування організаційних структур нового типу (створення міжфункціональних команд, точок контролю), забезпечення паралельності прийняття управлінських рішень;</li> <li>• підвищення значення ризик-менеджменту у процесі здійснення відкритої інноваційної діяльності;</li> <li>• перехід до альтернативних стратегій, які визначають можливість продукувати не лише інновацію-продукт, а й інновацію-процес як основу здійснення організаційних інновацій;</li> <li>• поступова орієнтація не на покращуючи, а на системні та проривні інновації;</li> <li>• запровадження на постійній основі систем планування інновацій та групування стратегій інноваційного розвитку;</li> <li>• удосконалення процесу управління корпоративним інноваційним портфелем;</li> <li>• навчання персоналу з метою нарощення його інтелектуального потенціалу та ін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перегляд та вдосконалення корпоративного законодавства;</li> <li>• приведення у відповідність стратегій та програм інноваційного розвитку з огляду на можливість залучення корпоративного ядра за удосконалюючими, системними та проривними інноваціями;</li> <li>• перегляд політики фінансування інновацій на різних етапах інноваційного процесу;</li> <li>• визначення мотиваторів для стимулювання інноваційної діяльності, ранжованих відповідно до виду інновацій;</li> <li>• проведення структурно-організаційних змін у інноваційній сфері;</li> <li>• формування умов для створення міжгалузевих зв'язків на базі інноваційних процесів у частині програмно-цільового підходу;</li> <li>• укріплення позицій фундаментальних досліджень та забезпечення механізмів її активного включення у інноваційний процес на базі відкритих інновацій;</li> <li>• консолідація цінних паперів держави та їх використання як інструменту підвищення інноваційної активності;</li> <li>• вибудовування ланцюга: заявка, програма, фінансування, результат, підконтрольність, звітність з метою оптимізації державного фінансування інновацій;</li> <li>• нормативне закріплення механізмів підвищення інноваційної активності бізнесу з відкиданням дублюючих елементів та можливостей «обійти» норму;</li> <li>• прийняття важливих корпоративних законів, що обмежуватимуть рейдерство, чорний лобізм та корпоративну корупцію;</li> <li>• удосконалення законодавства про власність, насамперед у частині забезпечення прав інтелектуальної власності та ін.</li> </ul>

На наш погляд, лише при одночасному задіяні процесів удосконалення управління інноваційною діяльністю як на мікро-, так і на макрорівнях можливе прискорене та дієве запровадження відкритої моделі управління інноваційною діяльністю з розширенням синергетичного ефекту за межі корпоративного ядра національного господарства.

### ВИСНОВКИ

Незважаючи на те, що більша кількість великих фірм та компаній у світі схильна до переходу на модель «відкритих» інновацій, вітчизняні корпорації мало використовують дану модель та лише в окремих галузях. Однак, зважаючи на те, що концепція відкритої інновації базується на комбінаціях внутрішніх і зовнішніх ресурсів як джерелах ідей, так і засобах їх комерціалізації, то при задіянні процесів удосконалення управління інноваційною діяльністю як на мікро-, так і на макрорівнях можна забезпечити дієве запровадження відкритої моделі управління інноваційною діяльністю вітчизняних корпорацій, поступово розширюючи синергетичний ефект на інші підсистеми економіки. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Solow R. M. A contribution to the theory of economic growth / R. M. Solow // *Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – February. – P. 65 – 94.

2. Баранов О. Г. Інноваційні теорії: представники і проблема структуризації / О. Г. Баранов // Міжвідомчий збірник наукових праць: Історія народного господарства та економічної думки України. – К., 2009, вип. 42. – С. 45 – 56.

3. Product and process innovation / Офіційний сайт статистики ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn\\_cis5\\_prod&lang=en#](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn_cis5_prod&lang=en#)

4. Заремський Б. В. Протиріччя та асиметрії інноваційного розвитку світової економіки / Б. В. Заремський // Актуальні питання сталого розвитку економіки : збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук: у 2-х томах / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2012. Т. 1. – С. 191 – 201.

5. OECD, Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier. – 2009. – 264 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/innovation/>

6. Кір'якова М. Є. Інноваційні фактори підвищення конкурентоспроможності / М. Є. Кір'якова // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К., 2011, Вип. 25. – С. 164 – 171.

7. US National Science Board. Science and Engineering Indicators 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/>

8. Якубовський М. Науково-інноваційне забезпечення модернізації української промисловості / М. Якубовський // *Економіка України*. – 2009. – № 10. – С. 4 – 14.

9. Innovation, BCG, 2010: A return to prominence and the emergence of new world order: report / J. P. Andrew, J. Manget, D. C. Michael, A. Taylor, H. Zablitt; The\* Boston; Consulting Group. - Boston, MA : The Boston Consulting Group, Inc., 2010. - 25 p.

10. Деревообробний кластер Фінляндії [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.lesonline.ru/news/?id=221275>

11. Садовська Г. Ф. Високотехнологічна сфера економіки Нідерландів / Г. Ф. Садовська // Матеріали круглого столу «Міжнародні процеси в аерокосмічному комплексі»: Матеріали обговорення наукової громадськістю. - К., 2010. - С. 39 - 40.

12. Чесбро Г. Открытая инновация: новые установки по созданию и коммерциализации технологии / Г. Чесборо. - Бостон : Изд-во Гарвардской бизнес-школы, 2003. - 200 с.

13. Петий И. И. Опыт открытых инноваций на основе методики G3-ID в России / И. И. Петий, М. С. Рубин // Инновации. - 2010. - № 7. - С. 6 - 10.

14. Сабадош Г. О. Модель відкритої інновації в механізмі державної підтримки підприємництва / Г. О. Сабадош, Ю. В. Топольницький // Інновації в бізнесі XXI століття. - 2011. - С. 110 - 116 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/.../110\\_116.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/.../110_116.pdf)

15. Гине Ж. Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики международного «перетока» исследований и разработок / Ж. Гине, Д. Майснер // Форсайт. - 2012. - Т. 6, № 1. - С. 26 - 35.

16. Бухвалов А. В. От истоков исследований менеджмента к будущим парадигмам: анализ инновационных компаний / А. В. Бухвалов, В. С. Катькало // Российский журнал менеджмента. - 2012. - № 4. - С. 49 - 60.

17. Алсуф'єва О. А. Аналіз системних основ та форм генезису НІС / О. А. Алсуф'єва // Європейський вектор економічного розвитку. - 2012. - № 1 (12). - С. 3 - 10.

18. Науменко Е. О. К вопросу о моделях управления инновационным процессом на предприятии в современных условиях / Е. О. Науменко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета - 2006 - [http://ej.kubagro.ru/2006/04/03/\(05.05.09\)](http://ej.kubagro.ru/2006/04/03/(05.05.09))

19. Мішенін Є. В. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність: монографія / Р. П. Косодій, Є. В. Мішенін, А. О. Бондаренко. - Суми : Видавництво «МакДен», 2010. - 252 с.

20. Чабан В. Г. Відкриті інновації як інструмент управління інноваційним процесом / В. Г. Чабан // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. - Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. - К.: КНЕУ, 2011. - Ч. 2. - С. 283 - 288.

21. Україна: Всесвітній огляд економічних злочинів / Підготовлено в рамках діяльності Міжнародної мережі фірм PwC [Електронний ресурс]. - Режим доступу до джерела : <http://www.pwc.com/ua>

22. Рейтинг конкурентоспроможності компаній світу: за даними Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports>

23. Прохорова М. Е. Порівняльний аналіз транснаціоналізації українських та зарубіжних ТНК / М. Е. Прохорова, В. В. Кузьмяк // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. - 2011. - Том 2. - № 4. - С. 34 - 48.

24. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України. - К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. - 305 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

25. Захарін С. В. Інноваційна активність промислових підприємств / С. В. Захарін // Економіка і прогнозування. - 2006 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [www.ief.org.ua/Arjiv\\_EP/Zajarin306.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf)

26. Про стан та перспективи розвитку підприємства в Україні: національна доповідь: дані Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва за роками [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc](http://www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc)

27. Пожуєва Т. О. Організаційно-фінансове забезпечення розвитку інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах / Т. О. Пожуєва // Економічний вісник Донбасу. - 2012. - № 1 (27). - С. 213 - 217, с. 215.

28. Джемелінська Л. В. Аналіз моделей відкритої та закритої інноваційної діяльності підприємств / Л. В. Джемелінська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. - 2011. - Вип. 7. - С. 86 - 90.

29. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. - 2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/EP/2012\\_1/7\\_Fed.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf)

## REFERENCES

Andrew, J. P., Manget, J., and Michael, D. C. *Innovation, BCG, 2010: A return to prominence and the emergence of new world order: report*. Boston; MA: The Boston Consulting Group, Inc., 2010.

Alsufova, O. A. "Analiz systemnykh osnov ta form henezysu NIS" [The analysis system framework and forms the genesis of NIS]. *Yevropeyskiy vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 1 (12) (2012): 3-10.

Bukhvalov, A. V., and Katkalo, V. S. "Ot istokov issledovaniy menedzhmenta k budushchim paradigmam: analiz innovatsionnykh kompaniy" [From the origins of management for future research paradigms: the analysis of innovative companies]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 4 (2012): 49-60.

Baranov, O. H. "Innovatsiini teorii: predstavnyky i problema strukturyzatsii" [Innovative Theory representatives and problem structuring]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy*, no. 42 (2009): 45-56.

Chesboro, G. *Otkrytaia innovatsiia: novye ustanovki po sozdaniiu i kommersializatsii tekhnologii* [Open innovation: the new setting for the creation and commercialization of technology]. Boston: Garvardskaia biznes-shkola, 2003.

Chaban, V. H. "Vidkryti innovatsii iak instrument upravlinnia innovatsiinym protsesom" [Open innovation as a tool for managing the innovation process]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*, vol. 2 (2011): 283-288.

"Derevoobrobnyi klaster Finliandii" [Woodworking cluster Finland]. <http://www.lesonline.ru/news/?id=221275>

Dzhemelinska, L. V. "Analiz modelei vidkrytoi ta zakrytoi innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [Analysis of the open and closed models of innovation activity]. *Suchasni problemy ekonomiky ta pidpriemnytstva*, no. 7 (2011): 86-90.

Fedulova, L. I. "Kontseptualna model innovatsiinoi stratehii Ukrainy" [Conceptual model of the innovation strategy of Ukraine]. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/EP/2012\\_1/7\\_Fed.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf)

Gine, Zh., and Maysner, D. "Otkrytye innovatsii: efekty dlia korporativnykh strategiy, gosudarstvennoy politikii mezhdunarodnogo «peretoka»: issledovaniy i razrabotok" [Open innovation: The effects of corporate strategies, public policy, international "flow" research and development]. *Forsayt*, vol. 6, no. 1 (2012): 26-35.

Kosodii, R. P., Mishenin, Ye. V., and Bondarenko, A. O. *Hlobalne sere-dovyshche ta finansovo-ekonomichna nestabilnist* [The global environment and global economic instability]. Sumy: MakDen, 2010.

Kiriakova, M. Ie. "Innovatsiini faktory pidvyshchennia konkurentosproможnosti" [Innovative factors competitiveness]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 25 (2011): 164-171.

Naumenko, E. O. "K voprosu o modeliyakh upravleniia innovatsionnym protsessom na predpriatii v sovremennykh usloviakh" [On the pattern of innovation process at the enterprise in modern conditions]. <http://ej.kubagro.ru/2006/04/03/>

"Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini: statystychnyi zbirnyk Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy" [Research and Innovation in Ukraine : Statistical Yearbook of the State Statistics Service of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"OECD, Innovation and Growth" [http://www.oecd.org/innovation/Product and process innovation](http://www.oecd.org/innovation/Product%20and%20process%20innovation/). Ofitsiynyi sait statystyky IES. [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn\\_cis5\\_prod&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=inn_cis5_prod&lang=en)

Petiy, I. I., and Rubin, M. S. "Opyt otkrytykh innovatsiy na osnove metodiki G3-ID v Rossii" [Experience open innovation based on the methodology G3-ID in Russia]. *Innovatsii*, no. 7 (2010): 6-10.

Prokhorova, M. E., and Kuzmiak, V. V. "Porivnialnyi analiz transnatsionalizatsii ukrainskykh ta zarubizhnykh TНК" [Comparative analysis of the transnationalization of Ukrainian and foreign multinationals]. *Naukovyi visnyk Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn NAU. Serii: ekonomika, pravo, politohiia, turizm*, vol. 2, no. 4 (2011): 34-48.

"Pro stan ta perspektivy rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini: natsionalna dopovid" [On the status and prospects of business in Ukraine : national report]. <http://www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc>

Pozhueva, T. O. "Orhanizatsiino-finansove zabezpechennia rozvytku innovatsiinoho protsesu na vitchyznanykh pidpriemstvakh" [Orga-



nizational and financial support for innovation process in domestic enterprises]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1 (27) (2012): 213-217.

"Reitynh konkurentospromozhnosti kompanii svitu: za danymy Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu" [Rating competitiveness of companies in the world : according to the World Economic Forum]. <http://www.weforum.org/reports>

Sabadosh, H. O., and Topolnytskyi, Yu. V. "Model vidkrytoi innovatsii v mekhanizmi derzhavnoi pidtrymky pidpriemnytstva" [The model of open innovation in the mechanism of state support]. [www.nbu.gov.ua/portal/.../110\\_116.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/.../110_116.pdf)

Sadovska, H. F. "Vysokotekhnolohichna sfera ekonomiky Niderlandiv" [High-tech sphere EVD]. *Mezhdunarodnye protsessy v aerokosmycheskom komplekse*. Kyiv., 2010.39-40.

Solow, R. M. "A contribution to the theory of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, February (1956): 65-94.

"US National Science Board. Science and Engineering Indicators 2012" <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/>

"Ukraina: Vsesvitnii ohliad ekonomichnykh zlochyniv" [Ukraine : World review of economic crimes]. <http://www.pwc.com/ua>

Yakubovskiy, M. "Naukovo-innovatsiine zabezpechennia modernizatsii ukrainskoi promyslovosti" [Research and innovation for modernization of Ukrainian industry]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2009): 4-14.

Zakharin, S. V. "Innovatsiina aktyvnist promyslovykh pidpriemstv" [The innovative activity of industrial enterprises]. [www.ief.org.ua/Arjiv\\_EP/Zajarin306.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf)

Zaremskiy, B. V. "Protorychchia ta asymetrii innovatsiinoho rozvytku svitovoi ekonomiky" [The contradictions and asymmetries of the global innovation economy]. *Aktualni pytannia staloho rozvytku ekonomiky*, vol. 1 (2012): 191-201.

УДК 336.773

## МАТЕМАТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВПЛИВУ ЧЛЕНСТВА ДЛЯ АНАЛІЗУ ВРАЗЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

© 2014 АЛЕКСЕЄВ В. І.

УДК 336.773

### Алексеев В. И. Математическое обоснование показателя концентрации влияния членства для анализа уязвимости кредитной спллки

Дослідження присвячено проблемі визначення потенційних загроз від надмірної концентрації впливу на кредитну спілку з боку окремих її членів за рахунок зосередження в них значних сум зобов'язань перед спілкою та/або зобов'язань спілки перед ними. Розглянуто типові категорії членів кредитних спілок, що чинять фактичний вплив на їх діяльність, проведено аналіз характеру та міри впливу на кредитну спілку представників таких категорій членства, обґрунтовано важливість аналізу такого впливу з точки зору вразливості кредитної спілки до можливих дій таких категорій членства на шкоду інтересам кредитної спілки. Запропоновано математичне обґрунтування показника концентрації впливу, визначено методику розрахунку цього показника та окреслено можливу і прийнятну сферу його застосування.

**Ключові слова:** кредитні спілки, показник концентрації впливу, аналіз вразливості, ринок фінансових послуг, державне регулювання

**Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

**Алексеев Владислав Игоревич** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра прикладної математики, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

УДК 336.773

UDC 336.773

**Алексеев В. И. Математическое обоснование показателя концентрации влияния членов для анализа уязвимости кредитного союза**  
Исследование посвящено проблеме определения потенциальных угроз от чрезмерной концентрации влияния на кредитный союз со стороны отдельных его членов за счет сосредоточения у них значительных сум обязательств перед кредитным союзом и / или обязательств союза перед ними. Рассмотрены типичные категории членов кредитных союзов, оказывающие фактическое влияние на их деятельность, проведен анализ характера и меры влияния на кредитный союз представителей таких категорий членов, обоснована важность анализа такого влияния с точки зрения уязвимости кредитного союза к возможным действиям таких категорий членов во вред интересам кредитного союза. Предложено математическое обоснование показателя концентрации влияния, определена методика расчета этого показателя и очерчена возможная и приемлемая сфера его применения.

**Ключевые слова:** кредитные союзы, показатель концентрации влияния, анализ уязвимости, рынок финансовых услуг, государственное регулирование.

**Формул:** 4. **Библ.:** 10.

**Алексеев Владислав Игоревич** – кандидат технических наук, доцент, кафедра прикладной математики, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

### Alekseyev Vladislav I. Mathematical Justification of the Indicator of Measure of Concentration of Member Influence for Analysing Vulnerability of the Credit Union

The article studies the problem of identification of real threats from excessive concentration of influence upon the credit union from its individual members due to their concentration of significant amounts of liabilities to the credit union and / or union liabilities to them. The article considers typical categories of credit unions members that exert actual influence upon unions activity, analyses nature and measures of influence upon the credit union by representatives of such categories of members, and justifies importance of the analysis of such an influence from the point of view of vulnerability of the credit union to possible actions of such categories of members harmful to interests of the credit union. The article offers mathematical justification of the measure of concentration of influence, determines the methods of calculation of this indicator and outlines a probable and acceptable sphere of its application.

**Key words:** credit unions, measure of concentration of influence, vulnerability analysis, market of financial services, state regulation.

**Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

**Alekseyev Vladislav I.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Applied Mathematics, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

Одним із важливих чинників у функціонуванні будь-якої фінансової установи є стабільність її роботи та відсутність загрози виникнення миттєвих виплат за зобов'язаннями у суттєвих розмірах (тобто таких, що порушують здатність до забезпечення поточної опера-

ційної діяльності та виконання інших зобов'язань). Кредитні спілки за визначенням і вимогами Закону [1] є, по суті, об'єднанням великої кількості громадян, що спільно користуються фінансовими послугами. Тому загроза паніки серед вкладників і потенційна загроза миттєво виконати

nizational and financial support for innovation process in domestic enterprises]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1 (27) (2012): 213-217.

"Reitynh konkurentospromozhnosti kompanii svitu: za danymy Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu" [Rating competitiveness of companies in the world : according to the World Economic Forum]. <http://www.weforum.org/reports>

Sabadosh, H. O., and Topolnytskyi, Yu. V. "Model vidkrytoi innovatsii v mekhanizmi derzhavnoi pidtrymky pidpriemnytstva" [The model of open innovation in the mechanism of state support]. [www.nbu.gov.ua/portal/.../110\\_116.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/.../110_116.pdf)

Sadovska, H. F. "Vysokotekhnolohichna sfera ekonomiky Niderlandiv" [High-tech sphere EVD]. *Mezhdunarodnye protsessy v aerokosmicheskoy komplekse*. Kyiv., 2010.39-40.

Solow, R. M. "A contribution to the theory of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, February (1956): 65-94.

"US National Science Board. Science and Engineering Indicators 2012" <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/>

"Ukraina: Vsesvitnii ohliad ekonomichnykh zlochyniv" [Ukraine : World review of economic crimes]. <http://www.pwc.com/ua>

Yakubovskiy, M. "Naukovo-innovatsiine zabezpechennia modernizatsii ukrainskoi promyslovosti" [Research and innovation for modernization of Ukrainian industry]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2009): 4-14.

Zakharin, S. V. "Innovatsiina aktyvnist promyslovykh pidpriemstv" [The innovative activity of industrial enterprises]. [www.ief.org.ua/Arjiv\\_EP/Zajarin306.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf)

Zaremskiy, B. V. "Protorychchia ta asymetrii innovatsiinoho rozvytku svitovoi ekonomiky" [The contradictions and asymmetries of the global innovation economy]. *Aktualni pytannia staloho rozvytku ekonomiky*, vol. 1 (2012): 191-201.

УДК 336.773

## МАТЕМАТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКА КОНЦЕНТРАЦІЇ ВПЛИВУ ЧЛЕНСТВА ДЛЯ АНАЛІЗУ ВРАЗЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

© 2014 АЛЕКСЕЄВ В. І.

УДК 336.773

### Алексеев В. И. Математическое обоснование показателя концентрации влияния членства для анализа уязвимости кредитной спллки

Дослідження присвячено проблемі визначення потенційних загроз від надмірної концентрації впливу на кредитну спілку з боку окремих її членів за рахунок зосередження в них значних сум зобов'язань перед спілкою та/або зобов'язань спілки перед ними. Розглянуто типові категорії членів кредитних спілок, що чинять фактичний вплив на їх діяльність, проведено аналіз характеру та міри впливу на кредитну спілку представників таких категорій членства, обґрунтовано важливість аналізу такого впливу з точки зору вразливості кредитної спілки до можливих дій таких категорій членства на шкоду інтересам кредитної спілки. Запропоновано математичне обґрунтування показника концентрації впливу, визначено методику розрахунку цього показника та окреслено можливу і прийнятну сферу його застосування.

**Ключові слова:** кредитні спілки, показник концентрації впливу, аналіз вразливості, ринок фінансових послуг, державне регулювання

**Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

**Алексеев Владислав Игоревич** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра прикладної математики, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

УДК 336.773

UDC 336.773

**Алексеев В. И. Математическое обоснование показателя концентрации влияния членов для анализа уязвимости кредитного союза**  
Исследование посвящено проблеме определения потенциальных угроз от чрезмерной концентрации влияния на кредитный союз со стороны отдельных его членов за счет сосредоточения у них значительных сум обязательств перед кредитным союзом и / или обязательств союза перед ними. Рассмотрены типичные категории членов кредитных союзов, оказывающие фактическое влияние на их деятельность, проведен анализ характера и меры влияния на кредитный союз представителей таких категорий членов, обоснована важность анализа такого влияния с точки зрения уязвимости кредитного союза к возможным действиям таких категорий членов во вред интересам кредитного союза. Предложено математическое обоснование показателя концентрации влияния, определена методика расчета этого показателя и очерчена возможная и приемлемая сфера его применения.

**Ключевые слова:** кредитные союзы, показатель концентрации влияния, анализ уязвимости, рынок финансовых услуг, государственное регулирование.

**Формул:** 4. **Библ.:** 10.

**Алексеев Владислав Игоревич** – кандидат технических наук, доцент, кафедра прикладной математики, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

### Alekseyev Vladislav I. Mathematical Justification of the Indicator of Measure of Concentration of Member Influence for Analysing Vulnerability of the Credit Union

The article studies the problem of identification of real threats from excessive concentration of influence upon the credit union from its individual members due to their concentration of significant amounts of liabilities to the credit union and / or union liabilities to them. The article considers typical categories of credit unions members that exert actual influence upon unions activity, analyses nature and measures of influence upon the credit union by representatives of such categories of members, and justifies importance of the analysis of such an influence from the point of view of vulnerability of the credit union to possible actions of such categories of members harmful to interests of the credit union. The article offers mathematical justification of the measure of concentration of influence, determines the methods of calculation of this indicator and outlines a probable and acceptable sphere of its application.

**Key words:** credit unions, measure of concentration of influence, vulnerability analysis, market of financial services, state regulation.

**Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

**Alekseyev Vladislav I.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Applied Mathematics, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [alekseyev@lp.edu.ua](mailto:alekseyev@lp.edu.ua)

Одним із важливих чинників у функціонуванні будь-якої фінансової установи є стабільність її роботи та відсутність загрози виникнення миттєвих виплат за зобов'язаннями у суттєвих розмірах (тобто таких, що порушують здатність до забезпечення поточної опера-

ційної діяльності та виконання інших зобов'язань). Кредитні спілки за визначенням і вимогами Закону [1] є, по суті, об'єднанням великої кількості громадян, що спільно користуються фінансовими послугами. Тому загроза паніки серед вкладників і потенційна загроза миттєво виконати

зобов'язання щодо виплатити значної суми грошових коштів є критичною проблемою для забезпечення нормально функціонування. Регулятором ринку фінансових послуг [2, 3] визначено ряд критеріїв і нормативів, що покликані запобігати загрози таких явищ [4]. Це, зокрема, обмеження на ризики стосовно однієї особи або групи пов'язаних осіб, які стосуються заборгованості (у вигляді позик, кредитів тощо) членів перед кредитною спілкою. Крім того, регулятором встановлено [5] обмеження на повернення пайових, добровільних пайових внесків лише за умови виконання нормативу достатності капіталу, а також обмеження на розподіл доходу на пайові внески лише за умови дотримання нормативу платоспроможності. Проте, не зважаючи на наявність регулятора, встановлені нормативи та значну частину добросовісних учасників ринку, системі кредитної кооперації не вдається подолати негативні наслідки діяльності некваліфікованих або умисно шахрайських керівників [6, 7] та, часом, цілеспрямованих інформаційних атак на кредитні спілки.

Інший аспект подібних проблем – незрозуміння багатьма не лише пересічними громадянами, але й державними службовцями справжньої суті та мети кредитної кооперації і, відповідно, основоположних принципів діяльності кредитних спілок [8]. Реальна проблема, зазвичай, полягає не у кредитних спілках, а в умисному порушенні чи халатності у дотриманні обов'язкових нормативів діяльності та злочинних діях окремих осіб, причетних до контролю за діяльністю кредитних спілок (як виявляється [7], не лише у самих кредитних спілках, але й на рівні державних службовців, у т. ч. посадовців регулятора). Водночас, кредитні спілки в Україні можуть стати важливим інструментом впливу держави на ринку фінансових послуг з метою забезпечення його самодостатності та стабільності [9, 10]. Отже, для успішної діяльності кредитних спілок розв'язання потребують проблеми як на рівні злочинних дій чи бездіяльності або недобросовісності високопосадовців і пересічних службовців державного апарату, так і на рівні окремих аспектів функціонування самих кредитних спілок.

Дана стаття присвячена проблемі визначення потенційних загроз від надмірної концентрації впливу на кредитну спілку з боку окремих її членів за рахунок зосередження у них значних сум зобов'язань перед спілкою та/або зобов'язань спілки перед ними.

**Категорії членів кредитної спілки.** Виділимо ключові аспекти, що можуть визначати вплив окремих осіб-членів кредитної спілки на її діяльність. Для цього використаємо такі категорії членів:

- ★ засновники кредитної спілки,
- ★ суттєві учасники (пайового) капіталу,
- ★ вкладники (на депозитні рахунки),
- ★ учасники органів управління кредитної спілки,
- ★ позичальники,
- ★ боржники.

Тепер проаналізуємо характер можливого впливу визначених категорій членів кредитної спілки.

**Засновники** відповідно до вимог Закону [1], як згодом й усі, хто вступив у кредитну спілку, є її власниками. Проте особливий статус засновників полягає в тому, що їх внесено у первинні установчі документи та у записи в реєстрах щодо державної реєстрації кредитної спілки як юридичної особи. Крім того, статус засновника і припинення його членства у кредитній спілці призводить до ряду невіршених юридич-

них колізій власне через присутність його у реєстраційних документах. Наприклад, згідно із законом усі члени кредитної спілки повинні мати однакові права і, формально, мають рівні права власності на кредитну спілку та однакові права голосу на Загальних зборах, проте виключення із спілки засновника призводить, принаймні, до ускладнень із інформуванням реєстратора та потребою обрати серед інших членів когось, хто замінить виключеного у переліку власників, що вносяться у реєстраційні документи реєстраторами. Більш того, статус «засновника» може бути використаний як підстава для пред'явлення «моральних прав» у вирішенні питань щодо долі кредитної спілки і т. п. Якщо до прав засновника додається ще й суттєва участь у капіталі кредитної спілки, тоді така особа фактично може стати фактором значного впливу на кредитну спілку.

**Суттєві учасники пайового капіталу** є такими членами, за кошти яких, фактично, забезпечується здійснення діяльності кредитної спілки. По суті, це інвестори кредитної спілки, які можуть вважати себе повноважними для участі у вирішенні якихось питань поточної діяльності кредитної спілки, не зважаючи на формальну рівність усіх членів відповідно до закону про кредитні спілки [1]. Крім того, підґрунтям такого впливу і втручання у роботу кредитної спілки може бути право таких членів у будь-який момент вимагати повернення свого паю. Хоча регулятором і визначено деякі обмеження щодо виконання таких вимог членів кредитної спілки [4, 5], проте також визначено обов'язковість виконання цих вимог не більше, ніж у місячний строк. Очевидно, що за деяких, не надто сприятливих обставин, поява вимоги члена кредитної спілки щодо повернення йому суми пайового внеску може спричинити фатальні наслідки для кредитної спілки, не лише порушивши показники по капіталу, але й призвівши до моментальної неплатоспроможності кредитної спілки.

**Вкладники на депозитні рахунки** належать до категорії членів, зобов'язання перед якими регламентуються укладеними договорами, проте за будь-яких умов існує загроза дострокового розірвання таких договорів за ініціативою вкладника. З іншого боку, якщо засновники чи власники пайових внесків несуть із спілкою солідарну відповідальність за її зобов'язаннями, тобто ризикують власними коштами на власний розсуд, то вкладники на депозитні рахунки мають у цьому сенсі ряд переваг. Зокрема, вони мають право на першочергове задоволення своїх вимог у разі ліквідації кредитної спілки, а також їх права на депозитний внесок більше захищені, ніж права на пайовий внесок. На відміну від пайового внеску для депозитного внеску визначено обов'язковість в отриманні прибутку, нарахованого кредитною спілкою на такий внесок. Тобто вкладник на депозитний рахунок не має не лише формальних, але й жодних моральних зобов'язань щодо необхідності підтримки стабільності роботи кредитної спілки за рахунок власних коштів.

**Учасники органів управління кредитної спілки** є посадовими особами, причетними до погодження, прийняття та виконання рішень, що безпосередньо впливають на діяльність кредитної спілки. Очевидно, такі члени наділені значними повноваженнями та несуть суттєву відповідальність щодо кредитної спілки, проте це не зменшує загрозу від можливого прийняття ними помилкового (або й умисного невірного) рішення чи неналежного виконання своїх обов'язків.

**Позичальники** є категорією членів, які є споживачами послуг кредитування і, відповідно, можуть не мати зацікав-

леності у підтриманні нормального функціонування кредитної спілки. Усе ж під позичальниками загалом матимемо на увазі більш чи менш добросовісних членів кредитної спілки, які не порушують умов кредитних договорів та не є боржниками. Проте позичальники, насправді, є тою категорією членів, у яких більше зацікавлена кредитна спілка, ніж вони зацікавлені у ній (після одержання кредиту). За умов недобросовісного чи відверто шахрайського поведіння із кредитними ресурсами кредитної спілки позичальники можуть перетворитися на *боржників*, тобто потенційно можуть нести загрозу збитків для кредитної спілки. Однак за умов добросовісного виконання своїх обов'язків працівниками кредитної спілки (чи представниками органів управління, такими, наприклад, як члени кредитного комітету) позичальники є контрольованою небезпекою, яка не повинна перетворюватися на реальну загрозу фінансовій безпеці та існуванню кредитної спілки. Справжньою загрозою для кредитної спілки можуть бути позичальники, що являють собою консолідовану групу, учасники якої поєднані деякими тісними зв'язками, пов'язаними зі спільним отриманням у кредитній спілці кредитних послуг. Це означає, що небезпеку можуть становити такі групи членів кредитної спілки:

- ✦ позичальники-поручителі за кредитними договорами один одного;
- ✦ позичальники-працівники, пов'язані одним роботодавцем;
- ✦ позичальники, пов'язані родинними зв'язками.

Хоча в ситуації кредитних спілок, наприклад, у сільській місцевості такі групи, навпаки, є типовими позичальниками, усе ж не слід забувати про об'єктивні фактори, що визначають тут небезпеку для кредитної спілки (навіть за відсутності у такої групи осіб спільного наміру на вчинення дій проти інтересів кредитної спілки).

*Боржники* є найбільш небезпечною для кредитної спілки категорією членів. Від позичальників відрізняє їх те, що вони мають постійну заборгованість (невиконані зобов'язання) перед кредитною спілкою та більш імовірно не є зацікавленими у забезпеченні нормальної діяльності спілки. Загроза з боку боржників полягає у тому, що, не зважаючи на порушення ними кредитних зобов'язань перед кредитною спілкою, відповідно до чинного законодавства [1] вони залишаються повноправними членами, здатними вплинути на кредитну спілку через Загальні збори членів кредитної спілки. Проблема насправді полягає в тому, що Загальні збори повноважні вирішувати усі питання щодо кредитної спілки і можуть змінювати склад органів управління, одночасно з тим, що вони повинні відбуватися щорічно та усі члени про них попереджаються завчасно. У такій ситуації, зважаючи на традиційну пасивність більшості членів кредитних спілок, у момент проведення Загальних зборів кредитна спілка може виявитися вразливою до організованих дій достатньо чисельної групи боржників, спрямованих на уникнення необхідності виконання зобов'язань перед спілкою шляхом можливого організаційного «перевороту» (зміна керівних органів у власних інтересах проти інтересів кредитної спілки). Цієї загрози можна уникнути, якщо, наприклад, боржники (віднесені, можливо, до деякої групи за необхідністю резервування внаслідок заборгованості) були б обмежені в участі або, навіть, у прийнятті окремих видів рішень (голосуванні) на Загальних зборах членів кредитної спілки. Звичайно, подібні перестороги потребують обов'язкового законодавчого врегулювання. Проте навіть введення обмежень щодо зловмисників-боржників

не вирішують проблему вразливості кредитної спілки щодо зловмисних дій організованої групи членів кредитної спілки через Загальні збори. Цю вразливість не можна ліквідувати повністю (особливо за умови недобросовісності відповідальних представників регулятора ринку), проте законодавчо або нормативно можна дещо обмежити. Наприклад, з метою підвищення рівня відповідальності членів органів управління кредитної спілки (принаймні більшості за списковим складом, необхідної для прийняття рішень відповідного органу управління), можна встановити вимогу щодо посиленої їх участі у формуванні капіталу кредитної спілки шляхом внесення додаткових пайових внесків.

**Показник концентрації впливу.** Для дослідження міри впливу окремих членів (груп членів) на діяльність кредитної спілки можна ввести показник концентрації впливу, який означатиме інтегральну оцінку взаємних зобов'язань окремих членів та кредитної спілки. Такий вплив трактуватимемо як необхідність кредитній спілці реагувати на можливі несприятливі для спілки дії окремого її члена.

Нехай у кредитній спілці маємо  $N$  членів.

Кожен член кредитної спілки характеризується деяким вектором зобов'язань  $Z_n(z_{n1}, \dots, z_{nK})$ , де  $n = 1 \dots N$ , якими пов'язаний із кредитною спілкою (тут  $K$  – кількість різновидів зобов'язань, якими можуть бути пов'язані кредитна спілка та її член). Значення  $z_{nk}$  можуть бути виражені у вигляді відносної величини – для цього можна суму кожного зобов'язання поділити на загальну суму зобов'язань: якщо  $S_n(s_{n1}, \dots, s_{nK})$ , де  $n = 1 \dots N$  є абсолютними значеннями сум зобов'язань (у грошовому еквіваленті), то

$$|z_{nk}| = s_{nk} / \sum_{u=1}^N \sum_{v=1}^K s_{uv}.$$

При цьому зобов'язання члена перед кредитною спілкою представлятимемо від'ємними компонентами вектора  $Z_n$ , а зобов'язання спілки перед своїм членом – додатними. Відсутність зобов'язань деякого виду позначатимемо значенням рівним нулю. Абсолютні значення  $|z_{nk}|$  повинні відповідати сумі зобов'язання. Матрицю  $Z$  (розміру  $N \times K$ ), складену із вектор-рядків  $Z_n$ , назовемо матрицею зобов'язань у кредитній спілці. Слід звернути увагу, що у матриці  $Z$  використано додатні і від'ємні компоненти: наприклад, якщо деякий член кредитної спілки із номером  $n$  мав розміщений депозит на суму  $s_{n1}$  і кредит на суму  $s_{n2}$ , то відповідно  $z_{n1} > 0$ , а  $z_{n2} < 0$ .

**З**в'язки між членами кредитної спілки (родинні, за місцем роботи, за причетністю до одного кредиту) визначимо матрицею  $R$ , розміру  $N \times N$  – елементами цієї матриці будуть коефіцієнти в межах від 0 до 1, які визначатимуть факт і силу зв'язку. Для визначеності покладемо, що  $r_{ij}$  означає зв'язок членів кредитної спілки з номерами  $i$  та  $j$ , як залежність  $i$ -го від  $j$ -го. При цьому родинні зв'язки між членами кредитної спілки завжди позначатимемо значенням  $r_{ij} = 1$ , відсутність будь-якого зв'язку позначатимемо значенням  $r_{ij} = 0$ , а наявність деякого непрямого зв'язку значенням  $r_{ij} = r_{ji} = 0,5$ . Також завжди будуть рівними одиниці діагональні елементи  $r_{ii} = 1$ . Оцінка зв'язку повинна проводитися щодо кожного члена кредитної спілки індивідуально (наприклад, кредитним інспектором). При цьому слід звернути увагу, що матриця може виявитися несиметричною: наприклад, якщо двоє членів пов'язані спільним місцем роботи, але перший із них підлеглий, а другий начальник, то можна встановити  $r_{12} = 0,75$ , а  $r_{21} = 0,25$ . У разі

наявності кількох ( $m$ ) видів зв'язків їх значення слід визначити для кожного окремо ( $r_{ij}(p)$ ,  $p = 1...m$ ), а потім поєднати, одним із способів:

- ✦ максимальне значення, як більш важливе:

$$r_{ij} = \max_{p=1...m} r_{ij}(p);$$

- ✦ середнє арифметичне зі зміщенням, але не більше 1:

$$r_{ij} = \min \left\{ 1, \frac{1}{m} \sum_{p=1}^m r_{ij}(p) + \frac{1}{2} \left( \max_{p=1...m} r_{ij}(p) - \min_{p=1...m} r_{ij}(p) \right) \right\}.$$

Далі, концентрація впливу на кредитну спілку з боку кожного члена за видами зобов'язань буде виражена матрицею (розмірності  $K \times N$ ):

$$C_Z = Z^T \cdot R.$$

Тоді вектор концентрації впливу на кредитну спілку з боку кожного члена подамо як:

$$C = I_K \cdot C_Z = I_K \cdot Z^T \cdot R.$$

Тут  $I_K = (1, \dots, 1)$  – вектор із  $K$  одиниць для згортки стовпців матриці  $C_Z$ .

Показник концентрації впливу  $c$  визначимо як середнє квадратичне відхилення у векторі  $C$  (тут  $c_n$  – компоненти вектора  $C$ ):

$$c = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{n=1}^N (c_n - \bar{c})^2} = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \left( c_n - \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N c_n \right)^2}.$$

Середнє квадратичне відхилення дає уявлення про відхилення значень  $c_n$  від середнього значення  $\bar{c}$ . Таким чином, малі значення показника концентрації вказуватимуть, що впливи більш рівномірно розподілені між членами кредитної спілки (малі відхилення від середнього), а великі значення – що впливи концентруються у деяких точках (великі відхилення від середнього). Якщо додатково відслідковувати зміну значень у часі, то можна виявити тимчасові та постійні концентрації впливів з боку членів (одноразово видані кредити, чи постійне розміщення коштів на пайових внесках).

## ВИСНОВКИ

Використання показника концентрації впливу для кредитних спілок може бути одним із важливих елементів у контролі за діяльністю кредитних спілок в Україні. Зокрема, такий показник дозволяє:

- ✦ визначити фактичне коло осіб, зацікавлених у діяльності кредитної спілки;
- ✦ відслідковувати залежності кредитної спілки від окремих членів (їх груп);
- ✦ слідкувати за узагальненою динамікою загроз недобросовісної поведінки членів кредитної спілки.

Запровадження цього показника як обов'язкового для дотримання кредитними спілками є недоцільним, оскільки може суттєво ускладнити процедуру звітування. Проте його розрахунок може виявитися доцільним у ході щорічної аудиторської перевірки кредитних спілок, яка не лише надається для контролю регулятора ринку (НацКомФінПослуг), але оприлюднюється кредитними спілками на своїх сайтах відповідно до вимог регулятора. Наявність такого опублікованого показника дозволить як контролюючим органам, так і членам кредитної спілки слідкувати за станом можливих загроз з боку можливих дій окремих членів кредитної спілки, спрямованих проти інтересів інших членів і кредитної спілки загалом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908 ІІІ: Редакція від 11.08.2013 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 15, ст.101.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664 ІІІ: Редакція від 02.03.2013 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 1, ст. 1.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfr.gov.ua/> – Заголовок з екрану.
4. Розпорядження «Про затвердження Положення про критерії та фінансові нормативи діяльності кредитних установ» від 28.09.2006 № 6261: Редакція від 01.01.2014 / Держфінпослуг // Офіційний вісник України від 04.12.2006. – № 47. – С. 179, ст. 3156, код акту 37959/2006.
5. Розпорядження «Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок» від 16.01.2004 № 7 : Редакція від 17.09.2013 / Держфінпослуг // Офіційний вісник України від 20.02.2004. – № 5. – С. 104, ст. 261, код акту 27646/2004.
6. Кредитні спілки стають для українців «чорними діра-ми», які пожирають їхні гроші / Сергій Швець, Світлана Федчун, Світлана Тараканова, Вадим Верба // «Новини України на 1+1 – ТСН.ua» – 18.03.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/ukrayina/kreditni-spilki-stayut-dlya-ukrayinciv-chornimi-dirami-yaki-pozhirayut-yihni-groshi-286479.html> – Заголовок з екрану.
7. Топ-7 лопнувших кредитних союзів / Алексей Комаха // «Forbes Україна» – 24.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1340492-top-7-lopnuvshih-kreditnyh-soyuzov> – Заголовок з екрану.
8. Алексеев И. В. Кредитные союзы Украины: природа и проблемы / И. В. Алексеев, Н. Б. Алексеева // Бизнес Информ. – 2011. – № 2(1). – С. 34 – 36.
9. Алексеев В. І. Математична модель оцінки залежності національних фінансових інститутів від зовнішніх впливів // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології. – Львів : ЦММ ІППММ НАН України, 2013. – Вип. 17. – С. 9 – 16.
10. Алексеев В. І. Оцінка впливу іноземного капіталу на національні фінансові інститути / В. І. Алексеев // Одинадцята відкрита наукова конференція ІМФН : Збірник матеріалів та програма конференції [«PSC IMFS 11»], (Львів, 13 – 14 червня 2013 р.). – Львів : Вид во Львівській політехніці, 2013. – С. 93 – 94.

## REFERENCES

- Alekseev, I. V., and Alekseeva, N. B. "Kreditnye soiuzy Ukrainy: priroda i problemy" [Credit Unions of Ukraine: the nature and problems]. *Biznes Inform*, no. 2 (1) (2011): 34-36.
- Alieksieiev, V. I. "Matematychna model otsinky zalezhnosti natsionalnykh finansovykh instytutiv vid zovnishnikh vplyviv" [A mathematical model for evaluating national financial institutions depending on external influences]. *Fizyko-matematychne modelivannia ta informatsiini tekhnolohii*, no. 17 (2013): 9-16.
- Alieksieiev, V. I. "Otsinka vplyvu inozemnoho kapitalu na natsionalni finansovi instytuty" [Assessing the impact of foreign capital on domestic financial institutions]. *PSC IMFS 11*. Lviv: Lvivska politekhnika, 2013.93-94.
- Komakha, A. "Top-7 lopnuyshykh kreditnykh soyuzov" [Top 7 of broken credit unions]. <http://forbes.ua/business/1340492-top-7-lopnuvshih-kreditnyh-soyuzov> [Legal Act of Ukraine] (2013). [Legal Act of Ukraine] (2014).

[Legal Act of Ukraine] (2013).

[Legal Act of Ukraine] (2013).

"Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliu-vannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh – 2014" [National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets – 2014]. <http://nfp.gov.ua/>

Shvets, S., Fedchun, S., and Tarakanova, S. "Kredytni spilky staiut dlia ukrainsiv «chornomy diramy», iaki pozhyraut ikhni hroshi" [Credit unions are for the Ukrainian "black holes" that devour their money]. <http://tsn.ua/ukrayina/kreditni-spilki-stayut-dlya-ukrayinciv-chornimi-dirami-yaki-pozhirayut-yihni-groshi-286479.html>

УДК 351

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СЕЛЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ З УРАХУВАННЯМ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ РИЗИКОВАНOSTІ ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН

© 2014 БЕРЕЖНЮК І. Г., ДЖУМУРАТ О. В.

УДК 351

### Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку митної справи в контексті спрощення митних формальностей та максимально допустимого рівня забезпечення безпеки національної економіки. Основним завданням дослідження є розробка рекомендацій з моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон. Визначено основні цілі використання запропонованої моделі. Розроблено основні вимоги до результату моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон. Запропоновано вимоги до процесу використання моделі селективності митного контролю. Для коректного використання моделі визначено відповідне інформаційне забезпечення процесу моделювання, яке враховує специфіку діяльності спеціальних програмно-інформаційних комплексів (ПІК) та існуюче нормативно-правове забезпечення у сфері регламентації процедур митного контролю. Запропоновано конкретні рекомендації щодо розробки моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон з відповідною деталізацією етапів.

**Ключові слова:** селективність митного контролю, модель селективності, інформаційне забезпечення, програмно-інформаційні комплекси, параметри ризикованості.

**Рис.:** 3. **Формул:** 15. **Бібл.:** 10.

**Бережнюк Іван Григорович** – доктор економічних наук, доцент, директор Державної науково-дослідної інституту митної справи (вул. Тернопільська, 13/3, Хмельницький, 29018, Україна)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Джумурат Олена Володимирівна** – аспірантка, Академія митної служби України (вул. Розалієва, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

УДК 351

### Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделирование процессов селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу

В статье проанализированы основные тенденции развития таможенного дела в контексте упрощения таможенных формальностей и максимально допустимого уровня обеспечения безопасности национальной экономики. Основной задачей исследования является разработка рекомендаций по моделированию процессов селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу. Определены основные цели использования предложенной модели. Разработаны основные требования к результату модели селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу. Предложены требования к процессу использования модели селективности таможенного контроля. Для корректного использования модели определены соответствующее информационное обеспечение процесса моделирования, которое учитывает специфику деятельности специальных программно-информационных комплексов (ПИК) и существующее нормативно-правовое обеспечение в сфере регламентации процедур таможенного контроля. Предложены конкретные рекомендации по разработке модели селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу с соответствующей детализацией этапов.

**Ключевые слова:** селективность таможенного контроля, модель селективности, информационное обеспечение, программно-информационные комплексы, параметры риска.

**Рис.:** 3. **Формул:** 15. **Библ.:** 10.

**Бережнюк Иван Григорьевич** – доктор экономических наук, доцент, директор Государственного научно-исследовательского института таможенного дела (ул. Тернопольская, 13/3, Хмельницкий, 29018, Украина)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Джумурат Елена Владимировна** – аспирантка, Академия таможенной службы Украины (ул. Розалієва, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

UDC 351

### Berezniuk Ivan H., Dzhumurat Olena V. Modelling Customs Control Selectivity Processes with Consideration of Main Risk Parameters of Movement of Goods Across the Customs Border

The article analyses main tendencies of development of customs business in the context of simplification of customs formalities and maximum allowable level of ensuring security of the national economy. The main task of the study is development recommendations on modelling customs control selectivity processes with consideration of main risk parameters of movement of goods across the customs border. The article identifies main goals of use of the proposed model. It develops main requirements to the result of the customs control selectivity model with consideration of main risk parameters of movement of goods across the customs border. It offers requirements to the process of use of the customs control selectivity model. It orders to use the model properly the article identifies relevant information support of the modelling process, which takes into account specificity of activity of special software information complexes and existing regulatory and legal provision in the sphere of regulation of the customs control procedures. The article offers specific recommendations on development of the customs control selectivity model with consideration of main risk parameters of movement of goods across the border with the relevant detailed elaboration of stages.

**Key words:** customs control selectivity, selectivity model, information support, software information complex, risk parameters.

**Pic.:** 3. **Formulae:** 15. **Bibl.:** 10.

**Berezniuk Ivan H.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Director, State Scientific-Research Institute of Customs (vul. Ternopil'ska, 13/3, Khmel'nitsky, 29018, Ukraine)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Dzhumurat Olena V.** – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

[Legal Act of Ukraine] (2013).

[Legal Act of Ukraine] (2013).

"Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh – 2014" [National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets – 2014]. <http://nfp.gov.ua/>

Shvets, S., Fedchun, S., and Tarakanova, S. "Kredytni spilky staiut dlia ukrainsiv «chornomy diramy», iaki pozhyraiut ikhni hroshi" [Credit unions are for the Ukrainian "black holes" that devour their money]. <http://tsn.ua/ukrayina/kreditni-spilki-stayut-dlya-ukrayinciv-chornimi-dirami-yaki-pozhirayut-yihni-groshi-286479.html>

УДК 351

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СЕЛЕКТИВНОСТІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ З УРАХУВАННЯМ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ РИЗИКОВАНOSTІ ПЕРЕМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН

© 2014 БЕРЕЖНЮК І. Г., ДЖУМУРАТ О. В.

УДК 351

### Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку митної справи в контексті спрощення митних формальностей та максимально допустимого рівня забезпечення безпеки національної економіки. Основним завданням дослідження є розробка рекомендацій з моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон. Визначено основні цілі використання запропонованої моделі. Розроблено основні вимоги до результату моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон. Запропоновано вимоги до процесу використання моделі селективності митного контролю. Для коректного використання моделі визначено відповідне інформаційне забезпечення процесу моделювання, яке враховує специфіку діяльності спеціальних програмно-інформаційних комплексів (ПІК) та існуюче нормативно-правове забезпечення у сфері регламентації процедур митного контролю. Запропоновано конкретні рекомендації щодо розробки моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон з відповідною деталізацією етапів.

**Ключові слова:** селективність митного контролю, модель селективності, інформаційне забезпечення, програмно-інформаційні комплекси, параметри ризикованості.

**Рис.:** 3. **Формул:** 15. **Бібл.:** 10.

**Бережнюк Іван Григорович** – доктор економічних наук, доцент, директор Державної науково-дослідної інституції митної справи (вул. Тернопільська, 13/3, Хмельницький, 29018, Україна)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Джумурат Олена Володимирівна** – аспірантка, Академія митної служби України (вул. Розальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

УДК 351

UDC 351

### Бережнюк І. Г., Джумурат О. В. Моделирование процессов селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу

В статье проанализированы основные тенденции развития таможенного дела в контексте упрощения таможенных формальностей и максимально допустимого уровня обеспечения безопасности национальной экономики. Основной задачей исследования является разработка рекомендаций по моделированию процессов селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу. Определены основные цели использования предложенной модели. Разработаны основные требования к результату модели селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу. Предложены требования к процессу использования модели селективности таможенного контроля. Для корректного использования модели определены соответствующее информационное обеспечение процесса моделирования, которое учитывает специфику деятельности специальных программно-информационных комплексов (ПИК) и существующее нормативно-правовое обеспечение в сфере регламентации процедур таможенного контроля. Предложены конкретные рекомендации по разработке модели селективности таможенного контроля с учетом основных параметров риска перемещения товаров через таможенную границу с соответствующей детализацией этапов.

**Ключевые слова:** селективность таможенного контроля, модель селективности, информационное обеспечение, программно-информационные комплексы, параметры риска.

**Рис.:** 3. **Формул:** 15. **Библ.:** 10.

**Бережнюк Иван Григорьевич** – доктор экономических наук, доцент, директор Государственного научно-исследовательского института таможенного дела (ул. Тернопольская, 13/3, Хмельницкий, 29018, Украина)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Джумурат Елена Владимировна** – аспирантка, Академия таможенной службы Украины (ул. Розальова, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

### Berezniuk Ivan H., Dzhumurat Olena V. Modelling Customs Control Selectivity Processes with Consideration of Main Risk Parameters of Movement of Goods Across the Customs Border

The article analyses main tendencies of development of customs business in the context of simplification of customs formalities and maximum allowable level of ensuring security of the national economy. The main task of the study is development recommendations on modelling customs control selectivity processes with consideration of main risk parameters of movement of goods across the customs border. The article identifies main goals of use of the proposed model. It develops main requirements to the result of the customs control selectivity model with consideration of main risk parameters of movement of goods across the customs border. It offers requirements to the process of use of the customs control selectivity model. In order to use the model properly the article identifies relevant information support of the modelling process, which takes into account specificity of activity of special software information complexes and existing regulatory and legal provision in the sphere of regulation of the customs control procedures. The article offers specific recommendations on development of the customs control selectivity model with consideration of main risk parameters of movement of goods across the border with the relevant detailed elaboration of stages.

**Key words:** customs control selectivity, selectivity model, information support, software information complex, risk parameters.

**Рис.:** 3. **Formulae:** 15. **Bibl.:** 10.

**Berezniuk Ivan H.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Director, State Scientific-Research Institute of Customs (vul. Ternopil'ska, 13/3, Khmel'nitsky, 29018, Ukraine)

**E-mail:** [info@dndims.com](mailto:info@dndims.com)

**Dzhumurat Olena V.** – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** [gem\\_ov@ukr.net](mailto:gem_ov@ukr.net)

**В**исока активність суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності передбачає постійне вдосконалення нормативної бази, що регламентує ці процеси, а крім того, і вдосконалення інструментів забезпечення безпеки національної економіки. Таке твердження є цілком актуальним і для вітчизняної митної сфери. Тому, враховуючи основні тенденції розвитку митної справи в контексті спрощення митних формальностей та максимально допустимого рівня забезпечення безпеки національної економіки, доцільно запропонувати модель селективності митного контролю (особливо на регіональному рівні), яка б дозволяла врахувати регіональну специфіку активності суб'єктів національної економіки і базувалася на визначенні найбільш ризикових операцій, притаманних саме цьому регіону.

Оскільки ідентифікація, профілювання та загальне управління митними ризиками є однією з найбільш актуальних і проблемних тематик наукових досліджень у митній сфері, серед наукових праць відомих українських і зарубіжних вчених можна виділити праці Пашка П. [1], Терещенка С. С. [2], Пісного П. [3], Савунової Т. [4], Войцещука А. [5], Комарова О. [6], Гупанової Ю. [7], Солов'ювої І. [8], Хапіліна С. [9], Несторишена І. В., Рудніченка Є. М. [10].

Проте, недостатньо дослідженим залишається процес управління митними ризиками та моделювання процесів селективності митного контролю в контексті формування економічної безпеки національної економіки.

Основним завданням дослідження є розробка рекомендацій з моделювання процесів селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон.

Основним завданням моделювання процесів селективності митного контролю є спрощення та прискорення митного контролю з одночасним забезпеченням економічної безпеки держави та урахуванням регіональної специфіки переміщення товарів через митний кордон України за критеріями ризикованості операцій.

Таке завдання дозволяє визначити основні цілі використання моделі, що наведені на *рис. 1*.

Характеризуючи більш детально зазначені цілі, необхідно відмітити, що з урахуванням основних положень Кіотської конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур однією з головних цілей є підвищення оперативності митного контролю без втрати його надійності. Така ціль є досяжною лише за умови автоматизації більшості операційних процесів митниць та вдосконалення діючої системи аналізу та управління ризиками.

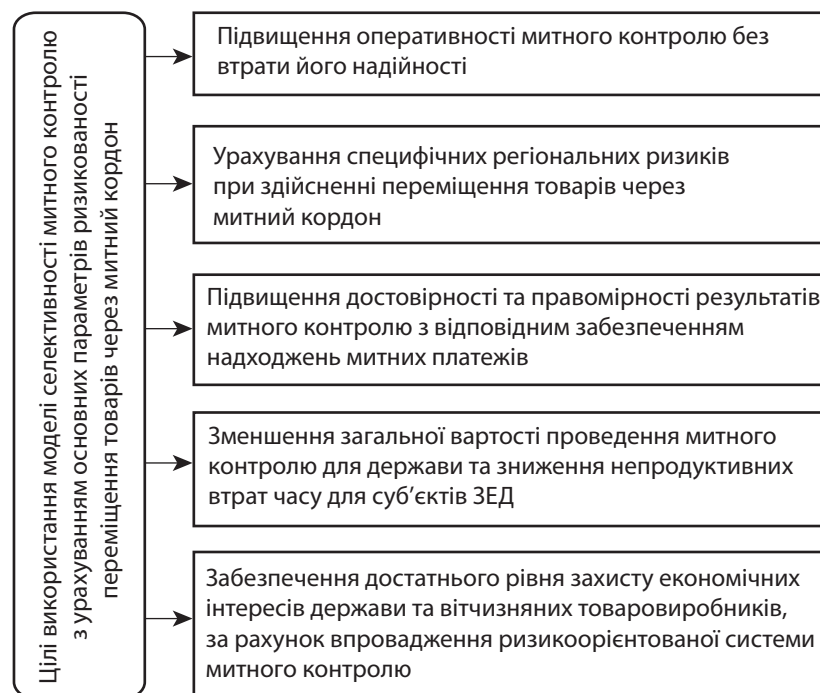
Наступною метою є врахування специфічних регіональних ризиків при здійсненні переміщення товарів через митний кордон, що на сьогодні є надзвичайно актуальним для більшості митниць, однак дієвих механізмів автоматизації цього процесу практично не існує.

Зважаючи також на акцентування уваги керівництва Міндоходів на співпрацю з бізнесом і можливість оскарження дій працівників митниці, обов'язковою умовою є підвищення достовірності та правомірності результатів митного контролю з відповідним забезпеченням надходжень митних платежів. При цьому оптимізація вартості процедур митного контролю для обох сторін взаємодії при перетині митного кордону є також важливою метою.

Головною стратегічною ціллю, яка передбачає реалізацію всіх попередніх, є забезпечення достатнього рівня захисту економічних інтересів держави та вітчизняних товаровиробників за рахунок впровадження ризикоорієнтованої системи митного контролю відповідно до кращої практики розвинених країн.

Крім перерахованих вище цілей, які мають загальносистемну практичну спрямованість, для дієвості розроблених моделей обов'язковим є чітке окреслення вимог до результату моделювання (*рис. 2*).

Особливістю моделювання процесів, що відбуваються у межах відповідальності посадових осіб митниць Міндоходів, є обов'язкова відповідність отриманих результатів



**Рис. 1. Цілі використання моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон**



чинному нормативному забезпеченню. Також, враховуючи часові вимоги на проведення митного контролю, процес отримання результату повинен бути оперативним з належною достовірністю. Однозначність трактування отриманого результату буде забезпечувати мінімізацію впливу «людського фактора» при прийнятті рішень посадовими особами. Хронологічна послідовність виконання операцій буде дозволяти реалізовувати процес митного контролю без надмірних зусиль і з можливістю перевірки отриманих результатів, причому отриманий результат повинен бути певною мірою універсальним щодо інтерпретації незалежно від способу переміщення товару через митний кордон. Таким чином, вимоги до результату моделі відповідним чином позначається і на процесах її використання (рис. 3).



**Рис. 2. Вимоги до результату моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон**



**Рис. 3. Вимоги до процесу використання моделі селективності митного контролю з урахуванням основних параметрів ризикованості переміщення товарів через митний кордон**

Наведені на рис. 3 вимоги до процесу використання моделі у повному обсязі відповідають можливостям митниць Міндоходів, оскільки вдосконалення інформаційної взаємодії суб'єктів ЗЕД і митниць є одним з пріоритетів розвитку новоствореного міністерства. Гнучкість адаптації та зміни основних показників моделі, відповідно до специфічних умов і ризиків притаманних процесу митного контролю у конкретних митницях Міндоходів, забезпечують відповідність вимогам формування дієвої системи захисту економічних інтересів держави.

Зазначені вимоги також спрямовані на якісне виконання своїх посадових обов'язків посадовими особами митниць та забезпечення національної безпеки за рахунок концентрації уваги та зусиль на найбільш ризикових об'єктах митного контролю. Відповідно швидкість та однозначність інтерпретації результату є об'єктивною умовою застосування моделі.

Для коректного використання моделі однією з найбільш вагомих умов буде відповідне інформаційне забезпечення процесу моделювання, яке враховуючи специфіку діяльності спеціальних програмно-інформаційних комплексів (ПІК) та існуюче нормативно-правове забезпечення у сфері регламентації процедур митного контролю повинно включати:

1. Інформацію про суб'єктів ЗЕД (загальні дані про реєстрацію суб'єкта ЗЕД, спеціалізацію, основні об'єкти ЗЕД, період здійснення ЗЕД, періодичність здійснення ЗЕД, інформація про основних партнерів, інформація про ПМП, умови постачання та оплати товарів за контрактами).
2. Інформацію про товари (коди товарів, списки товарів подвійного призначення, списки дозвільних документів, вимоги до маркування та пакування товарів, інша інформація)-
3. Інформацію про транспортні засоби-
4. Місця митного оформлення товарів.

А також інші інформаційні бази, що у повному обсязі характеризують діяльність суб'єкта ЗЕД та його взаємовідносини з митницею.

Враховуючи методичний базис запропонованої моделі, наведемо конкретні пропозиції щодо специфіки її розробки з відповідною деталізацією етапів.

**Н**ехай існує усього  $N$  варіантів переміщення (транспортування) вантажу через митницю. Сюди входять як наземне транспортування (потягом, автомобілем, вантажівкою), повітряне, так і переміщення морськими видами транспорту. Кожен варіант транспортування вантажу характеризується своїм набором параметрів, за яким можна виконувати митний контроль з урахуванням критерію митного ризику. Однак і різні групи вантажу породжують свої параметри. Нехай таких груп вантажу буде  $M$  (продовольчі товари, цінності, предмети антикваріату, промислові товари, дослідницькі зразки і т. д.). Кожній групі вантажу і кожному варіанту транспортування відповідає деякий набір можливих форм митного контролю.

Отже, якщо через митницю транспортується  $i$ -та група вантажу за допомогою  $j$ -го варіанту виконання цього транспортування, то парі  $\{i, j\}$  відповідає  $C \in N$  можливих форм митного контролю із множини  $R(\{i, j\})$  таких форм, де  $i = 1, M$  та  $j = 1, N$  при  $|R(\{i, j\})| = C$ . Зрозуміло, що кожна форма митного контролю характеризується вартістю її здійснення, тривалістю процесу її виконання, ступенем її надійності, рівнем ризику (або помилками першого та другого роду). Так, для форми митного контролю  $r_i(i, j) \in R(\{i, j\})$  необхідно визначити вартість її здійснення  $v_i(i, j)$ , тривалість процесу її виконання  $d_i(i, j)$ , ступінь її надійності або достовірності  $t_i(i, j)$ , а також рівень ризику  $g_i(i, j)$ .

Звісно, одна і та сама група вантажу, що транспортується за певним варіантом переміщення вантажу через митницю, може мати різні характеристики (параметри або ознаки), що залежать від суб'єктів транспортування, власників вантажу, можливих строків його зберігання та інших факторів. Тому величини

$$v_i(i, j), d_i(i, j), t_i(i, j), g_i(i, j) \quad (1)$$

визначаються (оцінюються) саме за факторами, що характеризують кожну пару  $\{i, j\}$ . При цьому ці фактори мають бути суттєвими і змістовними виключно для митного контролю та відповідного законодавства. Решта ж факторів, що характеризують вантаж і варіант його транспортування, відкидатимуться.

Позначимо через  $F_{ij}$  простір ознак (факторів)  $i$ -го класу (групи) вантажу, що транспортується за  $j$ -м варіантом проведення вантажу через митницю,  $i = 1, M$  та  $j = 1, N$ . Якщо  $i$ -й клас вантажу, що транспортується через митницю за  $j$ -м варіантом, має усього  $n_{ij} \in \mathbb{N}$  факторів (ознак вантажу та його транспортування), то тоді  $n_{ij}$ -вимірна точка повністю описує операцію транспортування даного вантажу.

$$\mathbf{X}_{ij} = [x_k^{(ij)}]_{1 \times n_{ij}} \in F_{ij} \subset \mathbb{R}^{n_{ij}}. \quad (2)$$

Якби був відомий алгоритм  $\mu_{ij}$  виділення класу  $f_{ij} \in \Psi_{ij}$  факторів з найбільшим ризиком серед усіх ознак (2), де  $\Psi_{ij}$  є множиною класів факторів з найбільшим ризиком серед ознак цього типу, то тоді за відомим класом  $f_{ij}$  визначались би величини (1) для задач

$$\begin{aligned} \min_{l=1, C} v_l(\{i, j\}), \min_{l=1, C} d_l(\{i, j\}), \\ \max_{l=1, C} t_l(\{i, j\}), \min_{l=1, C} g_l(\{i, j\}). \end{aligned} \quad (3)$$

Зауважимо, що кількість класів факторів з найбільшим ризиком тут скінченна:

$$|\Psi_{ij}| = K_{ij}, K_{ij} \in \mathbb{N} \setminus X\{1\}, \forall i = \overline{1, M} \text{ та } \forall j = \overline{1, N}.$$

Власне, в оптимізаційних задачах (3) нас цікавлять аргументи

$$\begin{aligned} \arg \min_{l=1, C} v_l(\{i, j\}), \arg \min_{l=1, C} d_l(\{i, j\}), \\ \arg \max_{l=1, C} t_l(\{i, j\}), \arg \min_{l=1, C} g_l(\{i, j\}). \end{aligned} \quad (4)$$

на яких досягатимуться відповідні екстремуми. І якщо би був один такий аргумент  $l_* \in \overline{1, C}$  як розв'язок задач (4), то надалі необхідно би було просто застосувати форму  $r_{l_*}(\{i, j\}) \in R(\{i, j\})$  митного контролю щодо вантажу  $i$ -го класу, що транспортується за  $j$ -м варіантом проведення вантажу через митницю з ознаками (2). Проте алгоритм  $\mu_{ij}$  є невідомим, оскільки перебір усіх можливих ознак (2) і відповідне співставлення їх з множиною класів  $\Psi_{ij}$  є неможливим внаслідок того, що простір ознак  $F_{ij}$  часто не є скінченим. Крім цього, існування єдиного розв'язку задач (4)  $l_* \in \overline{1, C}$  можливе в дуже специфічних випадках, адже, як загальновідомо, навіть двокритеріальні оптимізаційні задачі не розв'язуються у «чистому» виді, не кажучи вже про чотирикритеріальні задачі.

Як бачимо, для реалізації задачі вибору режимів огляду (митного контролю) вантажів, що проходять через митницю, необхідно виконати наступні кроки:

- 1) визначити алгоритм класифікації (виділення факторів з найбільшим ризиком) для кожного класу вантажу і відповідного варіанту його транспортування через митницю;
- 2) розв'язати оптимізаційні задачі (4) відносно єдиного  $l_* \in \overline{1, C}$  для усіх екстремумів (3);

3) застосувати  $l_*$ -ту форму митного контролю стосовно досліджуваного класу вантажу і відповідного варіанту його транспортування через митницю.

Для визначення алгоритму класифікації  $\tilde{\mu}_{ij}$  покладемо, що існує  $K_{ij}$  таких наборів ознак (еталонних наборів)

$\{\mathbf{X}_{ij}^{(n)} \in F_{ij} \subset \mathbb{R}^{n_{ij}}\}_{n=1}^{K_{ij}}$ , що  $n$ -й набір однозначно визначає  $n$ -й клас факторів з найбільшим ризиком  $f_{ij}^{(n)} \in \Psi_{ij}$ .

Приналежність будь-яких інших наборів ознак пари  $\{i, j\}$  із простору  $F_{ij} \subset \mathbb{R}^{n_{ij}}$  до того чи іншого класу факторів з найбільшим ризиком із множини має встановлюватись за результатами статистичних спостережень і співставлень. Тут можна вважати, що набори ознак (2), котрі не є еталонними наборами  $\{\mathbf{X}_{ij}^{(n)}\}_{n=1}^{K_{ij}}$ , розподілені нормально. Це припущення, звісно, ще більш буде підсилено для випадків з більш потужним просторами  $F_{ij} \subset \mathbb{R}^{n_{ij}}$ . Тоді побудувати алгоритм класифікації  $f_{ij} = \tilde{\eta}_{ij}(\mathbf{X}_{ij})$  як класифікатор можна

на основі математичної моделі двошарового перцептрона з нелінійними функціями активації.

Математична модель двошарового перцептрона з нелінійними функціями активації щодо відображення ознак  $\{x_k^{(ij)}\}_{k=1}^{n_{ij}}$  об'єкта (2) до одного з  $K_{ij}$  класів (факторів з найбільшим ризиком) представляється так:

$$\rho_n^{(ij)} = \psi_n^{(ij)} \left( \sum_{m_2=1}^{H_{ij}} \xi_{m_2}^{(ij)} \left( \sum_{m_1=1}^{n_{ij}} x_{m_1}^{(ij)} w_{m_1 m_2}^{(ij)} + h_{m_2}^{(ij)} \right) u_{m_2 n}^{(ij)} + b_n^{(ij)} \right), \quad n = \overline{1, K_{ij}}, \quad (5)$$

де  $\rho_n^{(ij)}$  є значенням для  $n$ -го класу,  $x_k^{(ij)}$  є  $k$ -ю ознакою об'єкта  $n_{ij}$  з ознаками (параметрами),  $[w_{m_1 m_2}^{(ij)}]_{n_{ij} \times H_{ij}}$  є матрицею ваг прихованого шару перцептрона,  $[h_{m_2}^{(ij)}]_{1 \times H_{ij}}$  є вектором зміщень прихованого шару,  $\{\xi_{m_2}^{(ij)}\}_{m_2=1}^{H_{ij}}$  є нелінійними функціями активації у прихованому шарі,  $[u_{m_2 n}^{(ij)}]_{H_{ij} \times K_{ij}}$  є матрицею ваг вихідного шару,  $[b_n^{(ij)}]_{1 \times K_{ij}}$  є вектором зміщень вихідного шару,  $\{\psi_n^{(ij)}\}_{k=1}^{K_{ij}}$  є нелінійними функціями активації у вихідному шарі. Отже, перцептрон як  $K_{ij}$  функціоналів (5) для класифікації  $f_{ij} = \tilde{\mu}_{ij}(\mathbf{X}_{ij})$  визначається множинами матриць

$$W = \{ [w_{m_1 m_2}^{(ij)}]_{n_{ij} \times H_{ij}}, [u_{m_2 n}^{(ij)}]_{H_{ij} \times K_{ij}} \} \quad (6)$$

$$B = \{ [h_{m_2}^{(ij)}]_{1 \times H_{ij}}, [b_n^{(ij)}]_{1 \times K_{ij}} \} \quad (7)$$

за відомих  $H_{ij} + K_{ij}$  функцій активації

$$\{ \{ \xi_{m_2}^{(ij)} \}_{m_2=1}^{H_{ij}}, \{ \psi_n^{(ij)} \}_{k=1}^{K_{ij}} \}. \quad (8)$$

У процесі навчання (ідентифікації) перцептрона елементи множин (6) і (7) коректуються до тих пір, поки навчання не буде закінчено за критерієм досягнення мінімуму градієнта поверхні похибок або глобального мінімуму цієї поверхні. А як функцію активації (8) можна брати логсигмоїдні функції типу

$$s(y) = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \quad (9)$$

де  $y$  є аргументом логсигмоїдної функції (9). Клас об'єкта  $n_* \in \overline{1, K_{ij}}$  визначається як

$$n_* \in \arg \max_{n=1, K_{ij}} \{ \rho_n^{(ij)} \}. \quad (10)$$

Отже, процес навчання і розпізнавання класу факторів з найбільшим ризиком за визначеним відображенням  $f_{ij} = \tilde{\mu}_{ij}(\mathbf{X}_{ij})$  здійснюється через виконання операцій (5) – (10).

Неважно підрахувати, що для виконання усіх класифікацій буде необхідно  $N \cdot M$  класифікаторів

$$\{ \{ f_{ij} = \tilde{\mu}_{ij}(\mathbf{X}_{ij}) \}_{i=1}^M \}_{j=1}^N. \quad (11)$$

Втім, за незмінних просторів  $\{ \{ F_{ij} \}_{i=1}^M \}_{j=1}^N$  ці класифікатори не вимагатимуть перенавчання, і тому задача по-

лягає тільки в одноразовому виконанні кожної з  $N \cdot M$  процедур навчання класифікаторів.

Тепер щодо розв'язування задач (4), котрі породжуються уже після навчання класифікаторів (11). Звісно, марно сподіватися на те, що задачі (4) матимуть хоча б один спільний розв'язок  $l_* \in [1, C]$ . Більш того, множина ефективних розв'язків (множина Парето) для відповідної чотирьохкритеріальної задачі (4)

$$\begin{aligned} & \arg \min_{l=1, C} v_l(\{i, j\}), \arg \min_{l=1, C} d_l(\{i, j\}), \\ & \arg \min_{l=1, C} (-t_l(\{i, j\})), \arg \min_{l=1, C} g_l(\{i, j\}) \end{aligned} \quad (12)$$

може виявитись непридатною до використання внаслідок того, що ці чотири критерії є принципово різними за їх вагами у процесі митного контролю. Так, скажімо, вартість митного контролю для держави іноді є менш важливою за надійність та ризик неякісного виконання такого контролю. Аналогічно іноді можна нехтувати і тривалістю процесу виконання певних форм митного контролю, якщо загроза для національної економіки є значною.

Тому для визначення форми митного контролю стосовно досліджуваного класу вантажу і відповідного варіанту його транспортування з найменшим ризиком і найбільшою надійністю слід розв'язувати задачу

$$\arg \left( \begin{aligned} & \alpha_1(i, j) \cdot \min_{l=1, C} v_l(\{i, j\}) + \alpha_2(i, j) \cdot \min_{l=1, C} d_l(\{i, j\}) + \\ & + \alpha_3(i, j) \cdot \min_{l=1, C} (-t_l(\{i, j\})) + \\ & + \alpha_4(i, j) \cdot \arg \min_{l=1, C} (g_l(\{i, j\})) \end{aligned} \right), \quad (13)$$

де коефіцієнти

$$\{ \{ \alpha_q(i, j) \}_{q=1}^4 \}_{i=1}^M \}_{j=1}^N \quad (14)$$

для опуклої комбінації критеріїв (12) мають оцінюватись експертами окремо для  $i$ -ї групи вантажу, що транспортується за  $j$ -м варіантом переміщення вантажу через митницю,  $i = 1, M$  та  $j = 1, N$ . При цьому, безумовно,

$$\begin{aligned} & \alpha_q(i, j) \geq 0 \text{ й та} \\ & \sum_{q=1}^4 \alpha_q(i, j) = 1 \quad \forall i = \overline{1, M} \text{ та } \forall j = \overline{1, N}. \end{aligned} \quad (15)$$

Зуважимо, що вартість і тривалість процесу виконання форми митного контролю теж оптимізуються за розв'язком задачі (13). Однак багато чого залежить від коректного експертного оцінювання коефіцієнтів (14), без якого фактично неможливе автоматизоване визначення форми  $r_*(\{i, j\}) \in R(\{i, j\})$  митного контролю. Це експертне оцінювання є не менш важливим, ніж  $N \cdot M$  однозначних співставлень еталонних наборів ознак  $\{ \mathbf{X}_{ij}^{(n)} \}_{n=1}^{K_{ij}}$

класам факторів з найбільшим ризиком  $\Psi_{ij} = \{ f_{ij}^{(n)} \}_{n=1}^{K_{ij}}$  (тобто виокремлення експертами або фахівцями факторів з найбільшим ризиком). Очевидно, що усього вимагатиметься здійснити  $\sum_{i=1}^M \sum_{j=1}^N K_{ij}$  співставлень.

Зрештою, залишається застосувати  $l_*$ -ту форму  $r_*(\{i, j\}) \in R(\{i, j\})$  митного контролю щодо вантажу

$i$ -го класу, що транспортується за  $j$ -м варіантом переміщення вантажу через митницю з ознаками (2). Теоретично таке застосування не вимагатиме ніяких додаткових дій з боку працівників митниці, окрім як дотримання протоколу митного огляду за  $l_s$ -ю формою  $\eta_s(\{i, j\})$ . Перед цим, що-правда, необхідно чітко визначити номер групи вантажу та номер варіанту його транспортування.

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на перспективу розробки регіональних профілів ризику, запропоновані основи моделювання процесів селективності митного контролю здатні значним чином удосконалити ефективність здійснення такого контролю, оскільки подальша модернізація діючої системи управління митними ризиками і повинна враховувати специфіку переміщення товарів притаманну певним регіонам і митним постам, що і може бути реалізовано із застосуванням експертної оцінки працівниками конкретних митниць Міндоходів ризикованості операцій для  $i$ -ї групи вантажу, що транспортується за  $j$ -м варіантом його переміщення через митний кордон і формалізовано у розроблений нами моделі.

Причому гнучкість моделі дозволяє оперативно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури та специфіки діяльності суб'єктів ЗЕД при цьому не порушувати основні нормативи часу, відведені на митне оформлення товарів, нівелювати опортуністичну поведінку посадових осіб митниці, забезпечити дотримання прав і свобод суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та реалізувати основні напрямки стратегії розвитку Міністерства доходів і зборів України в частині підвищення ефективності процедур митного контролю та розвитку партнерських відносин з бізнесом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пашко П. В. Понятійний апарат системи забезпечення митної безпекоспроможності / П. В. Пашко // Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління національним господарством. – 2009. – № 4 (94). – С. 62 – 68.
2. Терещенко С. С. Основи ризик-менеджменту в митній справі та зовнішньоекономічній діяльності / С. С. Терещенко. – Одеса : Пласке, 2012. – 504 с.
3. Пісній П. Державна митна служба України на шляху аналізу та управління митними ризиками / П. Пісній // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 344 – 353.
4. Савунова Т. Совершенствование методики управления таможенными рисками / Т. Савунова // Мытня і знешне-еканамічная дзейнасць. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova\\_2010\\_1\\_CA\\_issues](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova_2010_1_CA_issues)
5. Войцещук А. Д. Регулювання митної справи: підручник / За заг. ред. Войцещука А. Д. – Хмельницький : Видавництво ІНТРАДА, 2007. – 312 с.
6. Комаров О. В. Митний ризик як ключовий елемент механізму державного ризик-менеджменту в митній галузі / О. В. Комаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova\\_2010\\_1\\_CA\\_issues](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova_2010_1_CA_issues)
7. Гупанова Ю. Е. Учет неопределенности и риска при управлении качеством таможенных услуг / Ю. Е. Гупанова // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 2. – С. 55 – 62.
8. Соловьева И. В. Сущность таможенного риска и его роль в условиях современной концепции таможенного регулирования / И. В. Соловьева // Вісник Ростовського державного економічного університету «РИНХ». – 2008. – № 2. – С. 334.

9. Хапілін С. А. К вопросу о фискальных рисках таможенного администрирования / С. А. Хапілін // Вісник Ростовського державного економічного університету «РИНХ». – 2008. – № 1. – С. 132.

10. Рудніченко Є. М. Класифікація ризиків в митній справі / Є. М. Рудніченко, І. В. Несторишен // Митна безпека. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 13 – 19.

## REFERENCES

- Gupanova, Yu. E. "Uchet neopredelennosti i riska pri upravlenii kachestvom tamozhennykh uslug" [Accounting for uncertainty and risk in managing the quality of customs services]. *Vestnik MGOU. Seriya «Ekonomika»*, no. 2 (2012): 55-62.
- Komarov, O. V. "Mytnyi ryzyk iak kliuchovyi element mekhanizmu derzhavnogo ryzyk-menedzhmentu v mytnii haluzi" [Customs risk as a key element of the mechanism of the state of risk management in the customs area]. [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova\\_2010\\_1\\_CA\\_issues](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova_2010_1_CA_issues)
- Khapilin, S. A. "K voprosu o fiskalnykh riskakh tamozhenno-go administrirovaniya" [On the fiscal risks of customs administration]. *Visnyk RDEU «RYNKh»*, no. 1 (2008): 132.
- Pashko, P. V. "Poniatiinyi aparat systemy zabezpechennia mytnoi bezpekospromozhnosti" [Conceptual apparatus system of customs security]. *Aktualni problemy ekonomiky. Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*, no. 4 (94) (2009): 62-68.
- Pisnoi, P. "Derzhavna mytna sluzhba Ukrainy na shliakhu analizu ta upravlinnia mytnymy ryzykamy" [State Customs Service of Ukraine on the way to the analysis and management of customs risk]. *Efektivnist derzhavnogo upravlinnia*, no. 18/19 (2009): 344-353.
- Rudnichenko, Ye. M., and Nestoryshen, I. V. "Klasyfikatsiia ryzykiv v mytnii spravi" [Classification of risks in customs]. *Mytna bezpeka. Seriya «Ekonomika»*, no. 1 (2012): 13-19.
- Savunova, T. "Sovershenstvovaniye metodyki upravleniya tamozhennymi riskami" [Improved methods of customs risk management]. [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova\\_2010\\_1\\_CA\\_issues](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/35594/1/savunova_2010_1_CA_issues)
- Solovyova, Y. V. "Sushchnost tamozhennoho riska i ego rol v usloviyakh sovremennoi kontseptsii tamozhennoho regulirovaniya" [The essence of the customs risk and its role in the modern concept of customs regulations]. *Visnyk RDEU «RYNKh»*, no. 2 (2008): 334.
- Tereshchenko, S. S. *Osnovy ryzyk-menedzhmentu v mytnii spravi ta zovnishnyoeconomichnii diialnosti* [Fundamentals of risk management in customs and foreign trade activities]. Odessa: Plaske, 2012.
- Voitseshchuk, A. D. *Rehuliuвання mytnoi spravy* [Regulation of customs]. Khmelnytskyi: INTRADA, 2007.

# ДЕТЕРМИНИРОВАННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ДИНАМИЧЕСКИХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2014 РЕВЕНКО Д. С., ЛЫБА В. А., ГОРЯЧЕВА К. И.

УДК 005.12

## Ревенко Д. С., Лыба В. А., Горячева К. И. Детерминированное моделирование устойчивости динамических социально-экономических систем

В статье рассмотрены подходы к детерминированному моделированию устойчивости социально-экономических систем. Указано, что формализованные подходы к моделированию и жесткий математический аппарат привлекает все больше исследователей в области экономики в плане применения детерминированных методов к анализу устойчивости социально-экономических систем в контексте динамики их развития. Проведен анализ сложностей, которые возникают при моделировании социально-экономических систем, рассмотрены основные положения концепций функционирования этих систем. Дано определение устойчивости социально-экономической системы. В качестве метода анализа устойчивости социально-экономической системы предложен метод, основанный на анализе корней характеристического уравнения, получаемого путем линеаризации и перехода к нормальной форме Коши системы нелинейных дифференциальных уравнений, которые описывают динамику поведения социально-экономической системы.

**Ключевые слова:** устойчивость, динамическая система, социально-экономическая система, детерминированные модели

**Рис.:** 1. **Формул:** 4. **Библ.:** 8.

**Ревенко Даниил Сергеевич** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** revenko\_dan@ukr.net

**Лыба Василий Алексеевич** – аспирант, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** bllb@ukr.net

**Горячева Ксения Игоревна** – магистрант, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** kstna809580147@gmail.com

УДК 005.12

UDC 005.12

## Ревенко Д. С., Лыба В. А., Горячева К. И. Детерміноване моделювання стійкості динамічних соціально-економічних систем

У статті розглянуто підходи до детермінованого моделювання стійкості соціально-економічних систем. Указано, що формалізовані підходи до моделювання і жорсткий математичний апарат приваблює все більше дослідників у галузі економіки щодо застосування детермінованих методів до аналізу стійкості соціально-економічних систем у контексті динаміки їх розвитку. Проведено аналіз складностей, які виникають при моделюванні соціально-економічних систем, розглянуто основні положення концепцій функціонування цих систем. Подано визначення стійкості соціально-економічної системи. Як метод аналізу стійкості соціально-економічної системи запропоновано метод, який ґрунтується на аналізі коренів характеристичного рівняння, одержаного шляхом лінеаризації та переходу до нормальної форми Коші системи нелінійних диференціальних рівнянь, котрі описують динаміку поведінки соціально-економічної системи.

**Ключові слова:** стійкість, динамічна система, соціально-економічна система, детерміновані моделі.

**Рис.:** 1. **Формул:** 4. **Бібл.:** 8.

**Ревенко Даниїл Сергійович** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** revenko\_dan@ukr.net

**Лыба Василь Олександрович** – аспірант, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** bllb@ukr.net

**Горячева Ксенія Ігорівна** – магістрант, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** kstna809580147@gmail.com

## Revenko Daniil S., Lyba Vasyl O., Horiacheva Kseniia I. Deterministic Simulation of Sustainability of Dynamic Socio-economic Systems

The article considers approaches to deterministic simulation of sustainability of socio-economic systems. It notes that formalised approaches to modelling and strict mathematical mechanism attracts more and more researchers in the field of economy in the context of application of deterministic methods to analysis of sustainability of socio-economic systems in the context of dynamics of their development. The article analyses difficulties that arise in the process of modelling socio-economic systems, considers main provisions of concepts of functioning of these systems. It defines sustainability of the socio-economic system. It offers a method of analysis of sustainability of the socio-economic system based on analysis of roots of a characteristic equation obtained through linearisation and transition to the normal Cauchy form of the system of non-linear differential equations, which describe dynamics of behaviour of the socio-economic system.

**Key words:** sustainability, dynamic system, socio-economic system, deterministic models.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

**Revenko Daniil S.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** revenko\_dan@ukr.net

**Lyba Vasyl O.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** bllb@ukr.net

**Horiacheva Kseniia I.** – Graduate Student, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** kstna809580147@gmail.com

**Н**а данный момент исследователи все больше внимания уделяют вопросам управления социально-экономическими системами для формирования механизмов устойчивого экономического развития.

В теоретико-методическом плане особо актуальными становятся вопросы выбора моделей и методов оценивания устойчивости социально-экономических систем в контексте динамики их развития.

Основной вклад в моделирование экономической устойчивости функционирования социально-экономических систем внесли такие ученые, как О. В. Арефьева, И. В. Брянцева, В. А. Гросул, А. С. Звягин, О. В. Зеткина, Н. А. Кизим, В. Н. Ковалевич, Г. В. Козаченко, Е. В. Кондратьева, Л. А. Костырко, В. Н. Кочетков, В. С. Криворотов, В. А. Медведев, Р. В. Михайлюк, Б. В. Прыкин, Л. Н. Сергеева, Е. А. Слабинский, С. А. Тхор, Р. Брейли, К. Джеймс Ван Хорн, Э. Хелферт и др. Следует заметить, что в настоящее время исследователи занимаются экспертным моделированием статических состояний устойчивости социально-экономических систем, а детерминированному моделированию уделяется недостаточно внимания.

Детерминированное моделирование устойчивости динамических систем берет свое начало от общей теории автоматического управления. Именно формализованные подходы к моделированию, жесткий математический аппарат привлекают все больше ученых в области экономики применять его к исследованию устойчивости социально-экономических систем в контексте динамики их развития.

Целью статьи является разработка метода, основанного на детерминированных подходах к моделированию, который бы позволял оценивать устойчивость динамики социально-экономической системы.

Любая система под воздействием внешних и внутренних воздействий изменяет свое состояние во времени. Динамической системой называют совокупность взаимодействующих компонент, в которых протекающие процессы определяются начальными состояниями этих компонент, взаимосвязями между ними и приложенными к системе воздействиями. Состояние динамической системы во времени и пространстве характеризуется переменными, принимающими в каждый момент времени определенные числовые значения [1].

Социально-экономические системы представляют собой частный случай сложных динамических систем и характеризуются большим количеством элементов, их неоднородностью и структурным разнообразием. Между компонентами существуют связи, выраженные упорядоченными потоками рабочей силы, материалов, энергии, информации и финансовых ресурсов. Внутренняя сложность социально-экономических систем определяется сложностью множественного числа внутренних связей, которые потенциально оцениваются по проявлениям систем и сложностью управления ими. Внешняя сложность определяется сложностью взаимоотношений экономической системы с внешней средой, то есть совокупностью всех объектов, изменение свойств которых влияет на систему, а также тех объектов, чьи свойства изменяются в результате ее функционирования (эволюции, жизнедеятельности) [2].

При моделировании социально-экономической системы могут возникать следующие типы сложностей:

- ✦ *структурная* (не достаточно ресурсов для разработки, моделирования структуры экономики);

- ✦ *динамическая* (не достаточно ресурсов для характеристики динамики поведения системы и управления ее траекторией);
- ✦ *информационно-логическая* (не достаточно ресурсов для информационно-логического моделирования системы);
- ✦ *вычислительная* (не достаточно ресурсов либо сложный расчет параметров и прогноза состояния экономической системы).

В современной экономической литературе обсуждается и активно разрабатывается новая концепция функционирования сложных социально-экономических систем, основные положения которой можно сформулировать в следующем виде:

- ✦ динамика системы имеет детерминированный характер;
- ✦ динамика изменения системы не имеет цели, которая явно сформулирована и осмыслена;
- ✦ процессы внутри системы носят синергетический характер;
- ✦ функционирующая, следовательно, жизнеспособная и в определенном смысле оптимальная система, в отсутствие внешних возмущающих факторов характеризуется собственным сложным динамическим поведением;
- ✦ разнообразие динамических характеристик в поведении системы не обязательно обусловлено сложностью ее структуры, комплекс процессов можно описывать динамическими моделями с небольшим числом переменных на основе нелинейных дифференциальных уравнений [3].

**П**ри моделировании динамики социально-экономических систем необходимо учитывать, во-первых, общие закономерности системы: целостность, интегративность, коммуникативность и иерархичность, а во-вторых, понятия, которые характеризуют функционирование и развитие системы, а именно состояние, поведение, равновесие, устойчивость, развитие [4].

Под устойчивостью социально-экономической системы будем понимать ее способность сохранять прежнее состояние, описанное системой параметров, и противостоять дестабилизирующим воздействиям факторов и изменений внешней среды и внутренним трансформациям самой системы, а также умение адаптироваться к этим изменениям, сохраняя при этом свой устойчивый потенциал, целостность структуры системы и движение в пространстве в долгосрочной перспективе [5].

При моделировании устойчивости социально-экономических систем следует выделять экстенсивные и интенсивные факторы устойчивости, определяемые воспроизводственными характеристиками самой системы. При моделировании экономических систем исследователи различают два типа устойчивости: адаптивная устойчивость и устойчивость замещения. В основе адаптивной устойчивости лежат механизмы компенсаторных характеристик внутренних или внешних возмущающих факторов. Устойчивость замещения или отложенная устойчивость обозначает наличие возможности системы уйти от воздействия дестабилизирующих факторов и, в некоторых случаях, не иметь соответствующих компенсаторных механизмов. Данное поведение может иметь пространственный или динамический (временной) характер.

Обратим внимание на следующие положения, вытекающие из приведенных определений устойчивости системы [1]:

1. Об устойчивости системы (ее равновесия или невозмущенного движения) судят по характеру развивающихся возмущенных движений.

2. Размер области начальных возмущений (отклонений) системы зависит от заданной области ее допустимых отклонений.

3. Отклонения системы ограничиваются условием  $|q_k(t)| < \varepsilon$ ,  $k = \overline{1, n}$  на бесконечном интервале времени.

4. Для устойчивости системы не требуется, чтобы система после начальных возмущений снова возвращалась в свое прежнее состояние (равновесия или невозмущенного движения). Необходимо только, чтобы возмущенное движение происходило внутри области допустимых отклонений.

5. Механический смысл определения устойчивости состоит в характеристике прочности и сопротивляемости движения, действующего на систему возмущениям.

**Н**а этапе разработки и исследования социально-экономической системы получают ее математическое описание. Оно может быть представлено в качестве аналитического (с помощью уравнений), графического (с помощью структурных схем и графиков) и табличного. Для получения математического описания системы часто составляют описание ее отдельных составных элементов. В частности, для составления общего уравнения системы формируют уравнения для каждого входящего в нее элемента или процесса. Совокупность всех уравнений элементов и дают уравнения системы.

В зависимости от цели исследования математическая модель одной и той же системы может быть разной. Обычно полезно начинать исследование с простейшей модели, а затем постепенно ее усложнять с тем, чтобы учесть дополнительные явления и связи, которые на начальном этапе не были учтены как несущественные. Во многих социально-экономических системах процессы описываются дифференциальными, разностными, дифференциально-разностными, интегральными и интегро-дифференциальными уравнениями.

В данной статье будем рассматривать математические модели систем, которые могут быть описаны обыкновенными дифференциальными уравнениями.

Как правило, социально-экономические системы описываются нелинейными дифференциальными уравнениями, решение которых представляет большие трудности. Чтобы избежать этого, прибегают к их линеаризации, т.е. заменяют исходные нелинейные уравнения линейными, приближенно описывающими процессы в системе. Такой процесс преобразования называют линеаризацией [6].

Достаточным условием возможности проведения линеаризации математической модели элемента системы или системы в целом является отсутствие разрывных неоднозначных функций. Линеаризация нелинейной аналитической функции основана на положении, что непрерывная и имеющая все производные в окрестности некоторой (рабочей) точки функция может быть разложена в ряд Тейлора по степеням малых отклонений аргумента:

$$y(u) = y_0(u_0) + \left(\frac{\partial y}{\partial u}\right)_0 \Delta u + \frac{1}{2} \left(\frac{\partial^2 y}{\partial u^2}\right)_0 \Delta u^2 + \dots \quad (1)$$

Если при этом отклонения аргумента  $\Delta u$  достаточно малы, то можно ограничиться первыми линейными членами разложения и рассматривать вместо нелинейной функции  $y = f(u)$  линейную, отпуская символ  $\Delta$ , имеем

$$y \cong y_0 + \left(\frac{\partial y}{\partial u}\right)_0 u = y_0 + ku, \quad (2)$$

где  $y_0$  – начальные условия параметров системы.

Полученные в результате линеаризации уравнения называются уравнениями первого приближения, а математическая модель – линеаризованной.

После линеаризации уравнений системы приводим их к нормальной форме Коши, вследствие чего имеем квадратную матрицу  $A$  коэффициентов изменения, отражающих динамику.

На следующем этапе получаем характеристическое уравнение матрицы  $A$ :

$$\det(A - \lambda E) = \begin{vmatrix} a_{11} - \lambda & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} - \lambda & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} - \lambda \end{vmatrix}, \quad (3)$$

где  $E$  – единичная матрица, а  $\lambda$  – действительное переменное. Относительно переменного  $\lambda$  этот определитель является многочленом степени  $n$  и может быть записан в виде

$$\chi_A(\lambda) = \det(A - \lambda E) = \sum_{k=0}^n (-1)^k d_k \lambda^k, \quad (4)$$

где множители  $(-1)^k$  введены для удобства.

Многочлен  $\chi_A(\lambda) = \det(A - \lambda E)$  называют характеристическим многочленом матрицы  $A$ , а уравнение  $\chi_A(\lambda) = 0$  – характеристическим уравнением матрицы  $A$ .

**П**осле получения характеристического уравнения (4) приступаем к исследованию характеристического уравнения на устойчивость. Исследование характеристического уравнения на устойчивость обозначает вычисление корней ( $p_i$ ) этого уравнения и их последующий анализ.

Корни могут быть либо вещественными, либо парно комплексно сопряженными. Исходя из расположения на комплексной плоскости, корни с отрицательными вещественными частями называются левыми, с положительными – правыми (рис. 1).

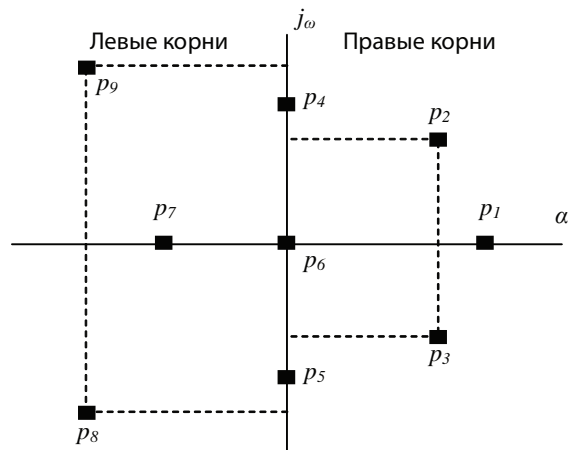


Рис. 1. Определение положения корней характеристического уравнения

Условие устойчивости социально-экономической системы можно сформулировать следующим образом: чтобы система была устойчива, необходимо и достаточно, чтобы все корни ее характеристического уравнения были левыми. Если хотя бы один корень правый, система неустойчива. Если один из корней равен нулю (в системах, где  $a_{11} = 0$ ), а остальные – левые, система находится на границе аперической устойчивости. Если равны нулю вещественные части одной или нескольких пар комплексно сопряженных корней, система находится на границе колебательной устойчивости [1].

Конечно, если корни характеристического уравнения определены, то можно сразу говорить об устойчивости системы. Однако для уравнений высшего порядка определение корней связано с громоздкими вычислениями и требуют значительных программных и человеческих ресурсов. Сложность таких уравнений возрастает с повышением степени уравнения. В то же время установление факта устойчивости системы совершенно не нуждается в определении значений корней, а достаточно только выяснить, находятся все они в левой полуплоскости или нет. В связи с этим была поставлена следующая задача: зная коэффициенты характеристического уравнения, но не решая его, найти критерии, позволяющие определить, имеют все корни характеристического уравнения отрицательные вещественные части или нет.

Такие критерии были найдены независимо друг от друга Раусом, затем Гурвицем. Позднее, на основе указанных критериев, Лъенаром и Шипаром был установлен критерий, несколько отличающийся от критериев Рауса и Гурвица. Все перечисленные критерии получили название алгебраических критериев устойчивости. Впоследствии Найквистом и А. Михайловым были разработаны также частотные критерии устойчивости.

### ВЫВОДЫ

Таким образом, использование предложенного детерминированного метода моделирования устойчивости социально-экономических систем позволит решать задачи двух типов. Первая, когда заданы все параметры и, следовательно, известны коэффициенты характеристического уравнения, требуется исследовать устойчивость системы при заданных значениях ее параметров. Вторая – заданы не все параметры, а только некоторые из них, требуется определить области значений известных параметров, при которых система будет устойчивой. Использование детерминированных методов моделирования позволяет «уйти» от интегральных моделей оценивания устойчивости социально-экономических систем, когда параметры модели задаются экспертным путем и, следовательно, обладают высокой степенью субъективности. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Основы теории автоматического управления : учебник / В. С. Булыгин, Ю. Г. Гришанин, Н. Б. Судзиловский и др.; под ред. Н. Б. Судзиловского. – М. : Машиностроение, 1985. – 512 с.
2. Горбань О. М. Основы теории систем и системного анализа : навч. посібник / О. М. Горбань, В. Є. Бахрушин. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2004. – 204 с.
3. Сергеева Л. Н. Моделирование поведения экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса) / Л. Н. Сергеева. – Запорожье : ЗГУ, 2002. – 227 с.

4. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа / В. Н. Волкова, А. А. Денисов – С-Пб. : Изд-во СПбГТУ, 1999. – 512 с.

5. Ревенко Д. С. Метод диагностики устойчивости функционирования предприятия в условиях макроэкономической нестабильности / Д. С. Ревенко, В. А. Лыба, И. К. Мошкина // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 3. – Х., 2013. – С. 34 – 43.

6. Медведев Ю. И. Теория автоматического управления : учебное пособие / Ю. И. Медведев. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 110 с.

7. Баранівська Х. С. Класифікація стійкості підприємства / Х. С. Баранівська // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (26). – С. 120 – 131.

8. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Горodianська // Актуальні проблеми економіки: зб. наук. праць. – Вип. 8, 2008. – С. 83 – 90.

### REFERENCES

Aref'ieva, O. V., and Horodianska, D. M. "Ekonomichna stiiikist pidpriemstva: sutnist, skladovi ta zakhody ii zabezpechennia" [The economic sustainability of the enterprise: the nature, composition and activities of its software]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (2008): 83-90.

Baranivska, Kh. S. "Klasyfikatsiia stiiikosti pidpriemstva" [Classification viability]. *Zbirnyk naukovykh prats LNTU. Ekonomichni nauky*, no. 7 (26) (2010): 120-131.

Bulygin, V. S., Grishanin, Yu. G., and Sudzilovskiy, N. B. *Osnovy teorii avtomaticheskogo upravleniia* [The theory of automatic control]. Moscow: Mashinostroenie, 1985.

Horban, O. M., and Bakhrushyn, V. Ye. *Osnovy teorii system i systemnoho analizu* [Fundamentals of the Theory of Systems]. Zaporizhzhia: ZIDMU, 2004.

Medvedev, Yu. I. *Teoriia avtomaticheskogo upravleniia* [Automatic Control Theory]. Tomsk: TGU, 2004.

Revenko, D. S., Lyba, V. A., and Moshkina, Y. K. "Metod diagnostiki ustoichivosti funktsionirovaniya predpriatyia v usloviyakh makroekonomicheskoi nestabilnosti" [The diagnostic method in terms of macroeconomic instability]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 3 (2013): 34-43.

Sergeeva, L. N. *Modelirovanie povedeniia ekonomicheskikh sistem metodami nelineynoy dinamiki (teorii khaosa)* [Modeling the behavior of economic systems using nonlinear dynamics (chaos theory)]. Zaporozhe: ZGU, 2002.

Volkova, V. N., and Denisov, A. A. *Osnovy teorii sistem i sistemnogo analiza* [Fundamentals of systems theory and systems analysis]. St. Petersburg: SPbGTU, 1999.



## ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В IDEF0

© 2014 ЯЧМЕНЬОВ Є. Ф.

УДК 378.009.12

### Ячменьов Є. Ф. Функціональна модель вищого навчального закладу в IDEF0

Досліджено питання теоретико-методичних проблем управління вищим навчальним закладом. Доведено, що підвищення ефективності управління, швидке та якісне вирішення комплексу управлінських завдань, а також реалізація управлінських заходів вимагає наявності оперативної інформації. Достовірність та своєчасність такої інформації залежить від її джерел, чистоти й упорядкованості інформаційних потоків. Виокремлення та упорядкування інформаційних потоків у ВНЗ можливо за допомогою IDEF-технологій. Саме вони дозволяють діяльність будь-якого суб'єкта розкласти на процеси, підпроцеси та дії, які надалі надасть можливість ідентифікувати інформаційні потоки і використовувати їх в управлінні ВНЗ. У результаті дослідження було визначено, що інформаційно-аналітична система управління ВНЗ є комплексною системою, яка охоплює всі види діяльності ВНЗ, інтегрує всі інформаційні потоки та утворює єдиний інформаційний простір.

**Ключові слова:** функціональна модель, ВНЗ, IDEF0, інформаційно-аналітична система, управління.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 9.

**Ячменьов Євген Федорович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Сімферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** evg@napks.edu.ua

УДК 378.009.12

### Ячменев Е. Ф. Функциональная модель высшего учебного заведения в IDEF0

Исследованы вопросы теоретико-методических проблем управления высшим учебным заведением. Доказано, что повышение эффективности управления, быстрое и качественное решение комплекса управленческих задач, а также реализация управленческих мероприятий требует наличия оперативной информации. Достоверность и своевременность такой информации зависит от ее источников, чистоты и упорядоченности информационных потоков. Выделение и упорядочивание информационных потоков в ВУЗе возможно с помощью IDEF-технологий. Именно они позволяют деятельность любого субъекта разложить на процессы, подпроцессы и действия, которые в дальнейшем предоставляют возможность идентифицировать информационные потоки и использовать их в управлении ВУЗом. В результате исследования было определено, что информационно-аналитическая система управления ВУЗом представляет собой комплексную систему, которая охватывает все виды деятельности ВУЗа, интегрирует все информационные потоки и образует единое информационное пространство.

**Ключевые слова:** функциональная модель, ВУЗ, IDEF0, информационно-аналитическая система, управление.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 9.

**Ячменев Евгений Федорович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Национальная академия природоохоронного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** evg@napks.edu.ua

UDC 378.009.12

### Yachmenov Yevhen F. Functional Model of a Higher Educational Establishment in IDEF0

The article studies issues of theoretical and methodical problems of the college management. It shows that growth of efficiency of management, fast and high-quality solution of a set of managerial tasks and also realisation of managerial measures require availability of real-time information. Authenticity and timeliness of this information depends on its sources, purity and orderliness of information flows. Allocation and orderliness of information flows in a college could be arranged with the use of IDEF technologies. They allow breaking down activity of any subject into processes, sub-processes and actions that provide an opportunity to identify information flows in future and use them in college management. The article identifies that the information and analytical college management system is a complex system that covers all types of college activity, integrates all information flows and creates a common information environment.

**Key words:** functional model, college, IDEF0, information and analytical system, management.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 9.

**Yachmenov Yevhen F.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivivska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** evg@napks.edu.ua

Сьогодні достатньо велика кількість організацій, і ВНЗ не виняток, цілеспрямовано вдосконалюють структуру управління й принципи функціонування для забезпечення конкурентоспроможності та перспективного розвитку. Успіх їх діяльності багато в чому залежить від правильного вибору методів менеджменту та технології їхнього впровадження в організаціях, установах, підприємствах. Вища освіта в Україні, як і інші сфери виробничої та невиробничої діяльності, усе гостріше відчуває тиск ринку. Будучи зв'язаними новими обов'язками і свободами, процеси управління у ВНЗ стають все більш адекватними до тих, які використовуються у сфері бізнесу та підприємництва, а отже, і вищі навчальні заклади стикаються з низкою проблем, пов'язаних із процесами ефективного управління [9]. Це обумовлено, перш за все, браком фінансування в цілому і бюджетного фінансування зокрема. На сьогодні захоплен-

ня ринковими способами, методами та інструментарієм дослідження освітніх послуг не завжди себе виправдовують, тому що у класичному їх розумінні вони не здатні вирішувати проблеми, які постають перед вищими навчальними закладами. Умови сучасної української економіки та правовий простір, у якому ВНЗ здійснює свою діяльність, динамічно змінюються, а це призводить до зсуву парадигми щодо класичного уявлення менеджменту, маркетингу, ринкового дослідження та обґрунтованості використання наявного інструментарію в загальному управлінні ВНЗ. Саме це й визначає актуальність нашого дослідження.

Дослідженням теоретико-методичних проблем підвищення ефективності управління ВНЗ займалися М. М. Карпенко [цит. за 7, 8], В. А. Жамін, Є. Н. Жильцов, В. Є. Комаров, Ф. Махлуп, С. Т. Струмилін [цит. за 7, 8] та інші. Питання автоматизації освіти у ВНЗ і побудови функціо-

нальної моделі розглянуті в працях О. А. Бистерфельд [6]. С. В. Черемных, И. О. Семенов, В. С. Ручкин [5], Л. А. Сысоева [4], А. С. Сараев [3], В. М. Мишин [1] присвятили свої праці дослідженню питань удосконалення організації управління ВНЗ у ринкових умовах.

Якщо з організаційною моделлю все зрозуміло, то більшість питань виникає до функціональної моделі. Реалізувати функціональну модель ми зможемо використавши IDEF-технологію, а саме, методологію функціонального моделювання IDEF0, що є основою блокового моделювання. Будь-яка функціональна модель у середовищі CA ERwin Process Modeler починається з Тор-діаграми, яка має лише один активний блок, що надалі декопозується (рис. 1). Нами вже визначалося, що бажаний результат в діяльності ВНЗ досягається ефективніше, коли діяльністю та відповідними ресурсами управляють як процесами. Під самим процесом ми розуміємо будь-яку діяльність чи комплекс діяльностей, під час протікання яких використовуються ресурси необхідні для перетворення «входу» у «вихід».

**П**ерш за все, визначимося зі всіма обов'язковими елементами Тор-діаграми. Вона має спеціальний вигляд «Діаграма А-0», яка складається з одного блоку, що описує функцію верхнього рівня «Надати освітню послугу», її «входу», «виходу», «управління» та «механізму», а також інтерпретації цілі, мети та точки зору компетентної особи чи підрозділу, за якою будується модель. У нашому випадку, на «вході» є абітурієнт та інформація, яка його супроводжує, на «виході» є випускник. Перетворення абітурієнта у випускника можливо за участі важелів управління та механізмів забезпечення. Управління є сукупність умов, дотримання яких дозволяє «вихід» функції отримати правильним. Управління здійснюється зверху і показано стрілкою зверху блоку.

Статутні документи, ліцензії, сертифікати щодо рівнів акредитації, нормативні документи, якими є ОКХ, ОПП, галузеві стандарти вищої освіти України, засоби діагностики якості вищої освіти тощо, є даними чи об'єктами управління. Механізмом виступають ІАСУ ВНЗ і матеріально-технічне забезпечення, вони є важелями підтримки та забезпечення процесу перетворення «Абітурієнта» у «Випускника». Абітурієнтами можуть бути особи, які мають всі підстави для отримання вищої освіти за будь-яким напрямом або спеціальністю (навіть ті, хто вже має вищу освіту за іншим напрямом або спеціальністю). Випускники – це особи, які набули необхідний набір знань, умінь та навичок, що відповідають обраному напрямку (спеціальності) та освітньо-кваліфікаційному рівню, отримали кваліфікацію внаслідок успішної державної атестації.

Традиційно вважається, що до ресурсів відносять: працівників, інфраструктуру, виробниче середовище, інформацію, постачальників, партнерів, природні та фінансові ресурси. Але кожне підприємство, установа чи організація мають свій склад ресурсів. Так, до ресурсів вищого навчального закладу можна віднести: науково-педагогічний персонал (НПП); обслуговуючий та допоміжний персонал; матеріально-технічне забезпечення (лабораторії, аудиторний фонд, обладнання, устаткування, техніка, прилади тощо); фінансові (державне фінансування, спеціальний фонд); інформаційні (різної спрямованості: комерційна, некомерційна); інтелектуальні (навчально-методичне забезпечення, посібники, монографії, патенти, ліцензії тощо).

**С**ама «Діаграма А-0» обов'язково має інтерпретацію цілі: «розробити функціональну модель системи управління щодо надання освітніх послуг у НАПКБ». При цьому точка зору має бути або розробника, як у нашому випадку, або відповідальної особи, наприклад, проректора з навчальної роботи. Ми надали перевагу першому. Тор-діаграма функціональної моделі «Надати освітню послугу» декопозується на чотири функції-компоненти, що описують процес надання освітніх послуг, а саме: управляти навчальним процесом, прийняти на навчання, навчити за освітньою програмою й атестувати. Така діаграма має статус А0 (рис. 2).

На вході діаграми маємо абітурієнта, на виході випускника. Під час проходження стандартних процедур і операцій спочатку абітурієнт після процесу прийняття на навчання змінює статус на студента початкового циклу, після процесу навчання він змінює статус зі студента початкового циклу на студента, що закінчив теоретичний курс навчання. Тобто, ми отримали студента – носія знань, який має право пройти атестацію та підвищити свій статус до випускника (бакалавра, спеціаліста, магістра) відповідної кваліфікації.

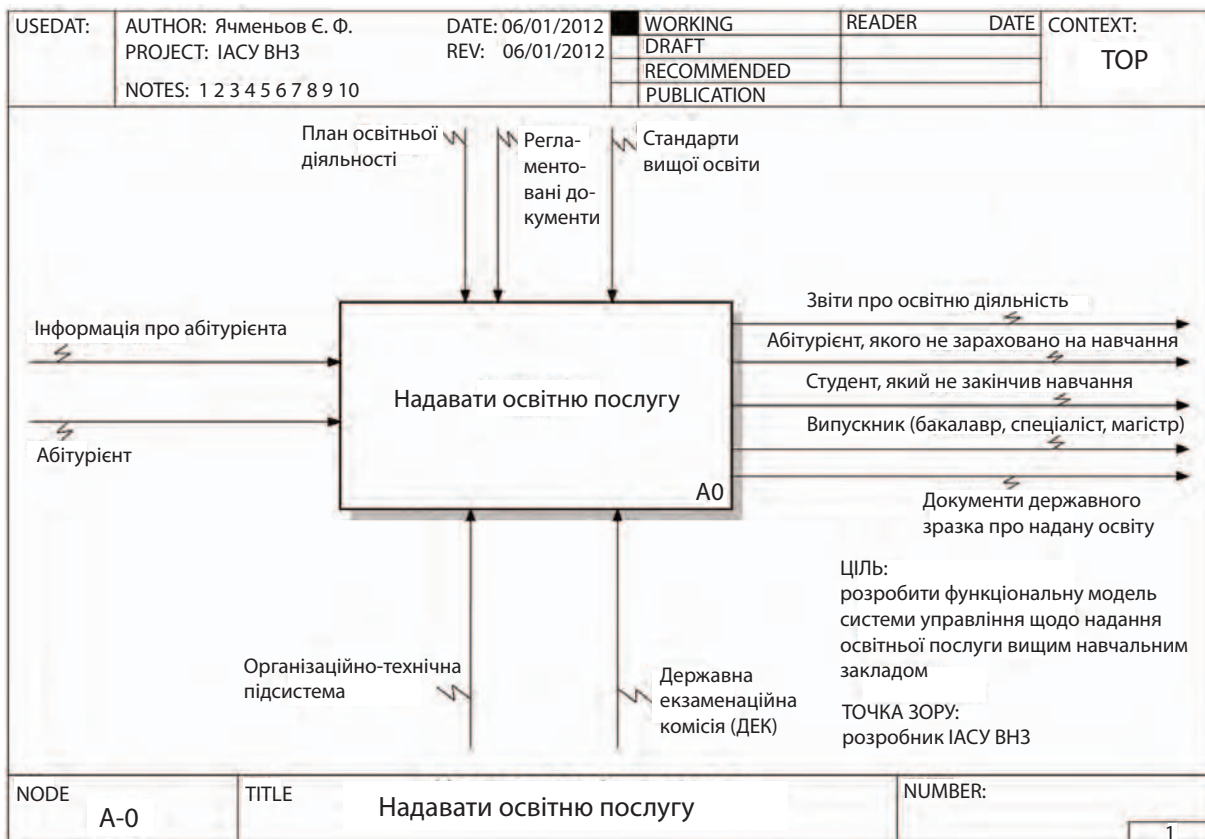
На рівні цієї діаграми управління та механізми не змінилися, тільки їх деталізовано відносно кожного процесу, так:

- ✦ для блоку А1 «Управляти навчальним процесом» управлінням виступають стандарти вищої освіти та план освітньої діяльності, регламентні документи, механізмом – організаційно-технічна підсистема, яка у своєму складі має: навчально-методичний відділ, приймальну комісію, факультети, кафедри та ІАСУ ВНЗ;
- ✦ для блоку А2 «Прийняти на навчання» управлінням виступають правила та процедури прийому, план прийому та внутрішні регламентні документи, механізмом – приймальна комісія, ІАСУ ВНЗ;
- ✦ для блоку А3 «Навчити за освітньою програмою» управлінням виступають стандарти вищої освіти, робочі навчальні плани, розклади занять, механізмом – науково-методичний відділ, факультети, штат НПП кафедр, ІАСУ ВНЗ;
- ✦ для блоку А4 «Атестувати» управлінням виступають стандарти якості освіти, робочий навчальний план та регламентні документи, механізмом – державна екзаменаційна комісія, ІАСУ ВНЗ.

Механізми за кожною функцією-компонентою мають свої повноваження, які закріплено Статутом ВНЗ. Необхідно зауважити, що на виході діаграми ми не завжди однозначно отримуємо випускника, оскільки не всі студенти: по-перше, можуть закінчити теоретичний курс навчання; по-друге, не всі студенти можуть пройти атестацію; по-третє, деякі студенти мають право відразовуватися за власним бажанням, навіть не закінчивши теоретичного курсу навчання.

Цикли (їх на рівні бакалавра два типи: за курсами чотири циклу та за семестрами – вісім циклів) на діаграмах ми не відображаємо, вони враховуються на рівні задач управління, що реалізуються інформаційно-аналітичною системою управління вищого навчального закладу.

На рівні А0 функціональної моделі в результаті перетворення виникають такі інформаційні потоки, як: звіти різного роду про освітню діяльність, інформація про різні категорії студентів: ті, що прийняті на навчання, які не закінчили теоретичний курс навчання, які закінчили теоре-



**Рис. 1. TOP-діаграма функціональної моделі надання освітньої послуги ВНЗ**

тичний курс навчання, ті, що не закінчили навчання, студент, та ті, що не пройшли атестацію.

Наступним кроком проведемо декомпозицію функції-компоненти А1 «Управляти начальним процесом», який складається з шести блоків, а саме: А11 «Формувати звіти про освітню діяльність»; А12 «Планувати контингент для навчання»; А13 «Формувати навчальні та робочі навчальні плани»; А14 «Формувати навчальне навантаження кафедр»; А15 «Формувати штат кафедр»; А16 «Формувати розклад занять» (рис. 3).

Управлінням для цієї декомпозиції виступають: регламентні документи, стандарти вищої освіти, плани освітньої діяльності. Механізмом – ІАСУ ВНЗ, навчально-методичний відділ та факультети. Вхідна інформація є логічним продовженням вихідної інформації попередньої діаграми, за винятком інформаційних матеріалів та інформації про аудиторний фонд, оскільки вона потрібна саме на цьому рівні діаграми та використовується обмежено окремими блоками, а саме: інформаційні матеріали потрібні для формування навчальних і робочих навчальних планів, а аудиторний фонд потрібен тільки для формування розкладу занять ВНЗ. Що стосується вихідної інформації, то вона містить: звіти про освітню діяльність, плани прийому, регламенти, робочі навчальні плани, штат НПП і розклад занять. Саме ця інформація надалі буде використовуватися як вхідна інформація на інших рівнях декомпозиції, тому дуже важливо зберегти її ознаки, такі як: холистичність, компатильність, актуальність, релевантність тощо. Тим не менш, під час декомпозиції ми спостерігаємо формування нових інформаційних потоків, які виникають під час перетворення вхідної інформації, а саме: наявний контингент, запланований контингент, ставки ка-

федр, навантаження викладачів. Уся ця інформація конче необхідна для планування діяльності не тільки факультетів, а й кафедр як структурних підрозділів, що забезпечують навчальний процес.

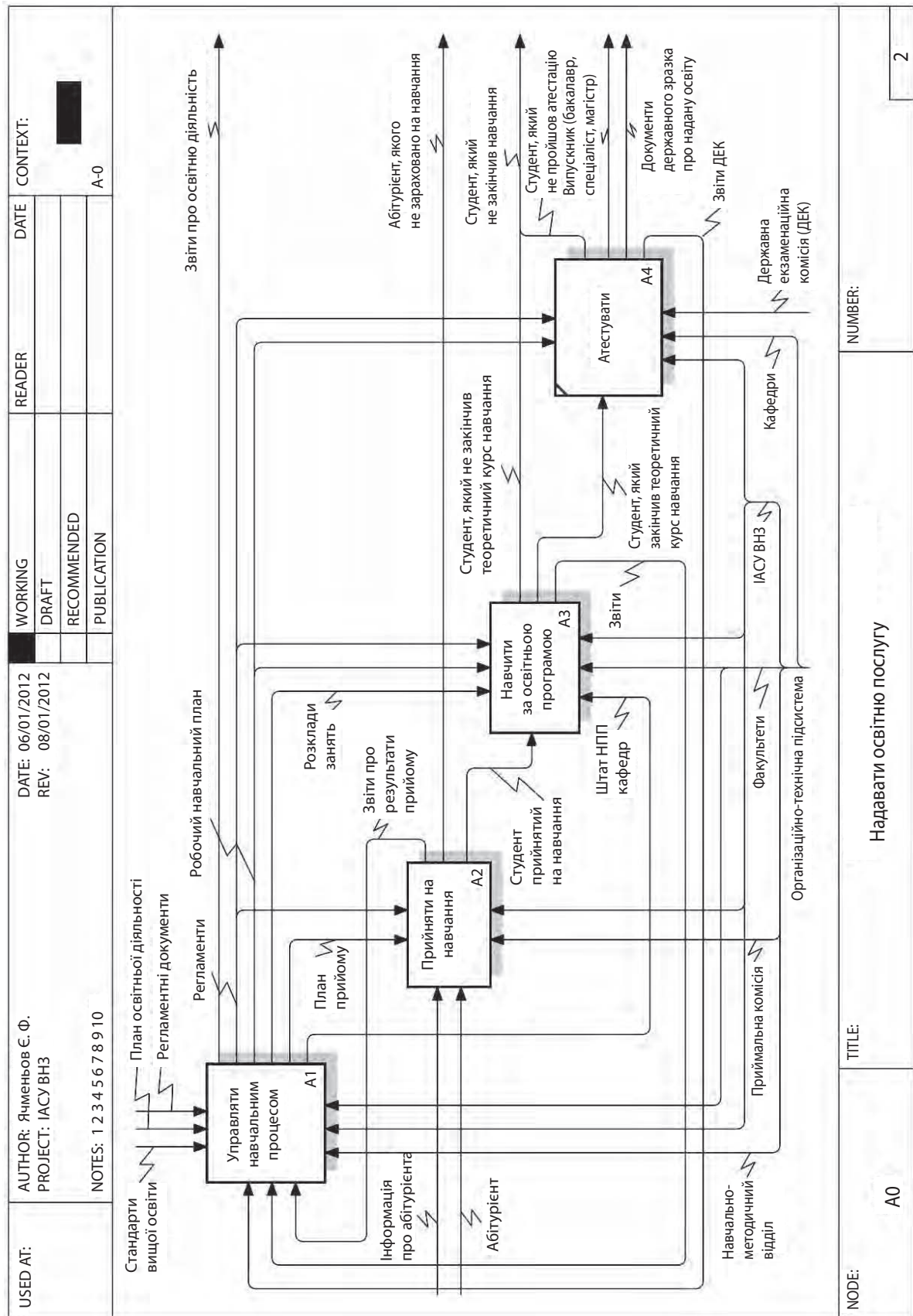
Підпроцеси, що наведені на діаграмі А1, мають свої особливості: одні з них виконують контролюючі функції (А11 «Формувати звіти про освітню діяльність»); інші – координації (А13 «Формувати навчальні та робочі навчальні плани»; А12 «Планувати контингент для навчання»); треті – планування (А15 «Формувати штат кафедр»; А16 «Формувати розклад занять»).

Далі здійснимо декомпозицію блоку А2 «Прийняти на навчання» (рис. 4) на шість функцій-компонент, якими є: А21 «Провести прийом заяв і документів»; А22 «Провести вступні випробування»; А23 «Сформувати рейтинговий список»; А24 «Рекомендувати до зарахування»; А25 «Контролювати виконання вимог щодо зарахування»; А26 «Зарахувати».

Керуючим важелем є правила та процедури прийому, регламенти, план прийому, механізмом виступають ІАСУ та приймальна комісія. На вході – абітурієнт та інформація про нього, на виході – студент, якого зарахували, а також абітурієнти, яким за різних причин відмовили у зарахуванні, а саме: відмовили брати участь у конкурсі на зарахування за відсутності необхідних документів; не пройшли вступні випробування; не пройшли конкурсний відбір; не виконали умови щодо зарахування.

Інформаційні потоки, що виникають під час реалізації блоку «Прийняти на навчання» мають свої особливості:

- ★ *по-перше*, вони мінливі в часі та просторі, тому їх необхідно відстежувати в режимі реального часу (рейтингові списки, інформація про вакантні місця та учасників конкурсу щодо зарахування);



NUMBER:

Надавати освітню послугу

TITLE:

A0

NODE:

2

Рис. 2. Декомпозиція функціональної моделі надання освітньої послуги ВНЗ

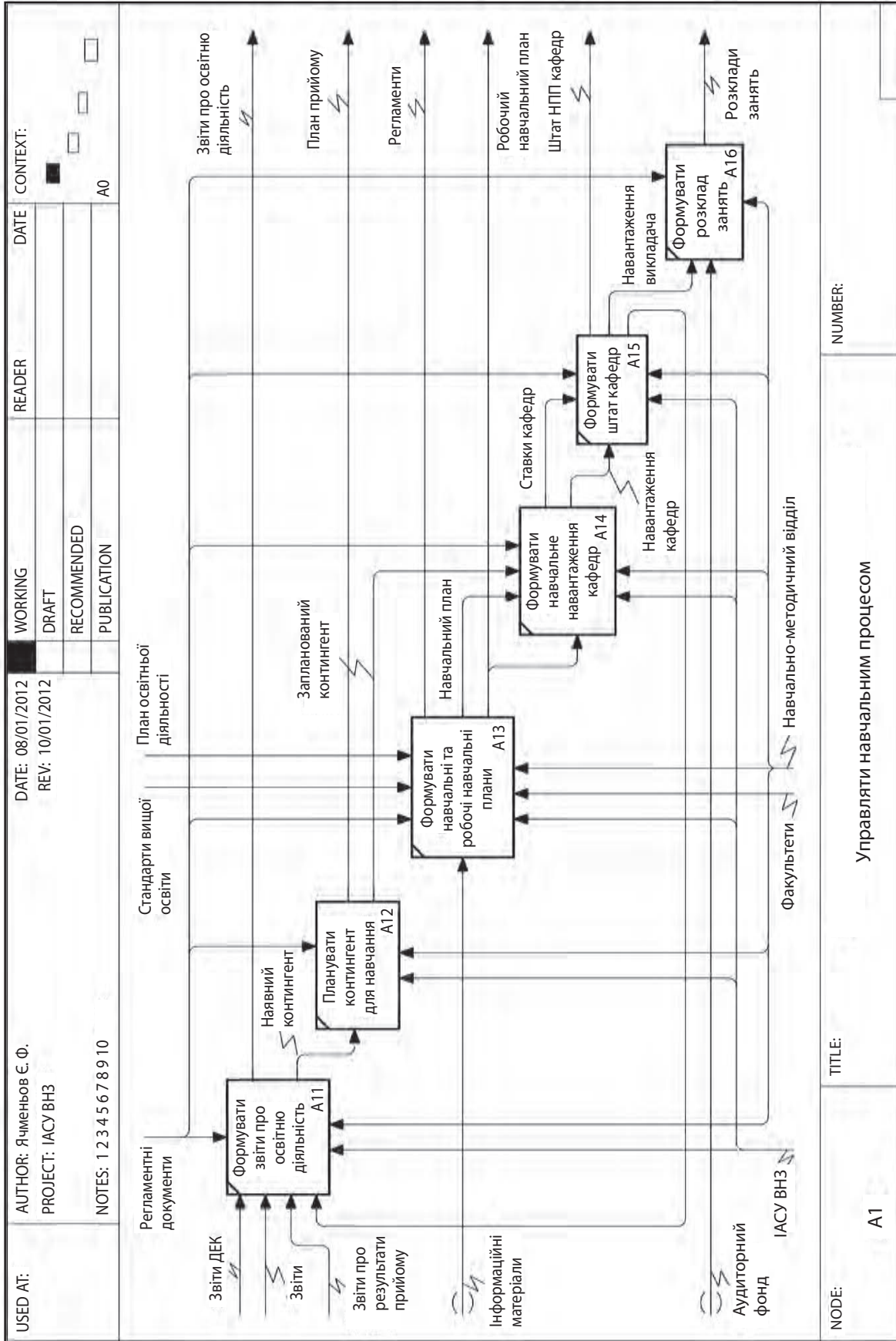


Рис. 3. Декомпозиція функціональної моделі «Управляти навчальним процесом»

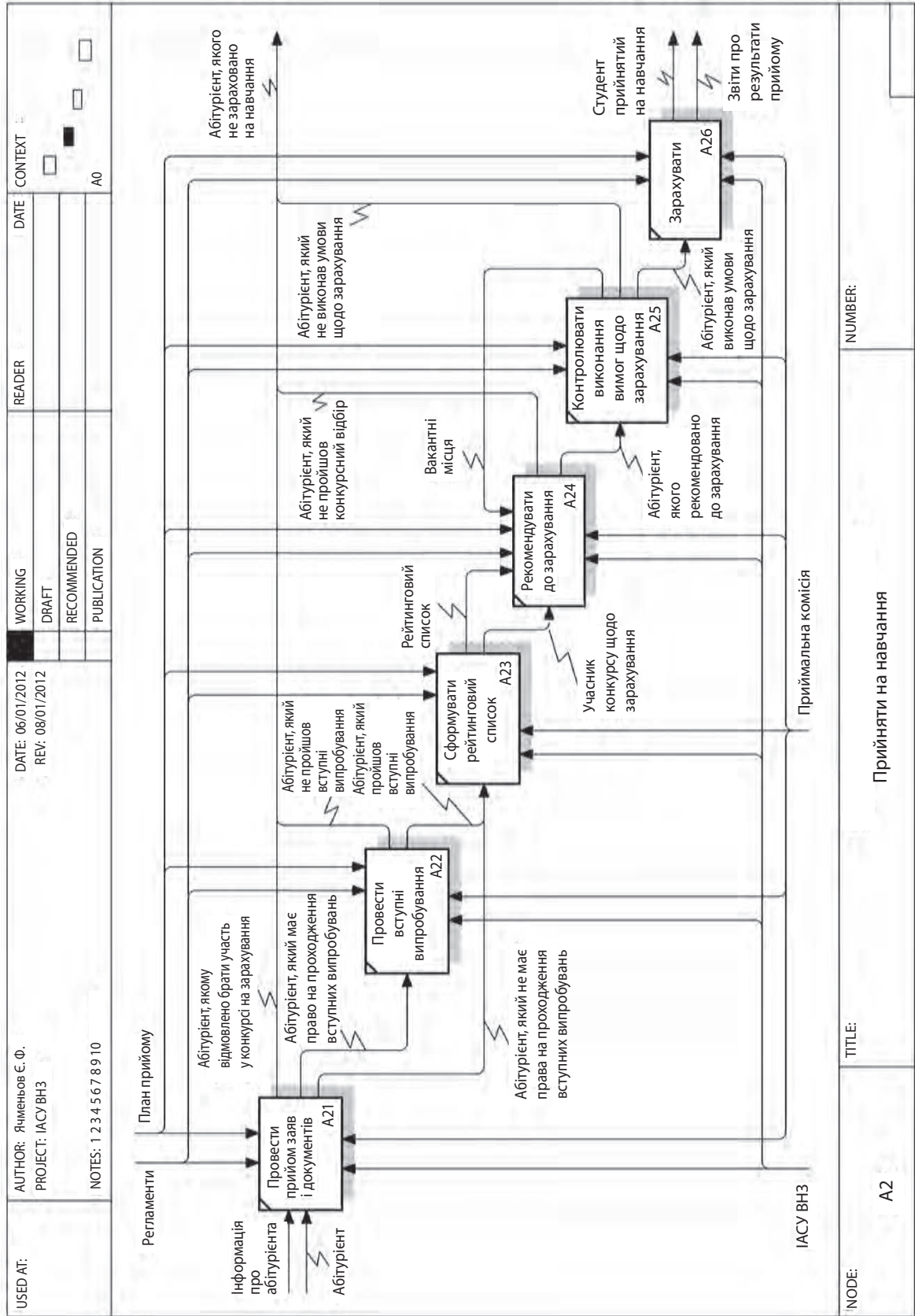


Рис. 4. Декомпозиція функціональної моделі «Прийняти на навчання»

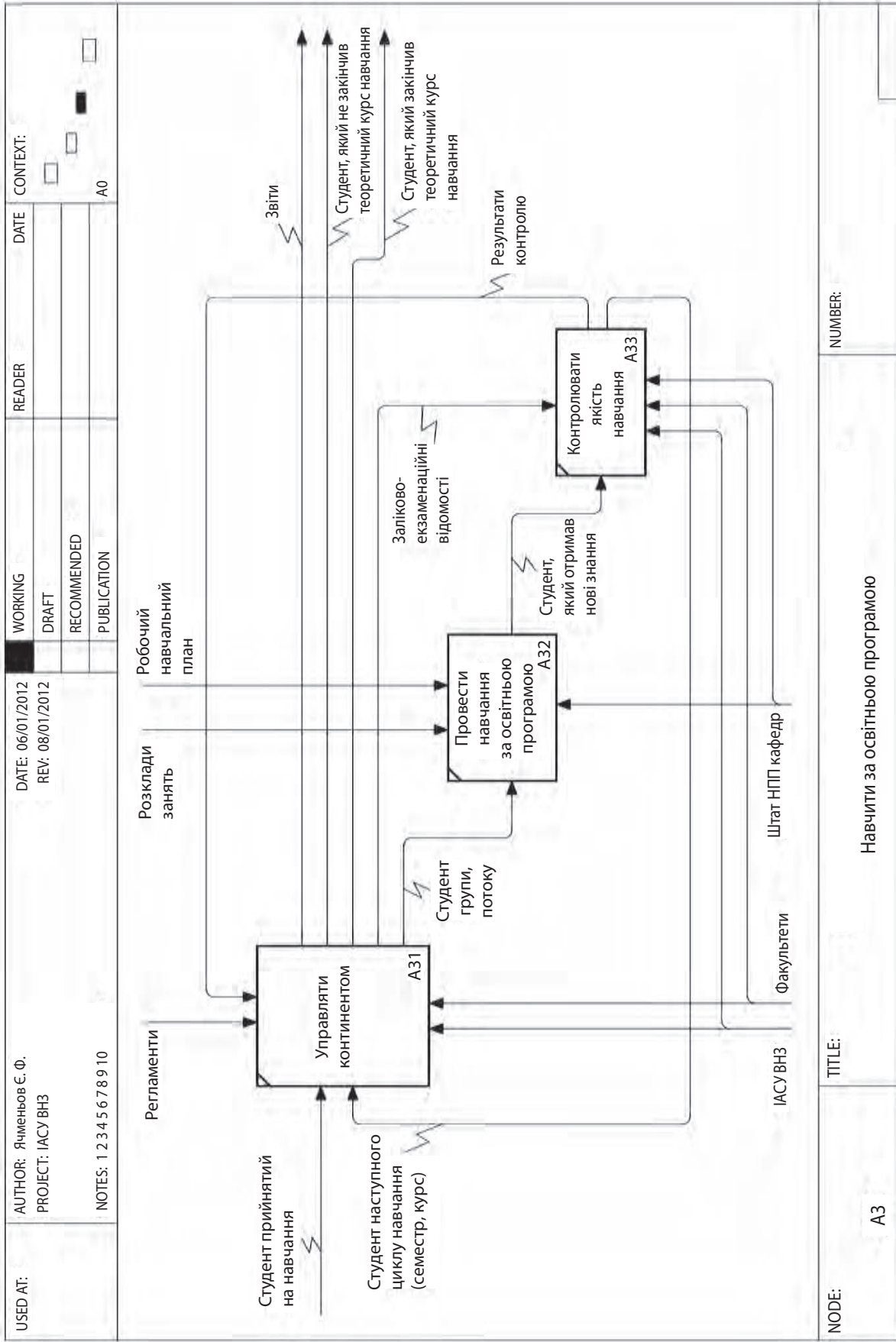


Рис. 5. Декомпозиція функціональної моделі «Навчити за освітньою програмою»

- ✦ *по-друге*, вони мають бути зафіксованими на певний момент часу, з метою надання їм офіційного статусу (паперові списки, протоколи приймальної комісії, офіційні сайти, тощо);
- ✦ *по-третє*, інформаційні потоки мають складатися з достовірної інформації, тобто мати підтвердження з перевірених офіційних джерел чи документів;
- ✦ *по-четверте*, вони можуть бути постійними, які надалі перетворюються та використовуються в інших підпроцесах, операціях, діях і тимчасовими, тобто такими, що виникають як допоміжна довідкова інформація, не накопичується та не акумулюється так як з часом потреба в неї зникає.

Далі маємо за мету здійснити декомпозицію блоку АЗ «Навчити за освітньою програмою» (рис. 5) на три функції-компоненти, якими є: АЗ1 «Управляти контингентом»; АЗ2 «Провести навчання за освітньою програмою»; АЗ3 «Контролювати якість навчання».

Кожен з цих блоків має своє змістовне навантаження, але керуючі важелі та механізми є індивідуальними, так: для АЗ1 «Управляти контингентом» управлінням є регламенти та результати контролю, механізмом виступають ІАСУ ВНЗ та факультети; для АЗ2 «Провести навчання за освітньою програмою» управлінням є розклади занять, робочі навчальні плани, механізмом – штат НПП кафедр; для АЗ3 «Контролювати якість навчання» управлінням є залікова-екзаменаційні відомості, механізмом – ІАСУ ВНЗ, факультети, штат НПП кафедр.

На вході ми маємо інформацію про дві категорії студентів: прийнятих на навчання та тих, що через контроль якості навчання перейшли до наступного циклу навчання. На виході ми маємо три інформаційні потоки, звіти та інформацію про дві категорії студентів (студент, який не закінчив теоретичний курс навчання, і студент, який закінчив теоретичний курс навчання).

Таким чином, ми формалізували всі приховані інформаційні потоки, які є результатом відношень та взаємозв'язків між процесами, підпроцесами, операціями та діями, більшість цих зв'язків виявляється силою абстракції під час руху інформаційних потоків. А сама ІАСУ ВНЗ являє собою: комплексну систему, яка охоплює всі види діяльності ВНЗ, інтегрує всі інформаційні потоки та утворює єдиний інформаційний простір; передбачає поступовий перехід на міжнародні стандарти структури управління, збереження та обмін інформацією та формування єдиної нормативної бази; не суперечить технологіям, що використовуються на певний момент часу з урахуванням існуючої організаційної структури та форм управління; є гнучкою до налаштувань як до змін в українському законодавстві, так і міжнародному та передбачає можливості розширення та нарощування функцій за рахунок розробки нових модулів; є оболонкою єдиного інформаційного простору вищого навчального закладу.

#### ВИСНОВКИ

Результатом нашого дослідження є те, що ми формалізували всі приховані інформаційні потоки, які є результатом відношень і взаємозв'язків між процесами, підпроцесами, операціями та діями, більшість цих зв'язків виявляється силою абстракції під час руху інформаційних потоків.

Інформаційно-аналітична система управління ВНЗ являє собою:

- ✦ комплексну систему, яка охоплює всі види діяльності ВНЗ, інтегрує всі інформаційні потоки та утворює єдиний інформаційний простір;
- ✦ передбачає поступовий перехід на міжнародні стандарти структури управління, збереження та обмін інформацією та формування єдиної нормативної бази;
- ✦ не суперечить технологіям, що використовуються на певний момент часу з урахуванням існуючої організаційної структури та форм управління;
- ✦ є гнучкою до налаштувань як до змін в українському законодавстві, так і міжнародному та передбачає можливості розширення та нарощування функцій за рахунок розробки нових модулів;
- ✦ є оболонкою єдиного інформаційного простору вищого навчального закладу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Мишин В. М. Исследование систем управления / В. М. Мишин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
2. IDEF Family of Methods [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.idef.eu>. – Дата доступа : 17.02.2013.
3. Сараев А. С. Технология разработки функциональной модели архитектуры организационных систем на основе концепции SADT/IDEF0 / А. С. Сараев // Молодой ученый. – 2011. – № 1. – С. 63 – 65.
4. Сысоева Л. А. Стандартизация методов и технологий для создания моделей информационных систем / Л. А. Сысоева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studarhiv.ru/dir/cat32/subj45/file1381/view1381.html>. — Дата доступа : 17.02.2013.
5. Черемных С. В. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии : [практикум] / С. В. Черемных, И. О. Семенов, В. С. Ручкин. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
6. Бистерфельд О. А. Методология функционального моделирования IDEF0 : [учебно-методическое пособие] / О. А. Бистерфельд. – Рязань : Ряз. гос. ун-т им. С. А. Есенина, 2008. – 48 с.
7. Ячменьов Е. Ф. Місце, роль та значення вищих навчальних закладів у науці / Е. Ф. Ячменьов // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 235. – С. 106 – 110.
8. Ячменьов Е. Ф. Зовнішні чинники формування вимог щодо розробки інформаційно-аналітичної системи управління вищим навчальним закладом / Е. Ф. Ячменьов // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 75 – 78.
9. Освітній менеджмент / За ред. Л. Даниленко, Л. Карамушки. – К.: Шкільний світ, 2003. – 400 с.

#### REFERENCES

- Bisterfeld, O. A. *Metodologija funkcionalnogo modelirovaniia IDEF0* [Methodology for functional simulation IDEF0]. Riazan: RGU im. S. A. Esenina, 2008.
- Cheremnykh, S. V., Semenov, I. O., and Ruchkin, V. C. *Modelirovanie i analiz sistem. IDEF-tehnologii* [Modeling and analysis. IDEF-technology]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.
- "IDEF Family of Methods". <http://www.idef.eu>
- Mishin, V. M. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: YUNITI-DANA, 2005.
- Osvitnii menedzhment* [Knowledge Management]. Kyiv: Shkilnyi svit, 2003.
- Sysoeva, L. A. "Standartizatsiia metodov i tekhnologiy dlia sozdaniia modeley informatsionnykh sistem" [Standardization of meth-



ods and techniques for creating models of information systems]. <http://www.studarihiv.ru/dir/cat32/subj45/file1381/view1381.html>

Saraev, A. S. "Tekhnologiya razrabotki funktsionalnoy modeli arkhitektury organizatsionnykh sistem na osnove kontseptsii SADT" [Technology development of the functional architecture models of organizational systems based on the concept SADT]. *Molodoy uchenyy*, no. 1 (2011): 63-65.

Yachmenyov, Ie. F. "Zovnishni chynnyky formuvannya vymoh shchodo rozrobky informatsiino-analitychnoy systemy upravlinnia

vyschym navchalnym zakladom" [External factors forming the requirements for the development of information-analytical system of higher education institution]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3 (40) (2012): 75-78.

Yachmenyov, Ie. F. "Mistse, rol ta znachennia vyschychkh navchalnykh zakladiv v nauksi" [The place, role and importance of higher education in science]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 235 (2012): 106-110.

УДК 330.46

## МОДЕЛЮВАННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ НА ОСНОВІ РІВНЯННЯ ФОККЕРА – ПЛАНКА

© 2014 ІСАЄНКО О. О.

УДК 330.46

### Ісаєнко О. О. Моделювання нестационарних часових рядів економічної динаміки на основі рівняння Фоккера – Планка

Досліджується актуальна проблема моделювання нестационарних часових рядів економічної динаміки. Запропонований підхід до моделювання часових рядів базується на методології багатовимірного аналізу та рівнянні нерозривності, яке пов'язує функцію щільності ймовірності змінних стану системи з їх швидкостями. Рівняння руху точки в багатовимірному фазовому просторі змінних стану виводиться в припущенні, що в основі еволюції економічної системи лежить взаємодія двох чинників – зростання і дисипації. Дopusкається, що швидкість зростання є детермінованою функцією, що означає наявність причинно-наслідкових зв'язків між змінними, а дифузійна складова швидкості пропорційна градієнту ймовірності станів у локальній точці фазового простору. У цьому випадку стан системи визначається багатовимірним рівнянням Фоккера – Планка. Однодимірний часовий ряд розглядається разом з рядами його похідних як багатовимірний нестационарний процес, який моделюється двовимірним рівнянням Фоккера – Планка за координатами і приростами. Модельні рівняння ґрунтуються на припущенні про лінійність рядів скінченних різниць і узгоджуються з результатами емпіричного фазового аналізу. Будується адаптивна модель з пам'яттю нестационарного часового ряду. Механізм адаптації реалізується через систему рівнянь еволюції вибіркових числових характеристик ряду і його різниць. Пам'ять часового ряду враховується через систему рівнянь еволюції моментних функцій координати. Прогноз ряду здійснюється шляхом чисельного інтегрування отриманих рівнянь еволюції та Фоккера – Планка. Результати моделювання показують практичну придатність моделей для прогнозу цінних показників фінансового ринку на середньостроковий період.

**Ключові слова:** функція стану, змінні стани, рівняння Фоккера – Планка, модель, прогноз, економічний часовий ряд

**Рис.:** 2. **Формул:** 18. **Бібл.:** 12.

Ісаєнко Олександр Олександрович – аспірант, кафедра програмного забезпечення автоматизованих систем, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

УДК 330.46

### Исаенко А. А. Моделирование нестационарных временных рядов экономической динамики на основе уравнений Фоккера – Планка

Исследуется актуальная проблема моделирования нестационарных временных рядов экономической динамики. Предложенный подход к моделированию временных рядов базируется на методологии многомерного анализа и уравнении неразрывности, которое связывает функцию плотности вероятности переменных состояния системы с их скоростями. Уравнение движения точки в многомерном фазовом пространстве переменных состояния выводится в предположении, что в основе эволюции экономической системы лежит взаимодействие двух факторов – роста и диссипации. Допускается, что скорость роста есть детерминированная функция, что означает наличие причинно-следственных связей между переменными, а диффузионная составляющая скорости пропорциональна градиенту вероятности состояний в локальной точке фазового пространства. В этом случае состояние системы определяется многомерным уравнением Фоккера – Планка. Одномерный временной ряд рассматривается вместе с рядами его производных как многомерный нестационарный процесс, который моделируется двумерным уравнением Фоккера – Планка по координатам и приращениям. Модельные уравнения основываются на допущении о линейности рядов конечных разностей и согласовываются с результатами эмпирического фазового анализа. Строится адаптивная модель с памятью нестационарного временного ряда. Механизм адаптации реализуется через систему уравнений эволюции выборочных числовых характеристик ряда и его разностей. Память временного ряда учитывается через систему уравнений эволюции моментных функций координаты. Прогноз ряда осуществляется путем численного интегрирования полученных уравнений эволюции и Фоккера – Планка. Результаты моделирования показывают практическую пригодность моделей для прогноза ценовых показателей финансового рынка на среднесрочный период.

**Ключевые слова:** функция состояния, переменные состояния, уравнение Фоккера – Планка, модель, прогноз, экономический временной ряд.

**Рис.:** 2. **Формул:** 18. **Библ.:** 12.

Исаенко Александр Александрович – аспирант, кафедра программного обеспечения автоматизированных систем, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

UDC 330.46

### Isaienko Oleksandr O. Modelling Non-stationary Time Series of Economic Dynamics on the Basis of Fokker – Planck Equations

The article studies the topical issue of modelling non-stationary time series of economic dynamics. The proposed approach to modelling time series is based on the methodology of multidimensional analysis and continuity equation, which combines the system state variables probability density function with their rates. Equation of point motion in the multi-dimensional phase space of state variables is drawn in an assumption that interaction of two factors – growth and dissipation – lies in the basis of economic system evolution. The article assumes that the rate of growth is a deterministic function, which means availability of cause-effect relation between variables, and the diffusion component of the rate is proportional to the gradient of probability of states in a local point of the phase space. In this case the system state is determined by the Fokker – Planck multidimensional equation. One-dimensional time series is considered together with series of its derivatives as a multidimensional non-stationary process, which is modelled by the two-dimensional Fokker – Planck equation by coordinates and increments. Model equations are based on an assumption about linearity of series of finite differences and are co-ordinated with the results of empirical phase analysis. The article builds an adaptive model with the non-stationary time series memory. The adaptation mechanism is realised through the system of equations of evolution of selected numerical characteristics of the series and its differences. Time series memory is taken into account through the system of equations of evolution of the coordinate moment functions. Forecast of the series is carried out through numeric integration of the obtained evolution and Fokker – Planck equations. Results of modelling show practical suitability of the models for forecasting price indicators of the financial market for a middle-term period.

**Key words:** state function, state variables, Fokker – Planck equation, model, forecast, economic time series.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 12.

Isaienko Oleksandr O. – Postgraduate Student, Department of software for automated systems, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

ods and techniques for creating models of information systems]. <http://www.studarihiv.ru/dir/cat32/subj45/file1381/view1381.html>

Saraev, A. S. "Tekhnologiya razrabotki funktsionalnoy modeli arkhitektury organizatsionnykh sistem na osnove kontseptsii SADT" [Technology development of the functional architecture models of organizational systems based on the concept SADT]. *Molodoy uchenyy*, no. 1 (2011): 63-65.

Yachmenyov, Ie. F. "Zovnishni chynnyky formuvannya vymoh shchodo rozrobky informatsiino-analitychnoi systemy upravlinnia

vyschym navchalnym zakladom" [External factors forming the requirements for the development of information-analytical system of higher education institution]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3 (40) (2012): 75-78.

Yachmenyov, Ie. F. "Mistse, rol ta znachennia vyschychkh navchalnykh zakladiv v nauksi" [The place, role and importance of higher education in science]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 235 (2012): 106-110.

УДК 330.46

## МОДЕЛЮВАННЯ НЕСТАЦІОНАРНИХ ЧАСОВИХ РЯДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ НА ОСНОВІ РІВНЯННЯ ФОККЕРА – ПЛАНКА

© 2014 ІСАЄНКО О. О.

УДК 330.46

### Ісаєнко О. О. Моделювання нестационарних часових рядів економічної динаміки на основі рівняння Фоккера – Планка

Досліджується актуальна проблема моделювання нестационарних часових рядів економічної динаміки. Запропонований підхід до моделювання часових рядів базується на методології багатовимірного аналізу та рівнянні нерозривності, яке пов'язує функцію щільності ймовірності змінних стану системи з їх швидкостями. Рівняння руху точки в багатовимірному фазовому просторі змінних стану виводиться в припущенні, що в основі еволюції економічної системи лежить взаємодія двох чинників – зростання і дисипації. Дopusкається, що швидкість зростання є детермінованою функцією, що означає наявність причинно-наслідкових зв'язків між змінними, а дифузійна складова швидкості пропорційна градієнту ймовірності станів у локальній точці фазового простору. У цьому випадку стан системи визначається багатовимірним рівнянням Фоккера – Планка. Однодимірний часовий ряд розглядається разом з рядами його похідних як багатовимірний нестационарний процес, який моделюється двовимірним рівнянням Фоккера – Планка за координатами і приростами. Модельні рівняння ґрунтуються на припущенні про лінійність рядів скінченних різниць і узгоджуються з результатами емпіричного фазового аналізу. Будується адаптивна модель з пам'яттю нестационарного часового ряду. Механізм адаптації реалізується через систему рівнянь еволюції вибіркових числових характеристик ряду і його різниць. Пам'ять часового ряду враховується через систему рівнянь еволюції моментних функцій координати. Прогноз ряду здійснюється шляхом чисельного інтегрування отриманих рівнянь еволюції та Фоккера – Планка. Результати моделювання показують практичну придатність моделей для прогнозу цінних показників фінансового ринку на середньостроковий період.

**Ключові слова:** функція стану, змінні стани, рівняння Фоккера – Планка, модель, прогноз, економічний часовий ряд

**Рис.:** 2. **Формул:** 18. **Бібл.:** 12.

Ісаєнко Олександр Олександрович – аспірант, кафедра програмного забезпечення автоматизованих систем, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

УДК 330.46

### Исаенко А. А. Моделирование нестационарных временных рядов экономической динамики на основе уравнений Фоккера – Планка

Исследуется актуальная проблема моделирования нестационарных временных рядов экономической динамики. Предложенный подход к моделированию временных рядов базируется на методологии многомерного анализа и уравнении неразрывности, которое связывает функцию плотности вероятности переменных состояния системы с их скоростями. Уравнение движения точки в многомерном фазовом пространстве переменных состояния выводится в предположении, что в основе эволюции экономической системы лежит взаимодействие двух факторов – роста и диссипации. Допускается, что скорость роста есть детерминированная функция, что означает наличие причинно-следственных связей между переменными, а диффузионная составляющая скорости пропорциональна градиенту вероятности состояний в локальной точке фазового пространства. В этом случае состояние системы определяется многомерным уравнением Фоккера – Планка. Одномерный временной ряд рассматривается вместе с рядами его производных как многомерный нестационарный процесс, который моделируется двумерным уравнением Фоккера – Планка по координатам и приращениям. Модельные уравнения основываются на допущении о линейности рядов конечных разностей и согласовываются с результатами эмпирического фазового анализа. Строится адаптивная модель с памятью нестационарного временного ряда. Механизм адаптации реализуется через систему уравнений эволюции выборочных числовых характеристик ряда и его разностей. Память временного ряда учитывается через систему уравнений эволюции моментных функций координаты. Прогноз ряда осуществляется путем численного интегрирования полученных уравнений эволюции и Фоккера – Планка. Результаты моделирования показывают практическую пригодность моделей для прогноза ценовых показателей финансового рынка на среднесрочный период.

**Ключевые слова:** функция состояния, переменные состояния, уравнение Фоккера – Планка, модель, прогноз, экономический временной ряд.

**Рис.:** 2. **Формул:** 18. **Библ.:** 12.

Исаенко Александр Александрович – аспирант, кафедра программного обеспечения автоматизированных систем, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

UDC 330.46

### Isaienko Oleksandr O. Modelling Non-stationary Time Series of Economic Dynamics on the Basis of Fokker – Planck Equations

The article studies the topical issue of modelling non-stationary time series of economic dynamics. The proposed approach to modelling time series is based on the methodology of multidimensional analysis and continuity equation, which combines the system state variables probability density function with their rates. Equation of point motion in the multi-dimensional phase space of state variables is drawn in an assumption that interaction of two factors – growth and dissipation – lies in the basis of economic system evolution. The article assumes that the rate of growth is a deterministic function, which means availability of cause-effect relation between variables, and the diffusion component of the rate is proportional to the gradient of probability of states in a local point of the phase space. In this case the system state is determined by the Fokker – Planck multidimensional equation. One-dimensional time series is considered together with series of its derivatives as a multidimensional non-stationary process, which is modelled by the two-dimensional Fokker – Planck equation by coordinates and increments. Model equations are based on an assumption about linearity of series of finite differences and are co-ordinated with the results of empirical phase analysis. The article builds an adaptive model with the non-stationary time series memory. The adaptation mechanism is realised through the system of equations of evolution of selected numerical characteristics of the series and its differences. Time series memory is taken into account through the system of equations of evolution of the coordinate moment functions. Forecast of the series is carried out through numeric integration of the obtained evolution and Fokker – Planck equations. Results of modelling show practical suitability of the models for forecasting price indicators of the financial market for a middle-term period.

**Key words:** state function, state variables, Fokker – Planck equation, model, forecast, economic time series.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 12.

Isaienko Oleksandr O. – Postgraduate Student, Department of software for automated systems, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** sasha89@ukr.net

Предметом економічної динаміки є моделювання поведінки економічних систем під впливом факторів різної природи з метою аналізу рівноваги, управління і прогнозування еволюції економічних систем. Математичні моделі економічної динаміки є формальним відображенням безлічі сценаріїв розвитку економіки. Як правило, це казуальні або детерміновані моделі з постійними параметрами, що відображають тільки одну зі сторін дійсності – стохастичну (ймовірнісну) або детерміновану. Під економічною динамікою також розуміють динамічні ряди – ряди чисел, які характеризують зміну величини суспільного або економічного явища, тобто економічні часові ряди (ЕЧР) [1]. Нестационарність є фундаментальною властивістю ЕЧР, яка виражається в мінливості однієї або кількох їх характеристик: математичного сподівання, дисперсії, автокореляційної функції, функції щільності ймовірності. У даний час розробка методів аналізу нестационарних процесів представляє велику практичну значимість і затребуваність в економіці. Це викликано необхідністю підвищення точності прогнозів і, зокрема, цінкових показників фінансових ринках.

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі велику кількість методів аналізу ЕЧР і прогнозування соціально-економічних показників: статистичні [2], детерміновані [3], методи екофізики, фазового аналізу, вейвлет-аналізу, спектрального аналізу [4 – 7], адаптивні методи прогнозування – нейронні мережі, генетичні алгоритми, метод групового обліку аргументів, метод «гусени» [8, 9]. У більшості своїй перераховані підходи застосовуються тільки для одновимірних і стаціонарних ЕЧР. Тому побудова статистично коректних моделей ЕЧР і методів їх аналізу є актуальним завданням. Теоретичною основою таких моделей може бути багатовимірне рівняння Фоккера – Планка [10, 11].

Основною метою даної статті є розробка математичних моделей нестационарних ЕЧР для їх аналізу, прогнозування та прийняття рішень на фінансових ринках.

1. *Взаємозв'язок між рівняннями нерозривності і Фоккера – Планка.* Динамічна система (ДС) характеризується змінними стану  $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)$  – системою економічних показників і функцією стану  $\varphi x = \varphi(x_1, x_2, \dots, x_m)$  – функцією щільності ймовірності (PDF – probability density function), що розглядається у фазовому просторі  $\Gamma$  точок  $x$ .

Міра  $d\Gamma_m = \varphi(x_1, x_2, \dots, x_m) \prod_{i=1}^m dx_i$  являє собою число станів ЕЧР

значених проміжків  $dx_i$ . Змінні стану стандартизовані за способом:

$$x_i = \frac{z_i - z_{\min}}{z_{\max} - z_{\min}}, \quad x_i \in [0, 1],$$

де  $z_1, z_{\min}, z_{\max}$  – спостережувані, мінімальні, максимальні значення рівнів економічного ряду.

Враховуючи, що ЕЧР нестационарні, зазначену функцію стану необхідно розглядати з урахуванням залежності від часу  $\varphi(x, t)$ . Нехай під дією соціально-економічних чинників змінні стану (рівні ряду) змінюються зі швидкістю

$$V(x, t) = \left\{ \begin{matrix} V_{x_1}(x_1, x_2, \dots, x_m; t), V_{x_2}(x_1, x_2, \dots, x_m; t), \dots \\ V_{x_m}(x_1, x_2, \dots, x_m; t) \end{matrix} \right\}.$$

Між функціями  $\varphi(x, t)$  та  $V(x, t)$  існує взаємозв'язок у вигляді закону збереження речовини в його диференційній формі (рівняння нерозривності):

$$\frac{\partial \varphi(x, t)}{\partial t} = -\text{div}(\varphi(x, t) \cdot V(x, t)). \quad (1)$$

Рівняння (1) в економічній інтерпретації являє собою рівняння балансу фінансових або матеріальних потоків. Зміст даного рівняння полягає в тому, що зміна ймовірностей станів в одиниці фазового простору за одиницю часу дорівнює сумарному потоку, що проходить через замкнену довільну поверхню в околі точки за цей час.

В основі еволюції будь-якої складної економічної системи лежить взаємодія двох факторів різної природи – зростання і дисипації. Моделі зростання можуть ґрунтуватися на різних економічних концепціях, що відбивають механізми взаємодії соціально-економічних чинників: попиту і пропозиції, конкурентної боротьби, позитивних зворотних зв'язків тощо. Дія цих механізмів призводить до локальних тимчасових і просторових неоднорідностей, збільшенню інтенсивності потоків, перерозподілу коштів між галузями економіки. Дисипація ж, навпаки, супроводжується вирівнюванням концентрацій, зменшенням інтенсивності потоків, збільшенням невизначеності та ентропії, що в решті решт призводить до деградації економічної системи. Природньо припустити, що величина потоку швидкості дисипації в точці обернено пропорційна градієнту ймовірностей станів у цій точці. Тоді еволюція ДС може бути представлена таким рівнянням:

$$\dot{x}_i = V_{x_i}(x, t) = u_i(x, t) - \frac{1}{2\varphi(x, t)} \times \sum_{j=1}^m \frac{\partial}{\partial x_j} [b_{ij}(x, t) \cdot \varphi(x, t)], \quad (2)$$

де  $u_i(x, t)$ ,  $b_{ij}(x, t)$  – вимірні функції при кожному  $t \in [0, T]$ , а  $T$  – період спостережень.

Підставляючи вираз (2) у рівняння (1), одержимо рівняння Фоккера – Планка:

$$\frac{\partial \varphi(x, t)}{\partial t} + \sum_{i=1}^m \frac{\partial}{\partial x_i} [u_i(x, t) \varphi(x, t)] - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m \frac{\partial^2}{\partial x_i \partial x_j} [b_{ij}(x, t) \varphi(x, t)] = 0. \quad (3)$$

Рівняння Фоккера – Планка (3) тісно пов'язане із системою стохастичних диференціальних рівнянь:

$$\dot{x}_i(t) = u_i(x, t) + \sum_{j=1}^m b_{ij}(x, t) \xi_j(t), \quad (4)$$

де  $u_i, b_{ij}$  – детерміністичні функції;  $\xi_i(t)$  – незалежні випадкові процеси типу білого шуму, тобто  $M\xi_i(t) = 0$ ,  $M\xi_i(t) \cdot \xi_j(t + \tau) = \delta(\tau)$ ,  $M(\xi_i(t) \cdot \xi_j(t)) = 0$  при  $i \neq j$ . Усреднюючи рівняння (4) за множиною  $\dot{x}$ , одержимо:

$$u_i(x, t) = m(\dot{x}_i | x_1, x_2, \dots, x_m; t) = \frac{1}{\varphi(x, t)} \int \dot{x}_i F(x, \dot{x}; t) dx_1 dx_2 \dots dx_m, \quad (5)$$

де  $F(x, \dot{x}; t) = F(x_1, x_2, \dots, x_m, \dot{x}_1, \dot{x}_2, \dots, \dot{x}_m; t)$  – PDF розмірності  $2m$ .

Останнє пояснює статистичний зміст функції  $u_i(x, t)$ . За визначенням, вираз (5) – це умовне математичне сподівання швидкості, тобто функція  $u_i$  – компонента середньої локальної швидкості руху поля. Рівняння (3), яке доповнене граничними і початковими умовами  $\varphi(0, t) = \varphi(1, t) = 0$ ,

$\varphi(x, 0) = \varphi_0(x)$  спільно із системою кінетичних рівнянь (2) повністю визначають стан динамічної стохастичної системи для кожного моменту часу  $t$ .

2. Реконструкція функцій знесення на основі фазового аналізу. Будемо розглядати одновимірний ЕЧР  $x(t)$  разом з рядами його похідних  $\dot{x}(t), \ddot{x}(t), \dots, x^{(m)}(t)$  як багатовимірний процес з функцією щільності ймовірностей  $\varphi(x, \dot{x}, \ddot{x}, \dots, x^{(m)}; t)$ . Під похідними будемо розуміти їх скінченні різниці – прирости економічного показника в послідовні дискретні моменти часу:

$$\dot{x} = \Delta(t) = x(t+1) - x(t),$$

$$\ddot{x} = \Delta^2(t) = \Delta(t+1) - \Delta(t) = x(t+2) - 2x(t+1) - x(t),$$

$$\dots \quad (6)$$

$$x^{(m)}(t) = \Delta^m(t) = \Delta^{m-1}(t+1) - \Delta^{m-1}(t) =$$

$$= \sum_{s=0}^m (-1)^s C_m^s x(t-s+m),$$

де  $\Delta^{(m)}(t)$  – скінченна різниця порядку  $m$ ,  $C_m^s$  – символ поєднання або коефіцієнт бінома Ньютона.

Рівняння першого порядку (4) описує марківський процес  $x(t)$ . ДС порядку вище першого генерує вихідний процес, який вже не буде марківським. Але він може розглядатися як компонента багатовимірною марківського процесу у фазовому просторі змінних  $x_1 = x, x_2 = \dot{x}, x_3 = \ddot{x}, \dots, x_m = x^{(m-1)}$ , що описуються рівнянням (4). У цьому полягає основна ідея використання багатовимірною рівняння Фоккера – Планка (3) для моделювання поведінки одновимірних ДС високого порядку. Даний підхід дозволяє найбільш повно використовувати інформацію, яка міститься у тимчасових рядах скінчених різниць.

Найважливішим проміжним етапом моделювання ЕЧР на основі рівняння Фоккера – Планка є побудова моделі поля швидкостей економічного показника і його різниць у фазовому просторі у вигляді функції знесення (5). В даний час немає жодної економічної концепції, що дозволяє встановити структуру таких залежностей. Проте є можливість експериментально відновити вид функції знесення на основі аналізу фазових траєкторій рядів скінчених різниць. Принципову можливість такої реконструкції встановлює теорема Такенса [12], яка стверджує, що фазові траєкторії відтворюють динаміку системи, породжуваної часовим рядом, при виконанні умови:

$$v \geq 2m + 1,$$

де  $v$  – розмірність фазового простору,  $m$  – розмірність системи.

На рис. 1 наведені стандартизовані ряди миттєвої прибутковості золота і скінчених різниць цього показника. Ряди побудовані за щоденними даними цін на золото на LBMA – біржі за період з 02.01.09 по 09.01.13. Прибутковість фінансового інструменту визначається за формулою  $x = \dot{p}/p$ , де  $p$  – ціна, а скінченні різниці – за формулами (6).

Незважаючи на те, що операція диференціювання поступово елімінує детерміновану складову вихідного ряду – тренд, ряди скінчених різниць не є стаціонарними у вузькому сенсі, тобто у них змінюється функція щільності ймовірностей. Це викликає необхідність параметричної

адаптації моделей ЕЧР. Лінійні структури фазових портретів, представлених на цьому ж рисунку, вказують на часову подібність і близькість деяких сегментів траєкторій. Досить високі значення коефіцієнтів кореляції між фазовими змінними вказують на практичну можливість апроксимації реальних ЕЧР лінійними процесами. Відзначені особливості характерні також для цінних рядів фондового ринку.

3. Математична модель нестационарного ЕЧР. Нехай одновимірний ЕЧР породжує двовимірний процес з PDF  $\varphi(x, \dot{x}; t)$ . Ця PDF задовольняє двовимірному рівнянню Фоккера – Планка з координатами  $x_1 = x, x_2 = \dot{x}$ :

$$\frac{\partial \varphi}{\partial t} + \frac{\partial}{\partial x}(u_1 \varphi) + \frac{\partial}{\partial \dot{x}}(u_2 \varphi) - \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial x^2} - b_{12} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial x \partial \dot{x}} - \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial \dot{x}^2} = 0. \quad (7)$$

Будемо вважати, що розглянутий двовимірний процес не є гетероскедастичним, тобто  $b_{ij} = b_{ij}(t)$ , а моделі  $u_i$  мають вигляд лінійних функцій:

$$\begin{cases} u_1 = m(\dot{x}/x; t) = \alpha_0 + \alpha_1 x \\ u_2 = m(\ddot{x}/x, \dot{x}; t) = \beta_0 + \beta_1 \dot{x} + \beta_2 x, \end{cases} \quad (8)$$

де  $\alpha_0 = \alpha_0(t), \alpha_1 = \alpha_1(t), \beta_0 = \beta_0(t), \beta_1 = \beta_1(t), \beta_2 = \beta_2(t)$  параметри моделей.

Моделіні рівняння ґрунтуються на припущенні про лінійність рядів скінчених різниць  $\Delta(t), \Delta^2(t)$ , що узгоджується з результатами емпіричних досліджень, у тому числі фазового аналізу. Для ідентифікації параметрів моделі (7), (8) розглянемо числові характеристики ЕЧР – математичні очікування  $m_x(t), m_{\dot{x}}(t)$ ; дисперсії  $\sigma_x^2(t), \sigma_{\dot{x}}^2(t)$ ; коваріацію  $\text{cov}_{x, \dot{x}}(t)$ , що визначаються за формулами:

$$\begin{aligned} m_x &= \int x \varphi_1(x, t) dx, & m_{\dot{x}} &= \int \dot{x} \varphi_2(\dot{x}, t) d\dot{x}, \\ \sigma_x^2 &= \int (x - m_x)^2 \varphi_1(x, t) dx, & \sigma_{\dot{x}}^2 &= \int (\dot{x} - m_{\dot{x}})^2 \varphi_2(\dot{x}, t) d\dot{x}, \\ R &= \text{cov}_{x, \dot{x}} = \int (x - m_x)(\dot{x} - m_{\dot{x}}) \varphi(x, \dot{x}; t) dx d\dot{x}, \end{aligned} \quad (9)$$

де  $\varphi_1(x, t), \varphi_2(\dot{x}, t)$  – одновимірні (часткові) PDF двовимірних процесів.

Побудуємо рівняння еволюції числових характеристик рядів. Оскільки одновимірні PDF в (9) виходять з  $\varphi(x, \dot{x}; t)$  за формулами

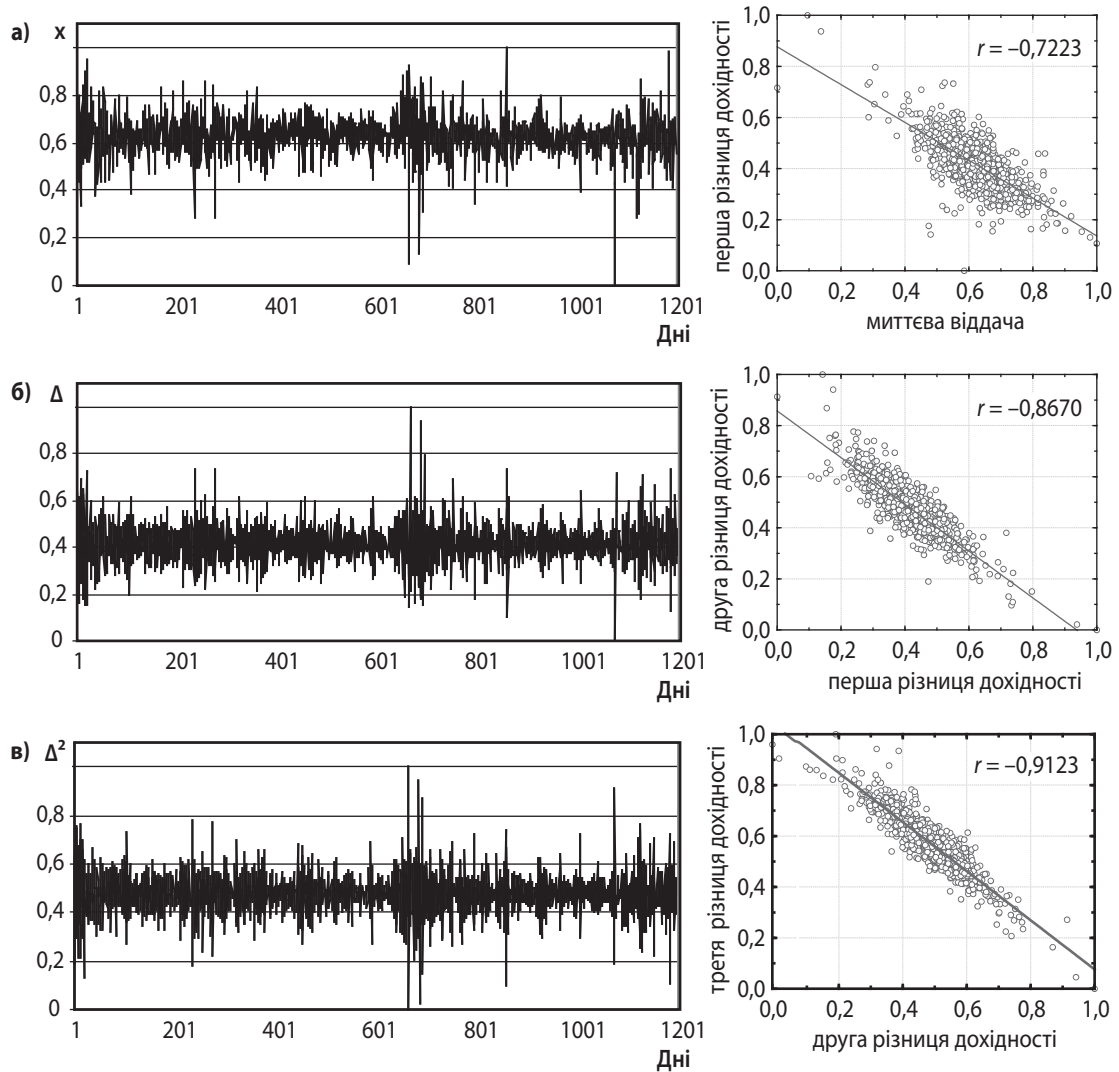
$$\varphi_1(x, t) = \int \varphi(x, \dot{x}; t) d\dot{x}, \quad \varphi_2(\dot{x}, t) = \int \varphi(x, \dot{x}; t) dx,$$

то, інтегруючи рівняння (7) послідовно за змінними  $\dot{x}, x$  з урахуванням того, що на границях області інтегрування PDF дорівнюють нулю, отримуємо два одновимірних рівняння Фоккера – Планка:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \varphi_1}{\partial t} + \frac{\partial}{\partial x}(a \varphi_1) - \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_1}{\partial x^2} &= 0, \\ \frac{\partial \varphi_2}{\partial t} + \frac{\partial}{\partial \dot{x}}(a \varphi_2) - \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_2}{\partial \dot{x}^2} &= 0, \end{aligned} \quad (10)$$

$$\text{де } a(\dot{x}, t) = \beta_0 + \beta_1 \dot{x} + \beta_2 e(\dot{x}, t), \text{ а } e(\dot{x}, t) = \frac{1}{\varphi_2} \int x \varphi(x, \dot{x}; t) dx.$$

Рівняння еволюції математичних очікувань знайдемо з урахуванням їх визначень (9) і узгодженості одновимірних розподілів з рівняннями Фоккера – Планка (10):



**Рис. 1.** Динамічні ряди доходності золота, скінченних різниць доходності золота та їх 2D фазові портрети: а) миттєва доходність; б) перша скінченна різниця доходності; в) друга скінченна різниця доходності

$$\frac{dm_x}{dt} = \int x \frac{\partial \varphi_1(x,t)}{\partial t} dx = \int x \left( \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_1}{\partial x^2} - \frac{\partial}{\partial x} (u_1 \varphi_1) \right) dx,$$

$$\begin{aligned} \frac{dm_{\dot{x}}}{dt} &= \int \dot{x} \frac{\partial \varphi_2(\dot{x},t)}{\partial t} d\dot{x} = \\ &= \int \dot{x} \left( \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_2}{\partial \dot{x}^2} - \frac{\partial}{\partial \dot{x}} (a \varphi_2) \right) d\dot{x}, \end{aligned}$$

які після інтегрування частинами з урахуванням нульових граничних умов для PDF перетворюються в рівняння:

$$\begin{aligned} \frac{dm_x}{dt} &= \int u_1(x,t) \varphi_1(x,t) dx = \alpha_0 + \alpha_1 m_x = \langle u_1 \rangle_t = U(t), \\ \frac{dm_{\dot{x}}}{dt} &= \int a(\dot{x},t) \varphi_2(\dot{x},t) d\dot{x} = \beta_0 + \beta_1 m_{\dot{x}} + \beta_2 m_x = \langle a \rangle_t = A(t). \end{aligned} \quad (11)$$

Розглядаючи похідну від математичного сподівання як скінченну різницю (приріст середнього рівня ЕЧР), а математичне сподівання як середнє рівнів ЕЧР, неважко переконатися, що  $\dot{m}_x = m_{\dot{x}}$ ,  $\dot{m}_{\dot{x}} = m_{\ddot{x}}$ . Тоді з (11) випливає, що швидкість зміни середніх значень показників ЕЧР дорівнює середній швидкості руху поля, а швидкість зміни середніх значень перших різниць дорівнює середньому

прискоренню поля. У цьому полягає статистичний зміст рівняння (11), яке визначає швидкість дрейфу одновимірних розподілів  $\varphi_1(x,t)$  і  $\varphi_2(\dot{x},t)$ .

Для замикання системи (11) відносно невідомих  $\alpha_0$ ,  $\alpha_1$ ,  $\beta_0$ ,  $\beta_1$  та  $\beta_2$  обчислимо коваріації:

$$\begin{aligned} R(t) &= \text{cov}_{x,\dot{x}}(t) = \text{cov}_{x,u_1}(t) = \\ &= \int x(\alpha_0 + \alpha_1 x) \varphi_1(x,t) dx - m_x m_{\dot{x}} = \alpha_1 \sigma_x^2(t), \\ \text{cov}_{\dot{x},\ddot{x}}(t) &= \text{cov}_{\dot{x},u_2}(t) = \int \dot{x}(\beta_0 + \beta_1 \dot{x} + \beta_2 x) \varphi_2(\dot{x},t) d\dot{x} dx - \\ &- m_{\dot{x}} m_{\ddot{x}} = \beta_1 \sigma_{\dot{x}}^2(t) + \beta_2 \text{cov}_{x,\dot{x}}(t), \\ \text{cov}_{x,\ddot{x}}(t) &= \text{cov}_{x,u_2}(t) = \int x(\beta_0 + \beta_1 \dot{x} + \beta_2 x) \varphi_2(\dot{x},t) d\dot{x} dx - \\ &- m_x m_{\ddot{x}} = \beta_2 \sigma_x^2(t) + \beta_2 \text{cov}_{x,\dot{x}}(t). \end{aligned} \quad (12)$$

Розв'язуючи систему рівнянь (11), (12), отримаємо статистичні оцінки невідомих параметрів модельних рівнянь (8), що визначаються за вибірковими даними рядів показника і його перших двох різниць:

$$\begin{aligned} \alpha_0 &= m_{\dot{x}} - \frac{\text{cov}_{x,\dot{x}}}{\sigma_x^2} m_x, \quad \alpha_1 = \frac{\text{cov}_{x,\dot{x}}}{\sigma_x^2}, \\ \beta_0 &= m_{\ddot{x}} - \beta_1 m_{\dot{x}} - \beta_2 m_x, \end{aligned}$$

$$\beta_1 = \frac{\sigma_x^2 \text{cov}_{\dot{x}, \ddot{x}} - \text{cov}_{x, \dot{x}} \text{cov}_{x, \ddot{x}}}{\sigma_x^2 \sigma_{\dot{x}}^2 - \text{cov}_{x, \dot{x}}^2} \quad (13)$$

$$\beta_2 = \frac{\sigma_{\dot{x}}^2 \text{cov}_{x, \ddot{x}} - \text{cov}_{x, \dot{x}} \text{cov}_{\dot{x}, \ddot{x}}}{\sigma_x^2 \sigma_{\dot{x}}^2 - \text{cov}_{x, \dot{x}}^2}$$

Рівняння еволюції дисперсій знайдемо з урахуванням їх визначень (9) і узгодженості одновимірних розподілів з рівняннями Фоккера – Планка (10):

$$\frac{d\sigma_x^2}{dt} = \int (x - m_x)^2 \frac{\partial^2 \varphi_1(x, t)}{\partial t} dx =$$

$$= \int (x - m_x)^2 \left( \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_1}{\partial x^2} - \frac{\partial}{\partial x} (u_1 \varphi_1) \right) dx,$$

$$\frac{d\sigma_{\dot{x}}^2}{dt} = \int (\dot{x} - m_{\dot{x}})^2 \frac{\partial^2 \varphi_1(\dot{x}, t)}{\partial t} d\dot{x} =$$

$$= \int (\dot{x} - m_{\dot{x}})^2 \left( \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_2}{\partial \dot{x}^2} - \frac{\partial}{\partial \dot{x}} (a \varphi_2) \right) d\dot{x},$$

які після інтегрування перетворюються у вирази:

$$\frac{d\sigma_{x_i}^2}{dt} = 2 \left( \int x u_1 \varphi_1 dx - m_x \int u_1 \varphi_1 dx \right) + b_{11} = 2 \text{cov}_{x, \dot{x}} + b_{11},$$

$$\frac{d\sigma_{\dot{x}_i}^2}{dt} = 2 \left( \int \dot{x} a \varphi_2 d\dot{x} - m_{\dot{x}} \int a \varphi_2 d\dot{x} \right) + b_{22} = 2 \text{cov}_{\dot{x}, \ddot{x}} + b_{22}. \quad (14)$$

Вирази (14) розкривають статистичний зміст параметрів  $b_{11}$  та  $b_{22}$ . Параметр  $b_{11}$  дорівнює різниці між швидкістю зміни дисперсії і подвоєною коваріацією між показником і його першої різницею, а параметр  $b_{22}$  дорівнює різниці між швидкістю зміни дисперсії першої різниці та подвоєною коваріацією між рядами перших двох різниць.

Рівняння еволюції коваріації  $R$  визначимо з виразу:

$$\frac{dR}{dt} = \int (x - m_x)(\dot{x} - m_{\dot{x}}) \frac{\partial \varphi(x, \dot{x}, t)}{\partial t} dx d\dot{x} =$$

$$= \int (x - m_x)(\dot{x} - m_{\dot{x}}) \left( \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial x^2} + b_{12} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial x \partial \dot{x}} + \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi}{\partial \dot{x}^2} - \frac{\partial}{\partial x} (u_1 \varphi) - \frac{\partial}{\partial \dot{x}} (u_2 \varphi) \right) dx d\dot{x},$$

який після інтегрування з урахуванням граничних умов для PDF приймає вигляд:

$$\frac{dR}{dt} = b_{12} + \int x u_1 \varphi dx d\dot{x} +$$

$$+ \int \dot{x} u_2 \varphi dx d\dot{x} - m_x \int u_1 \varphi dx d\dot{x} -$$

$$- m_{\dot{x}} \int u_2 \varphi dx d\dot{x} = b_{12} + \text{cov}_{x, \dot{x}} + \text{cov}_{\dot{x}, \ddot{x}}. \quad (15)$$

Отже, якщо до моменту часу здійснити статистичну оцінку коваріацій  $\text{cov}_{x, \dot{x}}$ ,  $\text{cov}_{\dot{x}, \ddot{x}}$  і лівих частин рівнянь (14) і (15) за вибірковими даними, то коефіцієнти дифузії  $b_{11}$ ,  $b_{12}$ ,  $b_{22}$  двовимірного рівняння Фоккера – Планка (7) будуть повністю визначені.

4. *Прогнозна модель ЕЧР.* Прогнозування економічного показника можна здійснити, безпосередньо розв'язуючи двовимірне рівняння Фоккера – Планка (7) спільно з рівнянням еволюції (2). Спростити процедуру розв'язку і підготовку даних до прогнозування можна шляхом переходу до схеми, яка заснована на одновимірних рівняннях Фоккера – Планка (9) і відповідних їм рівняннях еволюції:

$$\frac{\partial \varphi_1}{\partial t} + (\alpha_0 + \alpha_1 x) \frac{\partial \varphi_1}{\partial x} - \frac{b_{11}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_1}{\partial x^2} = -\alpha_1 \varphi_1,$$

$$\dot{x} - \alpha_1 x = \alpha_0 - \frac{b_{11}}{2 \varphi_1} \frac{\partial \varphi_1}{\partial x}, \quad (16)$$

$$\frac{\partial \varphi_2}{\partial t} + (\beta_0 + \beta_1 \dot{x}) \frac{\partial \varphi_2}{\partial \dot{x}} - \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 \varphi_2}{\partial \dot{x}^2} = -\beta_1 \varphi_2 - \beta_2 \frac{\partial E}{\partial \dot{x}},$$

$$\ddot{x} - \beta_1 \dot{x} = \beta_0 + \beta_2 e - \frac{b_{22}}{2 \varphi_2} \frac{\partial \varphi_2}{\partial \dot{x}},$$

де  $E = e(\dot{x}, t) \varphi_2(\dot{x}, t)$ ,  $\varphi_1 = \varphi_1(x, t)$ ,  $\varphi_2 = \varphi_2(\dot{x}, t)$ , а  $\varphi_1 = \varphi_1(x, t)$ ,  $\varphi_2 = \varphi_2(\dot{x}, t)$  – одновимірні функції розподілу координат і швидкості.

Праві частини рівнянь (16) відображають зовнішні впливи на одновимірні процеси  $x(t)$ ,  $\dot{x}(t)$ . У правій частині третього і четвертого рівняння (16) міститься невідома функція  $e(\dot{x}, t)$ . За своїм статистичним змістом – це щільність моменту першого порядку або умовне математичне сподівання координати  $x$  по двовимірному розподілу  $\varphi(x, \dot{x}; t)$ . Ця функція задається незалежно від рівнянь (16) і може бути обчислена відповідно з її визначенням (10) за вибіркою  $\{x(i), \Delta(i)\}$ ,  $i = 1, 2, \dots, t-1$ , сформованою до моменту часу  $t$ . Оскільки до цього моменту часу прирощення  $\Delta(t)$  ще невідомо, то ця функція стає визначеною тільки на момент часу  $t-1$ . Для того, щоб спрогнозувати функцію  $e(\dot{x}, t)$  на наступні моменти часу, скористуємося методом побудови зачіпляючих рівнянь еволюції моментів [11]. Еволюцію моменту першого порядку визначимо з виразу:

$$\frac{\partial (e \varphi_2)}{\partial t} = \int x \frac{\partial \varphi(x, \dot{x}; t)}{\partial t} dx,$$

після підстановки в який  $\partial \varphi / \partial t$  з рівняння (7) і наступного інтегрування з урахуванням граничних умов отримаємо:

$$\frac{\partial E}{\partial t} - \frac{b_{22}}{2} \frac{\partial^2 E}{\partial \dot{x}^2} + (\beta_0 + \beta_1 \dot{x}) \frac{\partial E}{\partial \dot{x}} + (\beta_1 - \alpha_1) E =$$

$$= \alpha_0 \varphi_2 - b_{12} \frac{\partial \varphi_2}{\partial \dot{x}} - \beta_2 \frac{\partial E_2}{\partial \dot{x}}, \quad (17)$$

де  $E_2 = e_2(\dot{x}, t) \varphi_2(\dot{x}, t)$ , а  $e_2(\dot{x}, t) = \frac{1}{\varphi_2} \int x^2 \varphi(x, \dot{x}; t) dx$  – щільність моменту другого порядку.

Функції  $\varphi_2$  та  $E_2$  в правій частині (17) відомі на момент часу  $t-1$ , що дозволяє спрогнозувати момент першого порядку на один крок вперед, тобто на момент часу  $t$ . Аналогічно (17) отримуємо рівняння еволюції моментів другого, третього і т. д. порядків. Якщо тепер, незалежно від (16), задати на момент часу  $t-1$  ряд моментів  $e$ ,  $e_2$ ,  $e_k$ , то можна відновити момент першого порядку на  $k-1$  кроків вперед. Виходить замкнена  $k$ -рівнева модель ЕЧР з пам'яттю.

Нижче наведено двокрокову схему для розв'язання задачі (16), (17), яка базується на явній різницевої схемі для еволюції за часом і стандартному шаблоні лівої різницевої похідної:

$$a: \quad \tilde{x}(t) = \beta_0(t-2) + (1 + \beta_1(t-2))\dot{x}(t-1) +$$

$$+ \beta_2(t-2)e(\dot{x}, t-1) - \frac{b_{22}(t-2)}{2\varphi_2(\dot{x}, t-1)} (\varphi_2(\dot{x}+1, t-1) -$$

$$- \varphi_2(\dot{x}, t-1)),$$

$$\begin{aligned}
 b: \tilde{\varphi}_2(\dot{x}, t) &= (1 - \beta_1(t-2))\varphi_2(\dot{x}, t-1) - (\beta_0(t-2) + \\
 &+ \beta_1(t-2)\dot{x}(t-1))(\varphi_2(\dot{x}+1, t-1) - \varphi_2(\dot{x}, t-1)) + \\
 &+ \frac{b_{22}(t-2)}{2}(\varphi_2(\dot{x}+2, t-1) - 2\varphi_2(\dot{x}+1, t-1) + \\
 &+ \varphi_2(\dot{x}, t-1)) - \beta_2(t-2)(E(\dot{x}+1, t-1) - E(\dot{x}, t-1)), \\
 c: \tilde{E}(\dot{x}, t) &= \alpha_0(t-1)\varphi_2(\dot{x}, t-1) - b_{12}(t-2)(\varphi_2(\dot{x}+1, t-1) - \\
 &- \varphi_2(\dot{x}, t-1)) + (1 - \beta_1(t-2) + \alpha_1(t-1))E(\dot{x}, t-1) + \\
 &+ \frac{b_{22}(t-2)}{2}(E(\dot{x}+2, t-1) - 2E(\dot{x}+1, t-1) + E(\dot{x}, t-1)) - \\
 &- \beta_2(t-2)(E_2(\dot{x}+1, t-1) - E_2(\dot{x}, t-1)), \\
 d: \tilde{x}(t+1) &= \alpha_0(t) + (1 + \alpha_1(t))x(t) - \\
 &- \frac{b_{11}(t)}{2\varphi_1(x, t)}(\varphi_1(x+1, t) - \varphi_1(x, t)), \\
 e: \tilde{\varphi}_1(x, t+1) &= (1 - \alpha_1(t))\varphi_1(x, t) - \\
 &- (\alpha_0(t) + \alpha_1(t)x(t))(\varphi_1(x+1, t) - \varphi_1(x, t)) + \\
 &+ \frac{b_{11}(t)}{2}(\varphi_1(x+2, t) - 2\varphi_1(x+1, t) - \varphi_1(x, t)).
 \end{aligned}
 \tag{18}$$

На першому кроці (рівняння  $a, b, c$ ) прогнозується швидкість  $\tilde{x}$ , її розподіл  $\tilde{\varphi}_2$  і функція  $\tilde{E}$ . Параметри  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, b_{22}, b_{12}$ , що визначаються з часового ряду, відомі з попереднього кроку  $t-2$ . На другому кроці прогнозуються координата  $\tilde{x}$  та її розподіл  $\tilde{\varphi}_1$ . Схема (18) може бути запропонована для прогнозування на довільну кількість кроків вперед. При цьому кожне знайдене рішення на наступному кроці приєднується до ковзаючого вікна вибірки, за якою будується рівняння Фоккера – Планка. Початкові умови задачі ставляться на момент початку прогнозування, а граничні умови приймаються нульовими. До функції  $E_2$  застосовується концепція наївного прогнозу, тобто  $E_2(\dot{x}, t) = E_2(\dot{x}, t-1)$ .

Стийкість рішень, які отримані різницевою апроксимацією рівнянь (16), (17) параболічного виду, забезпечується за виконання умов:  $\Delta x > \sqrt{b_{11}\Delta t}$ ,  $\Delta \dot{x} > \sqrt{b_{22}\Delta t}$ , де  $\Delta x, \Delta \dot{x}$  – інтервали дискретизації координати і швидкості. У схемі (18)  $\Delta t = 1, \Delta x = 1, \Delta \dot{x} = 1$ , а  $b_{11} \ll 1, b_{22} \ll 1$ . Тому стійкість рішення (18) забезпечується автоматич-

но. У схемі (18) прогнозується практична частина PDF  $\varphi_1(x, t), \varphi_2(\dot{x}, t)$  для  $x \in [0, 1]$  та  $\dot{x} \in [0, 1]$ . Частина PDF у вузлах  $x > 1$  приймається рівною нулю, тобто

$$\varphi_1(x, t) = 0, \varphi_2(\dot{x}, t) = 0.$$

5. *Результати моделювання часового ряду.* Верифікація прогнозу моделі (18) проводилася за динамічними рядами цін, утвореними добовими даними торгів цінними паперами на ПФТС і дорогоцінними металами на LBMA. Наведемо лише результати моделювання ряду дохідності золота, який показаний на рис. 1. Загальна кількість спостережень для цього ряду  $N = 1204$ . Обчислені значення показника Херста для ряду прибутковості і перших двох різниць склали 0,51; 0,30; 0,30. Автокореляційні функції дохідності та перших двох різниць представлені на рис. 2.

Добові корелограми і значення показника Херста показують, що часовий ряд дохідності є чисто випадковим з відсутністю кореляції між рівнями ряду. Тимчасові ряди перших двох різниць антиперсистентні та характеризуються властивістю повернення до середнього. Середньоквадратичне відхилення нормованих величин  $x, \dot{x}, \ddot{x}$  склали 0,089; 0,091; 0,095. Тоді, відповідно з оцінкою  $\varepsilon \geq 2\tau/n$  [11], прогноз  $\varphi_1, \varphi_2$  можна гарантувати з точністю  $\varepsilon \approx 0,1$  на  $\tau = 10$  кроків вперед, якщо обсяг вибірки буде  $n = 200$ . Кількість інтервалів гістограм  $\varphi_1, \varphi_2$  обиралася відповідно до рекомендацій за формулою Стерджеса  $k = 1 + 3.32 \lg n$  і склали  $k = 10$ . Прогнозування дохідності золота здійснювалося за схемою (18) на 10 – 30 кроків вперед. При цьому точність прогнозу за критерієм MARE (відносна величина помилки) не перевищила 5%.

## ВИСНОВКИ

На основі методології моделювання багатовимірних динамічних систем отримано такі наукові результати:

- ✦ побудовано адаптивну двовимірну модель нестационарного ЕЧР, яка враховує інформацію, що міститься в рядах кінцевих різниць. Адаптація моделі реалізується через низку рівнянь еволюції числових характеристик ряду і його різниць в ковзному вікні вибірки;
- ✦ отримано дворівневу модель ЕЧР з пам'яттю для аналізу фінансових часових рядів. Врахування

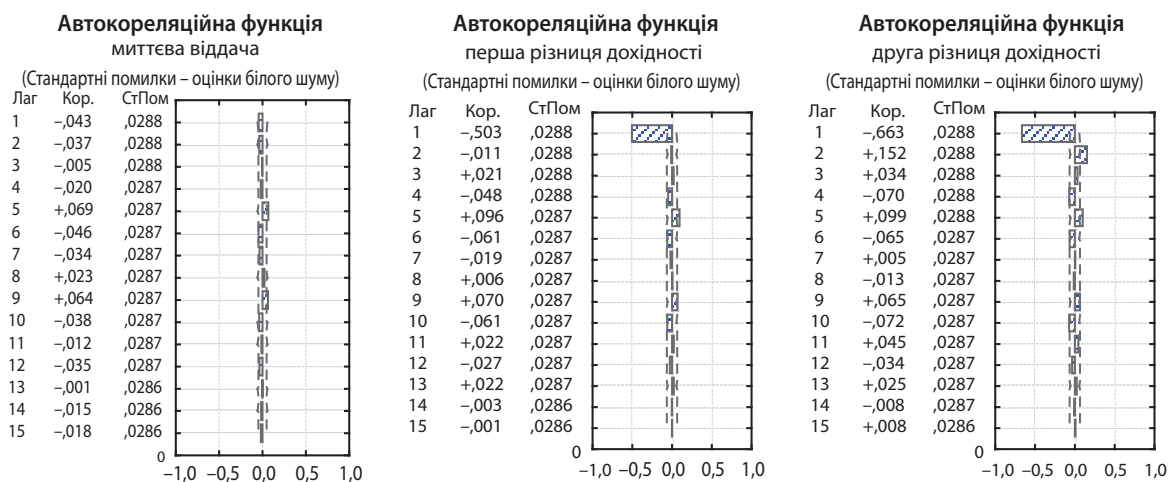


Рис. 2. Автокореляційні функції процесів

властивості пам'яті ЕЧР реалізується через систему рівнянь еволюції моментів;

- ✦ отримана багатовимірною прогнозна модель ЕЧР. Результати моделювання показують її практичну придатність для прогнозу цінових показників фінансового ринку на середньостроковий період.

Передбачається, що в подальшому ці результати будуть використані при розробці інформаційної моделі прийняття інвестиційних рішень на фінансових ринках. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

2. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: [підручник] / В. М. Гець, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.

3. **Сергеева Л. Н.** Нелинейная экономика: модели и методы: монография / Л. Н. Сергеева. – Запорожье: Полиграф, 2003. – 218 с.

4. **Мантенья Р. Н.** Введение в экономическую физику: Корреляции и сложность в финансах / Р. Н. Мантенья, Г. Ю. Стенли; пер. с англ. – М.: Мир, 2009. – 192 с.

5. **Макшишко Н. К.** Моделювання економіки методами дискретної нелінійної динаміки: монографія / Н. К. Максиско. – Запоріжжя: Полиграф, 2009. – 415 с.

6. **Вязьмин С. А.** Применение вейвлет-анализа в анализе и прогнозировании финансовых рынков / С. А. Вязьмин, В. С. Киреев // Научная сессия МИФИ – 2004. – Том В: Экономика и управление. – С. 69 – 70.

7. **Прентер Р. Р.** Волновой принцип Эллиота. Ключ к пониманию рынка / Р. Р. Прентер, А. Дж. Фрост / Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Альпина», 2001. – 268 с.

8. **Сергеева Л. Н.** Современные методы анализа экономических временных рядов и построения прогнозных моделей / Л. Н. Сергеева, Н. К. Максиско // *Економічна кібернетика*. – 2005. – № 1-2 (31-32). – С. 73 – 79.

9. **Ивахненко А. Г.** Самоорганизация прогнозирующих моделей / А. Г. Ивахненко, И. А. Мюллер. – К.: Техніка, 1984. – 222 с.

10. **Frank D.** Nonlinear Fokker-Planck equations fundamentals and applications / D. Frank. – N. J., London: Springer-Verlag, 2005. – 407 p.

11. **Босов А. Д.** Эмпирическое уравнение Фоккера – Планка для прогнозирования нестационарных временных рядов / А. Д. Босов, Ю. Н. Орлов // Препринты ИПМ им. М. В. Келдыша. – 2013. – № 3. – 30 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://library.keldysh.ru/preprint.asp?id=2013-3>

12. **Takens F.** Detecting Strange attractors in turbulence / F. Takens // *Dynamical Systems and turbulence*, eds. P. Pand, L. Young. Berlin: Springer – Verlag. – P. 366 – 382.

## REFERENCES

Bosov, A. D., and Orlov, Yu. N. "Empiricheskoe uravnenie Fokkera-Planka dlia prognozirovaniia nestatsionarnykh vremennykh riadov" [Empirical Fokker-Planck equation for predicting non-stationary time series]. <http://library.keldysh.ru/preprint.asp?id=2013-3>

*Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

Frank, D. *Nonlinear Fokker-Planck equations fundamentals and applications*. New York; London: Springer-Verlag, 2005.

Heets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia* [Models and

methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZHEK, 2005.

Maksyshko, N. K. *Modeliuvannia ekonomiky metodamy dyskretnoi nelineinoi dynamiky* [Modeling techniques economy discrete nonlinear dynamics]. Zaporizhzhia: Polyhraf, 2009.

Mantenia, R. N., and Stenli, G. Yu. *Vvedenie v ekonofiziku: Korreliatsii i slozhnost v finansakh* [Introduction to Econophysics: Correlations and complexity in finance]. Moscow: Mir, 2009.

Prenter, R. R., and Frost, A. Dzh. *Volnovoy printsip Elliota. Kliuch k ponimaniiu rynka* [Elliott Wave Principle. The key to understanding the market]. Moscow: Alpina, 2001.

Serheeva, L. N., and Maksyshko, N. K. "Sovremennyye metody analiza ekonomicheskikh vremennykh riadov i postroyeniya prognoznykh modelei" [Modern methods of analyzing economic time series and build predictive models]. *Ekonomichna kibernetika*, no. 1-2 (31-32) (2005): 73-79.

Sergeeva, L. N. *Nelineynaya ekonomika: modeli i metody* [Non-linear economy: models and methods]. Zaporozhe: Poligraf, 2003.

Takens, F. "Detecting Strange attractors in turbulence" In *Dynamical Systems and turbulence*, 366-382. Berlin: Springer – Verlag.

Viazmin, S. A., and Kireev, V. S. "Primenenie veyvlet-analiza v analize i prognozirovanii finansovykh rynkov" [Application of wavelet analysis in analyzing and forecasting the financial markets]. In *Nauchnaia sessiia MIFI. Ekonomika i upravlenie*, 69-70, 2004.

Yvakhnenko, A. H., and Miuller, Y. A. *Samoorganizatsiya prognoziruushchikh modelei* [Self-organization of predictive models]. Kyiv: Tekhnika, 1984.



# МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗБОРУ ТА АНАЛІЗУ ВИТОКІВ КОНФІДЕНЦІЙНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

© 2014 ЖАБИНЕЦЬ О. Й.

УДК [005.311.6:004.415.24]:005.52

## Жабинець О. Й. Методологічні проблеми збору та аналізу витоків конфіденційної інформації

У статті досліджено методологічні проблеми збору та аналізу витоків конфіденційної інформації в Україні та світі. Зокрема, проаналізовано особливості методології збору та аналізу інформації про витокі різних аналітичних структур світової ІТ-індустрії, графічно доведено наявність певного розриву між даними цих структур щодо кількості витоків, подано динаміку витоків конфіденційної інформації в різних галузях економіки у світі, а також у США та Росії із коротким аналізом ситуації у сфері захисту інформації та станом інформаційної безпеки в цих країнах. Автор робить висновок, що на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід щодо збору та аналізу причини видів витоків конфіденційної інформації, внаслідок чого неможливо порівняти результати досліджень різних аналітичних компаній ІТ-індустрії та зробити висновки про їх достовірність. Як правило, кожна з компаній при зборі та аналізі витоків конфіденційних даних використовує власну методологію, здійснює відбір витоків за власною системою та намагається розв'язати лише ті проблеми, які виникли внаслідок використання програмного забезпечення власного виробництва. Непорівнюваність отриманих результатів через відсутність спільних показників і методології збору та аналізу витоків ускладнює процес прийняття ефективних рішень у системі захисту інформації та інформаційної безпеки.

**Ключові слова:** витокі конфіденційної інформації, методологічні проблеми, аналітичні структури, світова ІТ-індустрія, фінансові втрати від витоків.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Жабинець Ольга Йосифівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Львівський державний університет внутрішніх справ (вул. Городоцька, 26, Львів, 79066, Україна)

**E-mail:** olza@ukr.net

УДК [005.311.6:004.415.24]:005.52

## Жабинець О. И. Методологические проблемы сбора и анализа утечек конфиденциальной информации

В статье исследованы методологические проблемы сбора и анализа утечек конфиденциальной информации в Украине и мире. В частности, проанализированы особенности методологии сбора и анализа информации об утечках различных аналитических структур мировой ИТ-индустрии, графически доказано наличие определенного разрыва между данными этих структур по количеству утечек, представлена динамика утечек конфиденциальной информации в различных отраслях экономики в мире, а также в США и России с кратким анализом ситуации в сфере защиты информации и состоянием информационной безопасности в этих странах. Автор делает вывод, что на сегодняшний день отсутствует единый подход к сбору и анализу причин и видов утечек конфиденциальной информации, в результате чего невозможно сравнить результаты исследований различных аналитических компаний ИТ-индустрии и сделать выводы об их достоверности. Как правило, каждая из компаний при сборе и анализе утечек конфиденциальных данных использует собственную методологию, осуществляет отбор утечек по собственной системе и пытается решить только те проблемы, которые возникли в результате использования программного обеспечения собственного производства. Несопоставимость полученных результатов из-за отсутствия общих показателей и методологии сбора и анализа утечек усложняет процесс принятия эффективных решений в системе защиты информации и информационной безопасности.

**Ключевые слова:** утечки конфиденциальной информации, методологические проблемы, аналитические структуры, мировая ИТ-индустрия, финансовые потери от утечек.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Жабинець Ольга Йосифівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Львівський державний університет внутрішніх справ (вул. Городоцька, 26, Львів, 79066, Україна)

**E-mail:** olza@ukr.net

UDC [005.311.6:004.415.24]:005.52

## Zhabynets Olga Yo. Methodological Problems of Collection and Analysis of Confidential Information Leakage

The article studies methodological problems of collection and analysis of confidential information leakages in Ukraine and in the world. In particular, the article analyses specific features of the methodology of collection and analysis of information about leakages of various analytical structures of the world IT industry, graphically proves availability of a certain gap between data of these structures by the number of leakages, and also presents dynamics of confidential information leakages in various branches of economy in the world, and also USA and Russia, with a brief analysis of the situation in the sphere of protection of information and state of information security in these countries. The author holds that, as of today, there is no common approach to collection and analysis of reasons and types of confidential information leakages, in the result of which it is impossible to compare results of studies of different analytical companies of the IT industry and make a conclusion about their authenticity. As a rule, any company uses, when collecting and analysing confidential data leakages, own methodology, selects leakages on its own discretion and tries to solve only those problems, which arose as a result of the use of in-house software. Incomparability of the obtained results due to absence of general indicators and methodology of collection and analysis of leakages complicates the process of making efficient decisions in the system of protection of information and information security.

**Key words:** confidential information leakage, methodological problems, analytical structures, world IT industry, financial losses from leakages.

**Pic.:** 7. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Zhabynets Olga Yo.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Lviv State University of Internal Affairs (vul. Gorodotska, 26, Lviv, 79066, Ukraine)

**E-mail:** olza@ukr.net

Глобальне інформаційне суспільство, яке стрімко розвивається під впливом науково-технічного прогресу та ІТ-технологій, забезпечує високу мобільність у передачі різних видів інформації, у т. ч. конфіденційної, її обробки та використання. Водночас зростає й кількість випадків несанкціонованого доступу до інформаційних

ресурсів, внаслідок чого відбувається незаконне копіювання та викрадення різного виду конфіденційної інформації. Функціонування інформаційної індустрії сьогодні не можна уявити без структур, діяльність яких направлена не тільки на створення ІТ-технологій, але й систем їх безпеки, а також систематизації та аналізу даних щодо витоків кон-

фіденційної інформації, їх узагальнення та обробки. Вирішення існуючих методологічних проблем збору та аналізу витоків конфіденційної інформації є необхідним для забезпечення достовірності та порівнюваності отриманих результатів, а також постійного вдосконалення уже існуючих в системі інформаційної безпеки інноваційних технологій.

Інформаційну безпеку та проблеми захисту інформації розглядали у своїх працях такі вітчизняні та іноземні дослідники, як Брассар Ж., Войналович О., Городецький А., Калюжний Р., Кормич Б., Мотлях О., Нисневич Ю., Рівест Р., Уїтті Р., Олійник О., Цимбалюк В. та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій з даної проблематики, дослідження методологічних проблем збору та аналізу витоків конфіденційної інформації поки залишається поза увагою більшості науковців, що обумовило вибір тематики даної наукової статті.

*Метою* статті є дослідження методологічних проблем збору та аналізу витоків конфіденційної інформації в Україні та світі.

У створенні системи захисту інформації та забезпеченні інформаційної безпеки як на рівні держави, так і міжнародному рівні важливе значення має методологія збору та аналізу витоків конфіденційних даних.

Розглянувши аналітичні звіти різних компаній світової IT-індустрії, ми можемо стверджувати, що ці компанії

користуються відмінними методологіями під час збору та аналізу інформації про витоки, внаслідок чого дуже важко зробити порівняльний аналіз та обґрунтовані висновки. Загальну характеристику аналітичних структур світової IT-індустрії, які найбільш повно та систематично публікують інформацію про витоки, використовуючи власну методологію збору та аналізу цієї інформації, а також деякі особливості їх роботи подано в *табл. 1*.

Варто зазначити, що на сайті центру Zecurion Analytics вказується, що потенційний збиток інцидентів розраховується за внутрішньою методикою Zecurion Analytics, що враховує тип і обсяг скомпрометованих даних, галузеву специфіку, особливості національного законодавства, а також реакцію на інцидент з боку регулюючих органів, ЗМІ та громадськості. Експертна оцінка збитку може відрізнятися від реального значення збитку як у бік збільшення, так і у бік зменшення суми. Так, Zecurion Analytics за 2012 р. зафіксував 825 витоків інформації у світі, з них в Росії – 36, у США – 569. У відповідності до даних Privacy Rights Clearinghouse, у 2012 р. лише в США було оприлюднена інформація про 683 випадки. InfoWatch за 2012 р. дає такі дані: світ – 934, США – 576, Росія – 75.

Ponemon Institute взагалі щодо кількості витоків використовує середньозважені величини та надає лише середню кількість скомпрометованих записів за один витік інформації.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика аналітичних структур світової IT-індустрії\*

Назва компанії	Загальна характеристика компанії	Особливості роботи
Ponemon Institute	Американська компанія, яка проводить незалежні дослідження по конфіденційності, захисту даних і політиці інформаційної безпеки	1) інформацію збирає за допомогою інтерв'юєрів у відібраних фірмах за власною методикою; 2) до аналізу не включає ті інциденти, коли під час одного витoku інформації скомпрометовано більше, ніж 100 000 записів; 3) складає аналітику разом із розробником комп'ютерних програм Symantec Corporation
InfoWatch	Російська компанія, що випускає засоби захисту інформації на основі DLP-системи, заснована компанією Лабораторія Касперського	1) використовує дані з відкритих джерел та з бази даних, яка поповнюється спеціалістами компанії; 2) до звіту не включає випадки витoku інформації, які відбулися унаслідок зовнішніх комп'ютерних атак; 3) не проводить експертні оцінки втрат, а користується даними про їх розміри із відкритих джерел
Zecurion Analytics	Аналітичний підрозділ компанії Zecurion – найбільшого російського розробника систем захисту інформації від внутрішніх загроз	1) інформацію збирає із відкритих джерел та з результатів роботи компанії Zecurion з клієнтами; 2) в базу інцидентів не потрапляють атаки, реалізовані виключно зовнішніми зловмисниками без будь-якого сприяння з боку інсайдерів; 3) у статистиці не відображені інциденти, для яких потенційний збиток складає менше \$5 тис.
Privacy Rights Clearinghouse	Американська неприбуткова компанія, що залучає, навчає та розширює можливості окремих осіб задля захисту приватного життя	Розміщує на власному сайті усі повідомлення про витоки конфіденційної інформації, які були отримані з відкритих джерел
Trustwave	Американська компанія – світовий лідер з надання послуг безпеки	Збирає інциденти шляхом отримання повідомлення від компанії-жертви або третіх осіб (правоохоронні або регулюючі органи)
incidents.su	Російський портал новин по інцидентах інформаційної безпеки	На сайті розміщуються повідомлення про витоки конфіденційної інформації, які отримані з відкритих джерел по країнах СНД

Джерело: складено автором.

\* Вибірка автора для проведення порівняльного аналізу.

У Росії з кінця 2011 р. існує аналог Privacy Rights Clearinghouse – web-портал incidents.su. Компанія займається збором інцидентів в країнах СНД. Принцип внесення інцидентів до бази той самий, що й в компанії з США – збираються всі факти з відкритих джерел. На сьогоднішній день зведений звіт по інцидентам є уривчастим. Так, в Україні у 2012 р/ компанією зафіксовано 57 витоків конфіденційної інформації.

Дані про кількість витоків конфіденційної інформації в цілому у світі, в США, Росії та Україні за даними різних аналітичних структур подано на рис. 1 – рис. 4 відповідно.

У США хронологію витоків інформації з 2005 р. веде Privacy Rights Clearinghouse. У свою чергу консалтингові фірми, фірми з ІТ-індустрії намагаються також публікувати звіти, в яких аналізують дані про виток інформації й роблять певні висновки, прогнози й т.п. Адаже у відповідності

до американського законодавства компанія, яка допустила виток персональних даних, найперше повинна повідомити про це всіх постраждалих. Крім того, на таку компанію можуть бути накладені штрафні санкції та суми відшкодування постраждалим особам [3].

Варто зазначити, що саме в США вперше у світі було запроваджено законодавство у сфері інформаційної безпеки, і саме там започатковано збір інформації про виток, здійснення судових процесів, а також розрахунків втрат від витоків конфіденційних даних.

Як видно з рис. 1 – 4, існує певний розрив між даними різних аналітичних структур. Особливо відчутним цей розрив спостерігається між InfoWatch та incidents.su щодо витоків конфіденційної інформації в Україні, внаслідок чого важко робити висновки про їх достовірність.

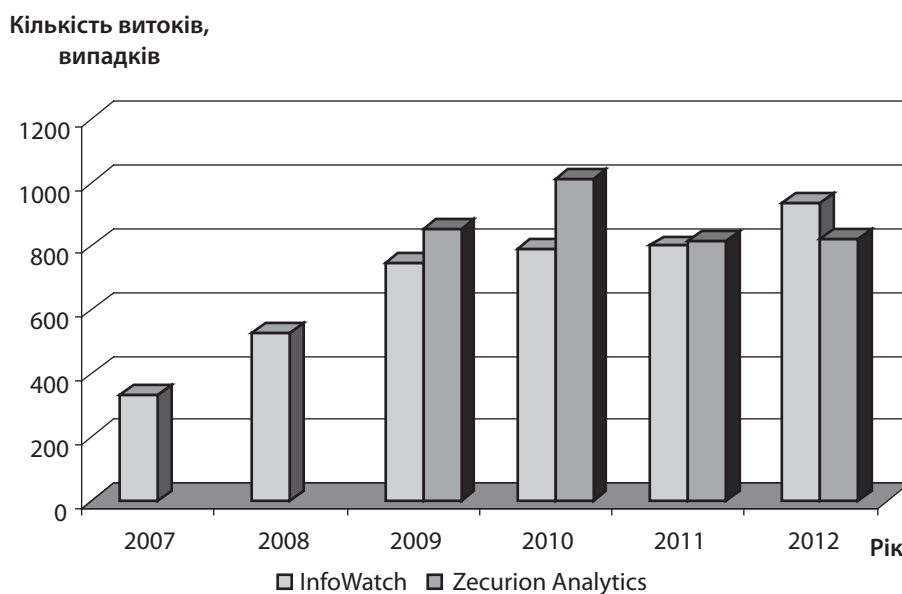


Рис. 1. Кількість витоків конфіденційної інформації у світі (випадків)

Джерело: побудовано автором за [1; 2].

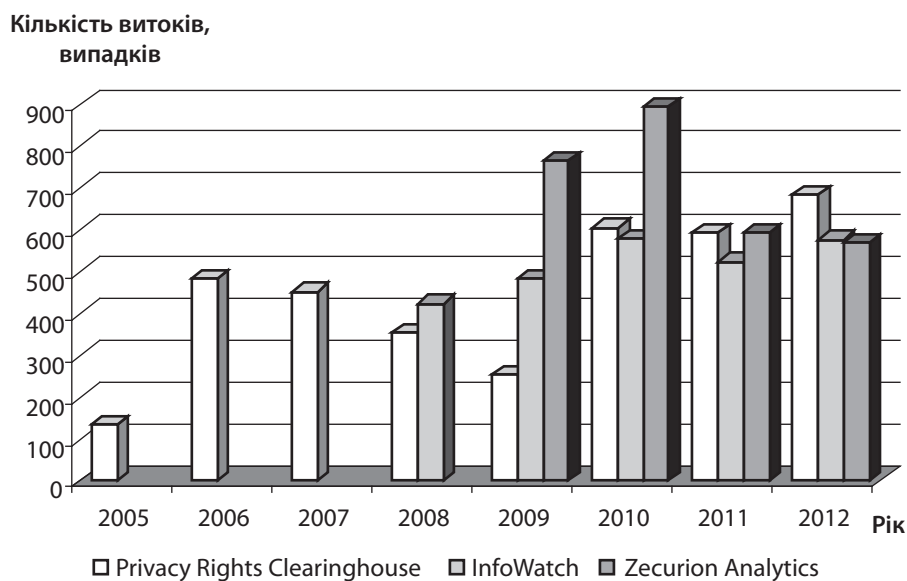
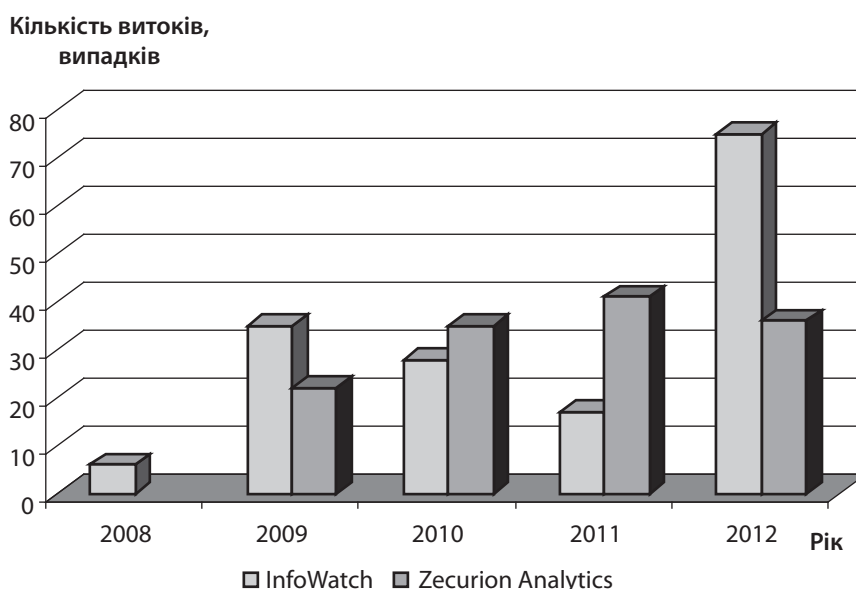


Рис. 2. Кількість витоків конфіденційної інформації у США (випадків)

Джерело: побудовано автором за [1; 2; 3].



**Рис. 3. Кількість витоків конфіденційної інформації в Росії (випадків)**

Джерело: побудовано автором за [1;2;4;5].



**Рис. 4. Кількість витоків конфіденційної інформації в Україні (випадків)**

Джерело: побудовано автором за [6; 7].

З точки зору національної безпеки забезпечення абсолютної безпеки інформації є стратегічною метою. Однак з комерційної точки зору абсолютна безпека не завжди є виправданою, якщо порівнювати витрати на її забезпечення та збитки, що можуть виникнути внаслідок втрати цієї інформації. З огляду на це, важливе значення має оцінка вартості інформації, яку необхідно захистити.

Загальна вартість збитків від витоку даних відповідно до класифікації Ponemon Institute включає такі елементи:

- 1) витрати на виявлення і ескалацію;
- 2) витрати на повідомлення;
- 3) витрати на відповідь постфактум;
- 4) прямі втрати бізнесу [8].

Наприклад, у Британії, згідно з даними аналітичної компанії Ponemon Institute, середня вартість одного витоку інформації для фірм складає приблизно 1,7 млн фунтів [9]. У нас подібні дані відсутні, та й постраждалі компанії не поспішають відкрито заявляти про свої втрати.

Світова статистика свідчить, що найбільша частка інформації, яка підлягає витоку, – це інформація про клієнтів або працівників. За деякими оцінками, у світі близько 90% вкрадених у 2012 р. даних були персональними [10]. Щодо України, то існує дослідження компанії SearchInform по Києву за 2012 р., у відповідності до якого персональних даних стосувалося 70% витоків інформації, друге місце займає комерційна таємниця компаній, на третьому – технічна документація компаній [7].

Варто зазначити, що в Україні (в одній з останніх серед країн СНД) лише у 2010 р. було прийнято Закон України «Про захист персональних даних». Із прийняттям цього закону різні підприємницькі структури вимушені були більш сумлінно ставитись до налагодження системи інформаційної безпеки. Однак в Україні лише 11% компаній мають спеціальні підрозділи із захисту інформації, у 10% фірм – захистом інформації займається лише один спеціаліст, у 79%

цим займаються спеціалісти IT-відділів або інші непрофільні спеціалісти. Крім того, серед потенційних каналів витоку найбільше контролюється корпоративна електронна пошта – у 70% компаній, а найбільш захищеними об'єктами витоку є бази даних клієнтів і співробітників [11].

Динаміку витоку конфіденційної інформації в різних галузях економіки у світі, у США та Росії демонструють рис. 5 – рис. 7 відповідно.

У світовому масштабі (рис. 5) у 2012 році найбільше витоку конфіденційної інформації зафіксовано у роздрібній торгівлі (45%), харчовій промисловості (24%), туризмі та готельному бізнесі (9%), а також у фінансовій сфері (7%).

У США безперечним лідером за витоками конфіденційної інформації протягом 2010 – 2012 рр. є медицина (див. рис. 6), хоча ще у 2009 р. найбільше витоку було зафіксовано в системі освіти. Частка витоку конфіденційної інформації в США у 2012 р. із медичних закладів складала

32,8%, роздрібної торгівлі – 15,5%, комерційних та державних структур, а також освітніх закладів – 12,9% і сфери фінансів – 10,5%.

За даними аналітичного центру Zecurion Analytics, у Росії у 2012 р. розмір збитку від витоку конфіденційної інформації залишився приблизно на рівні 2011 р. і склав \$ 20,083 млрд. Середній збиток від кожного інциденту дорівнює \$ 24,34 млн. Як видно з рис. 7 найчастіше витік інформації відбувається із освітніх закладів (20,1%), держсектора (16,9%), підприємств роздрібної та інтернет-торгівлі (12,4%), а також медустанов (12,3%). Найбільш поширені канали витоку в Росії за даними Zecurion Analytics - це веб-сервіси (20,5%), ноутбуки та планшети (16,5%), а також мобільні накопичувачі (11,1%). На частку Росії припадає 4,4% від світової кількості зареєстрованих внутрішніх інцидентів у сфері інформаційної безпеки [2]. Ця цифра може бути вищою, якщо врахувати інциденти із незначним по-

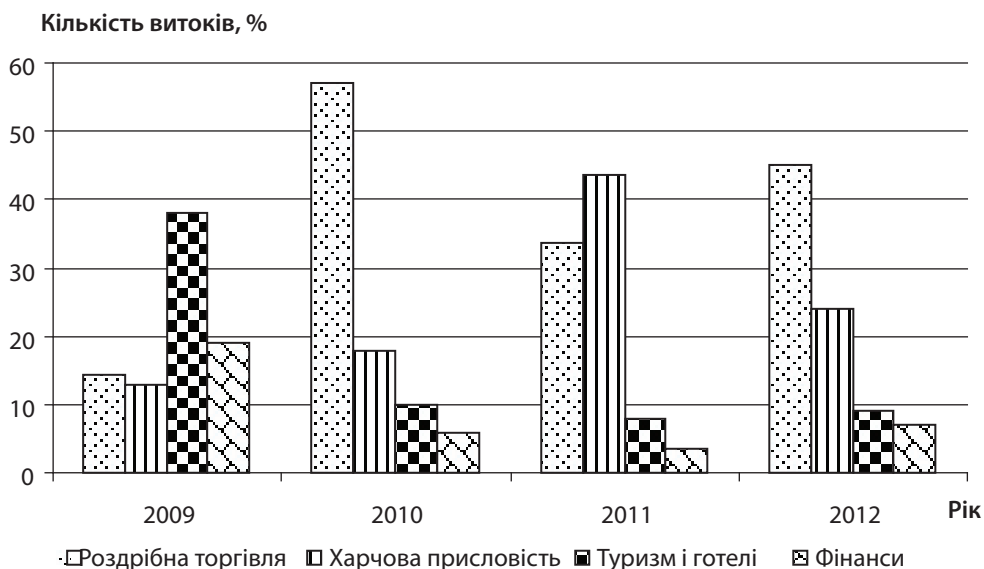


Рис. 5. Витоки конфіденційної інформації в галузях економіки у світі, %

Джерело: побудовано автором за [12].

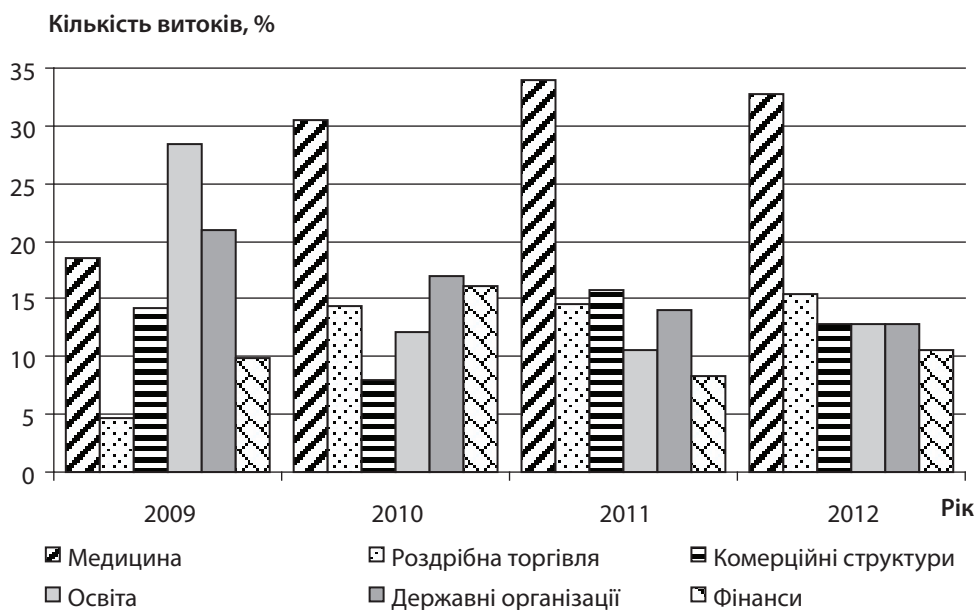
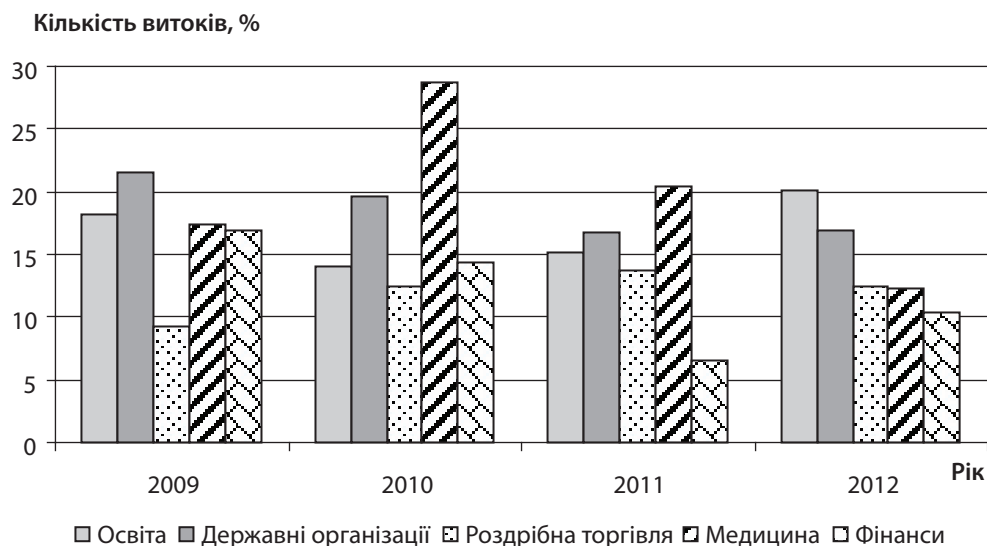


Рис. 6. Витоки конфіденційної інформації в галузях економіки у США, %

Джерело: розраховано та побудовано автором за [3].



**Рис. 7. Витоки конфіденційної інформації в галузях економіки у Росії, %**

**Джерело:** побудовано автором за [2].

тенційним збитком, адже статистика Zecurion Analytics не враховує витоки, для яких потенційний збиток складає менше \$ 5 тис. (див. табл. 1).

Незважаючи на поступове посилення нормативного пресингу та збільшення штрафних санкцій за витік конфіденційної інформації, ситуація в Росії у сфері захисту від внутрішніх загроз практично не змінюється в кращий бік. Кількість витоків не зменшується, що вказує на неефективність тих засобів захисту, які використовуються, а також на недостатність уваги до проблеми з боку топ-менеджменту компаній. Істотні фінансові та репутаційні втрати від інцидентів інформаційної безпеки в Росії відчутно впливають на бізнес навіть великих компаній.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження засвідчило, що на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід щодо збору та аналізу причин і видів витоків конфіденційної інформації, внаслідок чого неможливо порівняти результати досліджень різних аналітичних компаній ІТ-індустрії та зробити висновки про їх достовірність. Як правило, кожна з компаній при зборі та аналізі витоків конфіденційних даних використовує власну методологію, здійснює відбір витоків за власною системою та намагається розв'язати лише ті проблеми, які виникли внаслідок використання програмного забезпечення власного виробництва. Непорівнюваність отриманих результатів через відсутність спільних показників і методології збору та аналізу витоків ускладнює процес прийняття ефективних рішень в системі захисту інформації та інформаційної безпеки. Однією з причин такого стану речей може бути й те, що лише в останні роки в окремих країнах світу почало формуватися законодавство, яке вимагає від організацій стандартизованих заходів щодо збереження конфіденційної інформації та посилює відповідальність за її втрату. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальное исследование утечек корпоративной информации и конфиденциальных данных 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infowatch.ru>

2. Утечки конфиденциальной информации 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zecurion.ru>

3. Chronology of Data Breaches Security Breaches 2005 – Present [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.privacyrights.org>

4. Глобальное исследование утечек 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infowatch.ru>

5. Глобальное исследование утечек конфиденциальной информации 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infowatch.ru>

6. Утечки по странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infowatch.ru>

7. **Идов Р.** Самые популярные утечки информации в Киеве за 2012 год / Р. Идов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.ua>

8. 2013 Cost of Data Breach Study: Global Analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www4.symantec.com>

9. **Brewster T.** UK Data Breach Cost Drops To £1.75 Million / T. Brewster [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.techweekeurope.co.uk>

10. Trustwave 2013 Global Security Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trustwave.com>

11. Zecurion Analytics: Данные в украинских компаниях будут защищаться лучше [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://delo.ua>

12. Trustwave 2010, 2011, 2012, 2013 Global Security Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trustwave.com>

## REFERENCES

Brewster, T. "UK Data Breach Cost Drops To £1.75 Million" <http://www.techweekeurope.co.uk>

"Chronology of Data Breaches Security Breaches 2005 - Present" <http://www.privacyrights.org>

"2013 Cost of Data Breach Study: Global Analysis" <https://www4.symantec.com>

"Globalnoe issledovanie utechek 2009" [A global study of leaks in 2009]. <http://www.infowatch.ru>

"Globalnoe issledovanie utechek konfidentsialnoy informatsii 2010" [A global study of leaks of confidential information in 2010]. <http://www.infowatch.ru>

"Globalnoe issledovanie utechek korporativnoy informatsii i konfidentsialnykh dannykh 2012" [A global study of corporate

information and leaks of confidential data in 2012]. <http://www.infowatch.ru>

Idov, R. "Samye populiarnye utechki informatsii v Kieve za 2012 god" [Most popular information leakage in Kiev in 2012]. <http://delo.ua>

"Trustwave 2013 Global Security Report" <http://www.trustwave.com>

"Trustwave 2010, 2011, 2012, 2013 Global Security Report" <http://www.trustwave.com>

"Utechki konfidentsialnoy informatsii 2012" [Leakage of confidential information in 2012]. <http://www.zecurion.ru>

"Utechki po stranam" [Leaks of the countries]. <http://www.infowatch.ru>

"Zecurion Analytics: Dannye v ukrainskikh kompaniiakh budut zashchishchatsia luchshe" [Zecurion Analytics: Data in Ukrainian companies will be protected better]. <http://delo.ua>

УДК 657.65.011.8

## ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

© 2014 КАМІНСЬКА Т. Г., СЛЕСАР Т. М.

УДК 657.65.011.8

### Камінська Т. Г., Слесар Т. М. Обліково-інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю

Стаття присвячена основним проблемам відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з інноваційної діяльності підприємств. Розглянуто підходи науковців до проблем обліку інноваційної діяльності у сфері бухгалтерського обліку. Досліджено найважливіші нормативні акти, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку інноваційної діяльності. Наведено склад інформаційних потоків у розрізі функціонального підходу інформаційного забезпечення. Обґрунтовано склад об'єктів обліку інновацій, які можуть мати як матеріальну (готова продукція), так і нематеріальну форму (нематеріальні активи, запатентовані технології, ноу-хау, продукти інтелектуальної праці). Запропоновано порядок відображення в бухгалтерському обліку процесу здійснення витрат на виробництво інноваційної продукції та її оприбуткування, визначення фінансових результатів інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, інноваційна діяльність, управління, об'єкти інновацій, функціональний підхід.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Камінська Тетяна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, декан, економічний факультет, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Слесар Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра обліку, аналізу та аудиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

УДК 657.65.011.8

### Каминская Т. Г., Слесар Т. Н. Учетно-информационное обеспечение управления инновационной деятельностью

Статья посвящена основным проблемам отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций по инновационной деятельности предприятий. Рассмотрены подходы ученых к проблемам учета инновационной деятельности в области бухгалтерского учета. Исследованы важнейшие нормативные акты, регламентирующие порядок ведения бухгалтерского учета инновационной деятельности. Приведен состав информационных потоков в разрезе функционального подхода информационного обеспечения. Обоснован состав объектов учета инноваций, которые могут иметь как материальную (готовая продукция), так и нематериальную форму (нематериальные активы, запатентованные технологии, ноу-хау, продукты интеллектуального труда). Предложен порядок отражения в бухгалтерском учете процесса осуществления расходов на производство инновационной продукции, а также ее оприходование, определения финансовых результатов инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, инновационная деятельность, управление, объекты инноваций, функциональный подход.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Каминская Татьяна Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, декан, экономический факультет, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Слесар Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета, анализа и аудита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

UDC 657.65.011.8

### Kaminska Tetiana H., Sliesar Tetiana M. Accounting and Information Support of Innovation Activity Management

The article is devoted to main problems of reflection of enterprise innovation activity economic operations in accounting. It considers approaches of scientists to the problems of accounting innovation activity in the field of business accounting. It studies most important regulatory acts that regulate the order of innovation activity business accounting. It provides a composition of information flows in the context of the information support functional approach. It justifies the composition of objects of innovation accounting, which could have both material (finished products) and non-material (intangible assets, patented technologies, know-how, and intellectual products) forms. It offers the order of reflection of the process of making expenditures for production of innovation products and also its posting and identification of financial results of innovation activity in business accounting.

**Key words:** accounting, innovation activity, management, innovation objects, functional approach.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Kaminska Tetiana H.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Sliesar Tetiana M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

information and leaks of confidential data in 2012]. <http://www.infowatch.ru>

Idov, R. "Samye populiarnye utechki informatsii v Kieve za 2012 god" [Most popular information leakage in Kiev in 2012]. <http://delo.ua>

"Trustwave 2013 Global Security Report" <http://www.trustwave.com>

"Trustwave 2010, 2011, 2012, 2013 Global Security Report" <http://www.trustwave.com>

"Utechki konfidentsialnoy informatsii 2012" [Leakage of confidential information in 2012]. <http://www.zecurion.ru>

"Utechki po stranam" [Leaks of the countries]. <http://www.infowatch.ru>

"Zecurion Analytics: Dannye v ukrainskikh kompaniiakh budut zashchishchatsia luchshe" [Zecurion Analytics: Data in Ukrainian companies will be protected better]. <http://delo.ua>

УДК 657.65.011.8

## ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

© 2014 КАМІНСЬКА Т. Г., СЛЕСАР Т. М.

УДК 657.65.011.8

### Камінська Т. Г., Слесар Т. М. Обліково-інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю

Стаття присвячена основним проблемам відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з інноваційної діяльності підприємств. Розглянуто підходи науковців до проблем обліку інноваційної діяльності у сфері бухгалтерського обліку. Досліджено найважливіші нормативні акти, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку інноваційної діяльності. Наведено склад інформаційних потоків у розрізі функціонального підходу інформаційного забезпечення. Обґрунтовано склад об'єктів обліку інновацій, які можуть мати як матеріальну (готова продукція), так і нематеріальну форму (нематеріальні активи, запатентовані технології, ноу-хау, продукти інтелектуальної праці). Запропоновано порядок відображення в бухгалтерському обліку процесу здійснення витрат на виробництво інноваційної продукції та її оприбуткування, визначення фінансових результатів інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, інноваційна діяльність, управління, об'єкти інновацій, функціональний підхід.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Камінська Тетяна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, декан, економічний факультет, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Слесар Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра обліку, аналізу та аудиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

УДК 657.65.011.8

### Каминская Т. Г., Слесар Т. Н. Учетно-информационное обеспечение управления инновационной деятельностью

Статья посвящена основным проблемам отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций по инновационной деятельности предприятий. Рассмотрены подходы ученых к проблемам учета инновационной деятельности в области бухгалтерского учета. Исследованы важнейшие нормативные акты, регламентирующие порядок ведения бухгалтерского учета инновационной деятельности. Приведен состав информационных потоков в разрезе функционального подхода информационного обеспечения. Обоснован состав объектов учета инноваций, которые могут иметь как материальную (готовая продукция), так и нематериальную форму (нематериальные активы, запатентованные технологии, ноу-хау, продукты интеллектуального труда). Предложен порядок отражения в бухгалтерском учете процесса осуществления расходов на производство инновационной продукции, а также ее оприходование, определения финансовых результатов инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, инновационная деятельность, управление, объекты инноваций, функциональный подход.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Каминская Татьяна Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, декан, экономический факультет, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Слесар Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета, анализа и аудита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

UDC 657.65.011.8

### Kaminska Tetiana H., Sliesar Tetiana M. Accounting and Information Support of Innovation Activity Management

The article is devoted to main problems of reflection of enterprise innovation activity economic operations in accounting. It considers approaches of scientists to the problems of accounting innovation activity in the field of business accounting. It studies most important regulatory acts that regulate the order of innovation activity business accounting. It provides a composition of information flows in the context of the information support functional approach. It justifies the composition of objects of innovation accounting, which could have both material (finished products) and non-material (intangible assets, patented technologies, know-how, and intellectual products) forms. It offers the order of reflection of the process of making expenditures for production of innovation products and also its posting and identification of financial results of innovation activity in business accounting.

**Key words:** accounting, innovation activity, management, innovation objects, functional approach.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Kaminska Tetiana H.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

**Sliesar Tetiana M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)



Важливою умовою ефективного управління інноваційною діяльністю є його обліково-інформаційне забезпечення. Одним із факторів, що гальмують розвиток інноваційної діяльності, є його недостатнє інформаційне забезпечення. Воно охоплює сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування та пошуку інформації. При цьому необхідно, щоб споживач отримував необхідну інформацію з мінімальними витратами на її підготовку. Дослідження показали, що така система обліково-інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в аграрних підприємствах недосконала. Тільки на основі обстежень за принципом суцільного безперервного обліку можна зробити правильні висновки і прийняти адекватні рішення. При розробці обліково-інформаційного забезпечення потрібно враховувати систему показників для визначення економічної ефективності інновацій, показники бізнес-планів і внутрішні інформаційні потреби.

*Мета статті* – розкрити особливості обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємств.

Особливої уваги заслуговують наукові праці з цієї проблеми авторів Волкова В. І., Власова А. А., Денисенка М. П., Шумпетера Й., Шпикуляк О. Г. та ін.

Проблемам обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю присвячена значна кількість робіт вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків: Бутинця Ф. Ф., Білухи М. Т., Валуєва Б. І., Голова С. Ф., Дем'яненко М. Я., Герасимовича А. М., Жука В. М., Кірейцева Г. Г., Кузьмінського Ю. А., Моссаковського В. Б., Нападовської Л. В., Палія В. Ф., Пушкаря М. С., Соколова Я. В., Хонгре-на Ч.Т., Форстера Дж., Шевчука В.О., Шеремета А.Д. та ін.

Інформаційне забезпечення є комплексним поняттям, яке охоплює сукупність первинного, поточного обліку, внутрішньої, фінансової та статистичної звітності, планово-нормативної документації, оперативного-технічного обліку, організацію збереження систематизованої інформації, способи її надання та методи перетворення, організацію банку даних, методи кодування та пошуку інформації. При вивченні наукових джерел виявлені різні погляди щодо трактування поняття інформації [9; 11]. Неоднозначне тлумачення цього терміна знаходимо і в законодавчих актах. Зокрема, у Законі України «Про інформацію» [6] інформація визначається як документовані або привселюдно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому середовищі. У Законі України «Про захист економічної конкуренції» [7] зазначається, що інформація – це відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях, у т. ч. листування, книги, примітки, ілюстрації (карти, діаграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відеофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів, пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості.

Таке тлумачення категорії «інформація» в основному з достатньою повнотою розкриває її суть і може бути використане в практичній діяльності для формування відповідної інформаційної бази, необхідної в управлінській діяльності.

Вчені-економісти виділяють із загального поняття «інформація» «інформацію економічну», яка найбільшою мірою характеризує економічні процеси. З огляду на це,

найбільш вдалим, на наш погляд, є визначення суті економічної інформації в роботі «Інноваційний розвиток промисловості України» авторів О. І. Волкова, М. П. Денисенка, А. П. Гречан [3], які інформацію розглядають як сукупність корисних для прийняття рішень відомостей, що відображають економічні процеси діяльності підприємства, наданих у зручному для сприйняття вигляді. В «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера» економічну інформацію поділяють на групи, в яких відображають ресурси, господарську діяльність, результати діяльності за їх видами [2]. Враховуючи багатогранність характеристики економічної інформації з метою ефективного пізнання та сприйняття цього поняття, вчені вдаються до її класифікації – одного із важливих методів досліджень. Найбільш повна класифікація економічної інформації наведена в роботі [3].

Проте, на нашу думку, у згаданій класифікації допущені окремі неточності, не враховані такі класифікаційні ознаки, як формування інформації за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова, у т. ч. інноваційна, екологічна інформація). Не зовсім вдало визначена інформація за об'єктами. Зазвичай виділяють об'єкти за видами ресурсів, процесів, витрат, доходів, результатів, власного капіталу, зобов'язань. У *табл. 1* наведено класифікацію економічної інформації на підприємстві, в основу якої закладені класифікаційні ознаки за джерелами.

Важливим напрямом інформаційного забезпечення діяльності є організація інформаційних потоків. При цьому розрізняють такі підходи: структурний, функціональний, процесний. Структурний підхід передбачає формування інформаційних потоків за рівнями управління. Функціональний підхід є найбільш поширеним, який характерний для організації інформаційного забезпечення за функціями управління (*табл. 2*).

Процесний підхід інформаційного забезпечення характеризується формуванням інформації за бізнес-процесами: інноваційний (розробка продукту, розвиток продукту); операційний (виробництво, маркетинг, сервісне обслуговування).

Раціонально побудована система інформаційних потоків є запорукою підвищення ефективності управління й оптимізації роботи підприємства в цілому [10].

Проф. М. С. Пушкар доводить доцільність диференціації обліку на три підсистеми: управлінський, фінансовий, контролінг. *Управлінський облік* призначений для менеджерів операційного рівня (майстри, механіки, енергетики); *фінансовий* – для складання фінансової звітності у відповідності до стандартів обліку і звітності та використання менеджерами тактичного рівня (адмінперсонал підприємства); *контролінг* (інтеграційна інформаційна система, яка включає планування, облік, аналіз та стратегічне управління) – для застосування у стратегічному менеджменті та забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів та нормального функціонування господарських процесів [8].

Побудова інформаційного забезпечення розвитку агроінновацій повинна базуватись на загальних принципах формування інформації та відповідати певним вимогам з урахуванням потреб користувачів, норм законодавчих актів, обліку і звітності, особливостей галузі та специфіки господарюючого суб'єкта, зокрема:

- ✦ задоволення запитів користувачів;
- ✦ точність формування даних для визначення економічних показників та правильність їх розрахунку;

## Класифікація економічної інформації за діяльністю підприємства

Класифікаційна ознака	Види інформації
За об'єктами	Процеси, продукція, сировина, техніка, інформаційні ресурси, управлінська діяльність, соціальні програми
За видами формування інформації	Бухгалтерська, фінансова, управлінська, статистична, стратегічна
За рівнем формування інформації	Первинний облік (документація), синтетичний і аналітичний облік, внутрішня звітність, фінансова звітність, податкова звітність
За періодичністю	Місячна, квартальна, річна, оперативна (добова, декадна інша)
За суб'єктами надання інформації	Інженерно-технічний персонал, менеджери середньої ланки управління (бригадири, завідувачі фермами, гаражами, майстернями, іншими виробничими підрозділами), матеріально-відповідальні особи (завскладом, комірники, касири та ін.), персонал обліково-економічної служби
За стабільністю	Умовно-постійна, умовно-змінна
По відношенню до підприємства як системи	Вхідна, вихідна, внутрішня, зовнішня
За формою передачі	Вербальна (словесна), невербальна
За засобами передачі	Супутникова, електронна, телефонна, письмова
За режимом передачі	Регламентована, нерегламентована
За видами діяльності	Операційна, інвестиційна, фінансова, інноваційна
За ступенем об'єктивності	Достовірна, недостовірна (неякісна)
За функціями управління	Планова, нормативна, облікова, аналітична, контрольна
За галузями	Промисловість, сільське господарство, транспорт та ін.
За повнотою	Достатня, надмірна, недостатня

Джерело: [4].

Таблиця 2

## Інформаційні потоки в розрізі функціонально підходу інформаційного забезпечення

Функції управління	Вхідна інформація	Переробка інформації	Вихідна інформація
1	2	3	4
Організація	Засоби праці (групи, призначення) Предмети праці (види, розмір) Кваліфікація, досвід, рівень оплати працівників, рівень забезпечення кадрами Грошові кошти та їх еквіваленти	Узгодження наявних ресурсів Розробка структури управління, виробничої структури Обґрунтування бізнес-процесів	Структура управління Виробнича структура Бізнес-процеси
Планування	Обсяги виробництва і продаж Договори з постачальниками та замовниками (ціна, кількість, термін, знижки) Умови кредитування (розмір кредиту, відсотки, застава, термін) Курси валют Інші нормативи і ліміти	Обґрунтування та розробка прогнозів, планів, кошторисів, бюджетів	Стратегія Прогнози Плани Кошториси Бюджети Виробничі програми
Облік	Ресурси Виробництво Готова продукція Реалізація Фінансові результати Власний і залучений капітал	Підготовка інформації (складання звітів) для зацікавлених осіб	Звітність: фінансова; статистична; податкова; управлінська
Контроль	Ключові планові показники та реально досягнуті результати Наявність ресурсів та їх використання	Співставлення планових і фактичних показників Виявлення відхилень та причин їх виникнення	Рекомендації щодо подальших дій (поліпшення організації та технології, відшкодування матеріального збитку, реструктуризація тощо)

1	2	3	4
Аналіз	Стратегія Прогнози Плани Кошториси Бюджети Дані синтетичного і аналітичного обліку Звіти	Розрахунок аналітичних показників Виявлення резервів та причин їх виникнення Складання графіків і таблиць Розробка рекомендацій	Виявлення резервів Можливі шляхи використання резервів Проекти управлінських рішень
Регулювання	Рекомендації щодо подальших дій Можливі шляхи використання резервів	Розробка конкретних заходів і дій, спрямованих на подолання відхилень та використання резервів	Конкретний перелік та зміст заходів і дій Уточнення планів, кошторисів, бюджетів
Стимулювання	Результати діяльності Відхилення та причини їх виникнення, резерви	Розробка системи стимулів та штрафних санкцій	Положення про систему стимулів і штрафних санкцій, розпорядження про преміювання, винагороди, матеріальне відшкодування збитків тощо

Джерело: [1].

- ✦ зіставність показників у динаміці в інформаційному середовищі;
- ✦ достатність і своєчасність надання інформації;
- ✦ надання інформації у зручній для користувачів формі;
- ✦ застосування раціональних комп'ютерних програм;
- ✦ економічність та ефективність інформації;
- ✦ можливість передачі інформації на відстань та зручність використання каналів зв'язку;
- ✦ багатократність використання та тривалість зберігання [8].

Дотримання названих та інших вимог у змозі забезпечити якість інформації, яка суттєво впливає на обґрунтованість і об'єктивність управлінських рішень. При цьому враховується ціла низка факторів, які впливають на характер і вид інновацій: види діяльності, технологія створення інновацій, склад витрат і доходів, джерела фінансування.

Відповідальним етапом організації обліку інноваційної діяльності є обґрунтування його об'єктів, при визначенні яких потрібно враховувати економічну природу інновацій, технологічні особливості їх створення і використання, вимоги нормативно-законодавчих актів щодо моніторингу та контролю за їх дотриманням, потреби в інформації для аналізу й оцінки інноваційної діяльності та її прогнозування за відповідними показниками. Об'єкти обліку повинні бути тісно пов'язаними з об'єктами інноваційної діяльності. Основними напрямками формування облікового забезпечення інноваційної діяльності є:

- ✦ надання оперативної інформації для управління процесами розробки впровадження та реалізації інновацій;
- ✦ бізнес-планування інноваційної діяльності;
- ✦ облік витрат і виходу продукції, пов'язаних з інноваційною діяльністю;
- ✦ надання інформації про дотримання правил і норм законодавства, що регулює інноваційні процеси;
- ✦ облік заходів, що забезпечують виробництво інноваційного продукту та інші нововведення;
- ✦ контроль за виконанням проведених заходів по забезпеченню інноваційних технологій;

- ✦ аналіз і оцінка ефективності інновацій;
- ✦ участь облікового персоналу в розробці пропозицій по зниженню витрат, підвищенню якості інноваційного продукту, активізації маркетингової діяльності з просування інновацій на внутрішні і зовнішні ринки тощо.

Теоретичному обґрунтуванню об'єктів обліку приділено значну увагу в роботі О. В. Кантаєвої [5]. Автор виділяє окремі об'єкти для обліку інновацій капітального характеру й операційної діяльності. Проте визначення складу об'єктів з цими видами діяльності носить дещо суперечливий підхід.

Не можна погодитися з позицією автора з ототожнення видів інноваційної діяльності з певними процедурами, пов'язаними зі створенням і впровадженням інноваційного продукту (наприклад, розробка калькуляцій, кошторисів, норм і нормативів); виділення такого об'єкту обліку видається сумнівним.

До об'єктів, пов'язаних із капітальними інвестиціями, в обліку прийнято відносити такі, у результаті яких створюють необоротні активи (основні засоби і нематеріальні активи). Об'єктами обліку операційної діяльності є безпосередньо інноваційні процеси, пов'язані з виготовленням нової продукції, нових видів сировини, палива тощо; енергозберігаючі технології, екологічні та соціальні заходи в складі операційної діяльності.

У процесі інноваційної діяльності отримують інноваційний продукт, який може мати конкретну матеріальну або нематеріальну (інтелектуальна власність) форму.

На думку вчених, у сучасних умовах здатність до інноваційної діяльності, що реалізується як прояв інтелектуального капіталу, стає ефективним економічним ресурсом. Інтелектуальна власність проявляється у формі нематеріальних активів, які в інноваційній діяльності займають вагоме місце. Існують різні види нематеріальних активів, які у світовій практиці класифікують за такими категоріями:

- ✦ нематеріальні активи, пов'язані з ринком (торгові марки, фірмові найменування);
- ✦ нематеріальні активи, пов'язані з мистецтвом (авторські права на літературні, музичні твори, художні картини, фотографії та ін.);

- ✦ нематеріальні активи, пов'язані з договором (ліцензії, дозволи на будівництво, право на радіомовлення);
- ✦ нематеріальні активи, пов'язані з технічними і прикладними науками, з інноваціями (патенти, промислові знаки, ноу-хау та ін.);
- ✦ гудвіл (грошова оцінка вигід, що мають підприємства, зумовлених його авторитетом).

У процесі виробництва інноваційної продукції виникають, крім типових витрат, додаткові витрати, пов'язані з освоєнням нової продукції. Такі витрати зумовлені підготовкою і освоєнням нових видів продукції. До них відносяться:

- ✦ витрати на виготовлення дослідного зразка;
- ✦ випробування на підприємствах і у споживачів дослідного зразка нового виробу;
- ✦ освоєння нової технології виробництва продукції;
- ✦ витрати на підготовку кадрів;
- ✦ вартість отримання сертифікату, інших документів, що підтверджують якісні товарознавчі характеристики нової продукції (виробів);
- ✦ інші витрати.

По кожному виду робіт, пов'язаних з підготовкою та освоєнням нових видів продукції, облік витрат доцільно вести за установленою номенклатурою, узгодженою з кошторисом. Це забезпечить контроль за дотриманням кошторису, а також виявлення резервів економії витрат.

Для синтетичного обліку витрат можуть використовуватись такі рахунки: 15 «Капітальні інвестиції», 39 «Витрати майбутніх періодів», 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 941 «Витрати на дослідження і розробки». Вибір того чи іншого рахунку залежатиме від тривалості робіт на підготовку й освоєння виробництва інноваційної продукції та їх характеру. Так, якщо період освоєння виробництва інноваційної продукції тривалий і витрати значні, доцільно використовувати рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». З моменту випуску нової продукції витрати з цього рахунку на підставі акту приймання робіт списують на дебет рахунку 23 «Виробництво» на конкретний освоєний вид продукції. У протилежному випадку такі витрати облічують на рахунках 91 «Загальновиробничі витрати», або 23 «Виробництво», залежно від можливості прямого включення витрат у собівартість інноваційної продукції.

Капітальні інвестиції, спрямовані на створення нового виду основних засобів, облічують на рахунку 15 «Капітальні інвестиції», в дебет якого списують витрати з кредиту рахунків 20, 22, 23, 66, 65, 13, 63 та ін. Введені в експлуатацію інноваційні об'єкти на основі акту оприбутковують по дебету рахунку 10 «Основні засоби» і кредиту рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Витрати, понесені на створення інноваційних нематеріальних активів списують на дебет рахунку 15 в кореспонденції з кредитом рахунків 20, 22, 23, 66, 13, 63, 68 тощо, а введення в експлуатацію інноваційного об'єкта відображають по дебету рахунку 12 «Нематеріальні активи» і кредиту рахунку 15. Витрати, пов'язані з виготовленням освоєних нових видів продукції, сировини, матеріалів, робіт і послуг, облічують у складі поточних витрат по дебету рахунків 23, 91 в кореспонденції з кредитом відповідних рахунків (20, 22, 23, 66, 65, 13 та ін.). Витрати на дослідження і розробки інноваційного продукту відносять до операційних витрат, які списують на дебет рахунку 94 у кореспонденції з кредитом рахунків для обліку матеріалів, оплати праці та ін. (20, 22, 23, 66, 65, 13, 63, 68).

Витрати на підготовку й освоєння нової продукції дослідники поділяють на дві групи: витрати на розробку технічної й технологічної документації; витрати, пов'язані з виконанням робіт. Процес розробки нової продукції складається, у свою чергу, з кількох етапів, зокрема:

- ✦ проектування і конструювання етапів виробу;
- ✦ розробка і складання проектно-конструкторської документації;
- ✦ виготовлення дослідного зразка;
- ✦ коректування проектно-технічної документації та передача її у виробництво для виготовлення установленної партії;
- ✦ виготовлення замовленої партії;
- ✦ серійне виробництво нової продукції.

Відповідно до вимог П(С)БО 8 витрати на розробки слід відображати на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а оприбуткування нематеріальних активів – на рахунку 12 «Нематеріальні активи» (Д-т 12 К-т 154). Аналітичний облік витрат ведуть за кожним видом розробки в розрізі статей і елементів витрат. Витрати на дослідження і розробки, які не відповідають критеріям визнання нематеріальних активів, облічують на рахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки». Облік витрат на виготовлення дослідного зразка, а також на виготовлення нової продукції ведуть на рахунку 23 «Виробництво».

Дехто з авторів пропонує облік витрат на підготовку й освоєння виробництва нової продукції вести на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», з якого списувати ці витрати на собівартість нової продукції. Нині практикують застосування інноваційних технологій шляхом придбання прав на об'єкти інтелектуальної за ліцензійними договорами або передачі виняткових прав на вказані об'єкти, наприклад, інформаційні системи «Конкорд TELEMATIS», «CLAAS TELEMATIS» на запровадження систем точного землеробства [12]. Облік у цьому випадку ведуть на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а вартість проектно-конструкторської документації облічують у складі нематеріальних активів на рахунку 12 «Нематеріальні активи». Отже, на бухгалтерських рахунках формування інформації про витрати на інноваційну діяльність відобразатиметься в порядку, наведеному в *табл. 3*.

## ВИСНОВКИ

З вищенаведеного можна визначити, що об'єктивне формування витрат на інноваційну діяльність залежить від багатьох факторів і умов виробництва інноваційної продукції: технологій, організації, виробництва, суб'єктів інноваційної діяльності та їх взаємозв'язків, джерел фінансування витрат, нормативно-правової бази. Дослідження проблем інноваційної діяльності висвітлили неузгодженість елементів функціонування системи інновацій як у цілому, так і всередині окремих підсистем, зокрема обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю. Для виконання вищезазначених завдань обліково-економічні служби повинні розробити систему облікового забезпечення і контролю за інноваційними процесами: визначити склад об'єктів для обліку інновацій; первинне документування; порядок групування первинної інформації в системі синтетичного й аналітичного обліку; розробка відповідних облікових регістрів, коригування робочого плану рахунків; уточнення і доповнення форм управлінської, фінансової та статистичної звітності з урахуванням галузевих особливостей, характеру і виду іннова-

## Відображення витрат на інноваційну діяльність в бухгалтерському обліку

№ п/п	Зміст операцій	Д-т	К-т
1	Списуються витрати на виготовлення обладнання власними підрозділами підприємства (експериментальні цехи, лабораторії, науково-дослідні центри та ін., що мають ознаки інноваційної продукції)	15	20, 22, 23, 661, 65, 13, 63, 68
2	Оприбутковуються об'єкти основних засобів за сумою витрат	10, 11	15
3	Списуються витрати на створення нематеріальних активів капітального характеру за рахунок власних коштів підприємства	154	20, 22, 23, 661, 65, 13, 63, 68
4	Оприбутковуються об'єкти інтелектуальної власності	12	154
5	Відображається вартість проектно-конструкторської документації на виготовлення інноваційної продукції за ліцензійним договором, відображається податковий кредит	154, 641	63, 68
6	Оприбутковується проектно-конструкторська і технологічна документація на виготовлення інноваційного продукту	12	154
7	Відображаються витрати на підготовку і освоєння інноваційної продукції в складі витрат майбутніх періодів	39	20, 22, 23, 661, 65, 13, 63, 68
8	Розподіляються і списуються витрати майбутніх періодів на собівартість виготовленої інноваційної продукції (сировини)	23	39
9	Списуються витрати на поточну операційну основну діяльність, пов'язану з виготовленням інноваційної продукції, виконанням робіт і послуг	23	20, 22, 23, 661, 65, 13, 63, 68
10	Відображується оприбуткування готової інноваційної продукції, сировини і матеріалів	20, 22, 26, 27	23
11	Списуються витрати на дослідження і розробки інноваційної продукції, яка не може бути визнана нематеріальним активом за П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	941	20, 22, 23, 661, 65, 13, 63, 68
12	Відносяться витрати на дослідження і розробки в кінці звітної періоду на фінансові результати	791	941

Джерело: [4].

цій. Усе це має знайти відображення в спеціальному розділі положення про облікову політику підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Волков О. Инновационный менеджмент / [О. Волков, П. Н. Завлин, А. К. Казанцев и др.]. – М., 1998. – 158 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
3. Інноваційний розвиток промисловості України / [О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.]. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
4. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах: [монографія] / За ред. к. е. н., доц. Т. Г. Камінської / [Т. Г. Камінська, Л. С. Шатковська, А. М. Шиш та ін.]. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 338 с.
5. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: [монографія] / О. В. Кантаєва. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 424 с.
6. Про інформацію № 1642-III від 2 жовтня 1992 року / Закон України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Про захист економічної конкуренції / Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
8. Сучасні проблеми обліку: [монографія] / За ред. д. е. н., проф. М. С. Пушкаря. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 208 с.

9. Previts G. J. A history of Accounting in America / G. J. Previts, B. D. Merino. – N.Y.: John Wiley and Sons, 1979. – Pp. 17 – 28.

10. Chambers R. J. Accounting. Evolution and Economic Behavior / R. J. Chambers. – Sydney: Sydney University Press, 2006. – 435 p.

11. Wicksell K. Finanztheoretische Untersuchungen, nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens / K. Wicksell. – Jena: 1964. – 283 s.

12. Wyat A. Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience) / A. Wyat // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 3. – № 1. – Pp. 71 – 86.

## REFERENCES

Chambers, R. J. *Accounting. Evolution and Economic Behavior*. Sydney: Sydney University Press, 2006.

*Entsyklopediia biznesmena, ekonomista, menedzhera* [Encyclopedia businessman, economist and manager]. Kyiv: Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia, 2000.

Kaminska, T. H., Shatkovska, L. S., and Shysh, A. M. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia finansovoho menedzhmentu na silskohospodarskykh pidpriemstvakh* [Accounting and analytical support financial management on farms]. Kyiv: Komprynt, 2013.

Kantaieva, O. V. *Bukhhalterskyi oblik i analiz innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv: orhanizatsiia i metodolohiia* [Accounting and analysis of innovation activity: organization and methodology]. Zhytomir: Kuzmin Dn. L., 2010.

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

Previts, G. J., and Merino, B. D. *A history of Accounting in America*. New York: John Wiley and Sons, 1979.

*Suchasni problemy obliku* [Recent developments in accounting]. Ternopil: TNEU, 2012.

Volkov, O. I., Denysenko, M. P., and Hrechan, A. P. *Innovatsiyni rozvytok promyslovosti Ukrainy* [Innovative development industry in Ukraine]. Kyiv: KNT, 2006.

Volkov, O., Zavlin, P. N., and Kazantsev, A. K. *Innovatsionny menedzhment* [Innovation Management]. Moscow, 1998.

Wicksell, K. *Finanztheoretische Untersuchungen, nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena, 1964.

Wyat, A. "Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience)". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 3, no. 1 (2002): 71-86.

УДК 65.011.56

## БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

© 2014 ЛУК'ЯНЕНКО Д. І.

УДК 65.011.56

### Лук'яненко Д. І. Бізнес-моделювання діяльності підприємств в умовах розвитку інформаційного простору

Метою статті є дослідження впливу інформаційного розвитку на створення бізнес-моделі діяльності підприємств. Відповідно, на основі аналізу основних кількісних показників розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні визначено, що активна інформатизація суспільства сприяла трансформаційним процесам у бізнес-моделюванні діяльності підприємств – усе більшої ефективності набуває не традиційна бізнес-модель, а цифрова. При цьому встановлено, що вітчизняна наука не розглядає теоретичних основ формування саме цифрової бізнес-моделі діяльності підприємства. На основі аналізу зарубіжної літератури було досліджено сутність цифрової бізнес-моделі діяльності підприємства, запропоновано авторське трактування. Також визначено основні її структурні елементи та надано їх характеристику. Цифрова бізнес-модель може бути інтегрованою у загальну бізнес-модель діяльності підприємства або виступати як окрема «схема» розвитку. Виокремлено основні тенденції, які сприяють зростанню ефективності використання цифрової бізнес-моделі та обумовлюють її переваги поряд із традиційною. Перспективним напрямом досліджень має стати формування вітчизняної теорії цифрового бізнес-моделювання, його розвиток і активізація впровадження у практику діяльності сучасних підприємств. Подальші дослідження цифрового бізнес-моделювання можуть обумовити заміщення теорії щодо формування традиційної бізнес-моделі підприємства.

**Ключові слова:** інформація, інформаційні технології, бізнес-модель, цифрова бізнес-модель, підприємство.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

*Лук'яненко Дмитро Іванович* – аспірант, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

УДК 65.011.56

UDC 65.011.56

### Лукьяненко Д. И. Бизнес-моделирование деятельности предприятий в условиях развития информационного пространства

Целью статьи является исследование влияния информационного развития на создание бизнес-модели деятельности предприятий. Соответственно, на основе анализа основных количественных показателей развития информационно-коммуникационных технологий в Украине определено, что активная информатизация общества способствовала трансформационным процессам в бизнес-моделировании деятельности предприятий – все большую эффективность приобретает не традиционная бизнес-модель, а цифровая. При этом установлено, что отечественная наука не рассматривает теоретических основ формирования именно цифровой бизнес-модели деятельности предприятия, предложена авторская трактовка. Также определены основные ее структурные элементы и дана их характеристика. Цифровая бизнес-модель может быть интегрированной в общую бизнес-модель деятельности предприятия или выступать как отдельная «схема» развития. Выделены основные тенденции, которые способствуют росту эффективности использования цифровой бизнес-модели и обуславливают ее преимущества наряду с традиционной. Перспективным направлением исследований должно стать формирование отечественной теории цифровой бизнес-моделирования, его развитие и активизация внедрения в практику деятельности современных компаний. Дальнейшие исследования цифрового бизнес-моделирования могут обусловить замещение теории по формированию традиционной бизнес-модели предприятия.

**Ключевые слова:** информация, информационные технологии, бизнес-модель, цифровая бизнес-модель, предприятие.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

*Лукьяненко Дмитрий Иванович* – аспирант, кафедра информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

### Lukianenko Dmytro I. Business Modelling Enterprise Activity under Conditions of Information Space Development

The goal of the article is the study of influence of information development upon development of an enterprise activity business model. On the basis of the analysis of main quantity indicators of development of information and communication technologies in Ukraine, the article identifies that active informatisation of the society facilitated transformation processes in business modelling enterprise activity – the digital business model becomes more and more efficient than the traditional one. Moreover, the article establishes that the domestic science does not consider theoretical grounds of formation specifically of the digital business model of enterprise activity. Based on the analysis of foreign literature, the article studies the essence of the digital business model of enterprise activity and offers the author's own interpretation. The article also identifies its basic structural elements and gives their characteristics. The digital business model could be integrated into the common business model of enterprise activity or be a separate "scheme" of development. The article specifies main tendencies, which facilitate growth of efficiency of use of the digital business model and show its advantages compared to the traditional one. The prospect direction of further studies could be formation of the domestic theory of the digital business modelling, its development and activation of introduction into practice modern companies' activity. Further study of the digital business modelling could justify replacement of the theory on formation of the enterprise traditional business model.

**Key words:** information, information technologies, business model, digital business model, enterprise.

**Pic.:** 2. **Table:** 2. **Bibl.:** 11.

*Lukianenko Dmytro I.* – Postgraduate Student, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

Previts, G. J., and Merino, B. D. *A history of Accounting in America*. New York: John Wiley and Sons, 1979.

*Suchasni problemy obliku* [Recent developments in accounting]. Ternopil: TNEU, 2012.

Volkov, O. I., Denysenko, M. P., and Hrechan, A. P. *Innovatsiyni rozvytok promyslovosti Ukrainy* [Innovative development industry in Ukraine]. Kyiv: KNT, 2006.

Volkov, O., Zavlin, P. N., and Kazantsev, A. K. *Innovatsionny menedzhment* [Innovation Management]. Moscow, 1998.

Wicksell, K. *Finanztheoretische Untersuchungen, nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena, 1964.

Wyat, A. "Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience)". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 3, no. 1 (2002): 71-86.

УДК 65.011.56

## БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

© 2014 ЛУК'ЯНЕНКО Д. І.

УДК 65.011.56

### Лук'яненко Д. І. Бізнес-моделювання діяльності підприємств в умовах розвитку інформаційного простору

Метою статті є дослідження впливу інформаційного розвитку на створення бізнес-моделі діяльності підприємств. Відповідно, на основі аналізу основних кількісних показників розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні визначено, що активна інформатизація суспільства сприяла трансформаційним процесам у бізнес-моделюванні діяльності підприємств – усе більшої ефективності набуває не традиційна бізнес-модель, а цифрова. При цьому встановлено, що вітчизняна наука не розглядає теоретичних основ формування саме цифрової бізнес-моделі діяльності підприємства. На основі аналізу зарубіжної літератури було досліджено сутність цифрової бізнес-моделі діяльності підприємства, запропоновано авторське трактування. Також визначено основні її структурні елементи та надано їх характеристику. Цифрова бізнес-модель може бути інтегрованою у загальну бізнес-модель діяльності підприємства або виступати як окрема «схема» розвитку. Виокремлено основні тенденції, які сприяють зростанню ефективності використання цифрової бізнес-моделі та обумовлюють її переваги поряд із традиційною. Перспективним напрямом досліджень має стати формування вітчизняної теорії цифрового бізнес-моделювання, його розвиток і активізація впровадження у практику діяльності сучасних підприємств. Подальші дослідження цифрового бізнес-моделювання можуть обумовити заміщення теорії щодо формування традиційної бізнес-моделі підприємства.

**Ключові слова:** інформація, інформаційні технології, бізнес-модель, цифрова бізнес-модель, підприємство.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

*Лук'яненко Дмитро Іванович* – аспірант, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

УДК 65.011.56

UDC 65.011.56

### Лукьяненко Д. И. Бизнес-моделирование деятельности предприятий в условиях развития информационного пространства

Целью статьи является исследование влияния информационного развития на создание бизнес-модели деятельности предприятий. Соответственно, на основе анализа основных количественных показателей развития информационно-коммуникационных технологий в Украине определено, что активная информатизация общества способствовала трансформационным процессам в бизнес-моделировании деятельности предприятий – все большую эффективность приобретает не традиционная бизнес-модель, а цифровая. При этом установлено, что отечественная наука не рассматривает теоретических основ формирования именно цифровой бизнес-модели деятельности предприятия, предложена авторская трактовка. Также определены основные ее структурные элементы и дана их характеристика. Цифровая бизнес-модель может быть интегрированной в общую бизнес-модель деятельности предприятия или выступать как отдельная «схема» развития. Выделены основные тенденции, которые способствуют росту эффективности использования цифровой бизнес-модели и обуславливают ее преимущества наряду с традиционной. Перспективным направлением исследований должно стать формирование отечественной теории цифровой бизнес-моделирования, его развитие и активизация внедрения в практику деятельности современных компаний. Дальнейшие исследования цифрового бизнес-моделирования могут обусловить замещение теории по формированию традиционной бизнес-модели предприятия.

**Ключевые слова:** информация, информационные технологии, бизнес-модель, цифровая бизнес-модель, предприятие.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

*Лукьяненко Дмитрий Иванович* – аспирант, кафедра информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

### Lukianenko Dmytro I. Business Modelling Enterprise Activity under Conditions of Information Space Development

The goal of the article is the study of influence of information development upon development of an enterprise activity business model. On the basis of the analysis of main quantity indicators of development of information and communication technologies in Ukraine, the article identifies that active informatisation of the society facilitated transformation processes in business modelling enterprise activity – the digital business model becomes more and more efficient than the traditional one. Moreover, the article establishes that the domestic science does not consider theoretical grounds of formation specifically of the digital business model of enterprise activity. Based on the analysis of foreign literature, the article studies the essence of the digital business model of enterprise activity and offers the author's own interpretation. The article also identifies its basic structural elements and gives their characteristics. The digital business model could be integrated into the common business model of enterprise activity or be a separate "scheme" of development. The article specifies main tendencies, which facilitate growth of efficiency of use of the digital business model and show its advantages compared to the traditional one. The prospect direction of further studies could be formation of the domestic theory of the digital business modelling, its development and activation of introduction into practice modern companies' activity. Further study of the digital business modelling could justify replacement of the theory on formation of the enterprise traditional business model.

**Key words:** information, information technologies, business model, digital business model, enterprise.

**Pic.:** 2. **Table:** 2. **Bibl.:** 11.

*Lukianenko Dmytro I.* – Postgraduate Student, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** d.i.Lukyanenko@gmail.com

**Р**оль інформаційних технологій та їх вплив на бізнес за останні роки змінилися – підприємства поступово перейшли з акценту на проектуванні інформаційних систем до розробки цифрових бізнес-процесів. Останнім часом все більшої популярності набуває розробка бізнес-моделей діяльності підприємств, які спираються на цифрові платформи.

Увагу до цифрової бізнес-моделі спочатку виявила мережева цифрова індустрія (сфера телекомунікацій, медіа, ін.). У сучасних умовах розвитку інформаційного простору процеси цифрового бізнес-моделювання впроваджуються у всіх галузях економіки: охорона здоров'я, енергетика, торгівля, фінансові послуги тощо. Це пов'язано зі збільшенням запитів клієнтів, які все частіше вимагають, щоб взаємодія із підприємством могла відбуватись у будь-який час і у будь-якому місці.

Зауважимо, що теорія цифрового бізнес-моделювання в Україні ще не знайшла чіткого та повного формулювання. У даній сфері дослідження проведено переважно зарубіжними науковцями, зокрема такими, як: П. Вейль, С. Воєрнер, А. Гавер, М. Кусумано, Ф. Перейра, О. Саві, ін. Сучасна практика формування бізнес-моделей вітчизняними підприємствами базується виключно на зарубіжному досвіді. Саме тому дана тема потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення впливу інформаційного розвитку на створення бізнес-моделі діяльності підприємств.

Слід відмітити, що реалізація цифрового бізнес-моделювання на підприємствах обумовлена багато в чому розвитком інформаційних технологій та рівнем інформатизації суспільства у світі та у кожній країні окремо.

Щорічно Світовим банком проводиться визначення показнику розвитку інформаційно-комунікаційних технологій по державам світу (індекс ICT). Даний інтегральний індекс включає в себе три змінних – мережу телефонного покриття, наявність комп'ютерного забезпечення, Інтернет проникнення (на кожну 1000 осіб) [1]. Відповідно до отриманих значень індексу ICT складається рейтинг країн за рівнем інформаційного розвитку. Розглянемо показники за останні роки (табл. 1).

Як бачимо, у 2010 р. провідними країнами за індексом розвитку інформаційних технологій були: Корея, Швеція, Ісландія, Данія, Фінляндія, Гонконг (Китай) та ін. Ці країни характеризуються високими темпами розширення доступу та використання Інтернет, широкосмугового зв'язку та, в цілому, входять до категорії країн з високими доходами з огляду на кореляцію між рівнем розвитку інформаційних технологій (IT) та обсягом ВВП.

За останні два-три роки цілий ряд країн домігся істотних зрушень за індексом ICT. До них, зокрема, відносяться: Білорусь, Люксембург, Бахрейн (який у 2012 р. посів 1 місце у рейтингу з індексом 9,54) [1], Велика Британія, Саудівська Аравія та Німеччина. За період 2010 – 2012 рр. Україна за цим індексом перейшла із 62 на 77 місце, втрапивши свої позиції. За даними Світового банку, станом на 01.01.2013 р. на 1000 людей в Україні тільки 496 забезпечені телефоном, комп'ютером, Інтернетом [1].

Незважаючи на зниження рейтингу порівняно з іншими країнами світу, загальні показники інформаційного розвитку України зростають. Як свідчать дані звіту Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, інформаційна діяльність держави характеризуєть-

Таблиця 1

Показник розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу (індекс ICT) за даними Світового банку за 2010, 2012 рр. [1]

Країна	2010 р.		2012 р.	
	Рейтинг	Індекс	Рейтинг	Індекс
Республіка Корея	1	8,40	29	8,05
Швеція	2	8,23	2	9,49
Ісландія	3	8,06	16	8,72
Данія	4	7,97	13	8,88
Фінляндія	5	7,87	6	9,22
Гонконг, Китай	6	7,79	10	9,04
Люксембург	7	7,78	3	9,47
Швейцарія	8	7,67	7	9,20
Нідерланди	9	7,61	5	9,45
Велика Британія	10	7,60	4	9,45
...				
Росія	47	5,38	44	7,16
...				
Білорусь	52	5,01	47	6,79
...				
Тринідад і Тобаго	61	4,36	53	6,59
Україна	62	4,34	77	4,96
...				
Сьєрра Леоне	145	0,41	146	0,32



ся, насамперед, продовженням зростання впливу ІТ на всі сфери життєдіяльності людини, суспільства та економіки, посиленням динаміки, масштабів та глибини розвитку ІТ-процесів [2].

Зважаючи на підвищення ролі ІТ і цифрових засобів, їх активне проникнення у всі види економічної діяльності функціонуючих суб'єктів, на рівні підприємств формуються цифрові бізнес-моделі розвитку. Як вже зазначалось, вітчизняна наука не дає характеристики даному поняттю, тому доцільно проаналізувати зарубіжний досвід.

Отже, на думку А. Гавер і М. Кусумано, цифрова бізнес-модель є відповіддю на швидкі зміни навколишнього середовища, а також втіленням переваг, наданих цифровими технологіями, підприємством чи групою підприємств, які мають досвід у створенні цифрових платформ для комбінації технологій і надання послуг [3]. Дане трактування не визначає чіткого змісту поняття, однак дає уявлення про засоби створення цифрової-бізнес моделі.

Найбільш розповсюдженим є так званий структурний підхід до трактування цифрової бізнес-моделі. Відповідно до нього, П. Вейля та С. Воернер визначають поняття цифрової бізнес-моделі як комбінацію трьох компонентів – контенту, досвіду і платформи, які працюють разом, щоб створити переконливі споживчі пропозиції [4].

Ф. Перейра та О. Саві під поняттям «цифрова бізнес-модель» розуміють поєднання трьох атрибутів: швидкості часу, умов невизначеності та інновацій [5].

Бачимо, що науковці виокремлюють елементи цифрової бізнес-моделі. У першому випадку вони охоплюють виключно інформаційні засоби, у другому випадку названі елементи дають лише абстрактне уявлення щодо складових цифрової бізнес-моделі. На нашу думку, доцільно було доповнити визначення П. Вейля та С. Воернер іншими складовими, що притаманні загальним бізнес-моделям підприємства. Однак перш, ніж сформулювати думку щодо сутності цифрової бізнес-моделі підприємства, слід розглянути її основне призначення та характеристики.

У вузькому розумінні цифрова бізнес-модель підприємства частково нагадує web-site, який розробляється підприємством як один із шляхів збільшення продажів. У більш широкому розумінні цифрова бізнес-модель є складним поняттям, що має визначену структуру елементів.

Першим елементом цифрової бізнес-моделі є контент, який являє собою так зване «наповнення» цифрової бізнес-моделі. Відповідно до виду діяльності підприємства, контент включатиме асортимент продукції та інформації – дані про продукт, його ціну та характеристику тощо.

Наступний елемент бізнес-моделі – це досвід клієнтів, який включає:

1. Клієнтські звернення до оцифрованих бізнес-процесів.
2. Співпрацю й об'єднання клієнтів, їх досвід при прийнятті обґрунтованого рішення, та те, що на це вплинуло: рекомендації, інструменти та інтерфейс сайту [6].

Найважливішим елементом цифрової бізнес-моделі є платформа – це основа, на яку спираються інші її компоненти. У свою чергу, платформа складається із двох частин:

1. Зовнішня платформа – програмне забезпечення, соціальні мережі, партнери.
2. Внутрішня платформа – бізнес-процеси, дані про клієнтів [4;6].

На нашу думку, доцільно до базових елементів цифрової бізнес-моделі додати ресурси. Основним ресурсом має стати персонал підприємства, зокрема, той, що обслуговуватиме реалізацію цифрової бізнес-моделі, забезпечуватиме комунікативні зв'язки підприємства з покупцями. Не менш важливою ролі відграватиме бренд, який зміцнює довіру споживачів до замовлень товару online.

Структуру цифрової бізнес-моделі підприємства доцільно представити на рис. 1.

Для більшого розуміння розглянемо Rozetka.com.ua – інтернет-магазин, що використовує цифрову бізнес-модель. Контент Rozetka.com.ua – продукція: електротехніка та аксесуари до неї, сантехніка, побутова техніка з детальним описом цих товарів.

Досвід клієнтів втілює те, як бути цифровим клієнтом вашої організації, незалежно від того, купуєте ви цифрові або фізичні продукти. Досвід клієнтів Rozetka.com.ua включає веб-сайт і оцифровані бізнес-процеси, що стосуються клієнта, такі, як карта покупця і варіанти сплати, а також надсилання повідомлень, таких як оповіщення щодо доставки та поштових підтверджень. Цей досвід також включає в себе: оцінки та відгуки клієнтів, також складні інструменти, такі як пошук, докладну історію покупок з урахуванням рекомендацій.

Ключові ресурси є ще одним елементом цифрової бізнес-моделі Rozetka.com.ua, до якої відноситься персонал, що забезпечує технічну підтримку, наповненість контенту, постійний зв'язок з клієнтами, наявність вигідних пропозицій. Що стосується бренду організації, то його формують декілька чинників: позитивні та негативні відгуки клієнтів, позиціонування в мережі Інтернет, реклама на радіо і телебаченні, ЗМІ.

Платформа складається з узгодженого набору оцифрованих бізнес-процесів, даних та інфраструктури. Платформа має внутрішні і зовнішні компоненти, і обидва вони можуть доставляти цифровий контент замовнику, а також управляти фізичною доставкою продукції замовнику.

Внутрішня платформа Rozetka.com.ua включає дані про клієнтів і всі бізнес-процеси, які стосуються клієнта (клієнтська аналітика, фінанси, мерчендайзинг). Зовнішня платформа включає телефони, планшети або комп'ютери, які споживачі використовують, щоб дослідити і купити товари. Поряд з власними комунікаційними мережами Rozetka.com.ua також має таких партнерів, як ТОВ «Нова Пошта», які забезпечують доставку продукту і генерують текстові повідомлення при одержанні. Усі ці зовнішні платформи інтегровані із внутрішньою платформою Rozetka.com.ua.

Для досягнення ефекту масштабу цифрова бізнес-моделей потребує розробки та повторного використання оцифрованих платформ у масштабах всього підприємства.

Таким чином, цифрова бізнес-модель є новим, швидкозмінним напрямом розвитку підприємницької діяльності, яка дозволила об'єднати новітні технології і бізнес.

Цифрова бізнес-модель не тільки є необхідністю вже існуючого бізнесу різного формату, але й ідеальним інструментом для тестування бізнес-ідеї, що тільки зароджується, адже при мінімальних інвестиціях (витрати на створення сайту та хостинг) вона дозволяє протестувати реальний попит на ту чи іншу продукцію, і, у разі необхідності, майже «безболісно» змінити нішу.

Окрім того, дослідження показують, що 72% питаних бажають замінити деякі традиційні канали доступу до мобільних додатків, якщо б така можливість була [7].

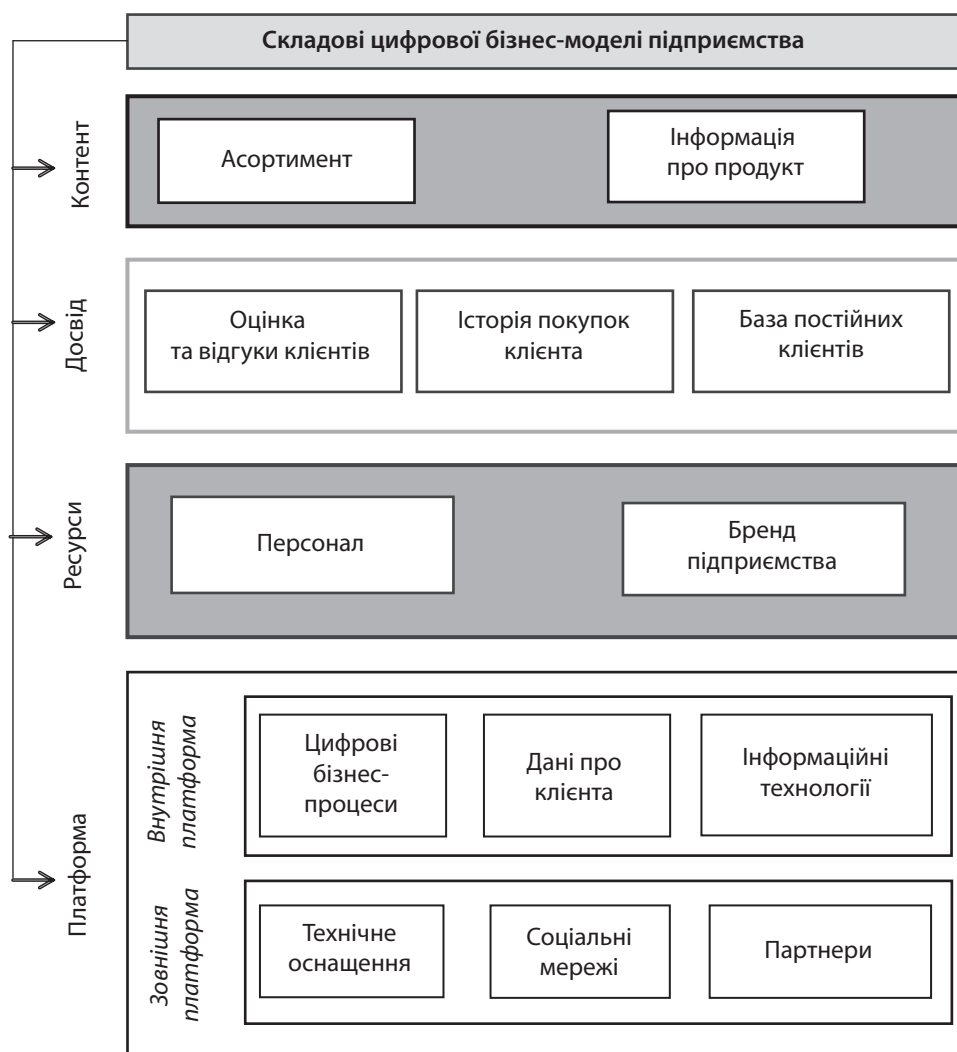


Рис. 1. Базові компоненти цифрової бізнес-моделі підприємства

Також останнім часом спостерігаються тенденції збільшення кількості зареєстрованих імен у вітчизняних доменах. Так, за інформацією ТОВ «Хостмастер», у першому півріччі 2013 р. кількість імен у домені .UA становить 703,5 тис. штук, збільшившись у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 6,8%. Варто нагадати, що в серпні також зареєстровано перші імена в кириличному домені .УКР [8].

Наймасовіший публічний домен com.ua нараховує 294 тис. доменних імен (15%). Чисельність доменних імен другого рівня склала 14,3 тис. (зростання 17,33%). Усі інші імена – третього рівня, при цьому для реєстрації доступні 61 публічний домен: 54 географічних і 7 загального призна-

чення. Серед географічних доменів найбільшою популярністю користується kiev.ua. (табл. 2) [8].

Послуги з реєстрації у доменах .UA, .com.ua, .kiev.ua надають 176 реєстраторів (проти 186 минулого року). Частка ринку, що контролюють п'ять найбільших реєстраторів, становить 60,63% (проти 54,71% у минулому періоді).

За даними «iKS-Consulting», очікується зниження темпів зростання кількості користувачів широкосмугового доступу до Інтернет, які у 2015 р. знизяться до 10%. Вочевидь це пов'язане з поступовим насиченням ринку. Ця ж компанія, визначає найбільшими провайдерми широкосмугового Інтернет «Укртелеком», «Київстар», «Воля», які охоплюють більше половини цього ринку [9].

Таблиця 2

Динаміка реєстрації доменних імен в Україні за 2012 – 2013 рр. [8]

Домен	Усього, од.	Приріст, %			% від загальної кількості
		01.07.2012	01.01.2013	01.06.2013	
UA, усього	703476	+6,81	-0,33	-0,94	100
UA, 2ld	15756	+13,33	+6,11	+0,75	2,24
COM.UA	293789	+15,39	+8,35	+0,56	41,76
KIEV.UA	65537	+19,51	+3,45	+0,10	9,32

За даними Державної служби статистики України, протягом I півріччя 2013 р. в Україні надано інформаційних послуг з програмування на суму 5,0 млрд грн, за той же час населенню надано ІТ-послуг на суму 166 млн грн. Сьогодні Україна є одним з найбільших ринків ІТ-послуг у Східній Європі. За даними Світового банку, за останнє десятиліття Україна збільшила обсяг експорту ІТ-послуг майже в десять разів, досягнувши 1,5 млрд доларів США [2].

Торгівля через Інтернет – найбільш успішно зростаюча галузь у країні. За минулий рік її обсяг збільшився на 45% і досяг 1,6 млрд дол. Загалом, оціночний річний дохід українського Інтернет-ринку становить не менш 3 млрд дол. [9].

Ураховуючи, що підприємства повинні зміцнювати свої цифрові моделі бізнесу, доцільно створювати для клієнтів цінності через такі механізми, як веб-сайти і додатки в мобільних пристроях [10]. Щоб зробити ці зміни простішими, цифрова бізнес-модель «кидає викилик» традиційній бізнес-моделі, яка спирається на фізичні місця продажу і персонал, таким чином намагаючись задовольнити клієнта.

Цифрова бізнес-модель змінює традиційну модель у трьох основних сферах:

1. Внутрішнє середовище, пошук способу задоволення багатоаспектного клієнтського запиту, що часто змінюється в залежності від товарної групи.
2. Переосмислення вартості деяких бізнес-процесів, які можуть мати безкоштовний і безконтактний характер.
3. Дані про клієнтів, які стають ресурсом в масштабах підприємства, а не залишаються прихованими в одній області [5; 11].

Незважаючи на те, чи має підприємство досвід спілкування з клієнтами в мережі Інтернет, або тільки починає зосереджуватись на способах роботи online, підприємство потребує зміцнення його цифрової бізнес-моделі.

Цифрові бізнес-моделі прозорі для всіх. Вони можуть розвиватись швидко, тому що витрати у цифровому світі найчастіше нижчі, ніж у фізичному. Цифрова бізнес-модель дає можливість краще описати продукт з використанням його зображення, характеристик, параметрів. Це також дає можливість порівняти послуги від різних підприємств – за допомогою пошукових систем, або сайтів таких, як наприклад <http://prisce.ua>.

Три тенденції впливають на підвищення ефективності цифрової бізнес-моделі підприємства (рис 2). Першою з них є продовження роботи над оцифровкою всіх аспектів бізнесу, що сприятиме задоволенню більшого числа вимог клієнтів, покращенню продуктивності ваших бізнес-процесів та ефективній роботі разом з партнерами у ланцюжку створення вартості.



**Рис. 2. Тенденції впливу на підвищення ефективності цифрової бізнес-моделі**

Наступною тенденцією є зростання кількості «цифрових клієнтів» –нинішні і майбутні клієнти і співробітники, які очікують блискучий цифровий досвід у всіх їх взаємодіях з підприємством.

Третя тенденція заснована на відгуках клієнтів, у яких вони мають набагато більший вплив на підприємства через рейтинг їх послуг і через інтернет-коментарі в соціальних мережах Facebook, Vkontakte тощо.

Сьогодні багато галузей зміщуються з різною швидкістю в бік online-простору. Деякі галузі промисловості рухаються швидше з «місця» до «простору». Наприклад, засоби масової інформації, які є лідерами в цьому напрямку. Навіть у такій галузі, як охорона здоров'я, де традиційно покладаються на фізичну взаємодію між лікарем і пацієнтом, спостерігається все більше online-сервісів: лікарі надають консультації по електронній пошті та проводять віддалений моніторинг пацієнтів, страхові компанії приймають online-запити, що демонструє масштабний перехід на самообслуговування. Усе це забезпечується складовими цифрової бізнес-моделі.

Проведене дослідження показало, що значне зростання рівня інформатизації українського суспільства та економіки, зокрема, обумовило необхідність формування цифрової бізнес-моделі діяльності підприємств. Результати аналізу літератури дозволяють зробити висновок, що цифрова бізнес-модель являє собою систему інформаційних та програмних компонентів, які у сукупності з наявними економічними ресурсами формують відображення діяльності підприємства та забезпечують його ефективний розвиток.

Також визначено, що до основних складових елементів цифрової бізнес-моделі підприємства слід відносити: контент, платформу, досвід і ресурси підприємства. Кожна складова доповнює одна одну та дозволяє у сукупності створити цифрову базу моделі ведення бізнесу.

Цифрова-бізнес модель може доповнювати загальну модель діяльності підприємства, а може виступати єдиною основою ведення бізнесу.

У подальшому теорія цифрового бізнес-моделювання має бути розвиненою вітчизняними науковцями, а також важливого значення набуває практичний досвід створення цифрових бізнес-моделей підприємствами всіх сфер економічної діяльності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. WBI Learning Programs / KEI and KI Indexes (KAM 2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp?tid=0&year=2002&sortby=I&sortorder=DESC&weighted=Y&cid1=73](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp?tid=0&year=2002&sortby=I&sortorder=DESC&weighted=Y&cid1=73) (дата звернення: 10.01.2014).
2. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dunii.gov.ua/?q=node/1192> (дата звернення 11.01.2014).
3. Gawer A. How Companies Become Platform Leaders / A. Gawer, M. A. Cusumano // Magazine: Research Feature. – 2008. – 01. – P. 23 – 31.
4. Weill P. Optimizing Your Digital Business Model / P. Weill, S. L. Woerner // MIT Sloan Management Review. – 2013. – № 5. – P. 70 – 78.
5. Sawy O. A. Business Modelling in the Dynamic Digital Space / O. A. Sawy, F. Pereira // Springer Briefs in Digital Space. – 2013. – № 2. – P. 51 – 58.

**6. Mutaz M.** Al-Debei Defining the Business Model in the New World of Digital Business 17.08.2008 / Mutaz M. Al-Debei [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.academia.edu/184154/Defining\\_the\\_Business\\_Model\\_in\\_the\\_New\\_World\\_of\\_Digital](http://www.academia.edu/184154/Defining_the_Business_Model_in_the_New_World_of_Digital) (дата обращения – 25.12.2013).

**7.** Будет ли налоговое потепление на IT-рынке Украины? 03.07.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/budet-li-nalogovoe-poteplenie-na-it-rynke-ukrainy-236120> (дата обращения: 27.12.2013).

**8.** Доменная статистика .UA по итогам 2013 года. 10.01.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://hostmaster.ua/news/?stat201312> (дата обращения 11.01.2014).

**9.** В Украине за полгода предоставили IT-услуг на 5 млрд грн. 06.08.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/28632-v-ukraine-za-polgoda-predostavili-it-uslug-na-5-mlrd-grn.html> (дата обращения: 11.01.2014).

**10. Маркова В. Д.** Бизнес-модель: сущность и инновационная составляющая / В. Д. Маркова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3072> (дата обращения – 25.12.2013).

**11. Kaplan S.** The Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When the World Is Changing / S. Kaplan. – Hoboken, New Jersey: Wiley, 2012. – 460 p.

## REFERENCES

“Budet li nalogovoe poteplenie na IT-rynke Ukrainy?” [Will warming tax on IT-market of Ukraine?]. <http://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/budet-li-nalogovoe-poteplenie-na-it-rynke-ukrainy-236120>

“Dopovid pro stan informatyzatsii ta rozvytok informatsiinoho suspilstva v Ukraini za 2013 rik” [Report on the status of information and the development of information society in Ukraine by 2013]. <http://dknii.gov.ua/?q=node/1192>

“Domennaia statistika. UA po itogam 2013 goda” [Domain Statistics. UA on the results of 2013]. <https://hostmaster.ua/news/?stat201312>

Gawer, A., and Cusumano, M. A. “How Companies Become Platform Leaders”. *Research Feature*, no. 1 (2008): 23-31.

Kaplan, S. *The Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When the World Is Changing*. Hoboken; New Jersey: Wiley, 2012.

Mutaz, M. Al-Debei. “Defining the Business Model in the New World of Digital Business 17.08. 2008”. [http://www.academia.edu/184154/Defining\\_the\\_Business\\_Model\\_in\\_the\\_New\\_World\\_of\\_Digital](http://www.academia.edu/184154/Defining_the_Business_Model_in_the_New_World_of_Digital)

Markova, V. D. “Biznes-model: sushchnost i innovatsionnaia sostavliaiushchaia” [Business model: the nature and innovative component]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3072>

Sawy, O. A., and Pereira, F. “Business Modelling in the Dynamic Digital Space”. *Springer Briefs in Digital Space*, no. 2 (2013): 51-58.

“V Ukraine za polgoda predostavili IT-uslug na 5 mlrd грн.” [In Ukraine for six months provided IT-services 5 billion USD]. <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/28632-v-ukraine-za-polgoda-predostavili-it-uslug-na-5-mlrd-grn.html>

“WBI Learning Programs” [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp?tid=0&year=2002&sortby=II&sortorder=D ESC&weighted=Y&cid1=73](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp?tid=0&year=2002&sortby=II&sortorder=D ESC&weighted=Y&cid1=73)

Weill, P., and Woerner, S. L. “Optimizing Your Digital Business Model”. *MIT Sloan Management Review*, no. 5 (2013): 70-78.

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2014 ЧЕРЕП А. В., СІНЕКАЄВА О. Д.

УДК 65.017.12:621(477)

### Череп А. В., Сінекаєва О. Д. Методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудування

Мета статті полягає в дослідженні стану підприємств машинобудівної галузі та розробці методичних засад оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудування. Визначено та проаналізовано основні показники діяльності машинобудівних підприємств, які впливають на ефективність їх розвитку. У результаті дослідження було визначено, що протягом останніх трьох років підприємства машинобудівної галузі мають позитивну динаміку фінансових результатів діяльності, але цього недостатньо для успішного розвитку. Головним чинником вдалого існування є інноваційна активність суб'єктів господарювання. На підставі розглянутого матеріалу було розроблено систему показників для оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудування, яка включає три складові: показники виробничої, фінансової та інвестиційної ефективності. Дані показники дають змогу достовірно оцінити інноваційну активність підприємства та ефект від її запровадження.

**Ключові слова:** ефективність, підприємства, машинобудування, діяльність, прибуток, рентабельність, інновації

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 10.

**Череп Алла Василівна** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, Запорізький національний університет (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

**E-mail:** cherep\_a\_v@mail.ru

**Сінекаєва Олександра Дмитрівна** – студентка, економічний факультет, Запорізький національний університет (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

**E-mail:** aldmsi@mail.ru

УДК 65.017.12:621(477)

UDC 65.017.12:621(477)

### Череп А. В., Сінекаєва О. Д. Методические основы оценки

#### эффективности деятельности предприятий машиностроения

Цель статьи заключается в исследовании состояния предприятий машиностроительной отрасли и разработке методических основ оценки эффективности деятельности предприятий машиностроения. Определены и проанализированы основные показатели деятельности машиностроительных предприятий, влияющие на эффективность их развития. В результате исследования было определено, что в течение последних трех лет предприятия машиностроительной отрасли имеют положительную динамику финансовых результатов деятельности, но этого недостаточно для успешного развития. Главным фактором успешного существования является инновационная активность субъектов хозяйствования. На основании рассмотренного материала была разработана система показателей для оценки эффективности деятельности предприятий машиностроения, которая включает три составляющие: показатели производственной, финансовой и инвестиционной эффективности. Данные показатели позволяют достоверно оценить инновационную активность предприятия и эффект от ее внедрения.

**Ключевые слова:** эффективность, предприятия, машиностроение, деятельность, прибыль, рентабельность, инновации.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 10.

**Череп Алла Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Запорожский национальный университет (ул. Жуковського, 66, Запорожье, 69600, Украина)

**E-mail:** cherep\_a\_v@mail.ru

**Сінекаєва Олександра Дмитрівна** – студентка, економічний факультет, Запорожський національний університет (ул. Жуковського, 66, Запорожжє, 69600, Україна)

**E-mail:** aldmsi@mail.ru

### Cherep Alla V., Siniakaieva Oleksandra D. Methodical Grounds of Assessment of Efficiency of the Engineering Enterprises Activity

The goal of the article lies in the study of the engineering enterprises state and development of methodical grounds of assessment of efficiency of engineering enterprises activity. The article identifies and analyses main indicators of engineering enterprises activity that influence efficiency of their development. In the result of the study the article finds out that engineering enterprises have positive dynamics of financial results of their activity during the recent three years, but this is not sufficient for successful development. The main factor of successful development is innovation activity of economic subjects. Based on the studied material the article develops a scorecard for assessment of efficiency of engineering enterprises activity, which includes three components: indicators of production, financial and investment efficiency. These indicators allow authentic assessment of the enterprise innovation activity and effect of its implementation.

**Key words:** efficiency, enterprises, engineering, activity, profit, profitability, innovations.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 10.

**Cherep Alla V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Economics, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)

**E-mail:** cherep\_a\_v@mail.ru

**Siniakaieva Oleksandra D.** – Student, Faculty of Economics, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)

**E-mail:** aldmsi@mail.ru

На сучасному етапі економічного розвитку України необхідною умовою функціонування кожного промислового підприємства є забезпечення ефективності його діяльності. Нестабільність на зовнішньоекономічному просторі, дія кризових явищ, зміни в кон'юнктурі ринку та, як наслідок, посилення дії впливу факторів макроекономічного середовища ускладнюють процес функціонування вітчизняних підприємств, що в подальшому

впливає на кінцевий результат їх діяльності. Забезпечення ефективності функціонування підприємств провідних галузей економіки є основним завданням відродження та подальшого прогресивного розвитку промисловості нашої країни, а зокрема машинобудування, як однієї з ключових галузей національної економіки.

Перехід України до ринкової економіки досить суттєво позначився на діяльності підприємств машинобудів-

ного комплексу. Через невідповідність здобутого виробничого потенціалу структурі попиту відбулося різке падіння виробництва потужностей, що супроводжувалося втратою висококваліфікованих кадрів.

Основними проблемами, з якими зараз стикаються машинобудівні підприємства, є: низький рівень рентабельності виробництва, високий рівень накладних витрат, енергомісткість і металомісткість технологій, тривалий виробничий цикл і, як наслідок, тривалий період повернення інвестицій, низький рівень фондівдачі, високий рівень спеціалізації, потреба в високотехнологічному устаткуванні і у висококваліфікованих інженерно-технічних і робочих кадрах [4].

Через існуючі галузеві проблеми підприємства мають знаходити основні шляхи підвищення ефективності своєї діяльності задля конкурентоздатності на міжнародній арені.

Вивченню питань оцінки ефективності функціонування підприємств присвячено праці таких вчених? як: Ковальчук І. В. [5], Рац О. М. [3], Россоха В. В. [6], Голосовський І. С. [8] та ін. Але незважаючи на значну кількість досліджень, саме науково-методичні засади оцінки ефективності функціонування підприємств розроблені недостатньо. Більшість напрацювань присвячено аналізу використання окремих видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових тощо. Процес реструктуризації підприємств у більш складні системи внаслідок змін у навколишньому економічному середовищі потребує постійних змін у підходах щодо оцінки та аналізу ефективності. Це, у свою чергу, актуалізує проблему необхідності розробки інструментарію для надання об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Метою статті є розробка методичних засад оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудівної галузі. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: оцінка стану підприємств машинобудівної галузі; визначення показників оцінки ефективності функціонування підприємства.

**С**учасний економічний розвиток України неможливий без першочергового відродження машинобудівної галузі, яка є основним джерелом забезпечення засобами праці.

Машинобудування займає 10% від загального обсягу промислового виробництва нашої країни. Машинобудівний комплекс об'єднує у собі близько 11 000 підприємств, але, на жаль, вітчизняна продукція не може на рівних позиціях конкурувати на міжнародному ринку через низьку якість та недостатність інноваційних виробів.

Протягом останніх трьох років, після поступального виходу вітчизняної економіки зі світової економічної кризи, обсяг реалізованої продукції машинобудівними підприємствами поступово збільшується, питома вага галузі в загальному обсязі промислової продукції також зростає, але дуже повільними темпами (табл. 1). Найбільший дохід приносить виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

Задля збільшення обсягів реалізації та питомої ваги галузі у промисловому комплексі країни підприємствам необхідно звернути увагу на ефективність своєї діяльності.

Ефект у діяльності підприємства являє собою величину, яка характеризує результат виробництва або впровадження інновацій. Може проявлятися в зростанні прибутку, зниженні собівартості, зростанні випуску продукції.

Тільки ті підприємства, які навчаються зводити його до максимуму для свого бізнесу, і виживають у теперішніх умовах. Саме тому в конкурентному середовищі всі підприємства зобов'язані постійно підвищувати свою продуктивність, тобто збільшувати ефект від використовуваних ресурсів і поточних витрат.

Ефективність діяльності підприємства у динаміці – величина не постійна, яка може змінюватися під впливом таких факторів:

1. Стан ринкової кон'юнктури підприємства.
2. Залучення у підприємницьку діяльність додаткових інвестицій.
3. Інтенсивне використання внутрішніх резервів та спроможностей підприємства, а саме застосування інтенсивних форм відтворення, таких як реконструкція, технічне переозброєння, використання новітніх технологій.
4. Упровадження різних інновацій у виробництво.

Ефективність – це економічна категорія, яка кількісно визначається через відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили одержання цього результату.

Систему показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства, зображено в табл. 2.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) машинобудування у 2010 – 2012 рр.

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку
Машинобудування:	99270,5	9,3	133469,0	10,0	143533,1	10,2
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7008,4	0,7	11747,3	0,9	8014,3	0,6
виробництво електричного устаткування	16193,4	1,5	17332,3	1,3	22800,3	1,6
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	31222,4	2,9	38474,2	2,9	38682,7	2,7
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	44846,3	4,2	65915,2	4,9	74035,8	5,3
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	23344,0	2,2	27853,5	2,1	30133,1	2,2

## Система показників ефективності діяльності підприємства

Ефект	Показники ефективності діяльності
Економічний ефект оцінюється:	прибутком від реалізації продукції; прибутком від впровадження нового технологічного процесу; покращенням використання виробничих потужностей; прибутком від впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, патентів, ноу-хау тощо; прибутком від ліцензійної діяльності; скороченням термінів окупності інвестицій
Науково-технічний ефект оцінюються:	підвищенням науково технічного рівня виробництва; підвищенням організаційного рівня виробництва і праці; можливим масштабом застосування (народногосподарським, галузевим, на рівні підприємств); ступенем ймовірності успіху (значним, помірним, низьким); кількістю зареєстрованих охоронних документів (авторських свідоцтв, патентів, ноу-хау, ліцензій тощо); збільшенням частки нових інформаційних технологій; збільшенням частки нових технологічних процесів; підвищенням рівня автоматизації виробництва; зростанням кількості науково-технічних публікацій
Соціальний ефект оцінюється:	зміними кількості робочих місць на об'єктах, де впроваджуються інновації; покращенням умов праці робітників; приростом доходів персоналу фірми; змінами у структурі виробничого персоналу та його кваліфікації, у т. ч. змінами чисельності працівників, змінами чисельності працівників різної класифікації; змінами у стані здоров'я працівників об'єкта, що визначаються за допомогою рівня витрат, пов'язаних з виплатами із фонду соціального страхування та витратами на охорону здоров'я; збільшенням тривалості вільного часу населення тощо
Екологічний ефект оцінюється:	зменшенням забруднень атмосфери, землі, води шкідливими компонентами; зменшенням кількості відходів виробництва; підвищенням ергономічності виробництва (зниженням рівня шуму, вібрації, електромагнітного поля тощо); покращенням екологічності товарів, які виготовляє підприємство; зниження сум штрафів за порушення екологічного законодавства і нормативних документів

Економічна ефективність підприємства – це один з типів ефективності, критерії якої визначаються відношенням досягнутого підприємством результату до здійснених витрат.

Як основний показник економічної ефективності підприємств використовується система показників рентабельності. Показники рентабельності розраховуються на основі величини отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку. Отриманий підприємством в певних абсолютних і відносних розмірах прибуток є необхідною умовою його самодостатності, економічної незалежності, подальшого функціонування.

Оцінюючи ефективність діяльності машинобудівних підприємств, можна сказати, що, незважаючи на зменшення прибутку підприємств у 2012 р. (табл. 3), рівень рентабельності все одно зростає, хоч і повільними темпами (табл. 4).

Кількість збиткових підприємств протягом останніх трьох років поступово зменшується, отже вітчизняні підприємства ідуть на шляху економічної інтеграції та подолання кризового стану.

Наукові дослідження показали, що темпи зростання рентабельності різних видів машинобудівної діяльності не є однаковими. Найбільше збільшення спостерігається у виробництві електричного устаткування (на 5,2% у 2012 р.). Різко знизився рівень рентабельності виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (на 8%), що свідчить про значне збільшення витрат підприємств даного виду діяльності. Незважаючи на те, що результат від операційної діяльності виробництва меблів, іншої продукції, ремонту і монтажу устаткування впродовж останніх трьох років збільшувався, рівень рентабельності має тенденцію до зниження, тобто витрати на одиницю виробленої продукції зростають.

Доведено, що показник прибутковості (збитковості) не є основним критерієм оцінки діяльності підприємства. Кінцевий результат залежить насамперед від ефективного розподілу витрат діяльності та їх величини на одиницю виготовленої продукції.

Тепер буде доцільними дослідити процес розвитку машинобудівних підприємств за більший проміжок часу для визначення загальних тенденцій. При аналізі статис-

Таблиця 3

## Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності

Машинобудування (по роках)	Фінансовий результат до оподаткування (млн грн)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		Чистий прибуток (млн грн)
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн грн)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн грн)	
2010	6859,0	60,2	9771,5	39,8	2912,5	4204,9
2011	14637,6	67,3	17053,6	32,7	2416,0	10639,6
2012	13322,8	67,0	16515,8	33,0	3193,0	9268,8

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності

Показник	Результат від операційної діяльності (млн грн)			Витрати операційної діяльності (млн грн)			Рівень рентабельності (збитковості), %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Машинобудування:	10026,1	17788,6	16598,1	143600,1	191449,2	168408,6	7,0	9,3	9,9
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	359,4	1935,8	583,8	10082,	14004,7	10123,3	3,6	13,8	5,8
виробництво електричного устаткування	1359,1	1028,1	2313,0	21264,7	24905,9	25006,9	6,4	4,1	9,3
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2892,3	3203,4	3016,8	52544,5	56754,4	48731,8	5,5	5,6	6,2
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	5415,3	11621,3	10684,5	59708,0	95784,2	84546,6	9,1	12,1	12,6
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	1142,8	1236,6	10684,5	25907,4	33602,0	31361,4	4,4	3,7	3,2

тичних даних щодо обсягів виробництва продукції машинобудування (рис. 1), спостерігається присутність двох циклів: 1986 – 1990 рр. – фаза підйому, 1990 – 2000 рр. – фаза рецесії (кризи і спаду виробництва), а з 2001 р. до 2012 р. спостерігається хаотичний розвиток машинобудування, щороку обсяг виробництва коливається в межах незначного збільшення або зменшення.

Такі дані свідчать про відсутність чіткої програми розвитку підприємств даної галузі та відсутність стрімкого розвитку. У результаті дуже важко передбачити майбутній стан галузі, немає тенденції спрямування до зростання чи спаду фінансових результатів. Тому вкрай необхідним є збільшення ефективності діяльності машинобудівних підприємств.

Оскільки ефект у діяльності залежить не лише від результатів виробництва, розглянемо інноваційну діяльність. На промислових підприємствах на сьогодні дуже велика

увага приділяється виготовленню нових видів продукції, запровадженню нових технологій та технічному переоснащенню виробництва, адже запорукою успішного розвитку галузі машинобудування є саме розробка та впровадження інновацій, які забезпечать конкурентоздатність на міжнародному ринку.

Аналіз кількості інноваційно активних машинобудівних підприємств свідчить про те, що протягом останніх трьох років їх кількість поступово збільшується, що є наслідком інноваційного розвитку галузі та досить успішним результатом враховуючи відсутність належної інноваційної підтримки з боку держави (табл. 5). Але частка цих підприємств є дуже малою, приблизно 4% загальної кількості. У 2012 р. кількість інноваційно активних підприємств машинобудування склала 453 одиниці, що більше ніж у 2011 р. на 28 одиниць і порівняно з 2010 р.м на 41 одиницю.

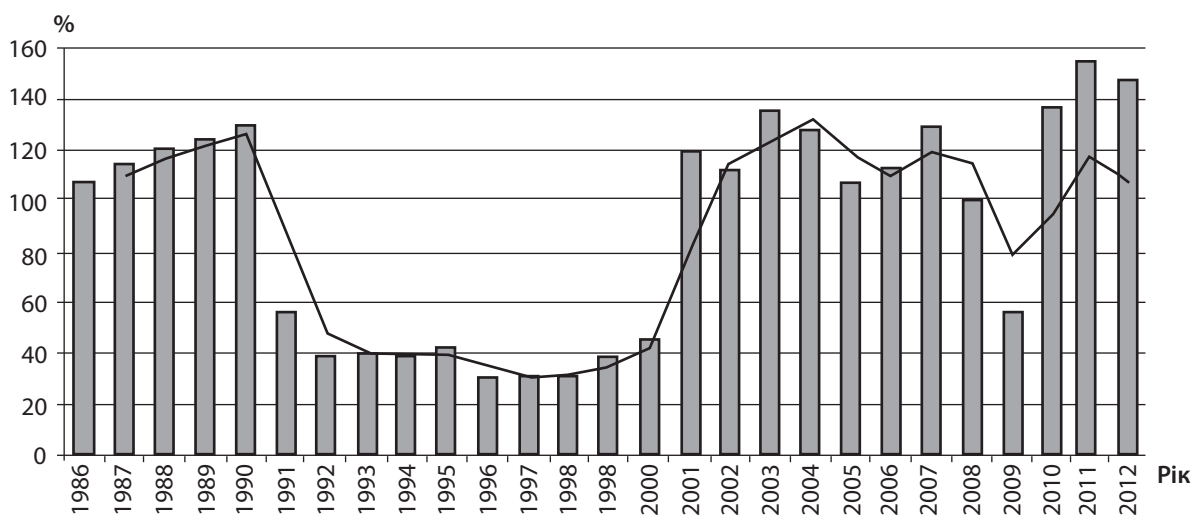


Рис. 1. Індеси обсягів продукції машинобудування (у відсотках до попереднього року)



Таблиця 5

**Кількість інноваційно-активних машинобудівних підприємств**

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Кількість інноваційно-активних підприємств машинобудування	412	425	453

Найбільшу частку машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації становлять підприємства, які займаються виробництвом транспортних засобів та устаткування (табл. 6). Протягом останніх трьох років збільшується впровадження інноваційної продукції та інноваційних процесів (приблизно на 2%) та зменшується обсяг організаційних та маркетингових інновацій.

Майже 60 – 70% коштів використаних на інноваційні цілі становлять власні кошти підприємств, фінансування з державного бюджету складає приблизно 2 – 4%, кредитні ресурси – 2 – 3%, кошти інвесторів – 1 – 2%. Як видно з наведених даних, основним джерелом є власні кошти суб'єктів господарювання, і стає очевидним, що у майбутньому слід спиратися саме на них.

Нами встановлено, що вітчизняні підприємства машинобудівної галузі функціонують в умовах несталої розвитку та існує безліч проблем, які негативно впливають на їх діяльність та потребують вирішення, а саме: низький рівень інноваційної активності та відсутність прогресивного розвитку, внаслідок чого низька конкурентоспроможність.

**М**и вважаємо, що через відсутність чітко вираженого циклу розвитку підприємств машинобудівної галузі подальша ефективна їх діяльність передусім залежить від їх інноваційної активності, оскільки вітчизняна продукція відстає на міжнародному ринку за показниками якості та новизни виробів. На підставі цього можна запропонувати перелік найважливіших показників оцінки ефективності діяльності підприємств машинобудування, таких як:

1. Показники виробничої ефективності:
  - ✦ темп приросту виробництва машинобудівних видів продукції від використання нових технологій та запровадження нових ідей (інновацій);

- ✦ відносна економія собівартості продукції в результаті запровадження інноваційних заходів.
2. Показники фінансової ефективності:
    - ✦ приріст доходу за рахунок впровадження нових технологій та запровадження нових ідей (інновацій);
    - ✦ приріст чистого прибутку в результаті реалізації інноваційних проектів;
    - ✦ збільшення рівня загальної рентабельності підприємства.
  3. Показники інвестиційної ефективності:
    - ✦ зростання питомої ваги прогресивних інноваційних проектів і нових технологій виробництва;
    - ✦ підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці;
    - ✦ збільшення кількості патентів або авторських свідоцтв;
    - ✦ підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку.

Наведені показники економічної ефективності надають змогу дати оцінку не тільки ефективності діяльності підприємства, а й можуть стати інструментом реалізації економічної політики суб'єктів господарювання та ключовим засобом обґрунтування управлінських рішень, оптимізації витрат і спрямування інвестиційних коштів. Дані показники дають змогу достовірно оцінити інноваційну активність та ефект від її запровадження.

**ВИСНОВКИ**

Підвищення ефективності діяльності машинобудівних підприємств є вирішальним і життєво важливим, оскільки сучасний стан галузі є не дуже сприятливим і потребує значного покращення. Головним фактором покращення результативності діяльності машинобудівних підприємств є запровадження інновацій, які в змозі підвищити ефективність діяльності. Методику оцінки результатів від запровадження інновацій на машинобудівних підприємствах можна здійснювати шляхом використання наведених показників, за допомогою яких можна визначити ефект від впровадження новітніх технологій та ідей. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. М. Барташевська //

Таблиця 6

**Частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації впродовж трьох років, за типами інновацій за видами діяльності**

Показник	Підприємства, що впроваджували							
	інноваційну продукцію		інноваційні процеси		організаційні інновації		маркетингові інновації	
	2008 – 2010	2010 – 2012	2008 – 2010	2010 – 2012	2008 – 2010	2010 – 2012	2008 – 2010	2010 – 2012
Машинобудування:	20,6	22,4	16,3	17,2	8,1	7,3	7,4	6,5
виробництво машин та устаткування	18,4	20,1	15,9	15,5	8,0	7,4	7,6	6,1
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	22,7	22,6	17,1	17,7	7,5	5,6	6,7	5,9
виробництво транспортних засобів та устаткування	23,7	29,9	15,7	21,5	9,7	10,6	8,0	9,1

Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 19 – 25.

**2. Каліна І. І.** Організаційно-економічний механізм ефективного управління машинобудівними підприємствами / І. І. Каліна // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9 (123). – С. 130 – 134.

**3. Рац О. М.** Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» [Текст] / О. М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275 – 285.

**4. Череп А. В.** Особливості диверсифікації виробництва підприємств машинобудування в Україні / А. В. Череп, Н. Е. Лук'яненко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4(58). – С. 317 – 319.

**5. Ковальчук І. В.** Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

**6. Россоха В. В.** Методика оцінювання потенціалу інновацій / В. В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5(47). – С. 68 – 75.

**7.** Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**8. Голосовский И. С.** Эффективность научных исследований в промышленности / И. С. Голосовский. – М. : Экономика, 2001. – 272 с.

**9. Малащук Д. В.** Особливості інноваційного потенціалу машинобудування України / Д. В. Малащук // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 111 – 120.

**10. Загорянська О. Л.** Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку / О. Л. Загорянська // Ефективна економіка. – 2011. – № 6. – С. 1 – 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer\\_data=6&year\\_data=2011](http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=6&year_data=2011)

## REFERENCES

Bartashevskaya, Yu. M. "Rozvytok mashynobuduvannia Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy" [Development of engineering Ukraine

: state, problems and prospects]. *Yevropeiskiy vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 1 (2010): 19-25.

Cherep, A. V., and Luk'ianenko, N. E. "Osoblyvosti dyversyfikatsii vyrobnytstva pidpriemstv mashynobuduvannia v Ukraini" [Features diversification of engineering enterprises in Ukraine]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (58) (2011): 317-319.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Golosovskiy, I. S. *Effektivnost nauchnykh issledovaniy v promyshlennosti* [Effectiveness of scientific research in the industry]. Moscow: Ekonomika, 2001.

Kovalchuk, I. V. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: Znannia, 2008.

Kalina, I. I. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy efektyvnoho upravlinnia mashynobudivnykh pidpriemstvamy" [Organizational-economic mechanism for the effective management of machine-building enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (123) (2011): 130-134.

Malashchuk, D. V. "Osoblyvosti innovatsiinoho potentsialu mashynobuduvannia Ukrainy" [Features innovative potential engineering Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (2005): 111-120.

Rosokha, V. V. "Metodyka otsiniuvannia potentsialu innovatsii" [Methods of evaluating the potential of innovation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (47) (2005): 68-75.

Rats, O. M. "Vyznachennia sutnosti poniattia «efektyvni funktsionuvannia pidpriemstva»" [Defining the essence of the concept of "efficiency of the enterprise"]. *Ekonomichniy prostir*, no. 15 (2008): 275-285.

Zahorianska, O. L. "Problemy stanovlennia konkurentosprozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv v suchasnykh umovakh rozvytku" [Problems of competitiveness of machine-building enterprises in modern conditions of development]. [http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer\\_data=6&year](http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=6&year)

# РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

© 2014 ГАММА Т. Н.

УДК 338.439:334.012.82(477)

## Гамма Т. Н. Развитие интеграционных процессов предприятий пищевой промышленности Украины

Целью статьи является исследование современного состояния, тенденций и проблем развития интеграционных процессов предприятий пищевой промышленности Украины, определение закономерностей формирования и функционирования интегрированных объединений в различных отраслях пищевой промышленности. Рассмотрена и проанализирована сущность дефиниций «интеграция» и «интеграционный процесс» на основе анализа, систематизации и обобщения научных работ множества ученых, представлено их авторское определение. На основе результатов исследования наиболее крупных и успешных интегрированных объединений в пищевой промышленности Украины, таких как Группа компаний «Кернел групп», ЧАО «Мироновский хлебопродукт», Группа компаний «Терра Фуд», ЧАО «Хлеб Киева», кондитерская корпорация «Roshen», были выявлены основные тенденции, закономерности и проблемы развития интеграционных процессов. Это позволило сформулировать дальнейшие направления исследования: решение проблем неэффективного использования интеграции ее участниками, а также необходимость выделения общих тенденций развития отдельных отраслей пищевой промышленности, их последующую группировку с целью формирования соответствующей стратегии интеграционных процессов для каждой выделенной группы.

**Ключевые слова:** интеграция, интеграционные процессы, агропромышленный комплекс, пищевая промышленность.

**Библ.:** 19.

**Гамма Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** gamma\_t@mail.ru

УДК 338.439:334.012.82(477)

## Гамма Т. М. Розвиток інтеграційних процесів підприємств харчової промисловості України

Метою статті є дослідження сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку інтеграційних процесів підприємств харчової промисловості України, визначення закономірностей формування та функціонування інтегрованих об'єднань у різних галузях харчової промисловості. Розглянуто та проаналізовано сутність дефініцій «інтеграція» та «інтеграційний процес» на основі аналізу, систематизації та узагальнення наукових праць багатьох вчених, представлено їх авторське визначення. На основі результатів дослідження найбільш великих й успішних інтегрованих об'єднань у харчовій промисловості України, таких як Група компаній «Кернел груп», ПрАТ «Миронівський хлебопродукт», Група компаній «ТЕРРА ФУД», ПрАТ «Хліб Києва», кондитерська корпорация «Roshen», було виявлено основні тенденції, закономірності та проблеми розвитку інтеграційних процесів. Це дозволило сформулювати подальші напрями дослідження: вирішення проблем неефективного використання інтеграції її учасниками, а також необхідність виділення загальних тенденцій розвитку окремих галузей харчової промисловості, їх подальше узруповання з метою формування відповідної стратегії інтеграційних процесів для кожної виділеної групи.

**Ключові слова:** інтеграція, інтеграційні процеси, агропромисловий комплекс, харчова промисловість.

**Бібл.:** 19.

**Гамма Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** gamma\_t@mail.ru

UDC 338.439:334.012.82(477)

## Gamma Tetyana M. Development of Integration Processes at Ukrainian Food Industry Enterprises

The goal of the article is the study of the modern state, tendencies and problems of development of integration processes at Ukrainian food industry enterprises and identification of regularities of formation and functioning of integrated associations in various branches of the food industry. The article considers and analyses the essence of "integration" and "integration process" definitions on the basis of analysis, systematisation and generalisation of scientific works of a number of scientists and provides their authors definition. Based on the results of the study of the major and most successful integrated associations in the Ukrainian food industry, such as Kernel Group group of companies, Mironovskiy Kheboproduct Private JSC, Terra Food group of companies, Kheleb Kieva Private JSC and Roshen confectionary corporation, the article reveals main tendencies, regularities and problems of development of integration processes. This allows formulation of further directions of the study: solution of problems of inefficient use of integration by its participants and a necessity of allocation of general tendencies of development of individual branches of the food industry and their further re-grouping with the aim of formation of a relevant strategy of integration processes for each allocated group.

**Key words:** integration, integration processes, agro-industrial complex, food industry.

**Bibl.:** 19.

**Gamma Tetyana M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** gamma\_t@mail.ru

Украина является достаточно открытой страной, тесно интегрированной в мировую экономику, а после вступления во Всемирную торговую организацию в 2008 г. формально стала полноценным игроком на мировом рынке. Экспортный потенциал нашей страны формируется, прежде всего, за счет продукции пищевой промышленности. Безусловно, такое положение вещей поставило пищевую промышленность Украины перед серьезными задачами и заставляет отвечать на определенные вызовы: высокая степень сырьевой зависимости; возрастание конкурентного давления, увеличение импорта пищевкусовой

продукции, нерациональная структура экспорта сырья и продукции, поглощение отечественных предприятий иностранными компаниями, ограничение к доступу внешних рынков сбыта, интересных и важных для наших производителей, недостаточная покупательная способность населения на внутреннем рынке, недостаточный уровень переработки отечественной продукции.

Активизация интеграционных процессов предприятий пищевой промышленности – основа для решения обозначенных проблем, поскольку тотальный вертикальный контроль агропромышленного рынка посредническими

структурами характеризует значительно худшую форму монопольной власти, чем монопольное влияние предприятия, объединяющего последовательные стадии технологической цепочки.

Теоретико-методологические, методические и практические вопросы интеграции предприятий пищевой промышленности и агропромышленного комплекса, теоретические принципы активизации интеграционных процессов, проблемы разработки систем управления интегрированными структурами рассмотрены многими современными исследователями [1 – 7].

При всем многообразии освещаемых проблем некоторые вопросы развития интеграционных процессов нуждаются в уточнении и углублении, а именно: выявление основных тенденций и взаимосвязей развития интеграционных процессов предприятий различных отраслей экономики, в частности пищевой промышленности, а также основных проблем, препятствующих их эффективному развитию.

Целью статьи является исследование современного состояния, тенденций и проблем развития интеграционных процессов предприятий пищевой промышленности Украины, определение закономерностей формирования и функционирования интегрированных объединений в различных отраслях пищевой промышленности.

В экономической теории существуют два уровня рассмотрения хозяйственных систем: микро- и макроуровень. Экономическую интеграцию предприятий пищевой промышленности следует рассматривать как систему, включающую два ключевых элемента: интеграцию на микроуровне, то есть интеграцию между предприятиями и организациями (группами предприятий и организаций) горизонтального, вертикального и конгломератного типа, и интеграцию на макроуровне, то есть интеграцию между хозяйственными системами в целом. Однако такое деление на микро- и макроуровни во многом является условным, поскольку макро- и микроэкономика, в свою очередь, тесно взаимосвязаны. Только благодаря сочетанию анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к проблеме экономической интеграции предприятий пищевой промышленности.

Не вдаваясь в детальный анализ содержательной стороны научных исследований термина «интеграция», необходимо выделить точку зрения, обобщающую принципиально содержательную и концептуальную сущность данной дефиниции [1 – 7]:

- ✦ системное состояние или форма объединения отдельных составляющих производства;
- ✦ объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними;
- ✦ процесс углубления производственных связей и экономических отношений, объединение в единое целое отдельных участников цепочки создания ценности;
- ✦ методы или механизмы объединения субъектов хозяйствования в единый производственно-хозяйственный механизм.
- ✦ сращивание процессов воспроизводства, научное сотрудничество, образование тесных хозяйственных, научно-производственных и торговых связей.

Несмотря на внешние различия приведенных выше определений, каждое из них имеет понятие «связь». Оно

используется в смысле взаимной зависимости, обусловленности, соединения, скрепления, сращивания частей в целое. Отсюда можно заключить, что интеграция – это процесс, означающий состояние связанности отдельных элементов системы в единое целое.

*Интеграция* – это добровольное либо принудительное объединение двух и более ранее самостоятельных экономических субъектов путем установления между ними различных типов и форм связей, а также путем объединения их свойств (экономических, технических, социальных, производственно-хозяйственных, институциональных), с целью реализации эффективного совместного сотрудничества во благо каждого из объединяемых субъектов.

Под «интеграционными процессами» автор понимает процессы объединения субъектами рыночных отношений перечисленных свойств (экономических, технических, социальных, производственно-хозяйственных, институциональных) и активов в рамках единого хозяйственного процесса.

Интеграционные процессы в пищевой промышленности Украины – явление не новое. Они начались еще в 70-е гг. XX в. и были связаны, в основном, с созданием агрокомбинатов, формируемых по территориальному принципу. Отличием этого периода были административные принудительные механизмы, приводящие к созданию управленческих структур, объединяющих предприятия не столько по принципу формирования замкнутых технологических циклов, сколько по принципу администрирования или по отраслевому принципу. Во многих случаях, когда административные рычаги перестали действовать, эти комбинаты распались.

После распада СССР, в начале 1990-х гг., были сделаны попытки развить интеграционные процессы на основе приватизации перерабатывающих предприятий. В 1996 г. законодательно было установлено, что приватизация перерабатывающих предприятий пищевой промышленности осуществляется путем их преобразования в открытые акционерные общества. При этом должны сохраняться профильность, технологическое единство производства и целостность имущественных комплексов и технологии. Право на льготное приобретение акций по номинальной стоимости имели работники приватизируемых предприятий и работники сельскохозяйственных предприятий. Негосударственным сельскохозяйственным предприятиям (КСП, фермерским хозяйствам и т. д.) передавалось бесплатно 51 % акций приватизируемых предприятий. Распределение акций между этими сельскохозяйственными предприятиями должно было проводиться пропорционально объемам сырья, сданного на объект приватизации за 5 лет, предшествующих году приватизации. Однако этот путь создания интегрированных формирований в пищевой промышленности оказался неэффективным [8].

На сегодняшний день пищевая промышленность Украины представлена 22 тыс. предприятий, которые полностью обеспечивают потребности внутреннего рынка. По итогам 2012 г. в Украине выросло производство пищевых продуктов, а также объемы их реализации. Так, согласно данным Государственной службы статистики Украины, индекс промышленной продукции производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий в Украине в прошлом году составил 101,5% по сравнению с 2011 г. В свою очередь, на 9,6% выросло реализация пищевых продуктов,

напитков и табачных изделий. Вместе с тем украинские потребители все больше доверяют качеству отечественных продуктов [9].

В структуре реализованной промышленной продукции производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий за 2012 г. наибольший удельный вес приходится на: производство напитков – 19,3% (в том числе пива – 6,4%, дистиллированных алкогольных напитков – 4,7%, минеральных вод и прохладительных напитков – 3,9%, виноградных вин – 2,2%, этилового спирта – 1,2%), мяса и мясных продуктов – 15,4%, молочной продукции – 14%, масла и животных жиров – 11%, табачных изделий – 5,8%, хлеба и хлебобулочных изделий – 5%, переработки и консервирования овощей и фруктов – 4,6%, какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий – 3,7% [10].

**Н**есмотря на положительный результат, необходимо отметить следующее. По технологическому и экономическому содержанию предприятия пищевой промышленности, в качестве основных переработчиков сельскохозяйственного сырья, существенно зависят от результатов и эффективности деятельности аграрных предприятий и, естественно, что все негативные тенденции, имеющие место в развитии сельского хозяйства, приводят к колебанию спроса и предложения на отдельные виды продукции. Несмотря на пристальное внимание власти к проблемам агропромышленного комплекса, еще нет оснований говорить о преодолении кризиса, который привел к существенному сокращению объемов производства сельскохозяйственного сырья, снижению эффективности деятельности аграрных предприятий и негативно отразился на предприятиях пищевой промышленности, что, в свою очередь, и повлекло уменьшение объемов производства и ухудшение основных финансовых результатов.

Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения предприятий в производстве пищевых продуктов, напитков и табачных изделий по результатам января – сентября 2012 г. (без малых предприятий) составил 7360,3 млн грн. Среди предприятий пищевой промышленности 59,3% предприятий получили прибыль 1063,4 млн грн, что на 40,6% больше, чем за январь – сентябрь 2011 г., 40,7% предприятий получили убыток 3274,0 млн грн, что на 2% меньше, чем за 9 месяцев 2011 г. Невзирая на то, что отдельные предприятия пищевой промышленности являются убыточными (хлебопекарни, молочные заводы, колбасные цеха), общий уровень рентабельности имеет положительное значение за счет предприятий табачной, ликероводочной, пивоваренной отраслей [10].

Негативные тенденции, свойственные как аграрному сектору, так и пищевой промышленности, представляют угрозу для эффективного развития, а следовательно, и внутренней продовольственной безопасности. Постоянное «вымывание» оборотных средств привело к отсутствию свободных средств для модернизации оборудования, закупки сырья, ведения деятельности в сфере НИИКР и внедрения ее результатов в производство, что вынуждает предприятия сокращать производство. Это обуславливает необходимость поиска решения проблем организационно-экономических отношений между предприятиями пищевой промышленности и аграрного сектора, устранения диспаритета цен на сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары, расширения рынков сырья и сбыта.

В настоящее время в пищевой промышленности Украины можно выделить три типа механизмов интеграции. *Первый тип* реализует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. *Второй тип* задействует рычаги координации совместной деятельности на основе регулирования доступа к совместным ресурсам. Наконец, *третий тип* механизмов базируется на добровольной централизации участника группы и передачи ряда полномочий.

**Н**еобходимо отметить, что в современных условиях наиболее конкурентоспособными становятся вертикально интегрированные структуры пищевой промышленности, целью которых является, в первую очередь, обеспечение собственной надежной сырьевой базы, а также стабильных доходов, формирование постоянных рынков сбыта продукции и расширение сфер деятельности. За счет собственной системы элеваторов, сельскохозяйственных предприятий и торговых домов компании достигают замкнутого производственного цикла, экономии расходов и рационального управления финансовыми потоками. В качестве дополнительных преимуществ выступают расположение в специальных экономических зонах и на территориях приоритетного развития, а также сотрудничество с иностранными партнерами [11].

Наибольшей в Украине вертикально интегрированной агропромышленной компанией является ЗАО «Kernel-груп» – вертикально интегрированная национальная компания, работающая в агропромышленном секторе Украины с 1994 г. Производит подсолнечное масло, осуществляет дистрибуцию бутилированного масла в стране, экспорт масла и зерновых, предоставляет услуги по хранению зерновых и масличных культур на элеваторах, а также имеет агропроизводство.

В группу «Kernel» входят 7 маслично-экстракционных заводов в Украине и 3 в России, свыше 20 элеваторов общей мощностью единовременного хранения 2,7 млн тонн, глубоководные экспортные терминалы, несколько агропредприятий, торговая компания «Kernel-трейд», компания «Kernel-капитал», которая действует на рынке ценных бумаг, компания «Inesco», которая представляет интересы группы на международных рынках [12].

Однако в последний год отмечается ухудшение показателей работы ЗАО «Kernel-груп». Так, в I квартале 2014 финансового года (начался 1 июля 2013 г.) компания снизила объем переработки семян подсолнечника на 49,3% (до 232,25 тыс. т) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Продажи наливного подсолнечного масла упали на 50,4% (до 98,71 тыс. т), бутилированного – на 15% (до 22,4 тыс. т). В компании поясняют отрицательную динамику производства возникшим дефицитом семян подсолнечника на рынке Украины из-за низкого урожая в 2012 – 2013 маркетинговом году (с 1 сентября 2012 г. по 31 августа 2013 г.) и, соответственно, низкими переходящими запасами семян подсолнечника на конец сезона. Кроме того, неблагоприятные погодные условия и чрезмерные осадки практически по всей территории страны в сентябре привели к задержке поставок сырья нового урожая на переработку.

Показатели работы Kernel оказались ниже украинского рынка в целом. По данным Госкомстата, в июле – сентябре страна произвела 517 тыс. т подсолнечного масла, что лишь на 13% меньше, чем в прошлом году. При этом у Kernel объем переработки падает уже третий квартал под-

ряд. В апреле – июне компания показала снижение на 42,6% (до 417,24 тыс. т), в январе – марте – на 7% (до 679,31 тыс. т). Учитывая, что мощности Kernel позволяют ежегодно перерабатывать 3 млн т семян подсолнечника, в нынешнем году они были загружены менее чем наполовину.

В 2013 финансовом году более половины из \$2,15 млрд выручки Kernel пришлось именно на продажи наливного масла, остальные – в основном на экспорт зерна, сельское хозяйство и продажи бутылированного масла. В 2012 г. доля компании на украинском рынке бутылированного масла оценивалась в 32%. Следует отметить, что Kernel входит в топ 10 крупнейших экспортеров зерновых, располагает наибольшей среди частных компаний сетью собственных элеваторов общей мощностью хранения 2,5 млн т, а также портовыми терминалами на Черном море в Украине и России, которые способны ежегодно переваливать 4 млн т и 3 млн т зерна соответственно и 1 млн т подсолнечного масла. На конец сентября 2013 г. земельный банк компании составлял 405 тыс. га [13].

**Л**идером агропромышленного комплекса Украины и наибольшим игроком на рынке мяса птицы (удерживает около 50% отечественного рынка куриного мяса) является вертикальная интегрированная структура ПАО «Мионовский хлебопродукт», который работает на отечественном рынке с 1998 г. [14].

На сегодняшний день ПАО «Мионовский хлебопродукт» – это комплекс из 23 предприятий, который объединяет мощности всей технологической цепи производства мяса птицы: от маленького цыпленка до взрослой птицы и конечного продукта; занимается производством подсолнечного масла, говядины, свинины, мясных полуфабрикатов, колбас, гусятины и печени, выращиванием фруктов и картофеля; проводит дистрибуцию; имеет собственный автопарк. С целью уменьшения зависимости от поставщиков и колебаний цен на сырье компания выращивает аграрные культуры для обеспечения собственных комбикормовых заводов, производит корма для птицефабрик.

Агрохолдинг «Мионовский хлебопродукт» (МХП) за январь – сентябрь 2013 г. сократил чистую прибыль на 47% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. – до \$150 млн. Согласно отчету холдинга на сайте Лондонской фондовой биржи выручка МХП за этот период выросла на 3% – до \$1,078 млрд. Валовая прибыль компании за отчетный период сократилась на 28% – до \$269 млн, операционная – на 27%, до \$237 млн.

Компания отмечает, что такой небольшой рост наблюдался в основном из-за выросших объемов продаж курятины, которые были перекрыты более низкими продажами зерновых третьим лицам, – передает «Дело».

По данным компании, на протяжении января – сентября текущего года все ее предприятия по производству курятины работали со 100% загрузкой мощностей. На конец периода на Винницкой птицефабрике на полную мощность работало семь площадок по выращиванию птицы из 12.

Как сообщалось, за январь – сентябрь 2013 г. МХП увеличил реализацию мяса птицы на 19% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года – до 325,34 тыс. тонн. В июле – сентябре 2013 г. холдинг экспортировал около 30 тыс. тонн мяса птицы, что примерно в 2,3 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2012 г., всего за девять месяцев – 84,78 тыс. тонн (в 2,6 раза больше) [15].

**Г**руппа компаний «ТЕРРА ФУД» – крупный вертикально интегрированный холдинг в Украине. Компания развивает шесть бизнес-направлений в трех отраслях (молочная, мясная, агро). Имеются производственные мощности в Украине и России. Основное направление деятельности Группы – производство молочной продукции.

«ТЕРРА ФУД» представлена на рынке Украины уже 13 лет, обеспечивая потребителей качественными и здоровыми цельномолочными продуктами, маслом и сыром. Группа компаний «ТЕРРА ФУД» является лидером во многих сегментах молочной промышленности Украины и сильным игроком международного рынка.

Группа – безусловный лидер по объемам производства, продаж и экспорта спредов в Украине, ведущий производитель и лидер продаж сыра (14%), один из лидеров рынка сливочного масла, ключевой игрок на рынке цельномолочной продукции, основатель и лидер сегмента премиальных молочных продуктов в стране. «ТЕРРА ФУД» занимает 4-е место в Европе, 12-е место в мире, 2-е место в России по объемам продаж спредов.

По состоянию на декабрь 2013 г. молочное направление бизнеса Группы в Украине представлено девятью предприятиями, общая производственная мощность которых: переработка молока 1,4 тыс. т в день, производство сыра 31 тыс. т в год, сливочное масло и спреды 78 тыс. т в год, цельномолочная продукция 61 тыс. т в год [16].

Необходимо отметить, что для хлебопекарной отрасли наиболее распространенным является создание объединений на основе горизонтальной интеграции (ЗАО «Концерн «Хлебпром», ЗАО «ХК Хлебные инвестиции»), в то же время наблюдаются попытки производителей построить эффективные вертикальные структуры. Примером такого объединения является хлебный холдинг ЧАО «Хлеб Киева», который является наибольшим игроком на территории Украины по объемам продажи продукции и действует на рынках муки, хлеба и хлебобулочных изделий в пределах г. Киева и Киевской области [17].

ЗАО «Хлеб Киева» был создан в 2004 г. на базе ОАО «Киевмаин» и ОАО «Киевхлеб». В его состав входят 17 хлебопекарных предприятий (девять в г. Киеве и восемь – в Киевской области), мукомольный комбинат, ремонтно-монтажный комбинат, информационно-вычислительный и учебный центры, предприятие материально-технического снабжения. Мощность холдинга составляет свыше 1700 тонн в сутки хлебобулочных и 12,6 тыс. т в год кондитерских изделий, а ассортимент представлен почти 500 наименованиями хлебобулочных и кондитерских изделий, большинство из которых разработаны специалистами компании.

Однако усиление конкуренции на крупнейшем в Украине рынке хлеба и хлебобулочных изделий в Киеве и Киевской области заставило лидера региона – «Киевхлеб» – закрыть хлебокомбинат в Василькове. Основные конкуренты компании – холдинг «Хлебные инвестиции» и «Кулинич» – напротив, наращивают мощности и производство хлеба на фоне роста спроса на свою продукцию. Одна из основных причин перераспределения доли рынка – отсутствие инвестиций в модернизацию предприятий «Киевхлеба», считают эксперты [18].

Вариантом создания интегрированной структуры в кондитерской отрасли является международная кондитерская корпорация ROSHEN – национальный лидер рынка (удерживает около 25% рынка кондитерских изделий). Кондитерская Корпорация ROSHEN – один из крупней-

ших мировых производителей кондитерских изделий и занимает 18 место в рейтинге Candy Industry Top 100. Под собственным «сладким знаком качества» ROSHEN производит около 200 видов кондитерских изделий (шоколадные и железные конфеты, карамель, шоколад, печенье, вафли, бисквитные рулеты и торты). Общий объем производства продукции составляет 450 тысяч т в год [19].

В состав Корпорации входят четыре украинские фабрики (Киевская, две производственные площадки в Виннице, Мариупольская, Кременчугская), две производственные площадки Липецкой кондитерской фабрики (Россия), Клайпедская кондитерская фабрика (Литва), Bonbonetti Choco Kft (Будапешт, Венгрия), а также маслосмолочный комбинат «Бершадьмолоко», который обеспечивает фабрики корпорации натуральным высококачественным молочным сырьем. Для улучшения условий хранения сырья и готовой продукции, для оптимизации поставок продукции и минимизации задержек продукции на складе – Корпорация ввела в эксплуатацию собственный логистический центр [19].

Однако и для этого успешного концерна сегодня наступили нелегкие времена. Скандал с Россией по поводу качества продукции ROSHEN с последующим запретом экспорта продукции негативно повлиял на объемы производства и реализации его продукции, а также основные финансовые результаты деятельности, хотя концерн все еще продолжает занимать лидирующие позиции на рынке Украины.

## ВЫВОДЫ

Рассмотренные примеры реализации интеграционных процессов на предприятиях пищевой промышленности Украины, а также проведенные исследования в данной сфере позволяют сделать два основных вывода:

- 1) интегрированные предприятия не полностью используют преимущества интеграции, что обуславливает относительно невысокий уровень ее эффективности. Данная ситуация вызвана рядом проблем как институционально-организационного, так и экономического характера, среди которых основными являются: несоблюдение принципов организации совместной деятельности участниками интеграционного процесса, особенно в части формирования и планирования финансовых потоков; недостаточный уровень регулирования системы отношений собственности; дисбаланс в уровнях интеграции производства и концентрации капитала; низкий уровень корпоративного управления;
- 2) интеграционные процессы в пищевой промышленности Украины носят многоплановый характер, что обуславливает необходимость выделения общих тенденций развития отдельных отраслей пищевой промышленности, их последующую группировку с целью формирования соответствующей стратегии интеграционных процессов для каждой выделенной группы. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Білоусова С. В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України : [монографія] / С. В. Білоусова. – Херсон, 2009. – 289 с.
2. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : [монографія] / П. М. Купчак. За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. продукт. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
3. Мостенская Т. Л. Особенности развития интеграционных процессов в пищевой промышленности Украины / Т. Л. Мостенская, Н. С. Скопенко // Российский академический журнал. – 2012. – Т. 22. – № 4. – С. 16 – 22.

4. Нестерчук Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промислому виробництві : [монографія] / Ю. О. Нестерчук. – Умань : Видавець Сочінський, 2009. – 372 с.

5. Парсяк В. Н. Економічна інтеграція. Інструмент посилення конкурентоспроможності невеликих підприємств : [монографія] / В. Н. Парсяк. – Миколаїв, 2010. – 170 с.

6. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : [монографія] / А. А. Пилипенко. – Х. : ВД «Інжект», 2008. – 408 с.

7. Скопенко Н. С. Формування інтегрованих структур: особливості, переваги, проблеми розвитку / Н. С. Скопенко // Наукові праці НУХТ. – 2011. – № 40. – С. 188 – 196

8. Дойч А. В. Совершенствование организационной структуры интегрированных формирований масложировой отрасли. (Мат. 3-й научно-практ. конф. «Социально-экономические реформы в контексте европейского выбора Украины» (20 – 21 апреля 2006 г.) / А. В. Дойч [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.confcontact.com/apl/9\\_Dojch.php](http://www.confcontact.com/apl/9_Dojch.php)

9. Петрусенко О. Пищевая промышленность Украины: проблемы и пути решения / О. Петрусенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.prodinfo.com.ua/proizvodstvo/myasnaya\\_industriya/ryinok/pishhevaya\\_promyshlennost\\_ukrainyi\\_problemy\\_i\\_puti\\_resheniya.html](http://www.prodinfo.com.ua/proizvodstvo/myasnaya_industriya/ryinok/pishhevaya_promyshlennost_ukrainyi_problemy_i_puti_resheniya.html)

10. Підсумки роботи харчової промисловості за 2012 рік / Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=4378>

11. Скопенко Н. С. Перспективы развития пищевой промышленности Украины на основе формирования интегрированных структур / Н. С. Скопенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-sectors-of-the-economy/2015-skopenko-a?tmpl=component&print=1&layout=default&page=>

12. Официальный сайт "Кернел Групп" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www-us.kernel.ua/rus/about/about.html>

13. Черновалов А. Выжали что смогли // Газета «Коммерсантъ Украина» / А. Чернышов, И. Черныш. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc/2324540>

14. Официальный сайт ЧАО "Мироновский хлебопродукт" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mhp.com.ua>

15. «Мироновский хлебопродукт» сократил прибыль вдвое [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://allretail.ua/news/35096/>

16. Официальный сайт ГК "ТЕРРА ФУД" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://terrafood.ua/>

17. Официальный сайт ЧАО "Хлеб Киева" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kyivkhlhb.ua/ua/about/>

18. Черновалов А. Отбирают по крохам // Газета «Коммерсантъ Украина» / А. Чернышов, И. Черныш [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc/2349500>

19. Официальный сайт Кондитерская корпорация "Roshen" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roshen.ua>

## REFERENCES

- Bilousova, S. V. *Teoretyko-metodolohichni osnovy rozvytku intehratsiynykh protsesiv v ahrarnii sferi Ukrainy* [Theoretical and methodological foundations for the development of integration processes in the agricultural sector of Ukraine]. Kherson, 2009.
- Chernovalov, A. "Vyzhali chto smogli" [Squeezed could]. <http://www.kommersant.ua/doc/2324540>
- Chernovalov, A. "Otbiuraiu po krokham" [Taken in dribs and drabs]. <http://www.kommersant.ua/doc/2349500>
- Doich, A. V. "Sovershenstvovanie organizatsionnoy struktury integrirovaniykh formirovaniy maslozhirvoy otrasli" [Improving the organizational structure of integrated units oilseed industry]. [http://www.confcontact.com/apl/9\\_Dojch.php](http://www.confcontact.com/apl/9_Dojch.php)
- Kupchak, P. M. *Kharchova promyslovist Ukrainy v umovakh aktyvizatsii intehratsiynykh ta hlobalizatsii nykh protsesiv* [Food and Beverage Ukraine in terms of intensification of integration and globalization processes]. Kyiv: RVPS, 2009.
- "Mironovskiy khleboprodukt" sokratil pribyl vdvoe" ["Mironovsky Kheboproduct" reduced profit halved]. <http://allretail.ua/news/35096/>
- Mostenskaia, T. L., and Skopenko, N. S. "Osobennosti razvitiia integratsionnykh protsessov v pishchevoy promyshlennosti Ukrainy" [Features of development of integration processes in the food industry in Ukraine]. *Rossiyskiy akademicheskii zhurnal*, vol. 22, no. 4 (2012): 16-22.

Nesterchuk, Yu. O. *Intehratsiini protsesy v ahrarno-promyslovomu vyrobnytvstvi* [Integration processes in agro-industrial production]. Uman: Vydavets Sochynskiy, 2009.

Ofitsialnyy sayt "Kernel Grupp". <http://www-us.kernel.ua/rus/about/about.html>

Ofitsialnyy sayt ChAO "Mironovskiy khleboproduct". <http://www.mhp.com.ua>

Ofitsialnyy sayt GK "TERRA FUD". <http://terrafood.ua/>

Ofitsialnyy sayt ChAO "Khleb Kiev". <http://www.kyivkhlb.ua/ua/about/>

Ofitsialnyy sayt Konditerskoy korporatsii "Roshen". <http://www.roshen.ua>

"Pidsumky roboty kharchovoi promyslovosti za 2012 rik" [Results of the food industry in 2012]. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=4378>

Pylypenko, A. A. *Stratehichna intehratsiia pidpriemstv: mekhanizm upravlinnia ta modelivannia rozvytku* [The strategic integration of business: management mechanism and simulation development]. Kharkiv: Inzhnek, 2008.

Petrushenko, O. "Pishchevaia promyshlennost Ukrainy: problemy i puti resheniia" [Food industry of Ukraine: problems and solutions]. [http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/myasnaya\\_industriya/ryinok/pishhevaya\\_promyshlennost\\_ukrainyi\\_problemy\\_i\\_puti\\_resheniya.html](http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/myasnaya_industriya/ryinok/pishhevaya_promyshlennost_ukrainyi_problemy_i_puti_resheniya.html)

Parsiak, V. N. *Ekonomichna intehratsiia. Instrument posylennia konkurentospromozhnosti nevelykykh pidpriemstv* [Economic integration. Tools to enhance the competitiveness of small businesses]. Mykolaiv, 2010.

Skopenko, N. S. "Formuvannia intehrovanykh struktur: osoblyvosti, perevahy, problemy rozvytku" [Creating an integrated system: the features, advantages, problems of development]. *Naukovi pratsi NUKHT*, no. 40 (2011): 188-196.

Skopenko, N. S. "Perspektivy razvitiia pishchevoy promyshlennosti Ukrainy na osnove formirovaniia integrovanykh struktur" [Prospects of development of the food industry in Ukraine on the basis of the formation of integrated structures]. <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-sectors-of-the-economy/2015-skopenko-a?tmpl=component&print=1&layout=default&page=>

УДК 338.2

## ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ: ПЕРШІ НАСЛІДКИ

© 2014 СТРЕЛЬБИЦЬКА Н. Є.

УДК 338.2

### Стрельбицька Н. Є. Лібералізація оптового ринку електроенергетики України: перші наслідки

У статті проведено аналіз поглядів науковців на реформування оптового ринку електроенергетики України. Зокрема, досліджено погляди вітчизняних вчених щодо необхідності зміни моделі оптового ринку електроенергетики та проведення приватизації електрогенеруючих і постачальних компаній. Здійснено авторське дослідження результатів приватизації суб'єктів оптового ринку електроенергетики як етапу його трансформації в конкурентний ринок. Виділено шість фінансово-промислових груп (ФПГ), які виступають прямими чи опосередкованими власниками підприємств оптового ринку електроенергетики, і визначено їх ринкові частки на даному ринку. Розглянуто можливий вплив окремих ФПГ на функціонування ринку електроенергетики України. Доведено, що концентрація ринкової влади у виробництві та постачанні електроенергії певною ФПГ суперечить ідеї формування ринкової конкуренції, яка лежить в основі «нової» моделі функціонування та організації цього ринку. Зважаючи на сучасний стан законодавства України та результати досліджень, отримані автором статті та фахівцями Інституту загальної енергетики НАН України, запропоновано призупинити запровадження «нової» моделі та провести вдосконалення «старої».

**Ключові слова:** електроенергетика, приватизація, фінансово-промислова група, ринкова влада.

**Бібл.:** 29.

**Стрельбицька Наталія Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** strelbytska@mail.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

### Стрельбицкая Н. Е. Либерализация оптового рынка электроэнергетики Украины: первые результаты

### Strelbitska Nataliya Ye. Liberalisation of the Ukrainian Electric Energy Wholesale Market: First Results

В статье проведен анализ взглядов ученых на реформирование оптового рынка электроэнергетики Украины. В частности, исследованы взгляды отечественных ученых о необходимости изменения модели оптового рынка электроэнергетики и проведения приватизации электрогенерирующих и снабженческих компаний. Осуществлено авторское исследование результатов приватизации субъектов оптового рынка электроэнергетики как этапа его трансформации в конкурентный рынок. Выделено шесть финансово-промышленных групп (ФПГ), которые выступают прямыми или опосредствованными владельцами предприятий оптового рынка электроэнергетики, и определены их рыночные доли на данном рынке. Рассмотрено возможное влияние отдельных ФПГ на функционирование рынка электроэнергетики Украины. Доказано, что концентрация рыночной власти в производстве и поставке электроэнергии определенной ФПГ противоречит идее формирования рыночной конкуренции, которая лежит в основе «новой» модели функционирования и организации этого рынка. Учитывая современное состояние законодательства Украины и результаты исследований, полученных автором статьи и специалистами Института общей энергетики НАН Украины, предложено приостановить введение «новой» модели и провести усовершенствование «старой».

The article contains analysis of views of scientists on reformation of the Ukrainian electric energy wholesale market. In particular, the article studies views of domestic scientists about a necessity of changing the model of the electric energy wholesale market and conducting privatisation of electric generating and supplying companies. The article studies results of privatisation of subjects of the electric energy wholesale market as a stage of its transformation into the competitive market. The article allocates six financial industrial groups (FIGs), which are direct and indirect owners of electric energy wholesale market enterprises and shows their market shares in this market. The article considers a probable influence of individual FIGs upon functioning of the Ukrainian electric energy market. It proves that concentration of the market power in production and supply of electric energy of an individual FIG contradicts the idea of formation of market competition, which lies in the basis of the "new" model of functioning and organisation of this market. Taking into account the modern state of the Ukrainian legislation and results of the studies conducted by the author and specialists of the Institute of General Energy of the National Academy of Sciences of Ukraine, the article offers to hold up introduction of the "new" model and improve the "old" one.

**Ключевые слова:** электроэнергетика, приватизация, финансово-промышленная группа, рыночная власть.

**Key words:** electric energy, privatisation, financial industrial group, market power.

**Библ.:** 29.

**Bibl.:** 29.

**Стрельбицкая Наталья Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международного менеджмента и маркетинга, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**Strelbitska Nataliya Ye.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Management and Marketing, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** strelbytska@mail.ru



## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ\*

© 2014 ШЕВЦОВА Г. З., БРАСЛАВСЬКА О. В.

УДК 658.5:661(447)

Шевцова Г. З., Браславська О. В. Особливості сучасного потенціалу підприємств хімічної промисловості України

Мета статті полягає в дослідженні особливостей функціонування потенціалу підприємств хімічної промисловості та виявленні сучасних тенденцій і проблем його розвитку. Аналіз здійснено на основі вивчення показників, що характеризують різні складові потенціалу азотних підприємств великої української холдингової компанії. У результаті дослідження було виділено сучасну галузеву специфіку, яка впливає на процеси функціонування та розвитку потенціалу підприємств хімічної галузі та його складових. Показано, що в теперішніх умовах обмеженості внутрішніх ресурсів вітчизняних підприємств хімічної промисловості головним напрямком відтворення та розвитку їхнього потенціалу є його інноваційне оновлення і модернізація. Обґрунтовано, що для реалізації цього напрямку доцільно залучати механізми приватно-державного партнерства. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані з розробкою й обґрунтуванням науково-методичного забезпечення системи управління потенціалом підприємств на основі їх модернізації.

**Ключові слова:** потенціал підприємства, складові потенціалу, хімічна промисловість, модернізація**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 22.

**Шевцова Ганна Зієвна** – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, відділ економічних проблем розвитку промислового виробництва, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Университетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

**E-mail:** synergeticeconom@mail.ru

**Браславська Олена Вікторівна** – аспірантка, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Университетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

**E-mail:** val-bras89@yandex.ru

УДК 658.5:661(447)

UDC 658.5:661(447)

**Шевцова А. З., Браславская Е. В. Особенности современного потенциала предприятий химической промышленности Украины**  
Целью статьи является исследование особенностей функционирования потенциала предприятий химической промышленности и выявление современных тенденций и проблем его развития. Анализ осуществлен на основе изучения показателей, характеризующих разные составляющие потенциала азотных предприятий крупной украинской холдинговой компании. В результате исследования была выделена современная отраслевая специфика, которая влияет на процессы функционирования и развития потенциала предприятий химической отрасли и его составляющих. Показано, что в нынешних условиях ограниченности внутренних ресурсов отечественных предприятий химической промышленности главным направлением воспроизводства и развития их потенциала является его инновационное обновление и модернизация. Обосновано, что для реализации этого направления целесообразно привлечь механизмы частно-государственного партнерства. Перспективы дальнейших исследований в данном направлении связаны с разработкой и обоснованием научно-методического обеспечения системы управления потенциалом предприятий на основе их модернизации.

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, составляющие потенциала, химическая промышленность, модернизация.**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 22.

**Шевцова Анна Зиевна** – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, отдел экономических проблем развития промышленного производства, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Университетская, 77, Донецк, 83048, Украина)

**E-mail:** synergeticeconom@mail.ru

**Браславская Елена Викторовна** – аспирант, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Университетская, 77, Донецк, 83048, Украина)

**E-mail:** val-bras89@yandex.ru

**Shevtsova Anna Z., Braslavskaya Helena V. Specific Features of the Modern Potential of the Ukrainian Chemical Industry Enterprises**

The goal of the article is the study of specific features of functioning of the chemical industry enterprises potential and detection of modern tendencies and problems of its development. Analysis is conducted on the basis of the study of indicators that characterise different components of the potential of nitrogen enterprises of a major Ukrainian holding company. In the result of the study the article allocates the modern branch specific feature that influences the processes of functioning and development of the potential of the chemical industry enterprises and its components. The article shows that, under modern conditions of insufficiency of internal resources of domestic enterprises of the chemical industry, the main direction of reproduction and development of their potential is its innovation renovation and modernisation. The article shows that realisation of this direction requires attraction of mechanisms of the private-state partnership. Prospects of further studies in this direction are connected with development and justification of the scientific and methodical support of the system of management of the enterprises potential on the basis of their modernisation.

**Key words:** enterprise potential, components of the potential, chemical industry, modernisation.**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 22.

**Shevtsova Anna Z.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, Department of economic development problems of industrial production, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Unyversytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

**E-mail:** synergeticeconom@mail.ru

**Braslavskaya Helena V.** – Postgraduate Student, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Unyversytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

**E-mail:** val-bras89@yandex.ru

Попри руйнівний вплив кризових явищ останніх років, промисловий комплекс залишається провідним системоутворюючим сектором вітчизняної економіки, який великою мірою обумовлює її динаміку й результативність. На жаль, темпи його структурно-

інноваційної перебудови є вкрай повільними, тому можна стверджувати, що й в середньостроковій перспективі залишатимуться актуальними питання збереження, використання та модернізації наявного потенціалу традиційних сегментів української промисловості.

Саме до таких традиційних сегментів відноситься хімічна промисловість. Вона виробляє товари масового споживання, сировину і напівфабрикати для підприємств інших галузей, сприяє найбільш повній переробці промислових відходів. У різні періоди вітчизняний хімічний комплекс формував до 7% валового внутрішнього продукту та до 11% експортних поставок.

Сьогодні підприємства хімічної промисловості України мають ряд системних проблем, які обумовлені впливом різновекторних макроекономічних, ринкових, соціально-політичних та інституційних процесів. В умовах нестабільності зовнішнього середовища в галузі постійно виникають нові проблемні сфери і питання, нові тенденції й особливості. Отже, у рамках загальної науково-практичної проблеми розробки й обґрунтування перспективної моделі розвитку хімічної промисловості необхідно насамперед дослідити сучасні характерні риси і проблеми, пов'язані з функціонуванням наявного потенціалу підприємств галузі. Вирішенню цього завдання й присвячена дана стаття.

Аналіз широкого кола літературних джерел, присвячених питанням управління потенціалом промислових підприємств, свідчить, що сучасні дослідження проводяться за трьома основними напрямками. Перший напрямок знаходиться в площині економічної теорії потенціалів, де увага вчених прикута до змісту поняття «потенціал», його видів, методів оцінки й управління. Серед таких наукових праць варто назвати роботи Воронкової А. Е. [1], Лапіна Є. В. [2, 3], Калінеску Т. В. [4], Отенко І. П. [5], Прохорової В. В., Божанової О. В. [6], Чаленко О. Ю. [7].

У дослідженнях другого напрямку, прикладами якого можуть бути роботи [8, 9], розглядаються різні підходи до вдосконалення управління та розвитку окремих складових потенціалу. Найчастіше розглядаються такі складові, як виробничий, фінансовий, інноваційний, ресурсний, організаційно-управлінський, трудовий потенціали.

Дослідники третього напрямку опрацьовують підходи до вдосконалення управління та розвитку потенціалу підприємств з урахуванням специфіки певної галузі промисловості. Часто (наприклад, у дисертаційних роботах [10 – 13]) дослідження другого і третього напрямку поєднуються.

Виходячи з того, що об'єктом даного дослідження є підприємства хімічної промисловості, слід також згадати системне дослідження О. О. Шубіна [14], присвячене проблемам посткризового функціонування й розвитку цієї галузі. Зокрема, автор розглядає теоретико-методичні аспекти, пов'язані з управлінням й оптимізацією ринкового і інноваційного потенціалу і висвітлює результати апробації запропонованих рекомендацій на прикладі одного з хімічних підприємств (с. 235 – 259).

У попередньому колективному дослідженні за участю авторів [15] також розглядалася специфіка окремих складових потенціалу підприємств хімічного комплексу. Але то був аналіз досвіду управління підприємствами галузі в період відносно сталої та зростаючої ринкової кон'юнктури. Сьогодні ж виробничо-комерційна діяльність підприємств ускладнюється як наслідками світової фінансово-економічної кризи, так і новими викликами і загрозами зовнішнього характеру. Отже, проблеми функціонування потенціалу підприємств хімічної галузі в сучасних

умовах потребують постійного моніторингу і подальшого системного опрацювання.

*Мета статті* – розглянути особливості функціонування потенціалу підприємств хімічної промисловості та виявити сучасні тенденції і проблеми його розвитку.

**А**наліз функціонування потенціалу доцільно проводити виходячи зі специфіки підприємства та функціональних областей, які можливо виділити в його внутрішній структурі.

Як і для багатьох великих підприємств, для підприємств хімічної галузі характерні такі функціональні області, як маркетинг, виробництво, фінанси, інформація, інфраструктура, кадри, управління. У рамках кожної функціональної області формується свій внутрішній потенціал, тому аналіз можливо проводити за такими складовими: виробничий потенціал, інноваційний потенціал, фінансовий потенціал, потенціал відтворення, інформаційний потенціал, інфраструктурний потенціал, науково-технічний потенціал, маркетинговий потенціал, потенціал організаційної структури управління, кадровий потенціал, управлінський потенціал. (Для повноти сприйняття інформації щодо тематики дослідження у роботі наводяться найбільш поширені трактування складових потенціалів без поглибленого теоретичного аналізу їхньої сутності).

Як об'єкт дослідження обрано підприємства компанії Ostchem Holding AG, основу потенціалу яких становлять багатотоннажні виробництва хімічної (передусім, азотної) продукції.

Виробничий потенціал характеризує наявні та приховані можливості підприємства з випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) на базі наявних у його розпорядженні факторів виробництва. Найбільш вагомими ресурсними складовими виробничого потенціалу є фондовий потенціал; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних активів.

Фондовий потенціал характеризує наявні та скриті можливості засобів праці, які формують виробничу потужність підприємства.

За даними [16, с. 26] кумулятивний показник капіталовкладень у хімічну та нафтохімічну промисловість за підсумками 2012 р. становив 4130,4 млн грн, зокрема у хімічне виробництво інвестовано 3336,1 млн грн. Порівняно з 2011 р. обсяги інвестування основного капіталу скоротилися в хімічному виробництві на 9%, у виробництві пластмасових і гумових виробів – на 16%. Така динаміка свідчить про низькі темпи відтворення основних засобів і прирікає у майбутньому базові підприємства на остаточну втрату конкурентоспроможності.

Ступінь зношеності основних засобів на підприємствах галузі у 2012 р. становила 56,6%, причому більш негативна ситуація спостерігалася в хімічному виробництві (60,6%). Слід зазначити, що для окремих підприємств показник зносу досягнув свого критичного значення (майже 90%). Дані *табл. 1*, де представлені основні показники виробничого потенціалу азотних підприємств компанії Ostchem Holding AG, підтверджують цей факт і свідчать про те, що обсяги інвестованих коштів є недостатніми для кардинального поліпшення показників стану основних засобів.

Але все ж таки сьогодні, в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, вирішення проблеми технічного розвитку підприємств бачиться, насамперед, у техніко-технологічному переоснащенні підприємств, шляхом част-

\* Роботу виконано в межах держбюджетної теми ІЕП НАН України ІІІ-03-13 «Національна модель неопіндустріального розвитку України».

## Основні показники, які характеризують виробничий потенціал підприємств компанії Ostchem Holding AG

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.
<i>ПАТ «Концерн Стирол»</i>			
Первісна вартість основних засобів (ОЗ), тис. грн	2470317	2547169	3094325
Знос ОЗ, тис. грн	1307954	1451281	1586223
Знос ОЗ, %	52,9	56,98	51,3
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	2203292	5470838	6721283
Оборотні кошти (ОК), тис. грн	1352348	2 533 825	5218982
Коефіцієнт обороту ОК	1,63	2,16	1,3
Первісна вартість нематеріальних активів (НМА), тис. грн	238307	238307	238307
Залишкова вартість НМА, тис. грн	154329	130553	106360
<i>Черкаський ПАТ «Азот»</i>			
Первісна вартість основних засобів (ОЗ), тис. грн	11729959	11805229	12079201
Знос ОЗ, тис. грн	10477267	10533812	10666843
Знос ОЗ, %	89,3	89,2	88,3
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	4902371	6663021	6159346
Оборотні кошти (ОК), тис. грн	2187523	1811995	1743861
Коефіцієнт обороту ОК	2,24	3,68	3,53
Первісна вартість нематеріальних активів (НМА), тис. грн	14996	15102	15115
Залишкова вартість НМА, тис. грн	4771	3673	2485
<i>ПАТ «Рівноазот»</i>			
Первісна вартість основних засобів (ОЗ), тис. грн	1179271	1295297	1523146
Знос ОЗ, тис. грн	680188	736473	819493
Знос ОЗ, %	57,7	56,9	53,8
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	1879014	2706836	2634829
Оборотні кошти (ОК), тис. грн	2698948	3642333	4158664
Коефіцієнт обороту ОК	0,7	0,74	0,63
Первісна вартість нематеріальних активів (НМА), тис. грн	1444	5250	5476
Залишкова вартість НМА, тис. грн	564	4307	4015
<i>ПрАТ «Северодонецьке об'єднання Азот»</i>			
Первісна вартість основних засобів (ОЗ), тис. грн	2 327460	2461359	2 627460
Знос ОЗ, тис. грн	1756651	1 873835	1 987195
Знос ОЗ, %	75,5	76,1	75,6
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	3596931	6490902	6646239
Оборотні кошти (ОК), тис. грн	1321414	2706951	3945773
Коефіцієнт обороту ОК	2,72	2,4	1,7
Первісна вартість нематеріальних активів (НМА), тис. грн	13 525	14 343	16 263
Залишкова вартість НМА, тис. грн	4262	3387	3 648

Розраховано авторами за даними [17 – 20].

кового вдосконалення конструкцій та заміні застарілого устаткування (машин, обладнання, та ін.), оновлення технологій виробництва, тобто шляхом модернізації. Модернізація дає змогу загальмувати процес морального і фізичного зносу обладнання та забезпечує високу ефективність виробництва за менші кошти, порівняно з новим будівництвом аналогічних виробництв.

Потенціал оборотних фондів характеризує певну частину капіталу підприємства у вигляді виробничих запасів, незавершеного виробництва, напівфабрикатів власного виготовлення, витрат майбутніх періодів.

Найбільш відомим показником ефективності використання потенціалу оборотних коштів є коефіцієнт їх обороту. Аналіз його динаміки по підприємствах компанії Ostchem (див. табл. 1) говорить про суттєве зниження потенціалу цієї складової у 2012 р. Тут треба згадати про важливу технологічну особливість виробничого потенціалу підприємств азотної підгалузі – високу питому вагу матеріально-енергетичних витрат в собівартості продукції (більш 80%). Сучасний низький рівень конкурентоспроможності цієї складової потенціалу обумовлений сукупною дією таких чинників, як висока енергоємність діючих

виробництва (яка до того ж збільшується по мірі зносу обладнання) та неухильне зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси, насамперед, природний газ.

Потенціал нематеріальних активів характеризує можливість підприємства використовувати в господарській діяльності придбані або створені права на продукти інтелектуальної праці задля забезпечення стратегічних переваг.

Функціонування зарубіжних компаній сьогодні доводить цінність нематеріальних ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства, зростання його ринкової вартості, посилення конкурентних позицій.

Незважаючи на позитивні тенденції зростання обсягів інвестицій в нематеріальні активи (див. табл. 1), їх частка в сукупних капітальних витратах для більшості вітчизняних підприємств хімічної промисловості залишається дуже малою – на рівні приблизно 5%. Напевно, при ухваленні інвестиційних рішень (в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів) основна увага зосереджується на фінансуванні програм оновлення фондового потенціалу, а питання придбання нематеріальних активів залишаються на другому плані. Насправді, проблема формування і використання потенціалу нематеріальних активів є вельми актуальною для вітчизняних підприємств хімічної галузі, які шукають інвестиційних партнерів для інноваційного оновлення діючих виробництв.

Інноваційний потенціал характеризує можливість підприємства щодо генерації та впровадження нових ідей (інновацій). Інноваційний потенціал тісно пов'язаний з науково-технічним потенціалом.

Науково-технічний потенціал – це здатність кадрового складу підприємства вирішувати науково-технічні проблеми за допомогою наукових досліджень та виробничого досвіду з метою удосконалення технологічних процесів.

Синергетична взаємодія наукового, інноваційного і технічного потенціалів (за умови її грамотної організації) реалізується у науково-інноваційно-технічному потенціалі.

Функціонування та розвиток цієї складової потенціалу підприємств хімічної промисловості можна проаналізувати за допомогою *рис. 1*, який відбиває зміни складу інноваційних витрат по підприємствах галузі у 2011 – 2012 рр.

Дані *рис. 1* свідчать, що у 2011 р. значна частина інноваційних витрат підприємств галузі (85%) була спрямована на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, причому майже усі вони (98%) припадають на сектор хімічного виробництва. Загальна сума інноваційних витрат при цьому становила 2748371 тис. грн. У 2012 р. інноваційні витрати скоротилися майже втричі та склали 910822,9 тис. грн. Суттєво змінилася й їхня структура. Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення скоротилося до 45%. При цьому збільшилась з 5% до 33,5% частка інших витрат, значна сума яких приходилась на виробниче проектування та інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів. З 2% до 12% збільшилась частка витрат на інші зовнішні знання (придбання нових технологій). Ці структурні зміни обумовлені, насамперед, зміною у структурі власності ключових підприємств галузі (наприклад, консолідація активів азотної хімії холдингом Ostchem) і прагненням нових власників підвищити потенціал підприємств, у тому числі за рахунок впровадження новітніх ресурсо- і енергозберігаючих технологій.

Фінансовий потенціал характеризує можливість фінансової системи підприємства здійснювати поточні та перспективні витрати через обсяги власних, позичених та залучених фінансових ресурсів.

Одним з основних показників фінансового потенціалу підприємства безпосередньо є його прибуток (збиток). За даними Державної служби статистики України [21], від'ємний фінансовий результат підприємств галузі до оподаткування за підсумками 2012 р. становив майже 7 млрд грн.

Тут треба зауважити, що таке негативне фінансове сальдо роботи хімічних підприємств спостерігалось вперше (навіть за наслідками фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. цей показник не перевищував 3 млрд грн). Тринадцять із чотирнадцяти підприємств галузі, які забезпечують більш ніж 65% сукупного галузевого виробництва, завершили 2012 р. з від'ємним фінансовим сальдо [16, с. 24].

Динаміку показнику чистого збитку підприємств холдингу Ostchem наведено на *рис. 2*.

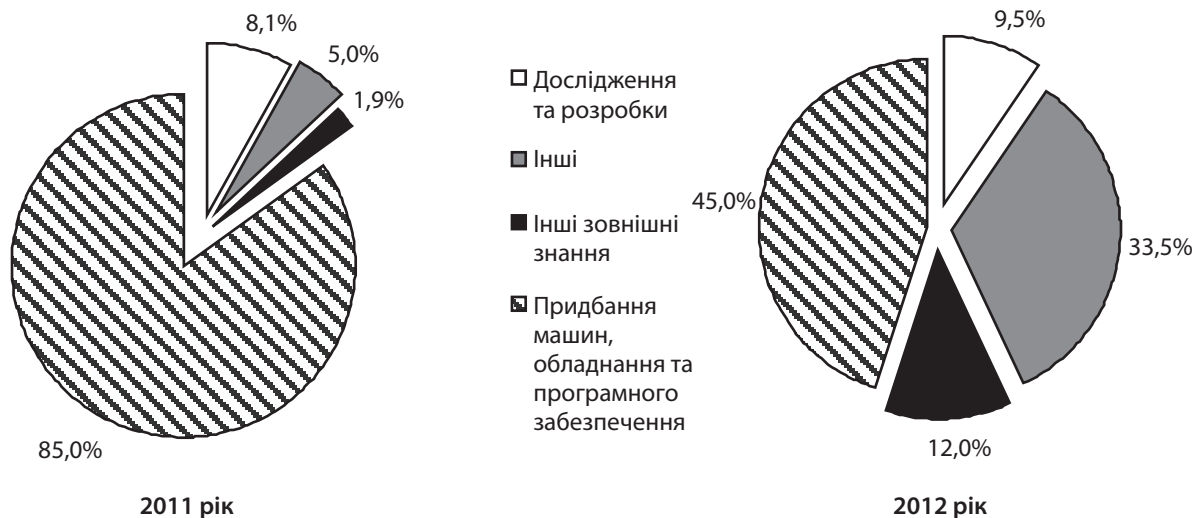


Рис. 1. Структура інноваційних витрат по хімічній та нафтохімічній промисловості за напрямками інноваційної діяльності

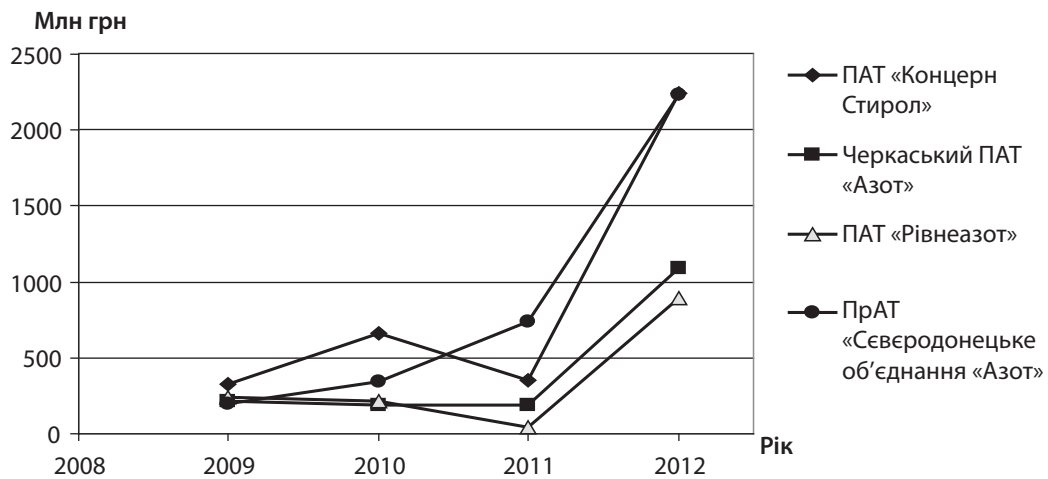


Рис. 2. Динаміка показника чистого збитку підприємств холдингу Ostchem

За даними [21] обсяг реалізованої хімічної та нафтохімічної продукції за підсумками 2012 р. у діючих цінах становив 92,66 млрд грн, у т. ч. у хімічному виробництві – 70,48 млрд грн, виробництві гумових та пластмасових виробів – 22,18 млрд грн. Порівняно із попереднім роком цей показник виріс на 4,7%, що забезпечило частку цієї галузі у сукупних обсягах реалізації промислової продукції на рівні 6,6%.

Домінуючим фактором збільшення обсягу реалізованої хімічної та нафтохімічної продукції стало зростання цін реалізації, обсяги ж виробництва у 2012 р. були нижче, ніж у попередні роки. Наглядно це демонструють показники виробництва та реалізації продукції ПАТ «Рівнеазот», які представлені в табл. 2.

За даними [16, с. 7] частка вітчизняної продукції на внутрішньому товарному ринку хімічної та нафтохімічної продукції становила в 2012 р. близько 39% та збільшилася порівняно з попереднім роком на 4%. Частка внутрішніх поставок у загальній реалізації товарної продукції галузі складала в 2012 р. 52% (що є одним із найвищих показників за останні 12 років).

Але подальше нарощування реалізації хімічної продукції вітчизняним споживачам стримується через їхню низьку платоспроможність, тому зрозумілим є прагнення виробників компенсувати обмежену ємність внутрішнього ринку прибутковими експортними поставками. Незважаючи на високий рівень цін на матеріально-енергетичні ресурси і відповідне зменшення конкурентноздатності товарної продукції, вітчизняним експортерам-хімікам у 2011 – 2012 рр. вдалося відновити докризові обсяги експорту і утримувати їх на рівні, що перевищує \$6 млрд. Тож є підстави говорити про

достатньо високий рівень маркетингового потенціалу підприємств хімічної галузі.

Інфраструктурний потенціал характеризує сукупні можливості допоміжних цехів, господарств і служб для забезпечення необхідних умов ефективного функціонування основного виробництва.

Дослідження діяльності підрозділів виробничої інфраструктури на крупних хімічних підприємствах було проведено раніше, у роботі [22]. Воно показало, що на теперішній час найбільш проблемною частиною комплексу допоміжних виробництв є ремонтне господарство, що пов'язано з високим зносом основних засобів.

Внаслідок активізації інтеграційних процесів у хімічній галузі відкриваються перспективи проведення суттєвих змін в організації діяльності ремонтних господарств. Так, завдяки посиленню централізації та спеціалізації ремонтного господарства усередині об'єднаних підприємств (холдингу) можливе його відповідне зменшення у рамках виробничої інфраструктури окремого підприємства.

Кадровий потенціал характеризує здатність трудових ресурсів підприємства забезпечувати ефективне його функціонування за допомогою своїх спеціальних знань і навичок.

Аналіз діяльності провідних підприємств хімічної промисловості показує, що їхня кадрова політика включає підготовку та перепідготовку промислово-технічного персоналу власними силами, навчання робітників суміжним професіям, підвищення кваліфікації робітників, посадових осіб та фахівців, проведення навчання з охорони праці. Ці заходи дають змогу нарощувати кадровий потенціал окремо взятого підприємства та загалом галузі.

Таблиця 2

Динаміка показників виробництва та реалізації продукції ПАТ «Рівнеазот»

Показник	2011 р.	2012 р.
Товарна продукція в порівняльних цінах на 01.01.2012р., млн грн	2953,2	2938,1
Виробництво мінеральних добрив, тис. т	311,7	290,4
Реалізована продукції, млн грн	2460,4	2374,3
Зміна обсягу реалізованої продукції у порівнянні з попереднім роком, млн грн	+748,5	-86,1
за рахунок зменшення обсягів виробництва	+178,5	-126,1
за рахунок зростання цін реалізації	+570,0	+40,0

Розраховано авторами за даними [20].

Як приклад роботи з персоналом на підприємствах хімічної промисловості в табл. 3 приведені показники професійного навчання працівників ПАТ «Рівнеазот» у 2011 – 2012 рр.

Дані таблиці свідчать про те, що на підприємствах постійно ведеться робота з професійного розвитку персоналу. Водночас вона є одним з важливих елементів управлінської діяльності, яка позитивно характеризує управлінський потенціал.

витрат в собівартості продукції, відсутність альтернативних незалежних постачальників сировини та енергоносіїв; нестабільність внутрішнього попиту та коливання зовнішньої ринкової кон'юнктури; висока питома вага та значення інфраструктурної складової; зростаючий вплив та увага до інноваційної та інформаційної складових потенціалу.

Вирішення значної частини проблем відтворення та розвитку потенціалу підприємств хімічної галузі з урахуванням його сучасних особливостей бачиться, насамперед,

Таблиця 3

Професійне навчання працівників ПАТ «Рівнеазот» у 2011 – 2012 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	4050	4005
Пройшли перепідготовку, осіб	267	321
Підвищили кваліфікацію, осіб	1424	1312
– керівники	235	170
– професіонали і фахівці	90	136
– робітники	1099	1004
Навчаються у ВНЗ на умовах повного відшкодування затрат, осіб	16	14

Розроблено авторами за даними [20].

Найважливішою складовою управління сучасними підприємствами є інформаційний потенціал, який характеризує можливості підприємства забезпечувати ухвалення ефективних управлінських рішень через своєчасне отримання достовірної інформації (нормативної, довідкової, оперативної і т. ін.).

Оснoву інформаційного потенціалу більшості підприємств холдингу становлять інформаційні системи першого рівня. Так, ПАТ «Концерн Стирол» використовує концепцію інформаційних систем ERP (планування ресурсів підприємства), яка орієнтована на рішення задач управління великими корпораціями. Інші підприємства здебільшого користуються модифікаціями інформаційних систем MRP II (планування ресурсів виробництва).

Основними проблемами при виборі та впровадженні модулів більш ефективних інформаційних систем другого та третього рівнів, заснованих на інтеграції систем (CAD/CAM, CIM і т. ін.) є: побудова єдиної системи, яка відповідає запитам співробітників усіх підрозділів; кваліфікація персоналу, яка не завжди відповідає можливостям роботи з системою; функціональна повнота та гнучкість системи, її ціна.

Але, все ж таки, незважаючи на існуючі проблеми, очевидно розуміння того, що впровадження більш прогресивних корпоративних інформаційних систем на підприємствах сприяє їх гнучкому адаптивному управлінню в складних умовах мінливого середовища та, відповідно, більш ефективній їх діяльності.

Останні складові потенціалу підприємств хімічної промисловості (управлінський та інформаційний потенціал) виступають передумовою його подальшого розвитку. Тому необхідно звернути увагу на підвищення потенціалу цих складових для раціональної організації управління виробництвом і своєчасного прийняття відповідних рішень.

Підбиваючи підсумки дослідження сучасного потенціалу підприємств хімічної галузі, можна виділити такі його основні особливості: високий фізичний та моральний знос обладнання; значна питома вага матеріально-енергетичних

у розв'язанні питань інноваційного інвестування на основі механізмів приватно-державного партнерства. Запровадження цих механізмів дало б змогу інтегрувати значні виробничі й інноваційні ресурси ключових підприємств галузі та інвестиційні кошти в систему відтворення й розвитку потенціалу хімічної промисловості на основі оновлення й модернізації виробництва.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, дослідження потенціалу підприємств хімічної промисловості показало, що процеси формування та використання складових потенціалу мають галузеву специфіку. Суспільно-політичні, інституційні та організаційно-економічні проблеми, які існують сьогодні в галузі, гальмують процеси відтворення та розвитку потенціалу підприємств і визначають певні методи управління.

Прямі інвестиції в хімічну галузь, які здійснювались в останні роки, є недостатніми для покриття існуючої в них потреби. Вирішення питань подальшого технічного розвитку, яке є першочерговим завданням для підприємств хімічної промисловості, можливо на засадах приватно-державного партнерства. Останнє здатне забезпечити дієві механізми оновлення й модернізації виробництва для гальмування морального і фізичного зносу обладнання та підвищити у короткостроковій перспективі ефективність виробництва за менші кошти. Саме на вирішення цих завдань і будуть спрямовані подальші дослідження. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – 2-е изд. – Луганск: Изд-во ВНУ имени В. Даля, 2004. – 320 с.
2. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е. В. Лапин – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
3. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2007. – № 1. – Т. 2. – С. 63 – 71.

4. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія / Т. В. Калінеску [та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.

5. **Отенко І. П.** Стратегическое управление потенциалом предприятия : монографія / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.

6. **Проخورова В. В.** Управління економічним потенціалом підприємств : монографія / В. В. Проخورова, О. В. Божанова. – Х. : Вид. «НТМТ», 2011. – 220 с.

7. **Чаленко О. Ю.** Методика визначення економічного потенціалу / О. Ю. Чаленко // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 40 – 54.

8. **Амосов О. Ю.** Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект / О. Ю. Амосов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 337 – 340.

9. **Козловський В. О.** Інноваційний потенціал підприємства: сутність та основні підходи до визначення / В. О. Козловський, І. В. Причепка // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2008. – № 5. – Т. 2 (119). – С. 171 – 175.

10. **Литюга Ю. В.** Інвестиційний потенціал підприємства: формування та розвиток (за матеріалами хімічних підприємств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю. В. Литюга. – Київ, 2009. – 20 с.

11. **Маркова Н. М.** Управління маркетинговим потенціалом металургійних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. М. Маркова. – Київ, 2010. – 20 с.

12. **Набока Р. М.** Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Р. М. Набока. – Маріуполь, 2010. – 21 с.

13. **Прокопишина Л. М.** Формування і використання управлінського потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. М. Прокопишина. – Львів, 2009. – 27 с.

14. **Шубін О. О.** Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи : монографія / О. О. Шубін ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 628 с.

15. Управління ресурсами підприємства: методичні підходи та досвід у хімічній промисловості : монографія / Г. З. Шевцова [та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 212 с.

16. **Ковеня Т. В.** Підсумки роботи підприємств хімічного комплексу України в 2012 році. Аналітична поточна та прогнозна оцінка стану хімічного комплексу України / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2013. – № 4 (117). – С. 6 – 35.

17. Офіційний сайт ПрАТ «Сєверодонецьке об'єднання Азот» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.azot.lg.ua/index.php?page=regular\\_richn\\_info&lng=ru](http://www.azot.lg.ua/index.php?page=regular_richn_info&lng=ru)

18. Офіційний сайт ПАТ «Концерн Стирол» (м. Горлівка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stirol.net/d-a/godovoj-otchet-i-godovaya-finansovaya-otchetnost>

19. Офіційний сайт ПАТ «Азот» (м. Черкаси) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.azot.cherkassy.net/content/news7/inform/>

20. Офіційний сайт ПАТ «Рівнеазот» (м. Рівне) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.azot.rv.ua/aktsioneram>

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

22. **Швец Н. В.** Трансформаційні перетворення виробничої структури на великих хімічних підприємствах України / Н. В. Швець, О. В. Браславська // Науковий вісник ПолтНТУ ім. Юрія Кондратюка «Економіка і регіон» – 2012. – № 1 (32). – С. 162 – 167.

## REFERENCES

Amosov, O. Yu. "Formuvannia potentsialu pidpriemstva: orhanizatsiyni ta upravlinskiy aspekt" [Capacity building of enterprise:

organizational and managerial aspects]. *Biznes Inform*, no. 12 (2012): 337-340.

Chalenko, O. Yu. "Metodyka vyznachennia ekonomichnoho potentsialu" [Method of determining the economic potential]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2013): 40-54.

Kalinesku, T. V. *Stratehichnyi potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok* [The strategic potential of the enterprise : the formation and development]. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2007.

Kozlovskiy, V. O., and Prychepa, I. V. "Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta osnovni pidkhody do vyznachennia" [The innovative potential of enterprises : the nature and basic approaches to the definition]. *Visnyk KhNU*, vol. 2 (119), no. 5 (2008): 171-175.

Kovenia, T. V. "Pidsumky roboty pidpriemstv khimichnoho kompleksu Ukrainy v 2012 rotsi. Analitichna potochna ta prohnozna otsinka stanu khimichnoho kompleksu Ukrainy" [Results of the chemical complex of Ukraine in 2012. Analytical assessment of current and projected state of the chemical industry of Ukraine]. *Khimichna promyslovist Ukrainy*, no. 4 (117) (2013): 6-35.

Lapin, E. V. *Otsenka ekonomicheskogo potentsiala predpriatiia* [Assessment of the economic potential of the company]. Sumy: Universitetskaiia kniga, 2004.

Lapin, Ye. V. "Ekonomichnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia" [The economic potential of the industry : the formation, evaluation and management]. *Visnyk SumDU. Seriiia «Ekonomika»*, vol. 2, no. 1 (2007): 63-71.

Lytiuha, Yu. V. "Investytsiyni potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok (za materialamy khimichnykh pidpriemstv Ukrainy)" [Investment potential of the enterprise : the formation and development (based on chemical enterprises of Ukraine)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Markova, N. M. "Upravlinnia marketynhovym potentsialom metalurhiinykh pidpriemstv" [Managing the marketing potential of steel companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Naboka, R. M. "Upravlinnia trudovym potentsialom na pidpriemstvakh lehkoj promyslovosti" [Managing labor potential in light manufacturing]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Otenko, I. P. *Strategicheskoe upravlenie potentsialom predpriatiia* [Strategic talent management company]. Kharkov: KhNEU, 2006.

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Prokopyshyna, L. M. "Formuvannia i vykorystannia upravlinskoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Formation and utilization management capacity building enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Prokhorova, V. V., and Bozhanova, O. V. *Upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstv* [Managing the economic potential of the company]. Kharkiv: NTMT, 2011.

PrAT «Sievierodonetske ob'iednannia Azot». [http://www.azot.lg.ua/index.php?page=regular\\_richn\\_info&lng=ru](http://www.azot.lg.ua/index.php?page=regular_richn_info&lng=ru)

PrAT «Kontsern Styrol». <http://www.stirol.net/d-a/godovoj-otchet-i-godovaya-finansovaya-otchetnost>

PrAT «Azot». <http://www.azot.cherkassy.net/content/news7/inform/>

PrAT «Rivneazot». <http://www.azot.rv.ua/aktsioneram>  
Shevtsova, H. Z. *Upravlinnia resursamy pidpriemstva: metodychni pidkhody ta dosvid u khimichnii promyslovosti* [Enterprise Resource Planning : Methodological approaches and experience in the chemical industry]. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2009.

Shubin, O. O. *Khimichna promyslovist Ukrainy: ekonomichni transformatsii ta perspektyvy* [Chemical Industry of Ukraine : economic transformation and prospects]. Donetsk: DonNUET, 2010.

Shvets, N. V., and Braslavskaya, O. V. "Transformatsiyni peretvorennia vyrobnychoi struktury na velykykh khimichnykh pidpriemstvakh Ukrainy" [Transformation transformation of industrial structure in large chemical plants in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (32) (2012): 162-167.

Voronkova, A. E. *Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potentsialom predpriatiia: diagnostika i organizatsiia* [Strategic management of competitive potential of the enterprise: Diagnosis and organization]. Lugansk: VNU imeni V. Dalia, 2004.

# ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

УДК 330.341.1

## Гладинець Н. Ю. Прогнозування інноваційного розвитку промисловості України

У статті досліджено тенденції та окреслено перспективи розвитку інноваційної діяльності у промисловості України. Здійснено прогнозування інноваційної діяльності з використанням економіко-математичних методів. Для побудови прогнозних моделей інноваційного розвитку України обрано основні показники, що характеризують інноваційну діяльність у промисловості України. На основі економетричних моделей динаміки здійснено прогноз на 2014 – 2016 рр. Побудовані прогнозні моделі інноваційного розвитку промисловості України можуть бути використані для побудови планів та окреслення перспектив розвитку такого важливого сектора національної економіки, як промисловість. Встановлено, що інноваційна діяльність у промисловості України є не досить активною, а в деяких випадках навіть спостерігається тенденція до згорання показників, що характеризують інноваційний розвиток промисловості країни. Доведено необхідність активізування інноваційної діяльності у промисловості України. Наголошено на необхідності розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку промисловості, орієнтованої на модернізацію технічної та технологічної баз, активного залучення інвестицій у пріоритетні інноваційні проекти і розробки.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, промисловість, прогноз, економетричні моделі динаміки

**Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

**Гладинець Наталія Юріївна** – старший викладач, кафедра обліку та фінансів, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачево, 89600, Україна)

**E-mail:** gladnata@mail.ru

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

## Гладинец Н. Ю. Прогнозирование инновационного развития промышленности Украины

В статье исследованы тенденции и намечены перспективы развития инновационной деятельности в промышленности Украины. Осуществлено прогнозирование инновационной деятельности с использованием экономико-математических методов. Для построения прогнозных моделей инновационного развития Украины избраны основные показатели, характеризующие инновационную деятельность в промышленности Украины. На основе эконометрических моделей динамики осуществлен прогноз на 2014 – 2016 гг. Построенные прогнозные модели инновационного развития промышленности Украины могут быть использованы для построения планов и определения перспектив развития такого важного сектора национальной экономики, как промышленность. Установлено, что инновационная деятельность в промышленности Украины является недостаточно активной, а в некоторых случаях даже наблюдается тенденция к свертыванию показателей, характеризующих инновационное развитие промышленности страны. Доказана необходимость активизирования инновационной деятельности в промышленности Украины. Отмечена необходимость разработки и реализации стратегии инновационного развития промышленности, ориентированной на модернизацию технической и технологической баз, активного привлечения инвестиций в приоритетные инновационные проекты и разработки.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, промышленность, прогноз, эконометрические модели динамики.

**Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

**Гладинец Наталья Юрьевна** – старший преподаватель, кафедра учета и финансов, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачево, 89600, Украина)

**E-mail:** gladnata@mail.ru

## Hladynets Nataliia Yu. Forecasting Innovation Development of the Ukrainian Industry

The article studies tendencies and outlines prospects of development of innovation activity in the Ukrainian industry. It forecasts innovation activity with the use of economic and mathematical methods. The article uses main indicators that characterise innovation activity in the Ukrainian industry for building up forecast models of innovation development of Ukraine. Based on econometric dynamic models the article makes a forecast for 2014 – 2016. The built forecast models of innovation development of the Ukrainian industry could be used for developing plans and identifying prospects of development of such an important sector of the national economy as the industry. The article establishes that innovation activity in the Ukrainian industry is insufficiently active and in some cases there is even a tendency of rollout of indicators that characterise innovation development of the industry in the country. The article proves a necessity of activation of innovation activity in the Ukrainian industry. It marks a necessity of development and realisation of the strategy of innovation development of the industry oriented at modernisation of the technical and technological bases and active attraction of investments into priority innovation projects and developments.

**Key words:** innovations, innovation activity, innovation development, industry, forecast, econometric dynamic models.

**Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

**Hladynets Nataliia Yu.** – Senior Lecturer, Department of Accounting and Finance, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

**E-mail:** gladnata@mail.ru

Важливою умовою розвитку національної інноваційно орієнтованої економіки є розробка та реалізація заходів, пов'язаних із забезпеченням структурно-технологічної перебудови економіки країни. Тенденції, що намітилися у промисловому секторі, доводять необхідність стимулювання технологічних перетворень у промисловості та потребують розробки адекватного ринковим відносинам регуляторного механізму, що комплексно поєднуватиме форми державно-приватного партнерства, оптимізації взаємовідносин суб'єктів, задіяних у інноваційних процесах, розроблення нормативно-правових актів та

ряду інших заходів, що регламентують інноваційні процеси у промисловості.

Дослідженням перспектив інноваційного розвитку промисловості присвячені праці багатьох дослідників, які наводять рекомендації щодо напрямів активізації інноваційних процесів як в економіці в цілому, так і у промисловості зокрема, зазначаючи на необхідності підвищення ефективності механізму державного регулювання інноваційного розвитку, вдосконалення законодавчої бази, важливості інституційних перетворень тощо. Значний внесок у вивчення даної проблематики зробили О. Амоша, Т.



Анкудович, В. Антонюк, В. Александрова, Ю. Бажал, В. Геєць, О. Жихор, О. Захарченко, А. Землянкін, О. Новікова, А. Поручник, В. Семиноженко, Л. Федулова та ін. [1 – 7]. Разом з тим, беззаперечним є твердження, що вибір та обґрунтування пріоритетів інноваційного розвитку промисловості потребують детального аналізу наявної ситуації та встановлення причинно-наслідкових зв'язків, дослідження закономірностей функціонування та ймовірних шляхів розвитку інноваційної діяльності у такому стратегічно важливому секторі національної економіки, як промисловість.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій та дослідженні перспектив розвитку інноваційної діяльності промисловості України за допомогою економіко-математичних методів.

Обґрунтування напрямів стимулювання інноваційної активності промисловості та спрямування її результатів на розвиток національної економіки передбачає як виявлення тенденцій інноваційної активності, так і прогнозування інноваційного розвитку промисловості на перспективу.

Для виявлення закономірностей розвитку інноваційної діяльності у промисловості та у зв'язку з цим окреслення перспектив її розвитку здійснено перспективне прогнозування інноваційної діяльності з використанням економіко-математичних методів. Прогнозування має велике значення в управлінні будь-якою системою чи об'єктом, оскільки науково обґрунтований прогноз дає підстави для побудови планів та окреслення перспектив розвитку. З огляду на це важливим видається вивчення динаміки показників інноваційної діяльності промисловості та побудова прогнозних моделей інноваційного розвитку промисловості України. За результатами прогнозування формується прогноз, що визначає можливі зміни досліджуваного явища у майбутньому та терміни й альтернативні шляхи його існування.

Для виявлення основних тенденцій розвитку інноваційної діяльності промисловості України використано пакет обробки статистичних даних STADIA. За допомогою даного статистичного пакета можна обрати такі економічні моделі, які дозволяють оцінити ступінь адекватності моделі до вихідних даних. Завдяки цьому можна здійснити прогнозування з високим ступенем значущості.

При побудові прогнозних моделей інноваційного розвитку України обрано основні показники, що характеризують інноваційну діяльність промисловості України. Для отримання економічних моделей використано дані за 2000 – 2012 рр. і 2008 – 2012 рр. Отримані економічні моделі адекватні (достовірні) до експериментальних даних і мають високе значення коефіцієнта кореляції та детермінації, що дозволило здійснити прогноз на 2014 – 2016 рр. Представлені економічні моделі описані лінійними, параболічними, експоненціальними, оберненими, синусоїдними, логарифмічними залежностями, функціями оптимуму, в яких параметр  $y$  – результативний показник, а параметр  $t$  – період часу (рік).

У табл. 1 відображено економічні моделі динаміки інноваційної активності промисловості України, які дають підстави стверджувати про існування тенденції до щорічного зростання кількості інноваційно активних підприємств за переважною більшістю напрямів проведених інновацій. При збереженні виявленої тенденції до зростання можливо очікувати на прогнозне збільшення у подальші

роки кількості інноваційно активних підприємств, які витратять кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; підприємств, які впроваджуватимуть інновації; підприємств, що впроваджуватимуть нові або вдосконалені методи обробки і виробництва продукції, освоюватимуть виробництво інноваційних видів продукції, у тому числі нової для ринку та нових видів техніки (див. табл. 1). Разом з тим прогнозована негативна динаміка виявлена для підприємств, які витратять кошти на дослідження і розробки, придбання інших зовнішніх знань (технологічних процесів), освоюватимуть виробництво нових видів техніки, а також виробництво інноваційних видів продукції, нової для ринку. Коефіцієнт детермінації знаходиться в межах від 0,699 до 0,998, відповідно всі моделі адекватно відображають основні тенденції розвитку інноваційної активності промисловості.

Проведений економічний аналіз впровадження інновацій у промисловості України дає підстави стверджувати про прогнозоване щорічне зростання кількості впроваджених технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційних видів продукції (табл. 2). При збереженні існуючої тенденції спостерігатиметься зростання впровадження інноваційних процесів та освоєння виробництва нових видів техніки промисловістю України з високим ступенем ймовірності, оскільки достовірність даних моделей є досить високою, а отже, усі моделі є адекватними до статистичних даних.

У табл. 3 відображено економічні рівняння динаміки витрат на впровадження інновацій в Україні, які дають підстави стверджувати про існування тенденції до зростання щорічної суми витрат на інноваційну діяльність за переважною більшістю напрямів інноваційної діяльності. При збереженні виявленої тенденції до зростання можливо очікувати на прогнозне збільшення цих витрат у наступні роки з досить всяким ступенем ймовірності. Виняток становить лише побудована модель оптимуму, що характеризує спадну динаміку суми витрат на придбання інших зовнішніх знань (технологічних інновацій), оскільки за даною групою витрат спостерігається прогнозоване щорічне зменшення таких витрат.

Науково-технологічний потенціал, який зосереджений в Україні та пов'язаний з науковою, інноваційною та інвестиційною активністю промисловості, має важливе значення для забезпечення інноваційного розвитку та потребує особливої уваги. Дослідження перспектив розвитку інноваційної діяльності промисловості потрібно проводити з урахуванням забезпеченості країни вченими кадрами, матеріально-технічною базою, інформаційними ресурсами, науковими школами, об'єктами інтелектуальної власності, наявності науково-інноваційних структур, виконання наукових та науково-технічних робіт.

Проведений економічний аналіз виконання наукових і науково-технічних робіт дає підстави стверджувати про наявність стійкої тенденції до зростання показників виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні (табл. 4). Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити припущення про щорічне зростання обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт, фундаментальних і прикладних досліджень, розробок і науково-технічних послуг. Достовірність прогнозних значень є надзвичайно високою, оскільки значення коефіцієнта детермінації у всіх моделях є більшим за 0,9.

Таблиця 1

Економетричні моделі динаміки інноваційної активності промисловості України за напрямками проведених інновацій за 2008 – 2012 рр. і прогноз на 2014 – 2016 рр.

Показник	Рівняння моделі	R <sup>2</sup>	Прогноз на:		
			2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості	$y = 1343 + 99t$	0,891	1937	2036	2135
Кількість підприємств, що витратять кошти на дослідження і розробки	$y = 355,8 - 24,55\sqrt{t}$	0,699	295,6	290,8	286,3
Кількість підприємств, що витратять кошти на придбання інших зовнішніх знань	$y = \frac{t}{0,001 + 0,007t + 0,001t^2}$	0,989	77,8	72,9	68,6
Кількість підприємств, що витратять кошти на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення	$y = e^{6,6541} \cdot t^{0,24341}$	0,883	1200,2	1246	1287,2
Кількість підприємств, що впроваджують нові інновації	$y = 1154,5 + 22,329t + 8,6429t^2$	0,965	1599,6	1734,3	1886,3
Кількість підприємств, що впроваджують нові інноваційні процеси	$y = 554,1 + 102LN(t)$	0,884	737	752,7	766,3
Кількість підприємств, що впроваджують нові або вдосконалені методи обробки і виробництва продукції	$y = e^{6,175} \cdot t^{0,1702}$	0,794	651,7	669	684,4
Кількість підприємств, що впроваджують маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні процеси	$y = 220,5 + \frac{5,95 \cdot 10^{-6}}{t}$	0,795	220,5	220,5	220,5
Кількість підприємств, що освоюватимуть виробництво інноваційних видів продукції	$y = \frac{t}{4,079 \cdot 10^{-5} + 0,002t - 6,236 \cdot 10^{-5}t^2}$	0,993	789,9	831,5	877,5
Кількість підприємств, що освоюватимуть виробництво нових видів техніки	$y = \frac{t}{0,0003 + 0,0046t + 7,9797 \cdot 10^{-5}t^2}$	0,993	194,9	192,2	189,5
Кількість підприємств, що освоюватимуть виробництво інноваційних видів продукції, нової для ринку	$y = \frac{t}{0,0002 + 0,0047t + 0,0003t^2}$	0,998	152,7	145,9	139,8

Джерело: побудовано та розраховано за даними [8 – 12].

Таблиця 2

Економетричні моделі динаміки впровадження інновацій у промисловості України за 2008 – 2012 рр. і прогноз на 2014 – 2016 рр.

Показник	Рівняння моделі	R <sup>2</sup>	Прогноз на:		
			2014 р.	2015 р.	2016 р.
Впровадження нових технологічних процесів	$y = \frac{t}{3,7882 \cdot 10^{-5} + 0,004t - 1,7914 \cdot 10^{-6}t^2}$	0,982	2298,5	2312,9	2326,1
Впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних процесів	$y = \frac{t}{0,0002 + 0,0022t - 7,436 \cdot 10^{-5}t^2}$	0,986	586,5	611,2	638,7
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції	$y = 2342,6 + 246,7t$	0,724	3822,8	4069,5	4316,2
Освоєння виробництва нових видів техніки	$y = 671,66 + 170,77LN(t)$	0,631	977,6	1004	1026,8

Джерело: побудовано та розраховано за даними [8 – 12].

Розвиток національної економіки зумовлює піднесення інноваційних процесів. Об'єктивною перешкодою, що стримує ці процеси, є застаріле обладнання та низька інвестиційно-інноваційна активність порівняно із зарубіж-

ними країнами, оскільки впровадження інновацій пов'язане із значними фінансовими затратами, обумовленими значною наукоємністю інноваційної продукції. На сьогоднішній день вітчизняні товаровиробники потребують залу-

Таблиця 3

Економетричні моделі динаміки витрат за напрямками інноваційної діяльності промисловості України за 2000 – 2012 рр. і прогноз на 2014 – 2016 рр.

Показник	Рівняння моделі	R <sup>2</sup>	Прогноз на:		
			2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загальна сума витрат на інноваційну діяльність	$y = e^{7,452} \cdot t^{0,7805}$	0,915	13520	14270	15010
Сума витрат на дослідження і розробки	$y = e^{5,24} \cdot t^{0,7556}$	0,900	1386	1460	1533
Сума витрат на придбання інших зовнішніх знань	$y = \frac{t}{0,027 - 0,014t + 0,002t^2}$	0,586	58,378	52,409	47,511
Витрати на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення	$y = e^{6,9343} \cdot t^{0,81579}$	0,885	8841,7	9353,6	9859,3
Інші витрати	$y = e^{5,0986} \cdot t^{1,0568}$	0,822	2663,9	2865,4	3067,6

Джерело: побудовано та розраховано за даними [13].

Таблиця 4

Економетричні моделі динаміки виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за 2000-2012 рр. і прогноз на 2014 – 2016 рр.

Показник	Рівняння моделі	R <sup>2</sup>	Прогноз на:		
			2014 р.	2015 р.	2016 р.
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт	$y = 1113,4 + 836,47t$	0,979	12824	13660	14497
Обсяг виконаних фундаментальних досліджень	$y = 157,2 + 136,07t + 6,0242t^2$	0,975	3242,9	3553,7	3876,5
Обсяг виконаних прикладних досліджень	$y = 281,63 + 54,26t + 8,2729t^2$	0,967	2662,8	2956,9	3267,7
Обсяг виконаних розробок	$y = 973,6 + 274,72t + 9,2122t^2$	0,983	6625,3	7167,1	7727,4
Обсяг виконаних науково-технічних послуг	$y = 179,93 + 110,15t - 1,7365t^2$	0,943	1381,7	1441,5	1497,8

Джерело: побудовано та розраховано за даними [13].

чення інвестицій, які потрібно спрямувати на оновлення, модернізацію та розширення виробничих потужностей, впровадження новітніх технологій, що є запорукою виходу на світові ринки.

Світовий досвід здійснення інноваційної діяльності передбачає чимало методів та інструментів фінансування інновацій. Серед найперспективніших – фінансування інноваційної діяльності власними коштами підприємств, активізація венчурного фінансування, іноземного інвестування, залучення коштів кредитно-фінансових установ. Однак проблеми їхнього застосування пов'язані, передусім, із поглибленням кризових явищ у фінансово-кредитній системі нашої держави, відсутністю позитивних зрушень в економічному розвитку, недостатністю централізованого державного фінансування інноваційної діяльності, недосконалістю системи формування та перерозподілу фінансових ресурсів, дефіциту власних коштів господарюючих суб'єктів.

Пошук фінансових джерел розвитку інноваційної діяльності набуває особливого значення в ринкових умовах та потребує чітко налагодженого і економічно обґрунтованого фінансового механізму їх створення та використання. Формування джерел фінансування інноваційних проєктів

виступає важливим компонентом фінансової стратегії та є основою здійснення інноваційної діяльності.

Наведені в *табл. 5* економетричні моделі динаміки фінансування технологічних інновацій за джерелами фінансування дозволяють зробити висновок про існування стійкої тенденції до зростання обсягів фінансування за всіма джерелами, окрім фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів. Побудована синусоїдна модель дає підстави припустити, що упродовж 2014 – 2016 рр. спостерігатиметься зменшення надходжень коштів іноземних інвесторів на фінансування інноваційної діяльності промисловості. Розраховані моделі мають високу ступінь адекватності (коефіцієнт детермінації більше 0,85), тому достовірність цих прогнозних даних є доволі значною.

Одержані результати свідчать про те, що інноваційна діяльність в промисловості України є не досить активною, а в деяких випадках навіть спостерігається тенденція до згорання показників, що характеризують інноваційний розвиток промисловості країни. Позитивним явищем, за умови справдження прогнозів, можна вважати щорічне збільшення кількості підприємств, які впроваджуватимуть інновації, освоюватимуть виробництво інноваційних видів продукції та нових видів техніки; зростання кількості впроваджених

**Економетричні моделі динаміки фінансування інноваційної діяльності промисловості України за 2000 – 2012 рр.  
і прогноз на 2014 – 2016 рр.**

Показник	Рівняння моделі	R <sup>2</sup>	Прогноз на:		
			2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загальна сума витрат на здійснення інноваційних робіт	$y = e^{7,4501} \cdot t^{0,78167}$	0,916	13534	14284	15023
Фінансування за рахунок власних коштів	$y = e^{7,278} \cdot t^{0,66855}$	0,877	8453,5	8852,5	9242,9
Фінансування за рахунок коштів Державного бюджету	$y = -61,695 + \frac{437,08}{1 + 7,4752 \cdot e^{-0,0126t}}$	0,933	242,73	243,88	245,04
Фінансування за рахунок іноземних інвесторів	$y = -50,147 + 1,0215t + 12,87SIN(6,4712 + 0,68242t)$	0,995	980,52	976,59	969,32
Фінансування за рахунок інших джерел	$y = -288,2 + 1,0225t + 208,12SIN(91,478 + 1,4789t)$	0,989	2538,5	2565,3	2848,2

**Джерело:** побудовано та розраховано за даними [13].

технологічних процесів; зростання щорічної суми витрат на інноваційну діяльність за всіма групами витрат, зокрема витрат на дослідження і розробки, а також витрат на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення; зростання обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт, фундаментальних і прикладних досліджень, розробок і науково-технічних послуг; збільшення обсягів фінансування інновацій, зокрема за рахунок власних коштів.

### ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало незадовільний розвиток інноваційної діяльності у промисловості України, що дає підстави для формулювання припущення про неефективність системи державного регулювання інноваційної діяльності. Тому при визначенні майбутніх векторів інноваційного розвитку промисловості України нагальним питанням, що потребує вирішення, є активізація всіх відомих ринкових механізмів стимулювання інноваційного розвитку та створення сприятливого клімату для всіх охочих займатися інноваційною діяльністю.

Активізування інноваційної діяльності у промисловості України можливе за умови перегляду програм інноваційного розвитку та розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку промисловості, орієнтованої на модернізацію технічної та технологічної бази, активного залучення інвестицій саме у пріоритетні інноваційні проекти і розробки. Тільки за такої умови можливо очікувати на зростання впровадження інновацій промисловими підприємствами, активізування інноваційної діяльності та виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки.

Враховуючи ідентифіковані тенденції інноваційного розвитку України, наявний потенціал, фактори, які впливають на зростання інноваційної активності, сформовані прогнози, подальші дослідження потрібно спрямувати на розробку стратегічних напрямів розвитку вітчизняної промисловості та формування дієвого механізму реалізації стратегії інноваційного розвитку промисловості. ■

### ЛІТЕРАТУРА

**1. Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. Геєць, В. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.

**2.** Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [Амоша О. І., Антонюк В. П., Землянкін А. І., Новікова О. Ф., Поручник А. М.]. – Донецьк : Ін-т екон. промисловості НАН України, 2007. – 328 с.

**3. Анкудович Т. Є.** Методологічні засади моделювання індикаторів інноваційного розвитку промисловості / Т. Є. Анкудович // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 60 – 62.

**4. Захарченков О. С.** Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні та формування стратегій інноваційних перетворень / О. С. Захарченков // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. – С. 57 – 61.

**5. Федулова Л. І.** Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.; за ред. Л. І. Федулової. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, Основа, 2005. – 550 с.

**6. Федулова Л. І.** Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58 – 76.

**7. Жихор О. Б.** Формування інноваційної політики розвитку регіонів: антикризові заходи / О. Б. Жихор // Бізнес Інформ. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 21 – 25.

**8.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2008 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2009. – 362 с.

**9.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 348 с.

**10.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.

**11.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.

**12.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 288 с.

**13.** Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2012 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES

Amosha, O. I., Antoniuk, V. P., and Zemliankin, A. I. *Aktyvizatsiia innovatsiinoi diialnosti: orhanizatsiino-pravove ta sotsialno-ekonomichne zabezpechennia* [Enhancing innovation: the legal and socio-economic security]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2007.

Ankudovych, T. Ie. "Metodolohichni zasady modeliuвання indykatoriv innovatsiinoho rozvytku promyslovosti" [Methodological principles modeling of indicators of innovative industrial development]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 60-62.

Fedulova, L. I., Aleksandrova, V. P., and Bazhal, Yu. M. *Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka* [Innovative economic development: model, system management, public policy]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy; Osnova, 2005.

Fedulova, L. I. "Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku promyslovosti Ukrainy" [Prospects for the development of innovative industry of Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2006): 58-76.

Heiets, V., and Semynozhenko, V. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2008 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2008]. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2009.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2009 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2009]. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2010.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2010 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2010]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2011.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2011 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2011]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2012.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2012 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2012]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2013.

"Naukova ta innovatsiina diialnist (1990 – 2012 rr.)" [Research and Innovation (1990 – 2012 years)]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Zakharchenkov, O. S. "Problemy innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv v Ukraini ta formuvannia stratehii innovatsiinykh peretvoren" [The problems of innovative development of the industrial enterprises in Ukraine and a strategy of innovative change]. *Biznes Inform*, no. 2 (2012): 57-61.

Zhykhor, O. B. "Formuvannia innovatsiinoi polityky rozvytku rehioniv: antykrizovi zachody" [Formation of innovative development policy: anti-crisis measures]. *Biznes Inform*, vol. 1, no. 2 (2011): 21-25.

УДК 330.1

## КОНЦЕПЦІЇ ТА ПАРАДИГМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ГЛУШКО О. В.

УДК 330.1

### Глушко О. В. Концепції та парадигми в управлінні економічною стійкістю машинобудівних підприємств

У статті розкрито фундаментальні характеристики концепцій та парадигм управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства. Розглянуто та систематизовано засадні основи управління економічною стійкістю підприємницької структури. Сформована в дослідженні інформація є передумовою для визначення концепції управління економічною стійкістю суб'єкта господарювання, адекватної сучасним постіндустріальним ринковим тенденціям. Запропоновано змістовні та науково обґрунтовані принципи для формування адаптивної концепції встановлення економічної стійкості підприємницької структури. Наведено формат реалізації концептуального спрямування управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства, який враховує актуальні парадигми сучасних ринків товарів і капіталу в контексті реалізації стратегічних завдань економічної одиниці. Обґрунтована доцільність використання запропонованої концепції управління економічною стійкістю підприємства на основі аналізу теоретичного та практичного досвіду у сфері досліджуваної тематики.

**Ключові слова:** управління економічною стійкістю підприємств, концепції управління, парадигми, концептуальні підходи, засадні умови.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 13.

*Глушко Олег Володимирович* – аспірант, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

УДК 330.1

### Глушко О. В. Концепции и парадигмы в управлении экономической устойчивостью машиностроительных предприятий

В статье раскрыты фундаментальные характеристики концепций и парадигм управления экономической устойчивостью машиностроительного предприятия. Рассмотрены и систематизированы основополагающие основы управления экономической устойчивостью предпринимательской структуры. Сформированная в исследовании информация является предпосылкой для определения концепции управления экономической устойчивостью предприятия, адекватной современным постиндустриальным рыночным тенденциям. Предложены содержательные и научно обоснованные принципы для формирования адаптивной концепции установления экономической устойчивости предпринимательской структуры. Приведен формат реализации концептуального направления управления экономической устойчивостью субъекта хозяйственной деятельности, который учитывает актуальные парадигмы современных рынков товаров и капитала в контексте реализации стратегических задач экономической единицы. Обоснована целесообразность использования предложенной концепции управления экономической устойчивостью предприятия на основе анализа теоретического и практического опыта в сфере исследуемой тематики.

**Ключевые слова:** управление экономической устойчивостью предприятий, концепции управления, парадигмы, концептуальные подходы, основополагающие условия.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 13.

*Глушко Олег Владимирович* – аспирант, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

UDC 330.1

### Hlushko Oleh V. Concepts and Paradigms in Management of Economic Sustainability of Engineering Enterprises

The article reveals fundamental characteristics of concepts and paradigms of management of economic sustainability of the engineering enterprise. It considers and systemises fundamental grounds of managing economic sustainability of the entrepreneurial structure. The information, formed in the study, is a prerequisite for identifying the concept of management of economic sustainability of the enterprise – adequate for modern post-industrial market tendencies. The article offers essential and scientifically justified principles for formation of the adaptive concept of establishment of economic sustainability of the entrepreneurial structure. It provides the format of realisation of the conceptual direction of management of economic sustainability of the economic subject, which takes into account topical paradigms of modern markets of goods and capital in the context of realisation of strategic tasks of the economic unit. It justifies expediency of use of the offered concept of management of economic sustainability of the enterprise on the basis of the analysis of theoretical and practical experience in the sphere of the studied subject-matter.

**Key words:** management of economic sustainability of enterprises, management concepts, paradigms, conceptual approaches, fundamental conditions.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 13.

*Hlushko Oleh V.* – Postgraduate Student, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

REFERENCES

Amosha, O. I., Antoniuk, V. P., and Zemliankin, A. I. *Aktyvizatsiia innovatsiinoi diialnosti: orhanizatsiino-pravove ta sotsialno-ekonomichne zabezpechennia* [Enhancing innovation: the legal and socio-economic security]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2007.

Ankudovych, T. Ie. "Metodolohichni zasady modeliuвання indykatoriv innovatsiinoho rozvytku promyslovosti" [Methodological principles modeling of indicators of innovative industrial development]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 60-62.

Fedulova, L. I., Aleksandrova, V. P., and Bazhal, Yu. M. *Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka* [Innovative economic development: model, system management, public policy]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy; Osnova, 2005.

Fedulova, L. I. "Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku promyslovosti Ukrainy" [Prospects for the development of innovative industry of Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2006): 58-76.

Heiets, V., and Semynozhenko, V. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2008 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2008]. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2009.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2009 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2009]. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2010.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2010 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2010]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2011.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2011 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2011]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2012.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2012 rotsi* [Research and Innovation in Ukraine in 2012]. Kyiv: IVTs Derzhstatu Ukrainy, 2013.

"Naukova ta innovatsiina diialnist (1990 – 2012 rr.)" [Research and Innovation (1990 – 2012 years)]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Zakharchenkov, O. S. "Problemy innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv v Ukraini ta formuvannia stratehii innovatsiinykh peretvoren" [The problems of innovative development of the industrial enterprises in Ukraine and a strategy of innovative change]. *Biznes Inform*, no. 2 (2012): 57-61.

Zhykhor, O. B. "Formuvannia innovatsiinoi polityky rozvytku rehioniv: antykrizovi zachody" [Formation of innovative development policy: anti-crisis measures]. *Biznes Inform*, vol. 1, no. 2 (2011): 21-25.

УДК 330.1

## КОНЦЕПЦІЇ ТА ПАРАДИГМИ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ГЛУШКО О. В.

УДК 330.1

### Глушко О. В. Концепції та парадигми в управлінні економічною стійкістю машинобудівних підприємств

У статті розкрито фундаментальні характеристики концепцій та парадигм управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства. Розглянуто та систематизовано засадні основи управління економічною стійкістю підприємницької структури. Сформована в дослідженні інформація є передумовою для визначення концепції управління економічною стійкістю суб'єкта господарювання, адекватної сучасним постіндустріальним ринковим тенденціям. Запропоновано змістовні та науково обґрунтовані принципи для формування адаптивної концепції встановлення економічної стійкості підприємницької структури. Наведено формат реалізації концептуального спрямування управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства, який враховує актуальні парадигми сучасних ринків товарів і капіталу в контексті реалізації стратегічних завдань економічної одиниці. Обґрунтована доцільність використання запропонованої концепції управління економічною стійкістю підприємства на основі аналізу теоретичного та практичного досвіду у сфері досліджуваної тематики.

**Ключові слова:** управління економічною стійкістю підприємств, концепції управління, парадигми, концептуальні підходи, засадні умови.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 13.

*Глушко Олег Володимирович* – аспірант, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

УДК 330.1

### Глушко О. В. Концепции и парадигмы в управлении экономической устойчивостью машиностроительных предприятий

В статье раскрыты фундаментальные характеристики концепций и парадигм управления экономической устойчивостью машиностроительного предприятия. Рассмотрены и систематизированы основополагающие основы управления экономической устойчивостью предпринимательской структуры. Сформированная в исследовании информация является предпосылкой для определения концепции управления экономической устойчивостью предприятия, адекватной современным постиндустриальным рыночным тенденциям. Предложены содержательные и научно обоснованные принципы для формирования адаптивной концепции установления экономической устойчивости предпринимательской структуры. Приведен формат реализации концептуального направления управления экономической устойчивостью субъекта хозяйственной деятельности, который учитывает актуальные парадигмы современных рынков товаров и капитала в контексте реализации стратегических задач экономической единицы. Обоснована целесообразность использования предложенной концепции управления экономической устойчивостью предприятия на основе анализа теоретического и практического опыта в сфере исследуемой тематики.

**Ключевые слова:** управление экономической устойчивостью предприятий, концепции управления, парадигмы, концептуальные подходы, основополагающие условия.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 13.

*Глушко Олег Владимирович* – аспирант, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

UDC 330.1

### Hlushko Oleh V. Concepts and Paradigms in Management of Economic Sustainability of Engineering Enterprises

The article reveals fundamental characteristics of concepts and paradigms of management of economic sustainability of the engineering enterprise. It considers and systemises fundamental grounds of managing economic sustainability of the entrepreneurial structure. The information, formed in the study, is a prerequisite for identifying the concept of management of economic sustainability of the enterprise – adequate for modern post-industrial market tendencies. The article offers essential and scientifically justified principles for formation of the adaptive concept of establishment of economic sustainability of the entrepreneurial structure. It provides the format of realisation of the conceptual direction of management of economic sustainability of the economic subject, which takes into account topical paradigms of modern markets of goods and capital in the context of realisation of strategic tasks of the economic unit. It justifies expediency of use of the offered concept of management of economic sustainability of the enterprise on the basis of the analysis of theoretical and practical experience in the sphere of the studied subject-matter.

**Key words:** management of economic sustainability of enterprises, management concepts, paradigms, conceptual approaches, fundamental conditions.  
**Pic.:** 2. **Bibl.:** 13.

*Hlushko Oleh V.* – Postgraduate Student, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)  
**E-mail:** oleh\_hlushko\_v@ukr.net

**Д**естабілізуючі фактори сучасного економічного середовища одного суб'єкта господарювання (наприклад, втрата платоспроможності) впливають на економічну стійкість його контрагентів. Інтеграційні умови діяльності на ринку товарів і капіталу зумовлюють потребу вироблення загальноприйнятої й адекватної економічним умовам концептуальної основи встановлення економічної стійкості мікроекономічного суб'єкта. Сучасні економічні умови вимагають розвитку поняття економічної стійкості, її змісту, надання чіткості та наукової обґрунтованості. Крім формування теоретичної основи і параметрів економічної стійкості машинобудівного підприємства, пріоритетним є розробка оціночно-аналітичних процедур, спроможних стати інформаційною основою ефективного управління економічною стійкістю підприємницької структури.

Формування концепції (розвиток теорії) економічної стійкості підприємства у відповідності з реаліями й оглядово досяжними очікуваннями в поступках (організаційно-технологічні зміни) економіки є актуальним завданням сучасних наукових досліджень у цій сфері теоретико-прикладних знань.

Складові концепції управління економічною стійкістю сучасного підприємства досліджуються науковцями контекстно й при вирішенні ними інших наукових проблем. Дослідники економічної стійкості суб'єкта господарської діяльності визначають концептуальну спрямованість інструментарію управління економічною стійкістю через системний підхід [1, 2, 3], ресурсну концепцію [4, 5], попроцесний менеджмент [6], інституційне середовище [7] та інші наукові парадигми [8, 9, 10, 11, 12, 13]. Невирішеною частиною досліджуваної тематики є адаптивність концепції управління економічною стійкістю підприємницької структури, яка б відповідала сучасним умовам функціонування ринку.

*Мета* статті полягає в систематизації існуючих концептуальних підходів і парадигм управління економічною стійкістю та формулювання засадних принципів реалізації адаптованої до трансформаційного середовища концепції економічної стійкості машинобудівного підприємства.

Дослідження економічної стійкості підприємств у контексті трансформаційних процесів у вітчизняному соціально-економічному просторі актуалізує питання концептуальної спрямованості управління економічною стійкістю машинобудівних підприємств. У наукових економічних джерелах (у сфері економічної стійкості підприємств) детально не визначено переліку концепцій та парадигм управління рівнем цієї економічної категорії. Деякі науковці вважають, що «економічна стійкість підприємства є узагальнюючою характеристикою підприємства як складної відкритої системи, тому можливості забезпечення економічної стійкості підприємства пов'язані з використанням таких сучасних напрямів досліджень, як теорія хаосу, еволюційна теорія та теорія стійкості складних систем» [5, с. 9]. Запропоновані О. С. Харитонову підходи, на нашу думку, доцільно позиціонувати як базис для формування розширення пропонуваного переліку концепцій встановлення економічної стійкості суб'єктів підприємницької діяльності.

Концепції та парадигми управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства передбачають розробку відповідного методичного та аналітичного інструментарію. Зміст концептуальних форм економічної стійкості очевидно найдоцільніше інтерпретувати шляхом опису змістовності їх ознак:

- ✦ реально обумовлена характеристика фундаментальних ознак комплексної економічної категорії;
- ✦ об'єктивний вибір методів діагностики (оцінки) та інструментарію управління економічною стійкістю суб'єкта господарювання;
- ✦ обґрунтована інтерпретація результатів оцінки та управління економічною стійкістю суб'єкта підприємницької діяльності.

Характерною відмінністю ефективної (дієвої) концептуальної спрямованості процесу забезпечення економічної стійкості організації є виділення в концепції способів розвитку сформованих економічних складових категорій з урахуванням зовнішніх чинників. Попри те, актуальним для сучасної концепції економічної стійкості є формування резервних фондів для підтримки економічно стійкого функціонування підприємства у стратегічній перспективі. При цьому в межах нової концепції чи парадигми необхідно проаналізувати оціночно-аналітичний інструментарій визначення економічної стійкості. З урахуванням цих факторів доцільно формувати механізм реалізації (використання) ресурсного потенціалу соціально-економічної системи в умовах дії дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

**З** метою аргументованої інтерпретації аналізу концептуальних підходів управління економічною стійкістю суб'єкта господарювання деякими науковцями використані базові положення ресурсної концепції, парадигми стратегічного управління та врахована специфіка забезпечення економічно стійкого функціонування суб'єкта підприємницької діяльності в умовах вітчизняного інституційного середовища. Результати дослідження концептуальних підходів і парадигм встановлення економічної стійкості машинобудівного підприємства схематично представлені на *рис. 1*. Особливістю теоретико-методологічного забезпечення економічної стійкості підприємств є використання декількох концепцій, в межах одного наукового дослідження, з метою досягнення релевантності результатів управління комплексною економічною категорією.

Вибір чи формування нової концепції економічної стійкості суб'єкта господарювання доцільно здійснювати, базуючись на таких принципах:

- ✦ відповідність змістового наповнення концепції управління економічною стійкістю господарської одиниці реальним економічним процесам конкретного трансформаційного середовища;
- ✦ ядро концепції повинно відображати науково-обґрунтовані тенденції стійкого розвитку соціально-економічної системи та враховувати сучасні тренди функціонування суб'єктів підприємницької діяльності;
- ✦ концептуальна спрямованість повинна формувати передумови для однозначного трактування вектору управління економічною стійкістю підприємств.

На *рис. 1* проілюстрована різноманітність концептуальних підходів і парадигм, що використовуються для встановлення економічно стійкого функціонування машинобудівного підприємства. Аналіз цих засадних умов дозволяє визначити основні акценти управління економічною стійкістю суб'єктом підприємницької діяльності. Характерним для сучасної концептуальної спрямованості управління економічною стійкістю є позиціонування об'єкта управлін-



Рис. 1. Основоположна база формування концепцій та парадигм управління економічною стійкістю суб'єкта господарської діяльності

ня як комплекс взаємопов'язаних ресурсів із різним рівнем впливу кожної складової на загальну довгострокову стійкість економічної одиниці.

При формуванні засадних умов управління економічною стійкістю підприємств в основу беруться положення декількох концепцій чи парадигм. Вибір базових положень залежить від особливостей впливу ендогенних та екзогенних факторів. Залежно від обраного вектора встановлення економічної стійкості ринкового суб'єкта і буде залежати інструментарій управління цією комплексною економічною категорією. Також засадні умови управління економічною стійкістю інтерполюють технічні аспекти реалізації аналітичних, оціночних та управлінських процедур.

Концептуальне спрямування управління економічною стійкістю машинобудівних підприємств повинно бути науково обумовленим та в повній мірі враховувати протидію сучасним дестабілізуючим екзогенним та ендогенним впливам на економічну одиницю. Враховуючи змістовні характеристики основних концептуальних підходів встановлення економічної стійкості організацій та стану екзогенного вітчизняного середовища, ми робимо припущення про доцільність формування інструментарію оцінки та управління економічною стійкістю підприємств на базі постулатів ресурсного та інституційного підходів. При цьому в контексті реалізації аналітичних та управлінських процедур рекомендуємо враховувати положення й інших концепцій чи парадигм, які адекватно інтерпретують сучасні економічні умови ринку.

Актуальним є той факт, що більшість концептуальних підходів не визначають чіткого завдання розвитку підприємницької структури, тобто не орієнтують менеджмент ні на капіталізацію активів ні на максимізацію прибутку. У контексті концептуального забезпечення управління економічною стійкістю підприємства доцільно враховувати стратегічні цілі та завдання функціонування економічної одиниці. Концепція чи парадигма управління економічною стійкістю суб'єктом господарювання повинна орієнтувати-

ся на виконання визначеного стратегічного вектору. Домінуючим стратегічним завданням управління економічною стійкістю підприємства в сучасному трансформаційному економічному середовищі є капіталізація активів ринкового агента. При цьому за умови впливу ряду ендогенних та екзогенних факторів це стратегічне завдання може змінюватись на максимізацію прибутку, завоювання частки ринку та інші.

Концепція управління економічною стійкістю підприємницької структури повинна враховувати значну кількість факторів як теоретичного так і практичного характеру. Попри те адекватність концепції зумовлює її відповідність сучасним економічним умовам ринку. Ринкові умови господарювання передбачають значну гнучкість апарату управління економічною стійкістю підприємств. Крім цього, є потреба у виробленні базових умов формування раціональних засадних умов забезпечення економічної стійкості суб'єкта підприємницької діяльності. З метою створення ефективної та об'єктивної парадигми встановлення економічної стійкості машинобудівного підприємства доцільно врахувати такі положення:

1. Диференціація стратегічного, операційного та тактичного управлінських рівнів. Допускається виділення двох рівнів стратегічного та тактичного.

2. Обґрунтоване використання концептуального базису на всіх етапах встановлення економічної стійкості суб'єкта підприємницької діяльності (оцінки чи діагностики, управління та регулювання).

3. Врахування потенціалу зміни екзогенних факторів, гаузеві особливості досліджуваного об'єкта, стан інституційного середовища функціонування господарської одиниці.

Комплексне використання визначених вище рекомендацій, чітке дотримання задекларованого концептуального підходу створює передумови для формування ефективної процедури реалізації концепції управління економічною стійкістю підприємства (рис. 2).

Визначена процедура управління економічною стійкістю відповідає сучасним економічним умовам функціонуван-



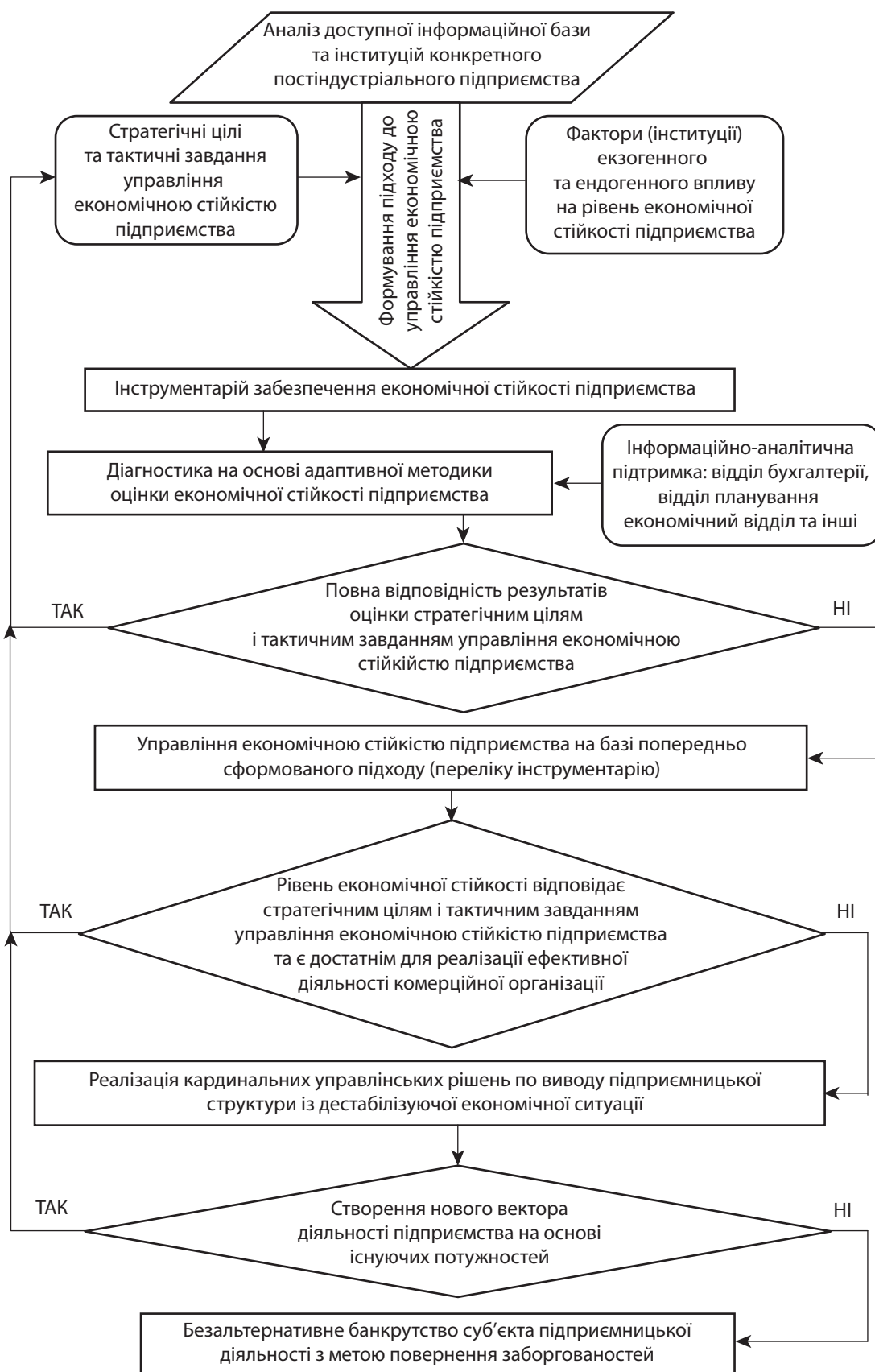


Рис. 2. Формат концептуального спрямування процесу управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства

ня вітчизняних підприємств. Сформована схема реалізації концепції управління економічною стійкістю господарської одиниці характеризується наявністю блокової структури та логічним зв'язком між її елементами. Проілюстроване спрямування засадних умов володіє рядом переваг:

- ✦ демонструє завершеність концептуального спрямування;
- ✦ описує чітку послідовність реалізації процесу встановлення економічної стійкості підприємства;
- ✦ визначає можливість поєднання стратегічних цілей та тактичних завдань управління економічною стійкістю суб'єкта господарської діяльності;
- ✦ блокові конструкції не перевантажені методичними рекомендаціями, але при цьому передбачають значну деталізацію при їх реалізації.

**К**омплексне використання в концептуальному спрямуванні забезпечення економічної стійкості машинобудівного підприємства постулатів стратегічного і тактичного управління економічною стійкістю підприємницької структури зумовлене потребою як перспективної, так і миттєвої стабілізації економічного потенціалу. «... якщо при управлінні економічна стійкість підприємства потрапляє в позитивну зону управління, тоді більше уваги необхідно приділяти стратегічній складовій етапу управління економічною стійкістю підприємств. Якщо ж підприємства потрапляють на деякий час у збиткову зону, то можуть використовуватись елементи антикризового управління, та увага приділяється більше тактичній складовій управлінського процесу» [1, с. 167 – 168].

Запропонована на рис. 2 процедура реалізації концепції враховує основні аспекти управління економічною стійкістю суб'єктом підприємницької діяльності. На основі цього підходу можливо сформувані систему інструментів для оцінки та управління економічною стійкістю господарською одиницею. При цьому ядро концепції враховує базові сценарії адаптації процесу управління економічною стійкістю суб'єкта господарювання та пропонує об'єктивні шляхи економічно стійкого розвитку підприємницької структури.

## ВИСНОВКИ

Встановлено, що в дослідженнях спрямування засадних умов економічної стійкості машинобудівного підприємства реалізуються зміни з метою адаптації до динамічного, сучасного економічного середовища. Виділення основних концепцій управління економічною стійкістю створює можливості розуміння основоположних аспектів економічної стійкості суб'єкта господарювання. Запропоноване концептуальне спрямування управління економічною стійкістю суб'єкта господарської діяльності відповідає реальним умовам функціонування ринку та комплексно відображає змістовні характеристики досліджуваної економічної категорії. Описані процедурні аспекти реалізації розробленої концепції відрізняються чіткістю та варіативністю в процесі забезпечення, зокрема управління економічною стійкістю машинобудівного підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Ареф'єва О. В.** Управління економічною стійкістю підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська. – К.: Європейський університет, 2011. – 229 с.
2. **Іванов В. Л.** Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комп-

лексу): монографія / В. Л. Іванов. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2005. – 266 с.

3. **Гончаренко О. М.** Діагностика та інструментарій оцінки стійкого розвитку підприємства / О. М. Гончаренко // Економіка управління. Вісник Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 312 – 319.

4. **Прокопчук О. А.** Забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. А. Прокопчук. – Житомир, 2008. – 20 с.

5. **Харитонova О. С.** Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / О. С. Харитонova. – Луганськ, 2008. – 18 с.

6. **Бакунов О. О.** Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства: монографія / О. О. Бакунов, О. В. Сергеева. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2010. – 230 с.

7. **Лоханова Н. О.** Облік у системі управління економічною стійкістю підприємств: інституціональний підхід: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н. О. Лоханова. – Одеса, 2013. – 36 с.

8. **Максимова Л. В.** Аналітичне забезпечення оцінки стійкості машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / Л. В. Максимова. – Луганськ, 2009. – 20 с.

9. **Шатунова Т. О.** Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / Т. О. Шатунова. – Луганськ, 2010. – 19 с.

10. **Проценко Н. Б.** Організаційно-економічний механізм забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість) / Н. Б. Проценко. – Донецьк, 2008. – 20 с.

11. **Добровольська О. В.** Підвищення економічної стійкості аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Добровольська. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.

12. **Галько Л. Р.** Забезпечення та підтримка економічної стійкості промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. Р. Галько. – Одеса, 2010. – 20 с.

13. **Семененко І. М.** Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / І. М. Семененко. – Луганськ, 2009. – 20 с.

## REFERENCES

- Aref'ieva, O. V., and Horodynska, D. M. *Upravlinnia ekonomichnoiu stiikestiu pidpriemstv* [Managing the economic sustainability of the enterprise]. Kyiv: Yevropeiskiy universytet, 2011.
- Bakunov, O. O., and Serhieieva, O. V. *Kontseptualni osnovy upravlinnia ekonomichnoiu stiikestiu torhovelnoho pidpriemstva* [Conceptual foundations of economic sustainability of commercial enterprise]. Donetsk: DonNUET, 2010.
- Dobrovolska, O. V. "Pidvyshchennia ekonomichnoi stiikesti ahrarynykh pidpriemstv" [Increasing the economic viability of agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.
- Honcharenko, O. M. "Diahnostyka ta instrumentarii otsinky stiiokho rozvytku pidpriemstva" [Diagnosis and assessment tools for sustainable development of the company]. *Visnyk ONPU. Ekonomika upravlinnia*, no. 2(36) (2011): 312-319.

Halko, L. R. "Zabezpechennia ta pidtrymka ekonomichnoi stikosti promyslovoho pidpriemstva" [Maintenance and support economic viability of an industrial enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2010.

Ivanov, V. L. *Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovykh pidpriemstv (na prykladi pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu)* [Office of Economic sustainability industry (for example, machine-building enterprises)]. Luhansk: SNU imeni Volodymyra Dalia, 2005.

Kharytonova, O. S. "Ekonomichna stiikist pidpriemstva yak osnova zabezpechennia ioho konkurentospromozhnosti" [The economic sustainability of the enterprise as a basis to ensure its competitiveness]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Lokhanova, N. O. "Oblik u systemi upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstv: instyutsionalnyi pidkhid" [The account in the management of economic enterprises resistance: the institutional approach]. *Avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.09*, 2013.

Maksymova, L. V. "Analitichne zabezpechennia otsinky stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Analytical software engineering

assessment of the stability of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2009.

Protsenko, N. B. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia dovhostrokovoi ekonomichnoi stiikosti promyslovykh pidpriemstv" [Organizational- economic mechanism of long-term economic sustainability industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Prokopchuk, O. A. "Zabezpechennia ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskykh pidpriemstv" [Ensuring the economic viability of farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Shatunova, T. O. "Diahnostyka ekonomichnoi stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Diagnosis economic viability building enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2010.

Semenenko, I. M. "Vplyv rezultativ innovatsiinoi diialnosti na ekonomichnu stiikist pidpriemstva" [Effect of results of innovation for economic sustainability of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2009.

УДК 658.012.32:621

## РИЗИК-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЗАНОРА В. О.

УДК 658.012.32:621

### Занора В. О. Ризик-орієнтоване управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств

У статті розроблено теоретико-методичний інструментарій ризик-орієнтованого управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств, що дозволяє враховувати зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ, чинників діяльності підприємств, які зумовлюють настання ризиків, з метою врахування їхнього впливу на результати основної діяльності підприємств. Сформовано структурно-логічну схему системи ризик-орієнтованого управління витратами підприємств, наведено авторське визначення понять «ризик-орієнтований підхід до управління витратами», «ризик-орієнтоване управління витратами» і «виробничо-технологічні витрати», а також сформульовано основні переваги ризик-орієнтованого підходу до управління витратами підприємств. Розглянуто основні принципи управління витратами, що сформовані на основі практичного досвіду фахівців, і запропоновано низку другорядних принципів, врахування яких покликано врахувати еволюцію наукової думки щодо даного процесу системи управління підприємством.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, ризик, машинобудівні підприємства, ризик-орієнтований підхід, ризик-орієнтоване управління, принципи управління витратами.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Занора Володимир Олександрович** – старший викладач, кафедра технології та обладнання машинобудівних виробництв, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

УДК 658.012.32:621

### Занора В. А. Риск-ориентированное управление производственно-технологическими затратами машиностроительных предприятий

В статье разработан теоретико-методический инструментальный риск-ориентированного управления производственно-технологическими затратами машиностроительных предприятий, что позволяет учитывать изменения внутренней и внешней среды, факторов деятельности предприятий, которые обуславливают наступление рисков, с целью учета их влияния на результаты основной деятельности предприятий. Сформирована структурно-логическая схема системы риск-ориентированного управления затратами предприятий, приведено авторское определение понятий «риск-ориентированный подход к управлению затратами», «риск-ориентированное управление затратами» и «производственно-технологические расходы», а также сформулированы основные преимущества риск-ориентированного подхода к управлению затратами предприятий. Рассмотрены основные принципы управления затратами, которые сформированы на основе практического опыта специалистов, и предложен ряд второстепенных принципов, учет которых призван учесть эволюцию научной мысли относительно данного процесса системы управления предприятием.

**Ключевые слова:** затраты, управление затратами, машиностроительные предприятия, риск-ориентированный подход, риск-ориентированное управление, принципы управления затратами.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Занора Владимир Александрович** – старший преподаватель, кафедра технологии и оборудование машиностроительных производств, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

UDC 658.012.32:621

### Zanora Volodymyr O. Risk-oriented Management of Production and Technological Costs of Engineering Enterprises

The article develops theoretical and methodical instruments of risk-oriented management of production and technological costs of engineering enterprises, which allows taking into consideration changes of internal and external environments, and factors of activity of enterprises, which cause risks, with the aim of taking into account their influence upon results of main activity of enterprises. The article forms a structural logic scheme of the system of risk-oriented management of enterprise costs, provides the author's definition of "risk-oriented approach to cost management", "risk-oriented cost management" and "production and technological costs" notions and also formulates main advantages of the risk-oriented approach to enterprise cost management. The article considers main principles of cost management, which are formed on the basis of practical experience of specialists and offers a number of secondary principles, consideration of which would take into account evolution of the scientific thought with respect to this process of the enterprise management system.

**Key words:** costs, cost management, engineering enterprises, risk-oriented approach, risk-oriented management, cost management principles.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Zanora Volodymyr O.** – Senior Lecturer, Department of Technology and equipment engineering industries, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

Halko, L. R. "Zabezpechennia ta pidtrymka ekonomichnoi stikosti promyslovoho pidpriemstva" [Maintenance and support economic viability of an industrial enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2010.

Ivanov, V. L. *Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovykh pidpriemstv (na prykladi pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu)* [Office of Economic sustainability industry (for example, machine-building enterprises)]. Luhansk: SNU imeni Volodymyra Dalia, 2005.

Kharytonova, O. S. "Ekonomichna stiikist pidpriemstva yak osnova zabezpechennia ioho konkurentospromozhnosti" [The economic sustainability of the enterprise as a basis to ensure its competitiveness]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Lokhanova, N. O. "Oblik u systemi upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstv: instyutsionalnyi pidkhid" [The account in the management of economic enterprises resistance: the institutional approach]. *Avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.09*, 2013.

Maksymova, L. V. "Analitichne zabezpechennia otsinky stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Analytical software engineering

assessment of the stability of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2009.

Protsenko, N. B. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia dovhostrokovoi ekonomichnoi stiikosti promyslovykh pidpriemstv" [Organizational- economic mechanism of long-term economic sustainability industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Prokopchuk, O. A. "Zabezpechennia ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskykh pidpriemstv" [Ensuring the economic viability of farms]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2008.

Shatunova, T. O. "Diahnostyka ekonomichnoi stiikosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Diagnosis economic viability building enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2010.

Semenenko, I. M. "Vplyv rezultativ innovatsiinoi diialnosti na ekonomichnu stiikist pidpriemstva" [Effect of results of innovation for economic sustainability of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*, 2009.

УДК 658.012.32:621

## РИЗИК-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЗАНОРА В. О.

УДК 658.012.32:621

### Занора В. О. Ризик-орієнтоване управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств

У статті розроблено теоретико-методичний інструментарій ризик-орієнтованого управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств, що дозволяє враховувати зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ, чинників діяльності підприємств, які зумовлюють настання ризиків, з метою врахування їхнього впливу на результати основної діяльності підприємств. Сформовано структурно-логічну схему системи ризик-орієнтованого управління витратами підприємств, наведено авторське визначення понять «ризик-орієнтований підхід до управління витратами», «ризик-орієнтоване управління витратами» і «виробничо-технологічні витрати», а також сформульовано основні переваги ризик-орієнтованого підходу до управління витратами підприємств. Розглянуто основні принципи управління витратами, що сформовані на основі практичного досвіду фахівців, і запропоновано низку другорядних принципів, врахування яких покликано врахувати еволюцію наукової думки щодо даного процесу системи управління підприємством.

**Ключові слова:** витрати, управління витратами, ризик, машинобудівні підприємства, ризик-орієнтований підхід, ризик-орієнтоване управління, принципи управління витратами.

**Рис.: 2. Бібл.: 8.**

**Занора Володимир Олександрович** – старший викладач, кафедра технології та обладнання машинобудівних виробництв, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

УДК 658.012.32:621

### Занора В. А. Риск-ориентированное управление производственно-технологическими затратами машиностроительных предприятий

В статье разработан теоретико-методический инструментальный риск-ориентированного управления производственно-технологическими затратами машиностроительных предприятий, что позволяет учитывать изменения внутренней и внешней среды, факторов деятельности предприятий, которые обуславливают наступление рисков, с целью учета их влияния на результаты основной деятельности предприятий. Сформирована структурно-логическая схема системы риск-ориентированного управления затратами предприятий, приведено авторское определение понятий «риск-ориентированный подход к управлению затратами», «риск-ориентированное управление затратами» и «производственно-технологические расходы», а также сформулированы основные преимущества риск-ориентированного подхода к управлению затратами предприятий. Рассмотрены основные принципы управления затратами, которые сформированы на основе практического опыта специалистов, и предложен ряд второстепенных принципов, учет которых призван учесть эволюцию научной мысли относительно данного процесса системы управления предприятием.

**Ключевые слова:** затраты, управление затратами, машиностроительные предприятия, риск-ориентированный подход, риск-ориентированное управление, принципы управления затратами.

**Рис.: 2. Библ.: 8.**

**Занора Владимир Александрович** – старший преподаватель, кафедра технологии и оборудование машиностроительных производств, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

UDC 658.012.32:621

### Zanora Volodymyr O. Risk-oriented Management of Production and Technological Costs of Engineering Enterprises

The article develops theoretical and methodical instruments of risk-oriented management of production and technological costs of engineering enterprises, which allows taking into consideration changes of internal and external environments, and factors of activity of enterprises, which cause risks, with the aim of taking into account their influence upon results of main activity of enterprises. The article forms a structural logic scheme of the system of risk-oriented management of enterprise costs, provides the author's definition of "risk-oriented approach to cost management", "risk-oriented cost management" and "production and technological costs" notions and also formulates main advantages of the risk-oriented approach to enterprise cost management. The article considers main principles of cost management, which are formed on the basis of practical experience of specialists and offers a number of secondary principles, consideration of which would take into account evolution of the scientific thought with respect to this process of the enterprise management system.

**Key words:** costs, cost management, engineering enterprises, risk-oriented approach, risk-oriented management, cost management principles.

**Pic.: 2. Bibl.: 8.**

**Zanora Volodymyr O.** – Senior Lecturer, Department of Technology and equipment engineering industries, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

**E-mail:** v.zanora@ukr.net

Рациональне здійснення витрат є однією із основних цілей діяльності машинобудівних підприємств, метою якої є зростання обсягу прибутку від основної діяльності. Ринкові умови функціонування машинобудівних підприємств, що характеризуються наявністю невизначеності та ризиковості, зумовлюють поглиблення досліджень щодо ефективності їхньої діяльності та удосконалення методичних підходів до управління. Економічні умови ринкового середовища, у якому здійснюють свою діяльність машинобудівні підприємства, а саме: зростання рівня конкурентної боротьби, ризику, інфляційні процеси тощо, зумовлюють необхідність швидкої реакції на їхні зміни з метою забезпечення стабільної діяльності машинобудівних підприємств. Тому актуальним є розроблення науково-методичних підходів до управління підприємствами, що здатні враховувати зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, а також їхній вплив на результати діяльності машинобудівних підприємств, що є джерелом ризику. У контексті визначеної проблематики ефективне управління витратами, як однієї з підсистем системи управління підприємством, потребує вдосконалення методичних підходів і розроблення нових, більш гнучких, які відповідають сучасним економічним умовам здійснення діяльності, а також дозволяють враховувати ризики, що впливають на показники та результати операційної діяльності підприємств.

Проблематиці управління витратами, теоретичним та методичним аспектам приділили у своїх працях увагу вітчизняні та іноземні науковці, серед яких С. Ф. Покропівний [1], Л. В. Нападівська, В. Г. Герасимчук [2], Ю. С. Цал-Цалко, І. Є. Давидович [3], М. Г. Грещак, О. С. Коцюба, С. Ф. Голова, Г. О. Партин, В. І. Кривда, Є. О. Ананькіна, М. О. Данилюк, К. Друрі, В. М. Панасюк, А. М. Турило, Д. Хан, Р. Купер, А. М. Дідик, А. Д. Шеремет, І. Д. Шеламова, Є. В. Мних [4] та інші.

Проте в більшості робіт, що присвячені зазначеній проблематиці, розглядаються лише загальні аспекти управління витратами та ризиками. Аналізування фахової економічної літератури свідчить про те, що недостатньо розглянуто низку методичних і практичних проблем управління витратами та ризиками, що стосуються певних галузей та сфер економіки, не зважаючи на високу науково-практичну актуальність тематичного напрямку. Тому питання управління витратами з урахуванням ризику потребує додаткових досліджень та розробок.

Однією з причин економічно неефективного функціонування машинобудівних підприємств (негативні значення фінансових результатів діяльності тощо) є несвоєчасна реакція керівництва на здійснення діяльності в умовах ризиковості, зумовлюючи зростання рівня непродуктивних, незапланованих витрат. Тому невизначеність, ризиковість, наявність яких характеризує діяльність машинобудівних підприємств у ринкових умовах, спонукають вище керівництво машинобудівних підприємств до усвідомлення необхідності інтегрування складових управління ризиками як у загальну систему управління підприємством так і в управління витратами як окрему підсистему. Відаючи належне дослідженням вчених, науковців і фахівців, зазначимо, що проблема управління витратами в умовах невизначеності та ризиковості залишається актуальною і потребує напрацювання теоретико-методичного інструментарію.

У результаті аналізування фахових наукових праць, в яких розглядається проблематика управління витратами в ринкових умовах, можна зробити висновок, що питанням розроблення теоретико-методичного інструментарію,

який дозволив би удосконалити управління витратами машинобудівних підприємств в умовах невизначеності та ризиковості приділено недостатньо уваги, а саме: не повністю розкрито роль управління ризиками як одного з основних підходів до раціонального здійснення витрат і зниження їхнього рівня, мало уваги приділено впливу ризику на рівень витрат, не наведено методичного інструментарію врахування цього впливу, не досліджено питання інтегрованого управління ризиками, а саме: інтегрування складових управління ризиками у систему управління витратами.

Метою статті є розроблення теоретико-методичного інструментарію ризик-орієнтованого управління виробничо-технологічними витратами машинобудівних підприємств, що дозволяє враховувати зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, чинників діяльності підприємств, що зумовлюють настання ризиків, з метою врахування їхнього впливу на результати основної діяльності підприємств.

Ринкові умови господарювання зумовлюють виникнення проблеми не стільки щодо визначення рівня витрат, їхнього розподілу за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки щодо управління ними в умовах ризиковості та визначення раціональності здійснення і досягнення необхідної прибутковості. Тобто завдання управління витратами полягає в досягненні такого рівня витрат, який приносить прибуток виробникам і визнається споживачами, на що звертають увагу у своїх працях науковці [4].

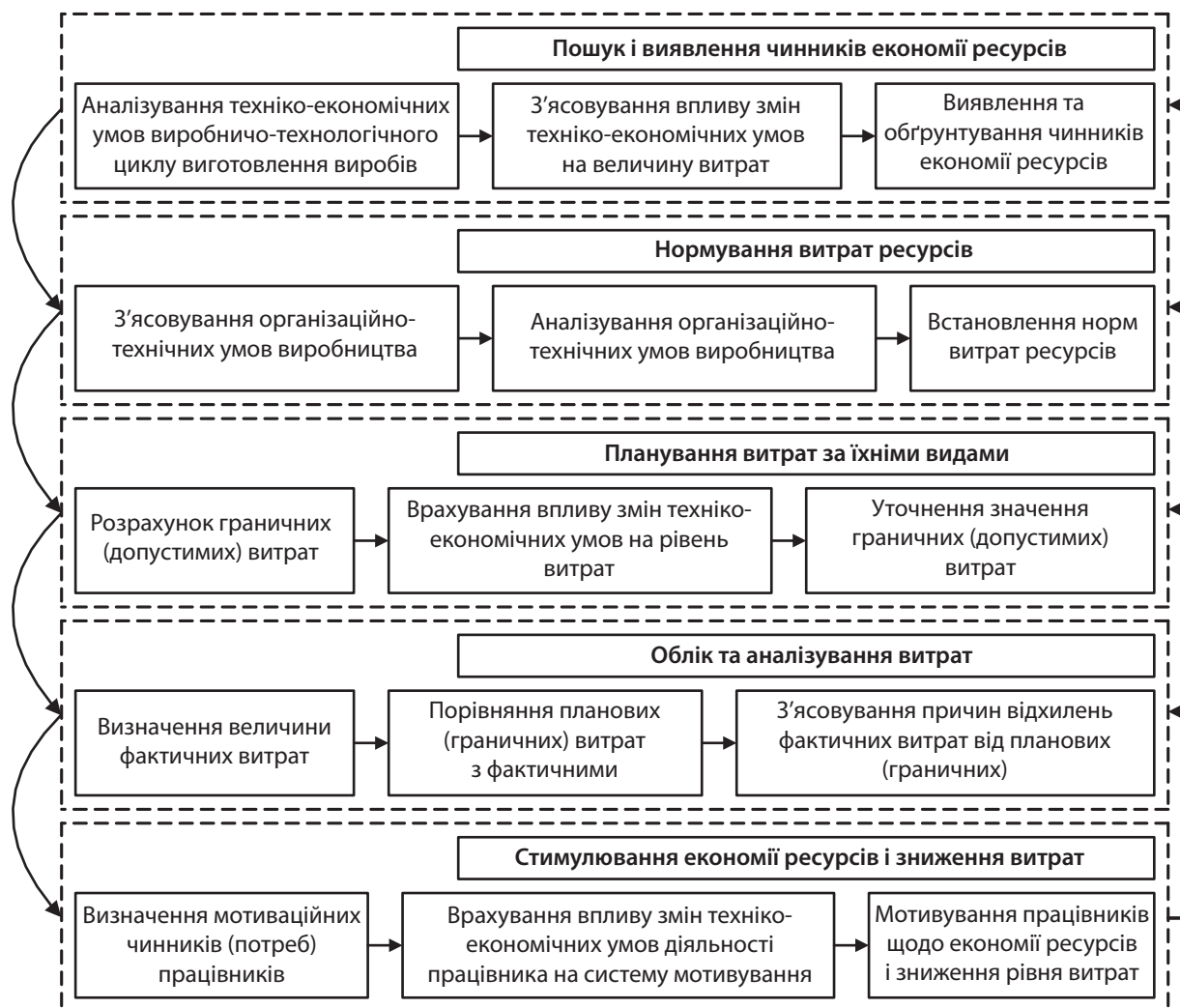
Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми, а саме: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналізування витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат [1, с. 408]. Структурно-логічну схему системи управління витратами машинобудівних підприємств за умов ризиковості наведено на *рис. 1*.

Виявлення чинників економії ресурсів є першочерговим завданням співробітників машинобудівних підприємств. Розроблення норм витрат, граничних витрат окремих видів ресурсів, проводиться з урахуванням організаційно-технічних рішень та умов виробництва. Граничні (допустимі) витрати встановлюються у процесі планування. У процесі аналізування відбувається порівняння фактичних витрат з плановими (граничними), з'ясування причин відхилень. Завданнями підсистеми стимулювання економії ресурсів і зниження витрат є встановлення мотиваційних чинників працівників та їхнього мотивування щодо економії виробничих ресурсів та зниження витрат.

Структура управління витратами машинобудівних підприємств, що функціонують в умовах ринку, змінює напрям на попередження проблемних ситуацій на стадіях розроблення і виготовлення продукції з урахуванням впливу чинників внутрішнього, зовнішнього середовища.

Дослідження, що були проведені групою з якості та стандартів Великої Британії, засвідчили, що витрати на якість для промислових підприємств, які зумовлюють зростання виробничих витрат, знаходяться в межах 5 – 25% від їхнього товарообороту. Результати досліджень, проведені Манчестерським інститутом науки і технологій Великої Британії, показали, що менше 40% організацій знають фактичне значення витрат на якість [5, с. 35].

Ефективне використання наявних ресурсів є неодмінною умовою функціонування вітчизняних підприємств в ринковому середовищі, що характеризується невизначеністю та ризиковістю.



**Рис. 1. Структурно-логічна схема системи ризик-орієнтованого управління витратами підприємства**  
(сформовано автором на основі [1])

*Невизначеність* – це відсутність інформації щодо ймовірності майбутніх подій, які впливають на результат діяльності машинобудівних підприємств.

*Ризиковість* – це така ситуація на ринку, що спричинена невизначеністю, за якої ОПР (особа, яка приймає рішення) володіє додатковою інформацією щодо можливості прогнозування ймовірності настання майбутніх подій та рівня їхнього впливу на результат діяльності машинобудівних підприємств.

Тобто, невизначеною називають ситуацію, результатом якої може бути один, наперед невідомо який, з певної множини можливих, а ризиковою є така ситуація, коли ОПР володіє додатковою інформацією щодо ймовірності можливих результатів.

*Ризик* – це подія, відповідно до якої існує можливість прогнозування ймовірності її настання та рівня впливу (позитивного чи негативного) на результати діяльності підприємства.

Сучасний етап розвитку теорії та практики управління характеризується переходом від традиційного ризик-менеджменту до корпоративного, тобто, інтегрованого (*Enterprise risk management / Integrated risk management*), що зумовлено динамічністю економічних процесів і необхідністю врахування змін чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ у діяльності машинобудівних підприємств.

Перехід до ризик-орієнтованого управління витратами зумовлений розумінням того, що функціонування системи управління витратами, яке направлене на досягнення цілей підприємства, відбувається в умовах невизначеності та ризиковості.

Ризик-орієнтований підхід до управління витратами – це підхід до побудови ризик-орієнтованої системи управління витратами, що направлений на сприяння досягнення цілей підприємства, сутністю якого є інтегрування складових управління ризиками до системи управління витратами.

Загалом ризик-орієнтоване управління – це ітеративний, динамічний процес, що представляє собою сукупність управлінських функцій, а саме: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання, з інтегрованими складовими управління ризиками і здійснюється з метою досягнення цілей організації.

*Ризик-орієнтоване управління витратами підприємства* – це ітеративний, динамічний процес, що представляє собою сукупність управлінських функцій, а саме: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання витрат, з інтегрованими складовими управління ризиками і здійснюється з метою забезпечення раціонального рівня витрат та максимального рівня прибутку.

Основні переваги ризик-орієнтованого підходу до управління витратами підприємств:

- ✦ ґрунтується на превентивних заходах, дозволяє обґрунтовано планувати та здійснювати управління витратами підприємства в ринкових умовах функціонування, що характеризуються невизначеністю та ризиковістю, наявністю та впливом різноманітних ризиків, а також обирати комплекс заходів щодо їхньої профілактики, нейтралізації, зменшення впливу;
- ✦ орієнтований на результат, тобто, здійснення функцій управління ризиками в контексті управління витратами сприяє досягненню цілей підприємства;
- ✦ забезпечує підвищення економічної корисності управління витратами через виявлення, попередження, зниження рівнів ризиків, що негативно впливають на діяльність підприємства, зумовлюють зростання рівня витрат;
- ✦ інформує керівництво підприємства про ризики, що впливають або настання яких може вплинути на результати діяльності підприємства, а також щодо рішень, які рекомендовані для їхньої профілактики, нейтралізації, зниження рівня ризиків;
- ✦ зумовлює зростання конкурентоздатності підприємства, підвищуючи якість та ефективність як управління витратами, зокрема, так і управління підприємством у цілому.

Необхідною умовою ефективного управління витратами машинобудівних підприємств є класифікація витрат. Питання класифікації витрат залишається актуальним науковим напрямом досліджень через доцільність уточнення понятійно-категоріального апарату та розширення систематизації витрат за різноманітними ознаками, що зумовлено змінами підходів до класифікації через розвиток науки та економіки зокрема. Класифікація витрат знайшла своє відображення у роботах фахівців і провідних вітчизняних, а також іноземних науковців [1; 2; 3; 4; 6; 7; 8].

З огляду на розвиток економічної науки доцільним є подальший перегляд та уточнення сутнісно-змістовного наповнення визначень та видів витрат. На думку автора, виробничо-технологічні витрати – це витрати різних видів економічних ресурсів на виробничо-технологічний цикл виготовлення продукції машинобудівного підприємства.

Розглядаючи еволюцію процесу управління витратами, варто звернути увагу на принципи даного процесу (рис. 2).

*Принципи управління витратами* – це певні норми управлінської діяльності, правила відповідно до яких створюється, функціонує та розвивається система управління витратами підприємства.



Рис. 2. Принципи управління витратами

*Принцип системності* визначає застосування системного підходу до управління витратами, а також використання системи методичних підходів, методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю.

*Методична єдність* – єдність методичних підходів, методів, що застосовуються у системі управління витратами.

*Продуктивність* – зниження рівня непродуктивних витрат.

*Інформативність* – зумовлює удосконалення та розвиток інформаційного забезпечення системи управління витратами.

*Ефективність методів* – визначає впровадження ефективних методів зниження витрат і вдосконалення тих, що практикуються.

*Вмотивованість* – зумовлює підвищення зацікавленості працівників підрозділів підприємства у постійному зниженні рівня витрат.

*Постійність* – управління рівнем витрат протягом життєвого циклу виробу та кожного його етапу.

*Раціональність* – органічне поєднання необхідності зниження рівня витрат із забезпеченням високої якості виробів.

З метою підвищення ефективності управління витратами, на думку автора, доцільно притримуватись декількох другорядних принципів, які покликані врахувати еволюцію наукової думки щодо даного процесу системи управління підприємством.

*Науковість* – передбачає впровадження, використання досягнень науки та наукову обґрунтованість (врахування вимог об'єктивних законів управління, використання світового досвіду тощо) рішень щодо управління витратами.

*Цілеспрямованість* – спрямування зусиль на вирішення основних завдань управління витратами на кожному етапі розвитку підприємства та змістовий їхній опис.

*Оптимальність* – передбачає досягнення високого рівня ефективності управління витратами шляхом прийняття оптимальних управлінських рішень щодо управління витратами.

*Повнота* – отримання повної інформації щодо управління витратами.

*Достовірність* – отримання максимально достовірної інформації щодо здійснення витрат.

*Оперативність* – своєчасне реагування на зміни техніко-економічних чинників, що впливають на рівень витрат.

*Гнучкість (адаптивність)* – можливість швидко реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ або адаптуватись до них.

*Багаторівневий опис (структуризація)* – опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи.

*Система управління витратами* має першорядне значення для успішної діяльності машинобудівних підприємств, тому розроблення та удосконалення теоретико-методичного, понятійно-категоріального апаратів є першочерговою і необхідною умовою їхнього ефективного функціонування.

## ВИСНОВКИ

У роботі зазначено, що динамічність економічних процесів і необхідність врахування змін чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ у діяльності машинобудівних підпри-

емств визначає перехід від традиційного управління ризиками до корпоративного, тобто, інтегрованого (*Enterprise risk management / Integrated risk management*) на сучасному етапі розвитку теорії та практики управління.

Сформовано структурно-логічну схему системи ризик-орієнтованого управління витратами підприємств, наведено авторське визначення понять «ризик-орієнтований підхід до управління витратами», «ризик-орієнтоване управління витратами» та «виробничо-технологічні витрати», а також сформульовано основні переваги ризик-орієнтованого підходу до управління витратами підприємств.

Розглянуто основні принципи управління витратами, що сформовані на основі практичного досвіду фахівців, і запропоновано низку другорядних принципів, урахування яких покликано врахувати еволюцію наукової думки щодо даного процесу системи управління підприємством.

У подальших дослідженнях планується продовжити розвиток ризик-орієнтованого управління як наукового напрямку, формування теоретико-методичного інструментарію та понятійно-категоріального апарату з метою його запровадження у діяльність як машинобудівних підприємств, так й інших об'єктів організаційно-правових форм господарювання з метою забезпечення їхнього ефективного функціонування. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка підприємства : підруч. / за заг. ред. С. Ф. Покропівного. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Економіка та організація виробництва : підруч. / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. – К. : Знання, 2007. – 678 с.

3. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.

4. Мних Є. В. Економічний аналіз : підруч. / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

5. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підруч. / М. І. Шаповал. – К. : Знання, 2003. – 475 с.

6. Савицька В. Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / В. Г. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

7. Економічний аналіз : підруч. / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – К. : Знання, 2008. – 487.

8. Лень В. С. Управлінський облік : навч. посіб. / В. С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.

#### REFERENCES

Davydovych, I. Ie. *Upravlinnia vytratamy* [Cost management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

*Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnytstva* [Economics and organization of production]. Kyiv: Znannia, 2007.

*Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: KNEU, 2000.

*Ekonomichniy analiz* [Economic Analysis]. Kyiv: Znannia, 2008.

Len, V. S. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Znannia-Pris, 2006.

Mnykh, Ie. V. *Ekonomichniy analiz* [Economic Analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2003.

Savytska, V. H. *Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva* [Economic Analysis of the company]. Kyiv: Znannia, 2007.

Shapoval, M. I. *Menedzhment iakosti* [Quality Management]. Kyiv: Znannia, 2003.



# ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ

© 2014 ГЛУЩЕНКО А. Н.

УДК 338.45

Глущенко А. Н. **Фундаментальные факторы и перспективы развития черной металлургии Украины**

Одним из важных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности любого предприятия или отрасли в целом, является деятельность поставщиков и потребителей. Поэтому целью данной статьи является анализ тенденций развития отраслей – поставщиков сырья и отраслей – потребителей металлургической продукции, который позволяет выделить проблемы металлургических предприятий, возникающие в процессе осуществления производственно-сбытовой деятельности. В статье на основе исследования построенных балансов движения товарных потоков установлена степень зависимости украинской металлургии от импортных поставок железной руды и концентрата, коксующегося угля, кокса, ферросплавов, металлолома, чугуна, стали. Предложены рекомендации по решению проблем, связанных с металлургической отраслью. Проанализированы причины и следствия экспортной ориентированности украинской металлургической промышленности. Дана оценка перспектив развития внутреннего и внешнего рынков сбыта металлургической продукции. На основе проведенного исследования выделены основные концептуальные решения, позволяющие добиться повышения эффективности деятельности металлургических предприятий Украины. Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой конкретных мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции, развитие внутреннего рынка металлопотребления и поиск новых ниш на внешнем рынке.

**Ключевые слова:** металлургия, поставщики, потребители, внутреннее потребление, экспорт, чугун, сталь, прокат

**Рис.:** 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 19.

Глущенко Андрей Николаевич – аспирант, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)  
E-mail: statproff@gmail.com

УДК 338.45

UDC 338.45

Глущенко А. М. **Фундаментальні чинники та перспективи розвитку чорної металургії України**

Glushchenko Andrii M. **Fundamental Factors and Prospects of Development of Ferrous Metallurgy in Ukraine**

Одним із важливих чинників, що впливає на рівень конкурентоздатності будь-якого підприємства чи галузі в цілому, є діяльність постачальників і споживачів. Тому мета цієї статті полягає в аналізі тенденцій розвитку галузей – постачальників сировини та галузей – споживачів металургійної продукції, що дозволяє виокремити проблеми металургійних підприємств, які виникають у процесі здійснення ними виробничо-збутової діяльності. У статті на основі дослідження побудованих балансів руху товарних потоків встановлено ступінь залежності української металургії від імпортованих поставок залізної руди та концентрату, коксівного вугілля, коксу, феросплавів, металолому, чавуна, сталі. Запропоновано рекомендації щодо вирішення проблем галузей економіки, що пов'язані з металургією. Проаналізовано причини та наслідки експортної орієнтації української металургійної промисловості. Надано оцінку перспектив розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків збуту металургійної продукції. На основі проведенного дослідження виділено основні концептуальні рішення, що дозволяють досягти підвищення ефективності діяльності металургійних підприємств України. Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою конкретних заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, розвиток внутрішнього металоспоживання та пошук нових ніш на зовнішньому ринку.

One of the key factors that influence the level of competitiveness of any enterprise or a branch in general is activity of suppliers and consumers. That is why the goal of the article is analysis of tendencies of development of branches – raw material suppliers and branches – consumers of metallurgy products, which allows allocation of problems of metallurgy enterprises that arise in the process of production and sales activity. The article studies the built balances of movement of commodity flows and establishes the degree of dependence of the Ukrainian metallurgy on imports of iron ore and concentrate, coking coal, coke, ferroalloys, scrap metal, cast iron and steel. The article offers recommendations for solving problems connected with the metallurgy industry. It analyses causes and effects of export orientation of the Ukrainian metallurgy industry. It assesses prospects of development of the internal and external markets of sales of metallurgy products. Based on the study the article allocates main conceptual solutions that allow increase of efficiency of activity of Ukrainian metallurgy enterprises. Prospects of further studies are connected with development of specific measures directed at reduction of cost value of products, development of the internal market of consumption of metal and search for new niches in the external market.

**Ключові слова:** металургія, постачальники, споживачі, внутрішнє споживання, експорт, чавун, сталь, прокат.

**Key words:** metallurgy, suppliers, consumers, internal consumption, export, cast iron, steel, rolled metal.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 19.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 19.

Глущенко Андрій Миколайович – аспірант, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
E-mail: statproff@gmail.com

Glushchenko Andrii M. – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)  
E-mail: statproff@gmail.com

Металлургическая промышленность Украины находится на сложном этапе развития. С одной стороны, мировой экономической кризис 2008 – 2009 гг. продемонстрировал ошибочность современного пути развития украинской металлургии, ориентированной на получение максимальной прибыли за счет использования устаревших технологий производства. С другой стороны, за прошедший небольшой промежуток времени после острой фазы мирового экономического кризиса достижение качественных изменений во

внутренней среде металлургических предприятий невозможно. Обновление используемого оборудования будет происходить постепенно, на протяжении многих лет. В связи с этим необходимо заниматься поиском способов повышения уровня конкурентоспособности украинской металлургии, использование которых доступно в краткосрочной перспективе. Для успешного решения данной задачи необходимо, прежде всего, оценить имеющиеся позиции в обеспечении сырьем и системе сбыта металлопродукции.

Проблемам функционирования предприятий смежных с металлургией отраслей посвящены работы многих исследователей. В частности, Перегудов В. В., Грицина А. Е., Драгун Б. Т. [1] изучали состояние украинской железорудной промышленности, Герасимова Е. [5], Товаровский И. Г. [6], Старовойт А. Г. [7] рассматривали особенности работы коксохимической промышленности, Фомина О. [9] анализировала систему заготовки металлолома в Украине. Перспективы развития рынков сбыта металлургической продукции исследовали Белов М. [11], Путноки А. Ю. [15], Жигир И. [17]. Основы государственной экономической политики в сфере поддержки металлургии изучала Никифорова В. А. [12].

Однако в существующих публикациях недостаточное внимание уделяется исследованию взаимосвязей металлургии с другими отраслями экономики. Поэтому целью данной статьи является анализ проблем, с которыми сталкиваются металлургические предприятия в процессе своей деятельности, исходя из тенденций развития отраслей – поставщиков сырья и отраслей – потребителей готовой продукции, для выявления перспективных направлений дальнейшего развития металлургического производства в Украине. В качестве основного метода исследования выступают балансы товарных потоков, которые ранее в научных публикациях составлялись только в отношении поставок готового проката и коксующегося угля. В данном исследовании расширено применение этого метода на все отрасли, снабжающие металлургию сырьем.

Украина обеспечена железной рудой собственной добычи (табл. 1). Балансовые запасы данного сырья составляют 35 млрд т [1, с. 148].

Более того, налажен экспорт железной руды в ряд стран: Беларусь, Россию, Австрию, Польшу, Германию, Румынию, Словакию, Чехию, Сербию, Венгрию, Турцию. Украина даже занимает 6-7 место в числе крупнейших поставщиков железной руды и концентрата в Китай (рис. 1).

Однако экспортная активность украинских горнодобывающих предприятий сопровождается встречным импортом аналогичной продукции: в 2012 г. 2,5% от общего внутреннего потребления железной руды и концентрата обеспечено за счет зарубежных поставщиков. В то время, как Полтавский ГОК отгружает практически всю свою продукцию на экспорт, на внутреннем рынке фактическим

монополистом является «Метинвест», объединивший под своим управлением большинство украинских горнообогатительных комбинатов. В данных условиях металлургические комбинаты группы «Индустриальный союз Донбасса» (ИСД), не имеющие собственной сырьевой базы, периодически сталкиваются с проблемами в сфере поставок железорудного сырья и вынуждены ввозить его из России. В результате такой несогласованной политики частных корпораций себестоимость металлургической продукции возрастает из-за дополнительных затрат на транспортировку и таможенное оформление зарубежной руды.

Еще одной проблемой украинских горнодобывающих предприятий является поиск новых способов добычи железной руды. Глубина шахт и карьеров постепенно увеличивается и в будущем достигнет таких величин, что добыча железной руды станет экономически невыгодной. С целью продления сроков эксплуатации действующих шахт специалисты [1] считают целесообразным освоение добычи менее богатых железных руд, расположенных ближе к поверхности.

Вторым сырьевым компонентом металлургического производства является кокс. С одной стороны, импорт кокса незначителен (менее 1% от потребления), что свидетельствует о закрытии внутренних потребностей за счет собственного производства (табл. 2).

Однако, с другой стороны, наблюдается значительный импорт коксующихся углей – почти 35% от внутренней потребности в 2012 г. (табл. 3). Основными импортерами коксующихся углей в 2012 г. стали Авдеевский КХЗ (4,7 млн т), Алчевсккокс (3,1 млн т), Арселор Миттал Кривой Рог (2,5 млн т), Запорожкокс (775 тыс т), МК «Запорожсталь» (529 тыс т) [5].

Готовый кокс ввозить невыгодно. Во-первых, коэффициент заполнения вагона коксом (0,44) ниже, чем углем (0,6). Во-вторых, переработка коксующегося угля на кокс на украинских предприятиях обеспечивает население рабочими местами. В-третьих, с каждой тонны импортируемого угля в процессе производства кокса получают 330 м<sup>3</sup> коксового газа, которые эквивалентны 150 м<sup>3</sup> природного газа [6, с. 23].

Импорт коксующегося угля не обусловлен его недостатком на внутреннем рынке. Наоборот, украинские шах-

Таблица 1

Баланс товарных потоков железной руды и концентрата в Украине в 2005 – 2012 гг.

Год	Добыча, млн т	Экспорт, млн т	Импорт, млн т	Внутреннее потребление, млн т	Удельный вес импорта во внутреннем потреблении, %	Удельный вес экспорта в объеме добычи, %
2005	134,5	19,5	0,1	115,1	0,1	14,5
2006	142,8	20,2	2,0	124,6	1,6	14,1
2007	150,7	20,7	3,5	133,5	2,6	13,7
2008	136,8	22,8	2,9	116,9	2,5	16,7
2009	122,4	27,6	3,3	98,1	3,4	22,5
2010	140,3	32,7	2,7	110,3	2,4	23,3
2011	145,5	34,2	1,8	113,1	1,6	23,5
2012	146,6	35,1	2,9	114,4	2,5	23,9

Источник: составлено и рассчитано автором на основе [2; 3].

ты в 2012 г. столкнулись с проблемой реализации добытого угля металлургическим предприятиям, поэтому в 2013 г. правительство ограничило импорт коксующегося угля путем введения квот.

Главной проблемой коксующихся углей украинской добычи является высокое содержание серы – от 1,4% до 3,0%. В соответствии с отечественными стандартами содержание серы в коксе не должно превышать 1,6%, поэтому приходится добавлять низкосернистый уголь (содержание серы – 0,5%), который в Украине не добывается. В процессе специализированных исследований установлено, что рост содержания серы в коксе на 0,1% увеличивает расходы кокса на 0,3% и на столько же снижает производительность доменной печи [7, с. 39].

Высококачественный кокс (с содержанием серы менее 1%) также необходим для использования технологии пылеугольного вдувания топлива в доменном производстве, которая позволяет отказаться от использования дорогого природного газа и уже применяется на Донецкстали-МЗ, ММК им. Ильича, МК «Запорожсталь», Алчевском МК. Поэтому без импорта коксующихся углей Украине не обойтись.

Менее упоминаемым в экономических научных публикациях, но не менее важным сырьем для металлургического производства являются ферросплавы. Они улучшают качество выплавляемого металла, повышая его износостойкость. Благодаря добавлению ферросплавов в требуемом количестве в металлургии получают необходимую

марку стали. В Украине налажено производство ферросплавов на Запорожском, Стахановском и Никопольском ферросплавных заводах, однако почти треть внутренней потребности обеспечивается за счет импорта из Южной Кореи, Индии, Грузии, России и других стран (табл. 4).

Неконкурентоспособность ферросплавов украинского производства объясняется высокими тарифами на электроэнергию: 95 дол./МВт\*ч по сравнению с 20 – 65 дол./МВт\*ч у зарубежных конкурентов в конце 2012 г. [8, с. 20]. Именно из-за этого фактора Запорожский и Стахановский ферросплавный заводы простаивали с декабря 2012 г. по март 2013 г.

Другой проблемой является тот факт, что ферросплавные заводы фактически принадлежат одним и тем же собственникам, которых связывают с группой «Приват». Монопольное положение и совместная координация действий позволяет завышать цены на продукцию, что вызывает недовольство металлургических производителей. В настоящее время между производителями ферросплавов и государством заключен меморандум, которым предусмотрено со стороны государства снижение тарифов на электроэнергию, а со стороны производителей – обязательства по обновлению производственной базы и реализации продукции на внутреннем рынке по ценам, не превышающим экспортные. Эффективность действия данного соглашения можно будет оценить только со временем, когда будут подведены предварительные результаты обновления производственных фондов.

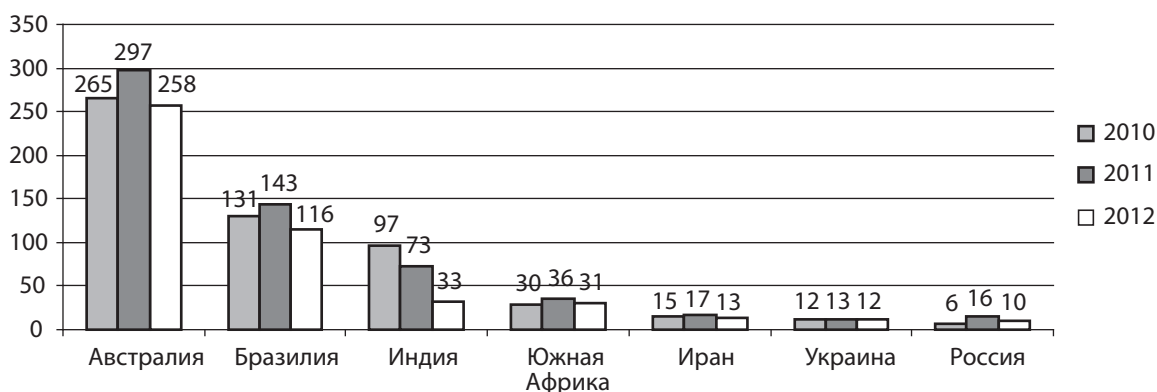


Рис. 1. Крупнейшие экспортеры железной руды и концентрата в Китай, млн т [4]

Таблица 2

Баланс товарных потоков кокса в Украине в 2005 – 2012 гг.

Год	Производство, млн т	Экспорт, млн т	Импорт, млн т	Внутреннее потребление, млн т	Удельный вес импорта во внутреннем потреблении, %	Удельный вес экспорта в производстве, %
2005	18,9	0,8	1,1	19,2	5,7	4,2
2006	19,2	1,2	0,4	18,4	2,2	6,3
2007	20,6	2,1	0,6	19,1	3,1	10,2
2008	19,5	1,0	1,2	19,7	6,1	5,1
2009	17,4	0,9	0,2	16,7	1,2	5,2
2010	18,6	1,5	0,3	17,4	1,7	8,1
2011	19,6	2,0	0,2	17,8	1,1	10,2
2012	18,9	2,6	0,5	16,8	3,0	13,7

Источник: составлено и рассчитано автором на основе [2; 3].

Баланс товарных потоков коксующихся углей в Украине в 2006 – 2012 гг.

Год	Добыча коксующихся углей, млн т	Экспорт, млн т	Импорт, млн т	Внутреннее потребление, млн т	Удельный вес импорта во внутреннем потреблении, %	Удельный вес экспорта в производстве, %
2006	30,1	0,5	7,7	37,3	20,6	1,7
2007	28,4	0,2	10,5	38,7	27,1	0,7
2008	26,6	0,2	9,9	36,3	27,2	0,8
2009	25,8	0,7	7,5	32,6	23,0	2,7
2010	24,2	0,4	9,1	32,9	27,7	1,7
2011	25,0	0,2	10,7	35,5	30,1	0,8
2012	24,8	0,2	13,0	37,6	34,6	0,8

Источник: составлено и рассчитано автором на основе [2; 3].

Таблица 4

Баланс товарных потоков ферросплавов в Украине в 2005 – 2012 гг.

Год	Производство, тыс т	Экспорт, тыс т	Импорт, тыс т	Внутреннее потребление, тыс т	Удельный вес импорта во внутреннем потреблении, %	Удельный вес экспорта в объеме производства, %
2005	1 721	1 119,9	93,9	695,0	13,5	65,1
2006	1 838	1 198,7	73,6	712,9	10,3	65,2
2007	2 017	1 216,2	63,2	864,0	7,3	60,3
2008	1 663	992,8	54,8	725,0	7,6	59,7
2009	1 201	774,6	127,9	554,3	23,1	64,5
2010	1 671	1 105,3	107,7	673,4	16,0	66,1
2011	1 400	930,7	256,4	725,7	35,3	66,5
2012	1 300	796,1	165,6	669,5	24,7	61,2

Источник: составлено и рассчитано автором на основе [2; 3].

Необходимым сырьевым компонентом для электрометаллургического производства является металлолом. С одной стороны, Украина имеет потенциальные источники образования лома, в число которых входят отходы сталеплавильного и прокатного производства металлургических предприятий, отходы от производственного процесса машиностроительной отрасли, амортизационный лом

(конструкции, срок использования которых завершился), бытовой лом. С другой стороны, производители стали сталкиваются с дефицитом лома, из-за которого, в частности, с ноября 2012 г. по сентябрь 2013 г. простаивал Донецкий электрометаллургический завод. При дефиците металлолома на внутреннем рынке, тем не менее, наблюдается его экспорт (табл. 5).

Таблица 5

Баланс товарных потоков металлолома в Украине в 2003 – 2012 гг.

Год	Заготовка металлолома в Украине, тыс т	Экспорт, тыс т	Импорт, тыс т	Внутреннее потребление, тыс т	Удельный вес импорта во внутреннем потреблении, %	Удельный вес экспорта в объеме заготовки лома, %
2003	7 730	1 808,0	15,0	5 937,0	0,3	23,4
2004	7 500	2 451,0	13,0	5 062,0	0,3	32,7
2005	7 700	1 264,0	12,5	6 448,5	0,2	16,4
2006	8 200	745,9	8,9	7 463,0	0,1	9,1
2007	8 600	668,2	21,4	7 953,2	0,3	7,8
2008	6 700	637,3	163,5	6 226,2	2,6	9,5
2009	6 400	885,3	9,4	5 524,1	0,2	13,8
2010	7 600	664,7	8,3	6 943,6	0,1	8,7
2011	8 400	801,8	126,4	7 724,6	1,6	9,5
2012	6 000	366,5	116,2	5 749,7	2,0	6,1

Источник: составлено и рассчитано автором на основе [2; 3].

Следует отметить, что уменьшение объемов сбора лома связано с усложнением условий заготовки: если в начале 2000-х гг. еще продолжалась утилизация неиспользуемых производственных площадок, то в настоящее время этот ресурс практически исчерпан. Надлежащее обновление металлофонда в качестве замены ликвидированных производственных мощностей не проводилось, поэтому существует перспектива сохранения проблем с заготовкой лома в будущем.

Экспорт украинского металлолома вызван не только спросом на него со стороны европейских и турецких электросталеплавильных заводов, но и задержками расчетов со стороны украинских металлургов, которые в середине 2012 г. достигали 3-4 месяцев. Низкая платежная дисциплина, наряду со снижением цен (так, средняя цена закупки лома снизилась с 370 дол./т в 2011 г. до 318 дол./т в 2012 г.), побуждает ломозаготовителей искать способы реализации лома зарубежным потребителям, что вызывает на внутреннем рынке дефицит данного материала, размер которого по итогам 2012 г. оценивается на уровне 537 тыс т [9]. С учетом запуска в 2012 г. электросталеплавильного завода Днепро-сталь, годовой проектной мощностью 1,5 млн т стали, дефицит лома увеличится.

Принимаемые правительством меры для урегулирования рынка металлолома носят несогласованный характер. С одной стороны, в январе 2013 г. была введена пошлина на импорт лома в размере 5%. Она вдвойне усложняет обеспечение ломом украинских заводов, поскольку не просто ограничивает возможности ввоза необходимого продукта, но и обеспечивает предпосылки для повышения цен на внутреннем рынке. С другой стороны, правительство ввело квоты на экспорт лома, что отразилось на снижении экспорта в 2012 г. в 2 раза по сравнению с 2011 г. Одним из последствий данного шага является сокращение объема заготовки металлолома в 2012 г. на 28,5% по сравнению с 2011 г. Таким образом, проблема дефицита металлолома требует решения, которое будет отличаться от вышеописанных мер административного воздействия. Необходимо налаживать диалог, в том числе с участием органов государственной власти, между заготовителями лома и металлургическими предприятиями в целях установления экономически обоснованных цен на металлолом на внутреннем рынке и обеспечения своевременной оплаты поставленного сырья со стороны металлургических компаний.

Кроме степени обеспеченности необходимым сырьем, необходимо также учитывать текущую экономическую ситуацию на основных рынках сбыта. Так, ЕС находится в состоянии затянувшегося долгового кризиса, который не способствует росту потребления металла местными компаниями.

Большинство стран Ближнего Востока и Северной Африки характеризуются высокой политической нестабильностью, из-за которой приостановлена реализация крупномасштабных инфраструктурных проектов.

В Турции активно развивается собственная металлургия: за период 2000 – 2012 гг. производственные мощности металлургических предприятий увеличились в 2,5 раза – с 19,8 до 50,0 млн т [10]. Конкурентными преимуществами турецкой металлургии являются производство высококачественной продукции, наличие развивающегося внутреннего рынка сбыта, высокая эффективность производственных процессов. В то же время металлургические предприятия Турции в большой степени зависят от импор-

та необходимого сырья. Поэтому экспорт украинской металлургической продукции в Турцию носит сырьевой характер – поставляются преимущественно полуфабрикаты (квадратная заготовка и слябы).

Практически сократились поставки металлопродукции украинского производства в Алжир. По данным статистического отдела ООН в 2012 г. стоимость импорта Алжиром металлургической продукции (код 72 согласно УКТ ВЭД) из Украины составила 53,9 тыс дол. против 6,2 млн дол. в 2011 г. [4]. С одной стороны, это связано с недопущением конкуренции между предприятиями группы ArcelorMittal, одно из которых расположено в Кривом Роге (Украина), а второе – в Аннабе (Алжир). С другой стороны, в металлургической отрасли данной страны в целом имеются избыточные производственные мощности, величина которых в два раза превышает объем спроса [11].

Перспективными потребителями украинской продукции остаются Саудовская Аравия и Марокко, которые практически не пострадали вследствие событий «арабской весны» и планируют реализацию инфраструктурных проектов. Однако перспективы экспорта металлопродукции в данные страны не являются безграничными – по мере насыщения внутреннего рынка продукцией собственного производства объем закупок на внешних рынках будет снижаться, будут вводиться таможенные ограничения. Исключение составляют только полуфабрикаты, которые и в настоящее время в Саудовской Аравии не облагаются обязательной для остальных видов металлопродукции пошлиной в размере 5% [12, с. 287].

В Юго-Восточной Азии основным поставщиком металлопроката стал Китай, который в середине 2012 г. столкнулся с недостаточным спросом на металлопродукцию на внутреннем рынке и начал экспортировать продукцию в близлежащие страны. В результате экспорт плоского и длинномерного проката из Китая увеличился на 16,6% – с 38,2 млн т в 2011 г. до 44,5 млн т в 2012 г. [13]. Конкуренцию китайским поставщикам составляют индийские металлурги, доля продукции которых на мировом рынке продолжит увеличиваться, поскольку на государственном уровне запланирован рост объемов выплавки стали до 300 млн т в год к 2025 г. (для сравнения: в 2012 г. было произведено только 89,29 млн т стали при загрузке производственных мощностей на 83%, тогда как оставшиеся 17% уже представляют резерв для производства продукции экспортного назначения) [14, с. 20].

Таким образом, экспортоориентированная модель развития украинской металлургии постепенно теряет свою эффективность и целесообразность. В связи с этим все большее внимание уделяется перспективам развития внутреннего рынка потребления металла. Общий объем металлофонда Украины, который включает стальной прокат в составе различных конструкций, зданий, сооружений, оценивается в 600 млн т, из них 300 млн т требует замены по причине износа [15, с. 4]. Согласно расчетам Кабинета Министров Украины в ходе модернизации различных отраслей экономики будут достигнуты следующие годовые объемы потребления металла (табл. 6).

Следует отметить, что о необходимости развития внутреннего рынка говорили многие исследователи [15; 16; 17]. Высказывались предположения, что начальным импульсом такого развития станет реализация инфраструктурных проектов при подготовке к Евро-2012, однако в

действительности объем внутреннего потребления металлопроката в 2012 г. сохранился на уровне 2011 г. В связи с этим возникают сомнения в реальности реализации поставленных целей по дальнейшему наращиванию объемов внутреннего рынка металлопродукции.

Таблица 6

**Резервы роста внутреннего потребления металла в Украине**

Направление	Объем потребления черных металлов, тыс. т в год
Железнодорожное хозяйство	480
Жилищно-коммунальное хозяйство	420
Строительство дорог	360
Топливо-энергетический комплекс	380

Источник: [16].

Например, украинское вагоностроение не имеет возможности увеличить потребление металла по двум причинам. Первая заключается в снижении спроса на продукцию на основном рынке сбыта – в России, куда поставлялось свыше 80,0% произведенных в Украине полувагонов. Российская железная дорога настолько активно занималась обновлением подвижного парка, что по состоянию на конец 2012 г. избыток вагонов составил 240 тыс шт. [18]. Были введены меры ограничительного характера в отношении украинских поставщиков, в результате которых экспорт практически прекратился. Вторая причина связана с фактическим отсутствием у украинской железной дороги средств на обновление своего подвижного состава.

Судостроение находится в состоянии глубокой депрессии с момента распада Советского Союза, когда были утрачены экономические связи с потенциальными заказчиками продукции, которые координировались в рамках союзных министерств. В результате заводы, имеющие возможность производить крейсера и авианосцы, выполняют работы по ремонту судов и строительству корпусов. Украинские предприятия автомобилестроения преимущественно ориентированы на сборку автомобилей из импортных узлов и комплектующих, а авиастроение не имеет достаточного количества заказов вследствие жесткой конкуренции на мировом рынке.

Жилищно-коммунальное хозяйство не имеет необходимых средств для обновления сети газо-, водоснабжения, канализации, в результате чего закупки труб ограничиваются небольшими объемами для устранения локальных проблем.

Строительство не смогло выйти на докризисный уровень: объем выполненных в 2012 г. строительных работ (62,28 млрд грн) не превышает уровень 2008 г. (64,36 млрд грн) [2]. Население не обладает необходимым объемом финансовых ресурсов для приобретения жилья или инвестирования в строительство новых домов, в то время как банковские учреждения в настоящее время не заинтересованы в выдаче недорогих кредитов.

Возможность наращивания потребления украинской металлопродукции на внутреннем рынке в результате реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов

маловероятна. После неудачной попытки подписания договора о строительстве LNG-терминала для сжиженного газа и последовавшего со стороны Турции отказа пропускать танкеры через пролив Босфор данный проект практически заморожен, речь уже идет об аренде плавучего LNG-терминала, а не его строительстве [17]. В реализации проекта «Воздушный экспресс», в котором предполагается создание железнодорожной ветки от аэропорта Борисполь до центрального железнодорожного вокзала Киева, будет принимать участие китайская компания China National Machinery Industry Complete Engineering Corporation (СМЕС), получившая под эти цели кредит в Экспортно-импортном банке КНР. Участие китайской стороны ставит обязательным условием использование в процессе строительства услуг китайских рабочих и произведенной в Китае продукции.

Следует отметить, что государство предприняло попытку найти решение проблем, связанных с развитием внутреннего потребления. В результате была принята Государственная программа активизации развития экономики на 2013 – 2014 гг. [19]. В ней предусмотрено обновление подвижного состава железной дороги, модернизация железнодорожных путей, обеспечение заказами украинских судостроительных предприятий. Однако нет реальных источников финансирования данных проектов. В условиях отсутствия необходимых средств в государственном и местных бюджетах предполагается, что будут привлекаться кредиты под государственные гарантии или прочие источники финансирования. В результате полная реализация данной программы маловероятна.

**Выводы**

Украинская экономика обеспечивает металлургические предприятия большинством необходимых сырьевых ресурсов за счет собственного внутреннего производства. Необходим импорт только коксующегося угля высокого качества, объемы добычи которого в Украине недостаточны. Импорт железной руды обусловлен конфликтом корпоративных интересов различных финансово-промышленных групп и поэтому может рассматриваться как резерв снижения себестоимости конечного продукта за счет налаживания, в том числе с участием государства, эффективного взаимодействия между металлургическими предприятиями.

В то же время перспективы увеличения объемов продаж металлургической продукции отсутствуют. На внутреннем рынке предприятия – потребители металлопродукции не имеют возможности наращивать закупки, поскольку имеют проблемы с реализацией собственной продукции. Внешние рынки сбыта характеризуются нестабильностью. Украинские предприятия сталкиваются с таможенными барьерами и серьезной конкуренцией поставщиков из других стран.

Политика, проводимая государством для поддержки отечественных металлургических производителей, обычно сводится к предоставлению различных льгот. Эти льготы оказывают обратное негативное влияние на металлургию. Так, замораживание тарифов на железнодорожные перевозки еще больше усугубляет проблему недостатка средств у железной дороги для обновления грузового парка и железнодорожной инфраструктуры, что в конечном итоге уменьшает спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке. Поэтому предоставление льгот должно сопровождаться установлением заданий (например, по обновлению производственного оборудования, снижению энергоемкости,

сокращению использования импортного сырья в производственном процессе), которые должны быть выполнены металлургическими предприятиями в четко определенный срок. Также считается целесообразным на государственном уровне найти возможность предоставления недорогих кредитных ресурсов для внедрения инновационных разработок в металлургическое производство. Реализация указанных мер в совокупности со стимулированием развития внутреннего рынка и поиском новых ниш на внешних рынках позволит металлургической промышленности Украины сохранить свою конкурентоспособность и предотвратить остановку деятельности металлургических заводов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Перебудов В. В.** Современное состояние и перспективы развития железорудной промышленности Украины / В. В. Перебудов, А. Е. Грицина, Б. Т. Драгун // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2010. – № 2. – С. 148 – 153.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Міністерство доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/>
4. UN Monthly Comtrade: Detailed Monthly International Trade Data [Electronic resource]. – Mode of access : <http://comtrade.un.org/monthly/Main/Data.aspx#>
5. **Герасимова Е.** Коксуне рады: Украина собирается ввести ограничения на импорт угля / Е. Герасимова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://cfts.org.ua/articles/koksu\\_ne\\_rady\\_ukraina\\_sobiraetsya\\_vvesti\\_ogranicheniya\\_na\\_import\\_uglya\\_348](http://cfts.org.ua/articles/koksu_ne_rady_ukraina_sobiraetsya_vvesti_ogranicheniya_na_import_uglya_348)
6. **Товаровский И. Г.** Коксозамещающие энергосберегающие технологии доменной плавки / И. Г. Товаровский // Фундаментальные и прикладные проблемы черной металлургии : сб. научн. тр. – Дніпропетровськ : ІЧМ НАН України, 2007. – Вип. 14. – С. 19 – 30.
7. **Старовойт А. Г.** Перспективы получения кокса высококачества в условиях современной сырьевой базы / А. Г. Старовойт // Фундаментальные и прикладные проблемы черной металлургии : сб. научн. тр. – Дніпропетровськ : ІЧМ НАН України, 2008. – Вип. 16. – С. 37 – 44.
8. **Куцин В. С.** Достижения и перспективы развития ПАО «Никопольский завод ферросплавов» / В. С. Куцин // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2011. – № 3. – С. 19 – 21.
9. **Фомина О.** Дефицит металлолома в Украине: причины и тенденции / О. Фомина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://metallolom.ua/news/v-ukraine/deficit-metalloloma-v-ukraine-prichiny-i-tendencii/>
10. Turkish Steel Producers Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tcdud.org.tr/en/page.asp?id=30>
11. **Белов М.** Региональное металлопотребление: Северная Африка исчезает с рынка / М. Белов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ugmk.info/art/regionalnoe-metallopotreblenie-severnaja-afrika-ischezaet-s-rynka.html>
12. **Никифорова В. А.** Особенности государственной поддержки конкурентоспособности металлургической отрасли в условиях глобального кризиса в Украине и зарубежных странах / В. А. Никифорова // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: 36. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2010. – С. 284 – 301.
13. Steel Statistical Yearbook 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>
14. Ministry of Steel, Government of India. Annual report 2012 – 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://steel.gov.in/Annual%20Report%20\(2012-13\)/English/Annual%20Report%20\(2012-13\).pdf](http://steel.gov.in/Annual%20Report%20(2012-13)/English/Annual%20Report%20(2012-13).pdf)

[gov.in/Annual%20Report%20\(2012-13\)/English/Annual%20Report%20\(2012-13\).pdf](http://steel.gov.in/Annual%20Report%20(2012-13)/English/Annual%20Report%20(2012-13).pdf)

15. **Путноки А. Ю.** Приоритетное развитие прокатного производства – основная задача черной металлургии Украины / А. Ю. Путноки // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2009. – № 5. – С. 2 – 5.

16. **Ярило О.** Украинская металлургия становится «бесценной» / О. Ярило [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/rus/news/167629-ukrainskaya-metallurgiya-stanovitsya-bestsenny.html>

17. **Жигир И.** Перспективы внутреннего металлорынка: строительный и инфраструктура / И. Жигир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ugmk.info/art/perspektivy-vnutrennego-metallorynka-strojsektor-i-infrastruktura/0.html>

18. **Белозерова И. Г.** Экономический эффект, возникающий при совершенствовании системы планирования перевозок грузов / И. Г. Белозерова // Электронный научный журнал «Инженерный вестник Дона». – 2013. – № 3. – Режим доступа : <http://ivdon.ru/magazine/archive/n3y2013/1762>

19. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/derzhavna-programa-aktiv-zats-rozvitku-ekonom-ki-na-2013-2014-roki>

#### REFERENCES

- Belov, M. "Regionalnoe metallopotreblenie: Severnaja Afrika ischezaet s rynka" [Regional steel consumption : North Africa disappears from the market]. <http://ugmk.info/art/regionalnoe-metallopotreblenie-severnaja-afrika-ischezaet-s-rynka.html>
- Belozerova, I. G. "Ekonomicheskiy effekt, vznikaiushchiy pri sovershenstvovanii sistemy planirovaniya perevozok грузов" [Economic effect arising in improving the planning of freight]. <http://ivdon.ru/magazine/archive/n3y2013/1762>
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>
- "Derzhavna prohrama aktyvizatsii rozvytku ekonomiky na 2013 – 2014 rr." [State program of revitalization of the economy in 2013 – 2014 years]. <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/derzhavna-programa-aktiv-zats-rozvitku-ekonom-ki-na-2013-2014-rok>
- Fomina, O. "Defitsit metalloloma v Ukraine: prichiny i tendentsii" [Scrap deficit in Ukraine: Causes and trends]. <http://metallolom.ua/news/v-ukraine/deficit-metalloloma-v-ukraine-prichiny-i-tendencii/>
- Gerasimova, E. "Koksu ne rady: Ukraina sobiraetsia vvesti ogranicheniia na import uglia" [Cox is not welcome : Ukraine plans to impose restrictions on imports of coal]. [http://cfts.org.ua/articles/koksu\\_ne\\_rady\\_ukraina\\_sobiraetsya\\_vvesti\\_ogranicheniya\\_na\\_import\\_uglya\\_348](http://cfts.org.ua/articles/koksu_ne_rady_ukraina_sobiraetsya_vvesti_ogranicheniya_na_import_uglya_348)
- Kutsin, V. S. "Dostizheniia i perspektivy razvitiia PAO «Nikopol'skiy zavod ferrosplavov»" [Achievements and prospects of development of PJSC "Nikopol Ferroalloy Plant"]. *Metallurgicheskaia i gornorudnaia promyshlennost*, no. 3 (2011): 19-21.
- "Ministry of Steel, Government of India. Annual report 2012-2013" [http://steel.gov.in/Annual%20Report%20\(2012-13\)/English/Annual%20Report%20\(2012-13\).pdf](http://steel.gov.in/Annual%20Report%20(2012-13)/English/Annual%20Report%20(2012-13).pdf)
- Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukrainy. <http://minrd.gov.ua/>
- Nikiforova, V. A. "Osobennosti gosudarstvennoy podderzhki konkurentosposobnosti metallurgicheskoy otrasli v usloviyah globalnogo krizisa v Ukraine i zarubezhnyh stranah" [Features of state support competitiveness. metallurgical industry in the global crisis in Ukraine and abroad]. In *Stratehiia i mekhanizmy rehulivuvania promyslovoho rozvytku*, 284-301. Donetsk: IEP NANU, 2010.
- Peregudov, V.V., Gritsina, A.E., and Dragun, B.T. "Sovremennoe sostoianie i perspektivy razvitiia zhelezorudnoy promyshlennosti Ukrainy" [Current state and prospects of development of the iron ore industry in Ukraine]. *Metallurgicheskaia i gornorudnaia promyshlennost*, no. 2 (2010): 148-153.

Putnoki, A. Yu. "Prioritetnoe razvitie prokatnogo proizvodstva – osnovnaia zadacha chernoy metallurgii Ukrainy" [Priority development of rolling production – the main task of Ukrainian ferrous metallurgy]. *Metallurgicheskaya i gornorudnaya promyshlennost*, no. 5 (2009): 2-5.

"Steel Statistical Yearbook 2013" <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>

Starovoit, A. H. "Perspektivy polucheniya koksa vysokogo kachestva v usloviyah sovremennoy syryevoj bazy" [Prospects for high-quality coke in modern resource base]. *Fundamentalnye i prikladnye problemy chernoy metallurgii*, no. 16 (2008): 37-44.

Turkish Steel Producers Association. <http://www.dcud.org.tr/en/page.asp?id=30>

Tovarovskiy, I. H. "Koksozameshchayushchie energosberegaishchie tehnologii domennoy plavki" [Replacing coke saving technologies blast furnace]. *Fundamentalnye i prikladnye problemy chernoy metallurgii*, no. 14 (2007): 19-30.

UN Monthly Comtrade: Detailed Monthly International Trade Data. <http://comtrade.un.org/monthly/Main/Data.aspx#>

Yarilo, O. "Ukrainskaya metallurgiya stanovitsya "bestsennoy"" [Ukrainian metallurgy becomes "priceless"]. <http://economics.uanet.net/rus/news/167629-ukrainskaya-metallurgiya-stanovitsya-bestsennoy.html>

Zhigir, I. "Perspektivy vnutrennego metallorynka: stroysek-tor i infrastruktura" [Prospects for domestic metal : construction sector and infrastructure]. <http://ugmk.info/art/perspektivy-vnutrennego-metallorynka-stroysektor-i-infrastruktura/0.html>

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

## ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНЦІЇ В ГАЛУЗІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВЕРСТАТОБУДУВАННЯ

© 2014 ІВАНОВА А. С.

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Іванова А. С. Технологічний фактор конкуренції в галузі європейського верстатобудування

У статті досліджено сучасні підходи до аналізу структури галузевої конкуренції та встановлено, що визначенню міри впливу технологічного фактора на інтенсивність суперництва приділяється недостатньо уваги. Між тим, в умовах інноваційної економіки ступінь інтенсивності конкуренції, поруч з іншими факторами, значною мірою визначається темпами технологічних змін та інноваційними здатностями товаровиробників. У статті пропонується врахування технологічного фактора конкуренції в моделі М. Портера «П'ять сил конкуренції» через включення до структурного аналізу процедури визначення загрози появи нових галузевих технологій. Апробацію методу здійснено в ході структурного аналізу конкуренції європейського верстатобудування.

**Ключові слова:** конкуренція, структура, загроза, технологія, інновація, верстатобудування.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Іванова Алла Сергіївна** – асистент, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Іванова А. С. Технологический фактор конкуренции в отрасли европейского станкостроения

В статье исследованы современные подходы к анализу структуры отраслевой конкуренции и установлено, что определению меры влияния технологического фактора на интенсивность соперничества авторами уделяется недостаточно внимания. Между тем, в условиях инновационной экономики степень интенсивности конкуренции, наряду с прочими факторами, в значительной мере определяется темпами технологических изменений и инновационными способностями товаропроизводителей. В статье предлагается учитывать влияние технологического фактора конкуренции посредством включения в модель структурного анализа М. Портера «Пять сил конкуренции» процедуры определения угрозы появления новых отраслевых технологий. Апробация предложенного подхода произведена при структурном анализе конкуренции европейского станкостроения.

**Ключевые слова:** конкуренция, структура, угроза, технология, инновация, станкостроение.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Іванова Алла Сергеевна** – ассистент, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

UDC [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Ivanova Alla S. Technological Factor of Competition in the Field of European Machine Tool Industry

The article studies modern approaches to analysis of the structure of branch competition and establishes that authors pay insufficient attention to identification of the measure of influence of the technological factor upon intensity of their competition. Meanwhile, the degree of intensity of the competition, under conditions of the innovation economy, along with other factors is determined, to a high degree, by the rates of technological changes and innovation capabilities of manufacturers. The article offers to consider influence of the technological factor of the competition through inclusion of the procedure of identification of the threat of appearance of new branch technologies into the model of structural analysis of M. Porter "Five Forces of Competition". Aprobation of the proposed approach is conducted during a structural analysis of European machine tool industry competition.

**Key words:** competition, structure, threat, technology, innovation, machine tool industry.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Ivanova Alla S.** – Assistant, Department strategy of enterprises, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

В умовах інноваційної економіки факторами заострення суперництва між підприємствами стають їх здатності до впровадження новітніх виробничих, організаційних, управлінських та інформаційних технологій. Аналіз впливу інноваційно-технологічних факторів на інтенсивність конкурентної боротьби між підприємствами, особливо у технологічних і високотехнологічних

галузях, потребує власного переосмислення та теоретико-методичного позиціонування у сучасних наукових концепціях конкуренції.

У таких умовах особливої актуальності набувають проблеми формування теоретичного підґрунтя та розроблення методичних підходів до структурного аналізу конкуренції з урахуванням усієї багатofакторної складності



Putnoki, A. Yu. "Prioritetnoe razvitie prokatnogo proizvodstva – osnovnaia zadacha chernoy metallurgii Ukrainy" [Priority development of rolling production – the main task of Ukrainian ferrous metallurgy]. *Metallurgicheskaya i gornorudnaya promyshlennost*, no. 5 (2009): 2-5.

"Steel Statistical Yearbook 2013" <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>

Starovoit, A. H. "Perspektivy polucheniya koksa vysokogo kachestva v usloviyah sovremennoy syryevoj bazy" [Prospects for high-quality coke in modern resource base]. *Fundamentalnye i prikladnye problemy chernoy metallurgii*, no. 16 (2008): 37-44.

Turkish Steel Producers Association. <http://www.dcud.org.tr/en/page.asp?id=30>

Tovarovskiy, I. H. "Koksozameshchayushchie energosberegaishchie tehnologii domennoy plavki" [Replacing coke saving technologies blast furnace]. *Fundamentalnye i prikladnye problemy chernoy metallurgii*, no. 14 (2007): 19-30.

UN Monthly Comtrade: Detailed Monthly International Trade Data. <http://comtrade.un.org/monthly/Main/Data.aspx#>

Yarilo, O. "Ukrainskaya metallurgiya stanovitsya "bestsennoy"" [Ukrainian metallurgy becomes "priceless"]. <http://economics.uanet.net/rus/news/167629-ukrainskaya-metallurgiya-stanovitsya-bestsennoy.html>

Zhigir, I. "Perspektivy vnutrennego metallorynka: stroysek-tor i infrastruktura" [Prospects for domestic metal : construction sector and infrastructure]. <http://ugmk.info/art/perspektivy-vnutrennego-metallorynka-stroysektor-i-infrastruktura/0.html>

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

## ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНЦІЇ В ГАЛУЗІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВЕРСТАТОБУДУВАННЯ

© 2014 ІВАНОВА А. С.

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Іванова А. С. Технологічний фактор конкуренції в галузі європейського верстатобудування

У статті досліджено сучасні підходи до аналізу структури галузевої конкуренції та встановлено, що визначенню міри впливу технологічного фактора на інтенсивність суперництва приділяється недостатньо уваги. Між тим, в умовах інноваційної економіки ступінь інтенсивності конкуренції, поруч з іншими факторами, значною мірою визначається темпами технологічних змін та інноваційними здатностями товаровиробників. У статті пропонується врахування технологічного фактора конкуренції в моделі М. Портера «П'ять сил конкуренції» через включення до структурного аналізу процедури визначення загрози появи нових галузевих технологій. Апробацію методу здійснено в ході структурного аналізу конкуренції європейського верстатобудування.

**Ключові слова:** конкуренція, структура, загроза, технологія, інновація, верстатобудування.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Іванова Алла Сергіївна** – асистент, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

УДК [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Іванова А. С. Технологический фактор конкуренции в отрасли европейского станкостроения

В статье исследованы современные подходы к анализу структуры отраслевой конкуренции и установлено, что определению меры влияния технологического фактора на интенсивность соперничества авторами уделяется недостаточно внимания. Между тем, в условиях инновационной экономики степень интенсивности конкуренции, наряду с прочими факторами, в значительной мере определяется темпами технологических изменений и инновационными способностями товаропроизводителей. В статье предлагается учитывать влияние технологического фактора конкуренции посредством включения в модель структурного анализа М. Портера «Пять сил конкуренции» процедуры определения угрозы появления новых отраслевых технологий. Апробация предложенного подхода произведена при структурном анализе конкуренции европейского станкостроения.

**Ключевые слова:** конкуренция, структура, угроза, технология, инновация, станкостроение.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Іванова Алла Сергеевна** – ассистент, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

UDC [005.93:005.332.4]:621.9.022(4)

### Ivanova Alla S. Technological Factor of Competition in the Field of European Machine Tool Industry

The article studies modern approaches to analysis of the structure of branch competition and establishes that authors pay insufficient attention to identification of the measure of influence of the technological factor upon intensity of their competition. Meanwhile, the degree of intensity of the competition, under conditions of the innovation economy, along with other factors is determined, to a high degree, by the rates of technological changes and innovation capabilities of manufacturers. The article offers to consider influence of the technological factor of the competition through inclusion of the procedure of identification of the threat of appearance of new branch technologies into the model of structural analysis of M. Porter "Five Forces of Competition". Aprobation of the proposed approach is conducted during a structural analysis of European machine tool industry competition.

**Key words:** competition, structure, threat, technology, innovation, machine tool industry.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Ivanova Alla S.** – Assistant, Department strategy of enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [allaserg.ivanova@gmail.com](mailto:allaserg.ivanova@gmail.com)

В умовах інноваційної економіки факторами заострення суперництва між підприємствами стають їх здатності до впровадження новітніх виробничих, організаційних, управлінських та інформаційних технологій. Аналіз впливу інноваційно-технологічних факторів на інтенсивність конкурентної боротьби між підприємствами, особливо у технологічних і високотехнологічних

галузях, потребує власного переосмислення та теоретико-методичного позиціонування у сучасних наукових концепціях конкуренції.

У таких умовах особливої актуальності набувають проблеми формування теоретичного підґрунтя та розроблення методичних підходів до структурного аналізу конкуренції з урахуванням усієї багатofакторної складності

зовнішнього макро- та мезосередовища сучасного підприємства технологічного типу.

Серед зарубіжних авторів, праці яких присвячені проблемам конкуренції, найчастіше називають імена І. Ансоффа, М. Портера, П. Сраффа, А. Томпсона, А. Стрікленда, Й. Шумпетера. У науковій літературі набув поширення відомий підхід до аналізу конкуренції в галузі, що запропонований М. Портером, та включає такі відомі аналітичні інструменти як модель «п'яти сил», карта стратегічних груп, визначення ключових факторів успіху тощо. Відомі дослідники в галузі стратегічного менеджменту А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд, досліджуючи конкурентну ситуацію в галузі, роблять акцент на аналізі чинників макросередовища [1], Р. Грант доповнює їх ще однією групою – комплементарними товарами [2].

Серед досліджень конкурентної ситуації на ринку вважаємо за потрібне відмітити праці вітчизняних науковців Н. Ковтуна й О. Хвостенко, які оцінюють конкуренцію на основі аналізу ринкової структури [3]; роботи С. С. Ніколенко та Л. М. Кириченко, які пропонують розраховувати коефіцієнт конкурентного середовища підприємства на основі визначення кількості підприємств на ринку, їхнього товарообороту, роздрібною мережі, основних показників діяльності та ємності ринку [4]. Дослідники Н. А. Овчаренко, Р. В. Рибальченко пропонують методику оцінки якості конкурентного середовища, що базується не тільки на кількісних показниках, але й на якісних, що дозволяють повніше оцінити стан і особливості конкуренції на ринку [5].

Зважаючи на вказану вище потребу врахування технологічного фактора конкуренції, відмітимо, що у працях дослідників конкуренції технологія згадується переважно як складова фактора якості продукту. Вважаємо, що таке тлумачення в умовах пришвидшення інновацій дещо звужує сприйняття ролі технологічної динаміки у структурі галузевої конкуренції. Формалізація аналітичного підходу до визначення ролі технологічного фактора у структурі конкуренції технологічної галузі є *метою* даної статті.

Для досягнення поставленої мети звернемось до конкурентного аналізу однієї з технологічних галузей економіки розвинених держав – європейського верстатобудування. Верстатобудівна галузь європейських країн сьогодні належить до високотехнологічних, інноваційномістких сфер промисловості та входить до переліку галузей, що складають основу конкурентоспроможності цих країн.

Традиційно основними центрами розвитку європейського верстатобудування вважають промисловий південь Німеччини, північ Італії, іспанську Країну Басків, Австрію, Швейцарію [6]. Також відмічають певну спеціалізацію цих країн щодо верстатобудування: у Швейцарії та Німеччині виготовляють прецизійне металообробне устаткування, у країнах південної Європи – крупногабаритну та більш традиційну верстатну продукцію. У загальному обсязі верстатобудівних підприємств Німеччини, Франції та Італії досить велика частка належить устаткуванню, що виготовляється за спеціалізованими замовленнями, з урахуванням індивідуальних потреб споживача. Також підприємства Північної Європи здебільшого спеціалізуються на розробці гнучких виробничих систем. При чому країнами – членами Європейського комітету зі співробітництва у верстатобудуванні CECIMO (*Comite Europeen de Cooperation des Industries de la Machine-Outil*), до якого входять Австрія, Бельгія, Великобританія, Швеція, Швейцарія, Чехія, Нідерланди, Данія,

Іспанія, Португалія, Туреччина, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, виробляється близько 90% європейського обсягу виробництва металообробного устаткування. Продукція сучасного європейського верстатобудування – це не тільки усі види металообробних, металоріжучих верстатів, обладнання для хімічної промисловості, але й комп'ютерне програмне забезпечення та модулі управління для роботизованих робочих ліній. У світовому верстатобудуванні частка європейських країн CECIMO складає близько 33% [7; 8].

Основна продукція найкрупніших компаній світового виробництва металообробного устаткування є технологічно складними виробами, що здатні здійснювати безліч виробничих операцій різного призначення [9]:

- ✦ верстати лазерного маркування на лазерах по типу «плаваючої оптики»;
- ✦ універсальні верстати модульного типу для тривимірної обробки;
- ✦ багатофункціональні лазерні установки та обробні центри для зварювання та термообробки за 2-3 координатами;
- ✦ джерела лазерного випромінювання;
- ✦ устаткування водоструйної різки;
- ✦ отвіропробивні, висічні та ковальсько-пресові машини з ЧПУ та обертовим інструментом;
- ✦ листозагинальні оброблювальні центри;
- ✦ комбіновані преси для пробивання та лазерного різання, обробні центри лазерної та плазмової різки, листоштампвальні преси;
- ✦ токарні верстати з ЧПУ та ін.

Звернемось до умов і характеру конкуренції в цій галузі. Класичним інструментом конкурентного аналізу зовнішнього середовища, як згадувалося вище, є відома модель «П'яти сил конкуренції», запропонована М. Портером для визначення структури суперництва в галузі [10]. Керуючись логікою застосування вказаного інструменту, як показано в *табл. 1*, розглянемо конкурентну структуру європейського верстатобудування з позицій визначення міри впливу факторів конкуренції на інтенсивність суперництва між підприємствами.

*Конкуренція між підприємствами-учасниками галузі та загроза появи нових.* За даними експертів CECIMO, у європейському верстатобудуванні конкуренція між діючими учасниками є досить інтенсивною. Верстатобудування складає основу обробної промисловості, машинобудування та металообробки європейських економік. Високорозвинене верстатобудування забезпечує країнам ЄС світове лідерство у сфері технологій металообробки та конкурентоспроможність обробної промисловості [7; 8]. Як видно з даних *табл. 1*, європейське верстатобудування переважно складають невеликі підприємства приватного капіталу, які, завдяки суттєвим інвестиціям у НДДКР, виробляють високопрецизійне устаткування за спеціальними замовленнями споживача. Виробництво устаткування належить до дрібносерійного типу з використанням гнучких виробничих процесів. Сучасна тенденція розвитку світової галузі впливає на зміни у географічній структурі попиту на продукцію європейського верстатобудування. У *табл. 1* відмічається, що для європейського верстатобудування загрозовим є стрімкий розвиток азіатського ринку верстатів та устаткування. Власний індустріальний розвиток економік цих країн сприяє зміщенню попиту на продукцію верстатобудування з європейського регіону до країн Азії, зокрема КНР, Республіці Кореї, Тайваню.

Структура конкуренції європейського верстатобудування \*

Фактори конкуренції	Суб'єкти	Вияв фактора галузевої конкуренції	Експертна оцінка сили впливу фактора
Конкуренція між підприємствами – учасниками галузі	Дрібні та середні приватні компанії верстатобудування (80% виробничих потужностей верстатобудування)	Конкуренція напружена, спостерігаються тенденції до консолідації галузі у формі злиттів та поглинань	Конкуренція інтенсивна
Тиск з боку споживачів	Виробничі підприємства різних галузей економіки: автомобілебудування, виробники комплектуючих, машинобудування, хімічної, переробної промисловості тощо	Вимоги до виробника щодо створення нетипового устаткування для вирішення індивідуальних потреб замовника	Тиск високий
Тиск з боку постачальників	Великі компанії-виробники комплектуючих і матеріалів	Диктат цінових умов замовникам, конкуренція між постачальниками за азіатський ринок	Тиск високий
Загроза появи нових технологій (технологій-замінників)	Товарами-замінниками можуть вважатися верстати та устаткування технологічно нових поколінь	За рівнем витрат на НДДКР верстатобудування є одною з галузей-лідерів в країнах ЄС. Впровадження результатів НДДКР у виробництво підсилює загрозу появи нових технологій-замінників	Загроза значна
Загроза появи нових конкурентів	Виробники із країн Азії	Поява на ринку світового верстатобудування компаній із країн Азії сприяє змінам географії попиту	Загроза значна

\* Аналіз здійснено автором на підставі даних [6; 7; 8; 9].

Відповідно спостерігається тенденція зниження попиту на металообробне устаткування, верстати та програмне забезпечення управлінських модулів на європейському ринку.

Для позиціонування та конкурування на азіатських ринках європейським компаніям необхідні потужні інвестиції, що саме по собі є досить обтяжливим для невеликих підприємств, якими є переважна кількість виробників верстатів у Європі. Окрім того, виходу європейців на азіатський ринок протидіють наявні вхідні бар'єри: новачки зустрічають гостру конкуренцію на експортних ринках з боку національних верстатобудівних компаній. Звідси актуальним стає вирішення питання щодо державної підтримки європейських виробників, збереження європейського ринку верстатобудування та упередження падіння галузі в цілому. Експерти відмічають, що така загроза є реальною, незважаючи на потужну науково-технологічну базу та ємний внутрішній ринок європейського верстатобудування [6]. У відповідь на зовнішні загрози європейські компанії вдаються до різного роду стратегічних партнерств з метою використання позитивного ефекту масштабу виробництва: об'єднуються у більш крупні структури, які пропонують високоавтоматизовані виробничі системи для вирішення конкретних технологічних завдань замовника, засвоюють виробництво програмного забезпечення та широкий комплекс послуг технічного сервісу.

Інтенсивність конкуренції між діючими гравцями європейського верстатобудування спостерігається переважно на експортних ринках. Незважаючи на розвиток національних верстатобудівних компаній, азіатські споживачі задовольняють попит переважно за рахунок продукції

європейських виробників устаткування, які значно переважають азіатські аналоги за показниками якості. Особливо перспективним з цієї точки зору вважається ринок КНР, де, окрім зростання попиту на металообробне устаткування, позитивним фактором є стійкість китайських підприємств під час світової економічної кризи та стабільність виконання угод. Для скорочення витрат на позиціонування на китайському ринку європейські верстатобудівні компанії, окрім простого розширення експорту, вдаються до розміщення в КНР власних виробничих потужностей.

Отже суперництво між європейськими верстатобудівними компаніями відбувається за порівняно нечисленого європейського споживача та, водночас, за нові ринки Азії.

*Тиск з боку споживачів.* На ступінь інтенсивності конкуренції в галузі європейського верстатобудування значно впливає суттєвий тиск з боку споживачів. Як видно з табл. 1, сучасний покупець верстатів частіше шукає не стільки певного устаткування, скільки спосіб вирішення власних техніко-технологічних завдань, маючи на увазі економічно оптимальне рішення. Тому більшим попитом користуються спеціалізовані робочі станції, лінії чи виробничі системи, що пристосовані до галузевих, технологічних та фінансових особливостей певного замовника. Відповідно, виробник, що здатен запропонувати увесь комплекс рішень, включаючи технічний гарантійний та постгарантійний сервіс, набуває певних конкурентних переваг. Тиск з боку споживачів є додатковим стимулом для консолідації капіталу, потужностей і знань у верстатобудуванні.

Індивідуалізація попиту сприяє заглибленню відомого протиріччя між перевагами укрупнення й доцільністю обмежень масштабів підприємства. З одного боку, вочевидь

переваги крупного верстатобудівного бізнесу. У сучасному форматі довгострокових взаємовідносин із замовниками верстатобудівне підприємство орієнтується на крупносерійний випуск верстатів і програмного забезпечення. Для налагодження ефективного співробітництва з клієнтом верстатобудівні компанії супроводжують постачання послугами технічного сервісу й навіть запроваджують сервіс-центри у регіоні споживача. Такий підхід поступово перетворює дрібну приватну фірму у міжрегіональну або інтернаціональну компанію з розгалуженою мережею представництв у різних країнах світу. У такому разі використовуються переваги зростаючого ефекту від масштабу виробництва.

З іншого боку, дрібні верстатобудівні компанії мають суттєві переваги технологічної гнучкості, здатності до швидких змін виробничої програми, впровадження інновацій, засвоєння випуску нової продукції тощо. Разом з тим, для них складним буде проникнення на зовнішні ринки з причин обмежених фінансових можливостей. Невистачатиме ресурсів на відкриття регіональної мережі представництв, відчуватиметься брак коштів на здійснення власних НДДКР та упередження ризиків. Обмежуються також маркетингові маневри, зокрема можливість надання знижок або використання бонусних програм для зміцнення лояльності споживачів.

*Тиск з боку постачальників.* Не менш значного впливу на суперництво між верстатобудівними підприємствами європейських країн надають постачальники. Підприємства – постачальники матеріалів і комплектуючих за розмірами значно переважають компанії верстатобудування, відповідно здатні диктувати умови постачання та ціни. Також кількісно постачальників небагато, вибір обмежений, попит на комплектуючі для верстатобудування частково лишається незадоволеним. Це загострює конкуренцію між верстатобудівними компаніями, особливо на ринку постачань електронних компонентів, систем ЧПУ, систем охолодження, гідравлічних вузлів, конструкційних елементів [7]. Усе частіше європейські виробники верстатів віддають перевагу постачальникам з Республіки Корея, Тайваню, Японії, КНР.

**Т**иск з боку ринку постачальників, який для верстатобудування є практично ринком товарів-компонентів, також обумовлює прагнення виробників верстатів до укрупнення власних розмірів. Адже постачальники в умовах дефіциту основних комплектуючих, який спостерігався під час посткризового поживлення на світовому ринку, зокрема в країнах Азії, віддавали пріоритет крупним замовленням великих верстатобудівних компаній, що значно ускладнило умови конкуренції для дрібних європейських фірм. На думку експертів СЕСІМО, для європейського верстатобудування хибною є тенденція до олігополізації ринку постачальників матеріалів і комплектуючих [7]. Особливо чутливим до цієї тенденції є ринок ЧПУ для металообробного устаткування, на якому домінують декілька провідних компаній. Їх тиск на дрібних і середніх європейських виробників верстатів виражається у диктаті цін та віддані переваги більш крупним азіатським верстатобудівним підприємствам, яким надаються більш вигідні умови постачання. Йдеться навіть про цінову дискримінацію за національною ознакою [7]. Між тим, для підтримки європейського рівня якості високотехнологічного устаткування, невеликим європейським компаніям необхідні складні високопрецизійні вузли та деталі відповідної якості, які, як правило, закупають дрібними партіями. Звіс-

но, виконання таких замовлень є не вигідним для постачальників. Це підсилює тиск на ринок верстатобудування, змушуючи виробників докладати неймовірних фінансових зусиль щоб утримати власного споживача.

*Загроза появи нових технологій (технологій-замінників).* У широкому розумінні замінників продукції верстатобудування не існує. Можливе внутрішньогалузеве заміщення тих чи інших робочих модулів, установок тощо різних виробників з метою оптимізації витрат на устаткування з боку споживача. Отже вплив на конкуренцію в галузі надає не стільки загроза появи товарів-замінників, скільки загроза появи інноваційних технологій виробництва устаткування, що, своєю чергою, сприятиме утворенню додаткових конкурентних переваг компаній, які впровадять нову технологію, і, як наслідок, отримають можливість цінового і якісного маневрування. Тому у структурному аналізі конкуренції в галузі автором пропонується врахувати загрозу появи технологій-замінників як окремий фактор суперництва на ринку європейського верстатобудування (див. табл. 1).

**Р**озглянуті вище фактори конкуренції та напруженість суперництва в галузі ставлять європейське верстатобудування під загрозу часткової або повної втрати ринку. У цьому сенсі важко переоцінити роль державної підтримки розвитку галузі, створення відповідних інфраструктурних умов: запровадження з боку банківської системи льготного кредитування, сприяння розвитку системи професійної освіти, що забезпечує галузь кваліфікованими кадрами тощо. Опосередкована державна підтримка галузі певним чином обумовлює конкурентоспроможність європейського верстатобудування в цілому.

За експертними даними найбільш вагомим фактором конкурентоспроможності європейських верстатовиробників на світовому ринку лишаються технічні показники якості верстатів та устаткування. Досі якість та потужна система післяпродажного обслуговування залишається характерною рисою, що відрізняє європейські компанії від японських, тайванських та південнокорейських конкурентів [7]. Вага фактора якості настільки суттєва, що дозволяє верстатобудівним підприємствам європейських країн уникати гострої цінової конкуренції. Дійсно, зазвичай для споживача економія на засобах виробництва не є першочерговим завданням бізнесу, який за показниками прибутковості здатен окупити витрати на придбання устаткування найближчим часом. А якість устаткування, своєю чергою, є фактором, що обумовлює якість кінцевого продукту фірми-замовника.

## ВИСНОВКИ

Включення до відомої моделі М. Портера «П'ять сил конкуренції» аналізу загрози появи нових технологій дозволило встановити міру впливу інноваційно-технологічного фактора на інтенсивність конкуренції в галузі європейського верстатобудування. Зрештою під впливом усіх п'яти факторів конкуренції суперництво між виробниками на ринку європейського верстатобудування є інтенсивним, компанії ведуть боротьбу за споживача на регіональному та зовнішніх ринках. Верстатобудування є високотехнологічною галуззю, де ключовим фактором успіху є технічна досконалість кінцевого продукту та використуваної технології.

Запропоноване включення до відомої моделі М. Портера аналізу загрози появи нових технологій відображає специфіку розвитку галузей в умовах інноваційної еконо-

міки та може бути застосоване для аналізу структури конкуренції будь-якої технологічної галузі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Грант Р. М.** Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; пер. с англ. В. Н. Фунтова. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 560 с.

2. **Томпсон А.** Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. Томпсон, А. Стрикленд ; [пер. с англ.] ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 576 с.

3. **Ковтун Н.** Використання статистичної інформації для побудови конкурентної карти ринку / Н. Ковтун, О. Хвостенко // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – № 124-125. – С. 21 – 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf](http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf)

4. **Ніколенко С. С.** Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства / С. С. Ніколенко, Л. М. Кириченко // Економічний простір. – 2012. – № 60. – С. 207 – 219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2012\\_60/zmist.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm)

5. **Овчаренко Н. А.** Качество конкурентной среды промышленных предприятий / Н. А. Овчаренко, Р. В. Рыбалченко // Экономика и управление. – 2010. – № 12 (73). – С. 112 – 115 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/text/33714332/>

6. EU Report on the Competitiveness of the Mechanical Engineering Industry / CECIMO magazine, spring 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cecimo.eu/site/publications/?no\\_cache=1](http://www.cecimo.eu/site/publications/?no_cache=1)

7. Европа: конкурентоспособность станкостроения / Машиностроение Украины, СНГ, Мира. Пресс-релиз от 17.06.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrmach.dp.ua/2012/06/17/evropa-konkurentosposobnost-stankostroeniya.html>

8. Европа: станкостроение в последние годы / Машиностроение Украины, СНГ, Мира. Пресс-релиз от 14.11.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrmach.dp.ua/2011/11/14/evropa-stankostroenie-v-poslednie-gody-20-2011.html>

9. **Гонялин С. И.** Рейтинг станкостроительных фирм Мира / С. И. Гонялин // Электронный журнал «Металлообработка», дата публикации 18.02.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.metobr-expo.ru/ru/Obzory\\_otrasli/index.php?id30=2755](http://www.metobr-expo.ru/ru/Obzory_otrasli/index.php?id30=2755)

10. **Портер М.** Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

## REFERENCES

“EU Report on the Competitiveness of the Mechanical Engineering Industry” [http://www.cecimo.eu/site/publications/?no\\_cache=1](http://www.cecimo.eu/site/publications/?no_cache=1)

“Evropa: konkurentosposobnost stankostroeniia” [Europe: the competitiveness of machine tool]. <http://ukrmach.dp.ua/2012/06/17/evropa-konkurentosposobnost-stankostroeniya.html>

“Evropa: stankostroenie v poslednie gody” [Europe: the machine tool industry in recent years]. <http://ukrmach.dp.ua/2011/11/14/evropa-stankostroenie-v-poslednie-gody-20-2011.html>

Grant, R. M. *Sovremennyy strategicheskiy analiz* [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2011.

Gonialin, S. I. “Reyting stankostroitelnykh firm Mira” [Rating machine tool companies in the world]. [http://www.metobr-expo.ru/ru/Obzory\\_otrasli/index.php?id30=2755](http://www.metobr-expo.ru/ru/Obzory_otrasli/index.php?id30=2755)

Kovtun, N., and Khvostenko, O. “Vykorystannia statystychnoi informatsii dlia pobudovy konkurentnoi karty rynku” [Using statistical information to build a competitive card market]. <http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf>

Nikolenko, S. S., and Kyrychenko, L. M. “Otsinka konkurentnoho seredovyshcha torhovelnoho pidpryemstva” [Evaluation of the competitive environment of commercial enterprise]. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2012\\_60/zmist.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm)

Ovcharenko, N. A., and Rybalchenko, R. V. “Kachestvo konkurentnoy sredy promyshlennykh predpriyatiy” [Quality competitive environment industry]. <http://ecsocman.hse.ru/text/33714332/>

Porter, M. *Stratehiia konkurentsii: metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv* [Competitive strategy: methods of analyzing industries and competitors' activities]. Kyiv: Osnovy, 1997.

Tompson, A., and Striklend, A. *Strategicheskiy menedzhment: Iskustvo razrabotki i realizatsii strategii* [Strategic Management: The Art of strategy development and implementation]. Moscow: Banki i birzhi; YUNITI, 2008.

## АДАПТИВНО-РЕНОВАЦІЙНИЙ ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2014 ЛЯХ І. О.

УДК 359.08.03.01

### Лях І. О. Адаптивно-реноваційний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування

У статті розглянуто адаптивно-реноваційний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування. Визначено, що на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування впливають різноманітні чинники, які по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні) – пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємств машинобудування, і зовнішні (систематичні) – не пов'язані. Зроблено висновок, що для розв'язання проблем формування і використання фінансово-економічних ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова політика держави щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідає потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні соціально-економічних проблем у країні. Економічно обгрунтоване використання податкових, інвестиційних і цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшенню доходності підприємств.

**Ключові слова:** реновації, вплив, зовнішні чинники, внутрішні чинники, фінансово-економічна діяльність

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

*Лях Інна Олександрівна* – аспірантка, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 359.08.03.01

UDC 359.08.03.01

### Лях И. А. Адаптивно-реновационное влияние внешних и внутренних факторов на управление финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения

### Liakh Inna O. Adaptive-renovation Influence of External and Internal Factors upon Management of Financial and Economic Activity of Engineering Enterprises

В статье рассмотрены адаптивно-реновационное влияние внешних и внутренних факторов на управление финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения. Определено, что на управление финансово-экономической деятельностью предприятий машиностроения оказывают влияние разнообразные факторы, которые по отношению к субъектам предпринимательской деятельности целесообразно делить на внутренние (несистематические) – связанные с деятельностью отдельного предприятия машиностроения и внешние (систематические) – не связанные. Сделан вывод, что для решения проблем формирования и использования финансово-экономических ресурсов предприятий нужна взвешенная, долгосрочная политика государства по развитию предпринимательства и его роли в подъеме национальной экономики, которая бы опиралась на интересы основных субъектов предпринимательской деятельности, отвечала потребностям основной части населения и отражала реальное положение в решении социально-экономических проблем в стране. Экономически обоснованное использование налоговых, инвестиционных и ценовых механизмов будет способствовать выходу из финансового кризиса, поступлению средств в бюджет, увеличению доходности предприятий.

The article considers the adaptive-renovation influence of external and internal factors upon management of the financial and economic activity of engineering enterprises. It shows that various factors influence management of the financial and economic activity of engineering enterprises and it is expedient to divide these factors with respect to subjects of entrepreneurial activity on internal (non-system) – connected with activity of an individual engineering enterprise and external (system) – not connected. The article holds that in order to form and use financial and economic resources of enterprises the state needs weighted long-term policy for development of entrepreneurship and its role in development of the national economy, which would rely on interests of main subjects of entrepreneurial activity and would meet needs of the major part of the population and would reflect the real state in solution of socio-economic problems in the country. The economically justified use of tax, investment and price mechanisms would facilitate overcoming the financial crisis, receipt of funds into the budget and growth of profitability of enterprises.

**Ключевые слова:** реновации, влияние, внешние факторы, внутренние факторы, финансово-экономическая деятельность.

**Key words:** renovation, influence, external factors, internal factors, financial and economic activity.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

*Лях Інна Александровна* – аспірантка, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

*Liakh Inna O.* – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Функціонування ринкової економіки передбачає можливість ухвалення самостійного рішення кожним суб'єктом економічних відносин стосовно найважливіших питань його діяльності. Надзвичайно велика кількість проблем постає перед підприємствами машинобудуваннями під час ухвалення адаптивно-реноваційних рішень щодо управління їх фінансово-економічною діяльністю. Таке становище обумовлено насамперед тим, що в ринкових умовах процес впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування набуває якісно ново-

го значення, що пов'язано з удосконаленням національного фінансового ринку, а також із недостатнім досвідом підприємств в управлінні цією діяльністю. На практиці ігнорування необхідності управління фінансово-економічною діяльністю позначається на якості рішень щодо формування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників у цілому, їх обгрунтованості й ефективності.

Багато науковців торкаються питань вивчення проблем впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств, серед них: Баканов М. І. [1], Батурич Ю. Д. [2], Винокуров В. А.

[3], Любушин Н. П. [4], Марченко А. А. [5], Маршалл А. [6], Мец В. О. [7], Пащенко І. Л. [8] та інші.

Більшість наукових робіт вчених відзначається важливістю проблем впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств, що належить до найбільш гострих, складних і надзвичайно актуальних не лише в науковому, а й, насамперед, у практичному плані.

*Мета* статті – визначити адаптивно-реноваційний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування.

**Ф**ункціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування. Фінансово-економічну діяльність підприємств машинобудування можна відобра-

зати такими складовими: ресурси > витрати > доходи > фінансово-економічний результат. За цією схемою окремі підприємств машинобудування вступають у взаємопов'язані відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності з метою виконання соціально-економічних функцій та отримання кінцевого фінансово-економічного результату [1 – 3]. На управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування впливають різноманітні чинники, які по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності доцільно поділяти на *внутрішні (несистематичні)* – пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємств машинобудування – і *зовнішні (систематичні)* – не пов'язані. Зобразимо в *табл. 1* несистематичні чинники управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування, заходи, які мають бути введені на підприємстві для покращення його діяльності, та наслідки, до яких приведуть реновації на підприємстві.

Таблиця 1

**Адаптивно-реноваційний вплив внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування [2, 5 – 8]**

Чинник	Заходи	Адаптивно-реноваційні наслідки
1	2	3
1) Рівень досконалості фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування	Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування; розробка шляхів і заходів щодо її покращення; впровадження заходів впливу на фінансово-економічну діяльність; аналіз отриманих результатів та розробка висновків	Досконала фінансово-економічна діяльність підприємств машинобудування; висока рентабельність власного та залученого капіталу; отримання максимальних прибутків; висока рентабельність підприємств машинобудування та ін.
2) Якість організації управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування	Створення фінансово-економічного відділу, який буде управляти фінансово-економічними ресурсами, спрямовувати надлишкові фінансово-економічні ресурси на удосконалення виробництва та потужностей, на покриття заборгованості, придбання нових точок збуту (магазинів) та ін.	Підвищення рентабельності продукції; зростання рентабельності виробництва та підприємств машинобудування в цілому; зростання обсягу прибутку
3) Оптимізація потоків сировини/ готової продукції з метою мінімізації запасів та відповідних витрат	Удосконалити процес виробництва; прискорити процес виготовлення продукції за зміну; розширити ринок збуту готової продукції (нові магазини), налагодження зв'язків з контрагентами	Зменшення витрат на виробництво; нові технології виробництва; зниження витрат на оплату праці (зменшення кількості працівників); збільшення товарообороту; зростання прибутку
4) Оптимальна структура виробничого циклу; загальна оцінка ефективності функціонування виробництва; сезонність виробництва	Застосування нового обладнання; проведення комп'ютеризації; налагодження випуску альтернативних продуктів та ін.; надання в оренду приміщень	Оптимальна структура виробничого циклу; найбільша віддача обладнання; збільшення потоку сировини; збільшення об'єму готової продукції за зміну; випуск альтернативних видів продукції; зниження впливу сезонності виробництва; збільшення прибутку протягом року
5) Робота з посередницькими організаціями, забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою	Підписання договорів на обслуговування за доставкою продукції; договори на постачання сировини та ін.	Ефективна робота з посередницькими організаціями; зменшення часу проходження готової продукції від виробника до споживача; збільшення прибутку за рахунок прискорення обертання продукції
6) Позичування, вибір сегментів ринку згідно виробничих можливостей	Вивчення сегментів ринку з метою розташування фабрик та заводів виробництва додаткової продукції	Зменшення витрат на доставку сировини та транспортування готової продукції / сировини до місця призначення; зменшення неякісної продукції; збільшення прибутку

1	2	3
7) Визначення критеріїв цінової політики, позиціонування продукції в координатах «ціна – якість»; цінова політика виходячи із витрат на виробництво; структура витрат; ціни конкурентів	Аналіз витрат на виробництво, заробітну плату, сировину, на поліпшення умов праці, технологій та ін. витрат, які входять до собівартості продукції, пошук шляхів їх зниження, співвідношення всіх витрат; аналіз якості (виробничо – технічна лабораторія) та вартості сировини; аналіз цін конкурентів та визначення оптимальної ціни	Зростання продуктивності праці, вдосконалення технологій, зменшення витрат на оплату праці (за рахунок кількості працюючих); ціна та якість продукції, які задовольняють виробника та споживача; оптимальні ціни в порівнянні з цінами конкурентів, підвищення попиту на продукцію та збільшення прибутку
8) Існуючий ринок продукції	Аналіз існуючого ринку продукції; аналіз продукції конкурентів; розгляд точок збуту продукції, де більший прибуток попитом	Розширення ринку збуту; збільшення виробництва того виду продукції, який користується попитом; встановлення вигідної ціни на продукцію (в порівнянні з конкурентами) при врахуванні фактору доходу покривають видатки, «ціна – якість»
9) Фінансовий, управлінський та податковий облік	Проаналізувати якість фінансового, управлінського та податкового обліку на підприємстві, періодично проводити заходи щодо підвищення рівня кваліфікації працюючих, впровадити (удосконалити) систему комп'ютерного та програмного забезпечення	Зменшення витрат часу на складання податкової, фінансової та бухгалтерської звітності; підвищення ефективності праці
10) Планування дистрибуторської мережі; планування роботи з контрагентами	Підписання договорів з дистрибуторами різних міст та областей, з точками продажу в цих місцях згідно з вимогами території та узгодження з фінансовим планом підприємств машинобудування	Збільшення ринку збуту продукції; збільшення прибутку підприємств машинобудування
11) Планування рекламної кампанії	Створення власного відділу з реклами; розповсюдження реклами в ЗМІ (по телевізору, радіо, у міських транспортних засобах)	Збільшення кількості споживачів продукції; збільшення прибутку
12) Відповідність кваліфікації персоналу займаним посадам	Визначення критеріїв відповідності кваліфікації персоналу займаним посадам та характеристика персоналу згідно організаційної структури, делегування повноважень, визначення межі відповідальності	Підвищення ефективності та продуктивності праці; підвищення відповідальності персоналу; зростання прибутковості

Усі перераховані чинники мають значний адаптивно-реноваційний вплив на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування через регулювання структури та потужності різноманітних фінансових джерел. Так, наприклад, зменшення собівартості за умов стабільності інших факторів виробництва та реалізації продукції приведе до збільшення прибутку підприємств машинобудування і, як наслідок, до збільшення обсягу її фінансово-економічних ресурсів. Зростання виробництва та підвищення його ефективності є основою для збільшення обсягу фінансово-економічних ресурсів, що інвестуються у сферу виробництва, забезпечуючи тим самим зростання його обсягу.

Так, до зовнішніх чинників, які впливають на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування, відносять такі:

- ✦ міжнародного рівня, які поєднують у собі загальноекономічні чинники, вплив міжнародної політики та конкуренції;
- ✦ національні, що включають політичні, економічні, демографічні чинники;

- ✦ ринкові, до яких належать конкурентні, науково-технічні та споживчі чинники.

Зовнішні чинники, які впливають на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування, наведено на рис. 1.

Ефективне формування та використання фінансово-економічних ресурсів, а також формування ефективної структури їх залежить від адаптивно-реноваційного впливу чинників та політики управління фінансово-економічною діяльністю ресурсами [6 – 8].

На підприємстві доцільно проводити таку політику. На першому етапі вивчається відповідність темпів приросту власного капіталу активам і обсягу виробленої (реалізованої) продукції, динаміка питомої ваги власних фінансово-економічних ресурсів у загальному обсязі формування ресурсів. На третьому етапі у розрізі основних елементів власного капіталу оцінюється вартість власного капіталу.

Результати цієї оцінки є основою розроблення управлінських рішень щодо вибору джерел формування власного капіталу (який сформовано за рахунок зовнішніх і



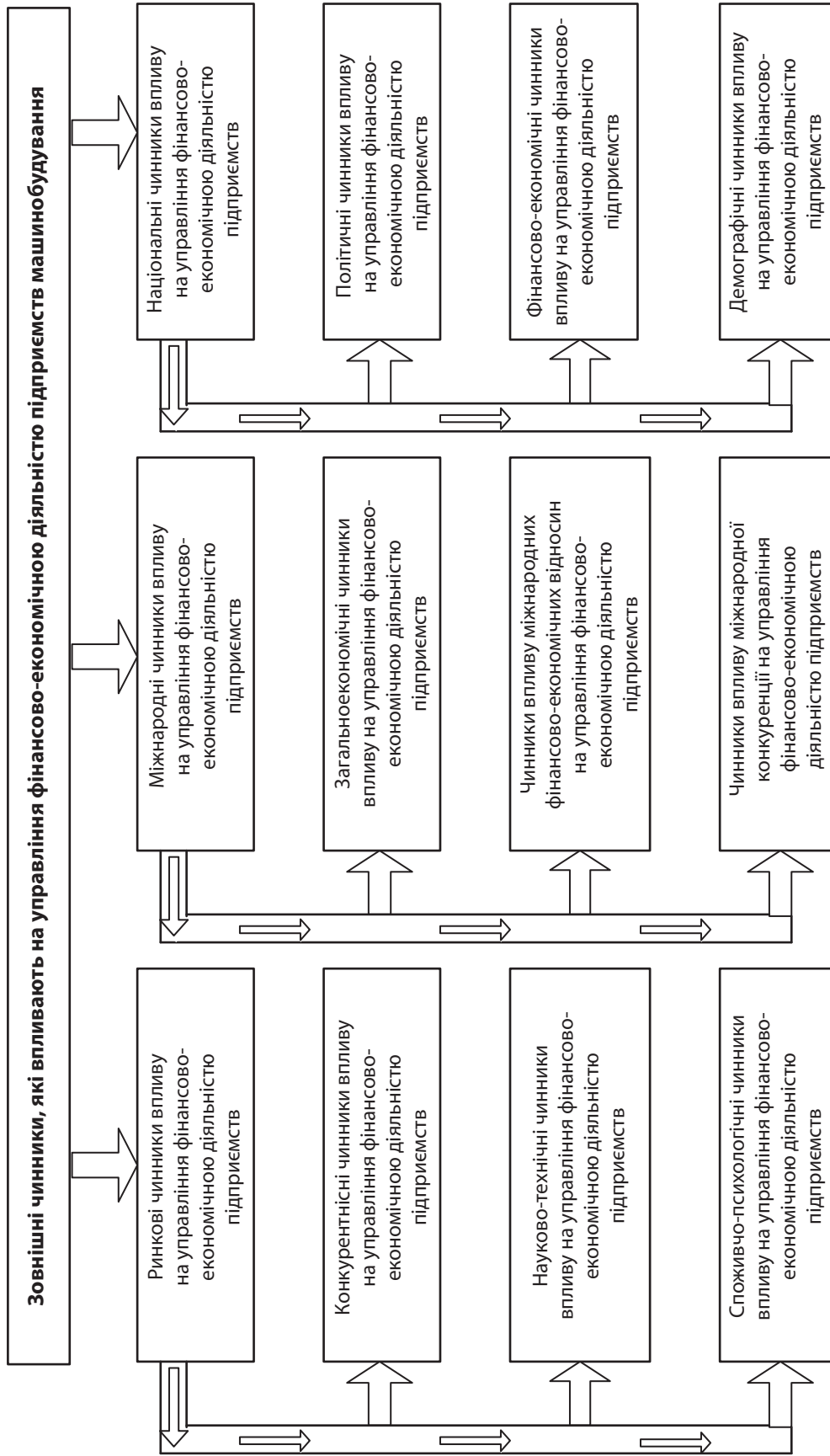


Рис. 1. Зовнішні чинники, які впливають на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування [2, 5 – 8]

внутрішніх джерел), які б забезпечили його приріст [7, 8]. Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансово-економічних ресурсів є чистий прибуток та амортизаційні відрахування, зовнішніми – за рахунок залучення додаткового пайового капіталу або додаткової емісії акцій чи за рахунок інших джерел.

Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансово-економічних ресурсів здійснюється за рахунок забезпечення мінімальної сукупної вартості залучення фінансово-економічних ресурсів і забезпечення управління підприємством його першими засновниками (ріст додаткового пайового або акціонерного капіталу може привести до зниження керованості підприємством).

Основні напрями вдосконалення адаптивно-реноваційного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування подано на *рис. 2*.

**Н**еобхідно відмітити, що найважливішим процесом розгляду адаптивно-реноваційного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування є складання адаптивного, реноваційного та раціонального планів доходів і витрат кожного підприємства, оскільки саме цей напрям розробляється та впроваджується з метою стратегічного передбачення ефективності фінансово-економічної діяльності. Що, у свою чергу, впливає на розширення тактичних і стратегічних можливостей підприємств з управління фінансово-економічною діяльністю, адже своєчасна оперативна оцінка є передбачення та управління допущених помилок. А також здійснює оптимізацію дохідної та витратної частини підприємств машинобудування, дає змогу проводити аналіз і надавати оцінку потреб використання фінансово-економічних ресурсів тактичного та стратегічного періодів.

Реалізація визначених основних напрямів вдосконалення адаптивно-реноваційного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування дає змогу забезпечити підприємствам довгострокову фінансово-економічну стабільність.

## ВИСНОВКИ

Результати дослідження доводять, що адаптивно-реноваційний вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування є одним із першочергових кроків у процесі формування структурної частини підприємств. Однією з основних цілей адаптивно-реноваційного впливу стало дослідження інструментарію створення адаптивно-раціональної управлінської системи своєчасного реагування на перші стратегічні й тактичні заходи виведення підприємств машинобудування із фази нестійкого та незадовільного фінансово-економічного стану. Саме для цього було рекомендовано розглянути зовнішні та внутрішні чинники впливу на управлінську сферу фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування. Значені чинники охоплюють функції адаптації та реновації інформаційного простору фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування, що частково реалізується через управлінський стратегічний простір, а також забезпечує підтримку функцій управління.

Наступною причиною виникнення кризової ситуації на багатьох українських підприємств машинобудування є низький рівень реновацій. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели велику кількість суб'єктів господарювання на межу банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних адаптивно-реноваційних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємств машинобудування ефективної дії системи управління фінансово-економічною діяльністю.

Використання та впровадження напрямів вдосконалення адаптивно-реноваційного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування здійснюється відповідно до програми управління підприємствами машинобудування, в яких визначено комплекс заходів щодо виведення підприємств на міжнародний споживчий рівень. А своєчасне і повне впровадження рекомендованих напрямів забезпечить підприємствам машинобудування ефективну реалізацію системи адаптивно-реноваційного впливу на управління фінансово-економічною діяльністю. У подальшому це сприятиме стабілізації фінансово-економічного стану підприємств машинобудування; відновлення ліквідності й платоспроможності підприємств; уникнення внутрішніх і зовнішніх стратегічно-тактичних загроз та ін. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Баканов М. И.** Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 125 с.
- 2. Батурин Ю. Д.** Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий / Ю. Д. Батурин, П. А. Фомин. – М. : Высшая школа, 2001. – 262 с.
- 3. Винокуров В. А.** Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2006. – 458 с.
- 4. Любушин Н. П.** Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин, В. П. Лещева, В. Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 150 с.
- 5. Марченко А. А.** Анализ джерел формування фінансових ресурсів / А. А. Марченко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 102 – 108.
- 6. Маршалл А.** Принципы экономической науки / А. Маршалл / Пер. с англ. – М. : Прогрес, 1993. – 193 с.
- 7. Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємств / В. О. Мец. – Київ : КНЕУ, 2008. – 132 с.
- 8. Пащенко І. Л.** Прогнозування фінансової діяльності підприємств машинобудування / І. Л. Пащенко // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 45 – 50.

## REFERENCES

- Bakanov, M. I., and Sheremet, A. D. *Teoriia ekonomicheskogo analiza* [Theory of Economic Analysis]. Moscow: Finansy i statistika, 1997.
- Baturin, Yu. D., and Fomin, P. A. *Osobennosti upravleniia finansovymi resursami promyshlennykh predpriatii* [Features financial management industry]. Moscow: Vysshiaia shkola, 2001.
- Liubushin, N. P., Leshcheva, V. P., and Diakova, V. G. *Analiz finansovo-ekonomicheskoy deiatel'nosti predpriatii* [Analysis of financial and economic activity of the enterprise]. Moscow: YUNITI-DANA, 2002.
- Marchenko, A. A. "Analiz dzhерel formuvannia finansovykh resursiv" [The analysis of the sources of funding]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2002): 102-108.

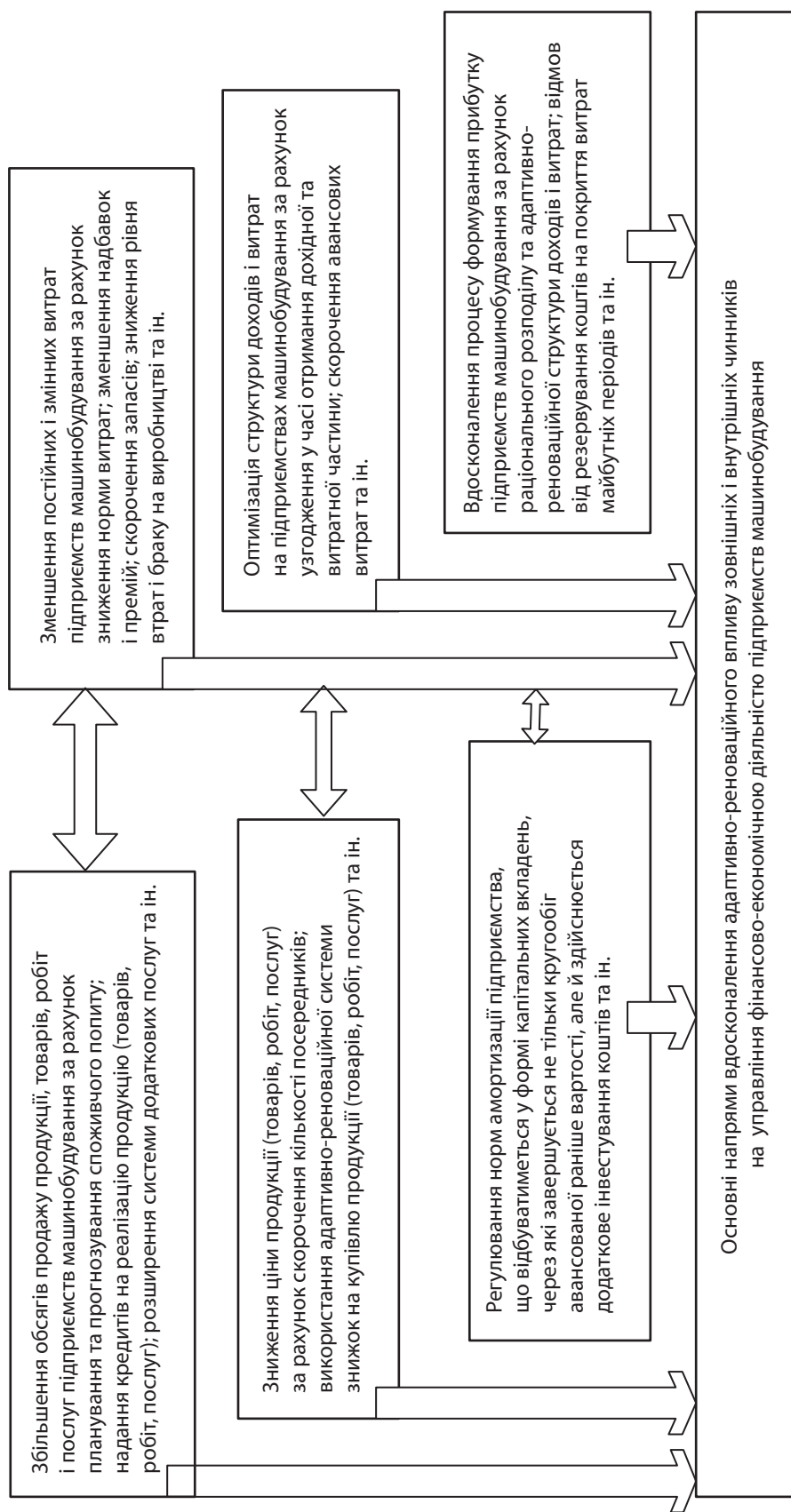


Рис. 2. Основні напрями вдосконалення адаптивно-реноваційного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування

Marshall, A. *Printsiipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economics]. Moscow: Progres, 1993.

Mets, V. O. *Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstv* [Economic analysis of financial results and financial condition]. Kyiv: KNEU, 2008.

Pashchenko, I. L. "Prohnozuvannya finansovoi diialnosti pidpriemstv mashynobuduvannya" [Predicting financial activity of engineering]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2001): 45-50.

Vinokurov, V. A. *Organizatsiia strategicheskogo upravleniia na predpriatii* [Organization of strategic management at the enterprise]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 2006.

UDC 338.012

## ECONOMIC ANALYSIS OF ENTERPRISES OF THE BOOK-PUBLISHING INDUSTRY

© 2014 ONYSENKO T. S.

UDC 338.012

### Onysenko Tetiana S. Economic analysis of enterprises of the book-publishing industry

The article analyses main indicators of activity of the Ukrainian book-publishing industry. The book-publishing industry in Ukraine declines and devaluates due to insufficient attention of the state to this industry. Issues of development of book-publishing, study of its state, identification of reasons that resulted in the current situation and also issues of the state support have actual importance and require thorough study. Based on the statistical data the article reveals and characterises main tendencies of the book market in the country. The article shows that in spite of certain tendencies of growth of volumes of publishing products in recent years the general state of things is negative. Based on the data of the conducted analysis the article forecasts further decline of activity of publishing enterprises. The article identifies main problems of the book-publishing industry on the modern stage and marks out the following ones: absence of the state support of the industry, significant production costs and market competition. It offers intensification of innovation activity in the publishing industry.

**Key words:** book-publishing industry, enterprise, economic efficiency, analysis, activity, innovations.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 8.

**Onysenko Tetiana S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

УДК 338.012

### Онисенко Т. С. Экономический анализ предприятий книгоиздательской сферы

В статье анализируются основные показатели деятельности книгоиздательской отрасли Украины. Ведь из-за недостаточности внимания государства к книгоиздательской сфере в Украине происходит постепенный ее упадок и обесценивание книги. Вопросы развития книгоиздания, исследования его состояния, определения причин, приведших к существующей ситуации, а также вопросы государственной поддержки имеют актуальное значение и требуют тщательного изучения. На основе статистических данных выявлены и охарактеризованы главные тенденции книжного рынка страны. Выяснено, что, несмотря на определенные тенденции роста объемов выпуска издательской продукции за последние годы, в целом состояние дел остается отрицательным. На основе данных проведенного анализа прогнозируется дальнейший спад деятельности книгоиздательских предприятий. Определены главные проблемы книгоиздательской отрасли на современном этапе, среди которых выделены: отсутствие государственной поддержки отрасли, значительные производственные расходы, конкурентная борьба на рынке. Предложена интенсификация инновационной деятельности в издательской отрасли.

**Ключевые слова:** книгоиздательское предприятие, экономика, эффективность, анализ, деятельность, инновации.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

**Онисенко Татьяна Сергеевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

УДК 338.012

### Онисенко Т. С. Економічний аналіз підприємств книговидавничої галузі

У статті аналізуються основні показники діяльності книговидавничої галузі України. Адже через недостатність уваги держави до книговидавничої сфери в Україні відбувається поступовий її занепад і знецінення книги. Питання розвитку книговидавництва, дослідження його стану, визначення причин, що призвели до існуючої ситуації, а також питання державної підтримки мають актуальне значення і потребують ґрунтовного вивчення. На основі статистичних даних виявлено та охарактеризовано головні тенденції книжкового ринку країни. З'ясовано, що, незважаючи на певні тенденції зростання обсягів випуску видавничої продукції за останні роки, у цілому стан справ залишається негативним. На основі даних здійсненого аналізу прогнозується подальший спад діяльності книговидавничих підприємств. Окреслено головні проблеми книговидавничої галузі на сучасному етапі, серед яких виділено: відсутність державної підтримки галузі, значні виробничі витрати, конкурентна боротьба на ринку. Запропоновано інтенсифікацію інноваційної діяльності у видавничій галузі.

**Ключові слова:** книговидавнича галузь, підприємство, економічна ефективність, аналіз, діяльність, інновації.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Онисенко Татьяна Сергеевна** – аспирантка, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

The role and significance of the intellectual capital of the nation grow, and value and worth of the knowledge go up under the modern conditions of the society development.

A book, as a specific commodity, requires special approaches with respect to its promotion in the market for satis-

fying cultural and information needs of the consumers. Analysis of the state of the national book-publishing activity could clarify the basic issues that the Ukrainian book faces today, namely: what state of the book-publishing market in Ukraine is, what reasons caused this state and what consequences of this could be.

Marshall, A. *Printsiipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economics]. Moscow: Progres, 1993.

Mets, V. O. *Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstv* [Economic analysis of financial results and financial condition]. Kyiv: KNEU, 2008.

Pashchenko, I. L. "Prohnozuvannya finansovoi diialnosti pidpriemstv mashynobuduvannya" [Predicting financial activity of engineering]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2001): 45-50.

Vinokurov, V. A. *Organizatsiia strategicheskogo upravleniia na predpriatii* [Organization of strategic management at the enterprise]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 2006.

UDC 338.012

## ECONOMIC ANALYSIS OF ENTERPRISES OF THE BOOK-PUBLISHING INDUSTRY

© 2014 ONYSENKO T. S.

UDC 338.012

### Onysenko Tetiana S. Economic analysis of enterprises of the book-publishing industry

The article analyses main indicators of activity of the Ukrainian book-publishing industry. The book-publishing industry in Ukraine declines and devaluates due to insufficient attention of the state to this industry. Issues of development of book-publishing, study of its state, identification of reasons that resulted in the current situation and also issues of the state support have actual importance and require thorough study. Based on the statistical data the article reveals and characterises main tendencies of the book market in the country. The article shows that in spite of certain tendencies of growth of volumes of publishing products in recent years the general state of things is negative. Based on the data of the conducted analysis the article forecasts further decline of activity of publishing enterprises. The article identifies main problems of the book-publishing industry on the modern stage and marks out the following ones: absence of the state support of the industry, significant production costs and market competition. It offers intensification of innovation activity in the publishing industry.

**Key words:** book-publishing industry, enterprise, economic efficiency, analysis, activity, innovations.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 8.

**Onysenko Tetiana S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

УДК 338.012

### Онисенко Т. С. Экономический анализ предприятий книгоиздательской сферы

В статье анализируются основные показатели деятельности книгоиздательской отрасли Украины. Ведь из-за недостаточности внимания государства к книгоиздательской сфере в Украине происходит постепенный ее упадок и обесценивание книги. Вопросы развития книгоиздания, исследования его состояния, определения причин, приведших к существующей ситуации, а также вопросы государственной поддержки имеют актуальное значение и требуют тщательного изучения. На основе статистических данных выявлены и охарактеризованы главные тенденции книжного рынка страны. Выяснено, что, несмотря на определенные тенденции роста объемов выпуска издательской продукции за последние годы, в целом состояние дел остается отрицательным. На основе данных проведенного анализа прогнозируется дальнейший спад деятельности книгоиздательских предприятий. Определены главные проблемы книгоиздательской отрасли на современном этапе, среди которых выделены: отсутствие государственной поддержки отрасли, значительные производственные расходы, конкурентная борьба на рынке. Предложена интенсификация инновационной деятельности в издательской отрасли.

**Ключевые слова:** книгоиздательское предприятие, экономическая эффективность, анализ, деятельность, инновации.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Библ.:** 8.

**Онисенко Татьяна Сергеевна** – аспирантка, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

УДК 338.012

### Онисенко Т. С. Економічний аналіз підприємств книговидавничої галузі

У статті аналізуються основні показники діяльності книговидавничої галузі України. Адже через недостатність уваги держави до книговидавничої сфери в Україні відбувається поступовий її занепад і знецінення книги. Питання розвитку книговидавництва, дослідження його стану, визначення причин, що призвели до існуючої ситуації, а також питання державної підтримки мають актуальне значення і потребують ґрунтовного вивчення. На основі статистичних даних виявлено та охарактеризовано головні тенденції книжкового ринку країни. З'ясовано, що, незважаючи на певні тенденції зростання обсягів випуску видавничої продукції за останні роки, у цілому стан справ залишається негативним. На основі даних здійсненого аналізу прогнозується подальший спад діяльності книговидавничих підприємств. Окреслено головні проблеми книговидавничої галузі на сучасному етапі, серед яких виділено: відсутність державної підтримки галузі, значні виробничі витрати, конкурентна боротьба на ринку. Запропоновано інтенсифікацію інноваційної діяльності у видавничій галузі.

**Ключові слова:** книговидавнича галузь, підприємство, економічна ефективність, аналіз, діяльність, інновації.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Онисенко Татьяна Сергеевна** – аспирантка, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** tonysenko@i.ua

The role and significance of the intellectual capital of the nation grow, and value and worth of the knowledge go up under the modern conditions of the society development.

A book, as a specific commodity, requires special approaches with respect to its promotion in the market for satis-

fying cultural and information needs of the consumers. Analysis of the state of the national book-publishing activity could clarify the basic issues that the Ukrainian book faces today, namely: what state of the book-publishing market in Ukraine is, what reasons caused this state and what consequences of this could be.

Analysis of the recent achievements and publications: problems of book publishing in Ukraine and the state of the book market are studied by such authors as A. Butenko, S. Buriak, N. Kuchina, A. Murakhovskii, V. Pleskach, G. Predyk and others. Their studies pay special attention at problems of book publishing in Ukraine, reduction of book publishing volumes, take-over of the major part of the market by foreign products, low competitiveness of the Ukrainian book and insignificant level of innovations in the publishing business.

The goal of the article is analysis of the modern state of development of publishing houses and book-trading market in Ukraine.

According to the data of the State Committee for television and radio broadcasting of Ukraine – 317,641 units of non-periodical publications with the total circulation of 1,395,989,000 copies with the average circulation of 7,100 copies were published in 2012 – 2013 (Table 1).

Table 1

Book publishing volumes in Ukraine during the years of independence

Year	Number of publications	Total circulation	Average circulation
1991	5,855	136,416	23.3
1992	4,410	128,471	29.1
1993	5,002	87,567	17.5
1994	4,752	52,161	11.0
1995	6,109	68,156	11.2
1996	6,074	51,777	8.5
1997	7,004	55,841	8.0
1998	7,065	44,150	6.2
1999	6,282	21,986	3.5
2000	7,749	43,563	5.6
2001	10,614	50,325	4.7
2002	12,444	47,863	3.8
2003	13,805	39,463	2.9
2004	14,790	52,805	3.6
2005	15,720	54,060	3.4
2006	15,867	54,210	3.4
2007	17,987	56,112	3.1
2008	24,040	58,158	2.4
2009	22,491	48,514	2.2
2010	22,557	45,058	2.0
2011	22,826	46,566	2.0
2012	26,036	62,121	2.4
2013	38,162	90,646	2.4

Source: composed from [5, 7, 8]

Picture 1 shows dynamics of basic indicators of book publishing in Ukraine during 1991 – 2013.

As the above data suggests, the number of publications published in Ukraine during the studied period increased in 6.5 times, at the same time, the total circulation is only 0.66 of the indicators of the year 1991, as well as the average circulation is about 10% of the indicators at the beginning of the studied

period. While the average circulation exceeded the generalised average indicator in this category (7.1) before 1997, then, starting from 1998, it practically permanently fell down and during the recent five years – it fell down nearly in three times.

Moreover, dynamics of basic indicators of book publishing testifies to significant irregularity of this process during 1991 – 2013 (Picture 2).

Absolute number of publications, in general, shows the growing tendency, while the relative gain shows a more or less stable tendency. As regards the total circulation, although it shows the growing tendency during the recent five years, has not reached peak indicators both in absolute and relative values yet. The average circulation of publications was 5.62 copies in the year 2000, while in 2007 – 3.1 and in 2013 – 2.6.

Moreover, while analysing the data in Picture 2, which shows data with respect to changes of basic indicators with respect to the previous year (in %), we consider it necessary to focus on the following. The graph in Picture 2 shows seven down and six up peaks and in an average the up phase equalled 2 – 4 years and the down phase – 2-3 years. This tendency gives a possibility to forecast decline of book publishing in Ukraine after 2014.

As of 1 January 2014, the State Register of Publishers, Producers and Sellers of Publishing Products lists 5,526 subjects of the publishing business (4,359 legal entities and 1,167 physical persons). 1,701 subjects of the publishing business deal with publishing activity only, 678 – production of publishing products and 362 – sales of publishing products. The rest of the subjects of the publishing business are engaged in 2-3 types of activity in the publishing business. Table 2 shows data about dynamics of subjects of publishing activity in Ukraine during 2008 – 2013.

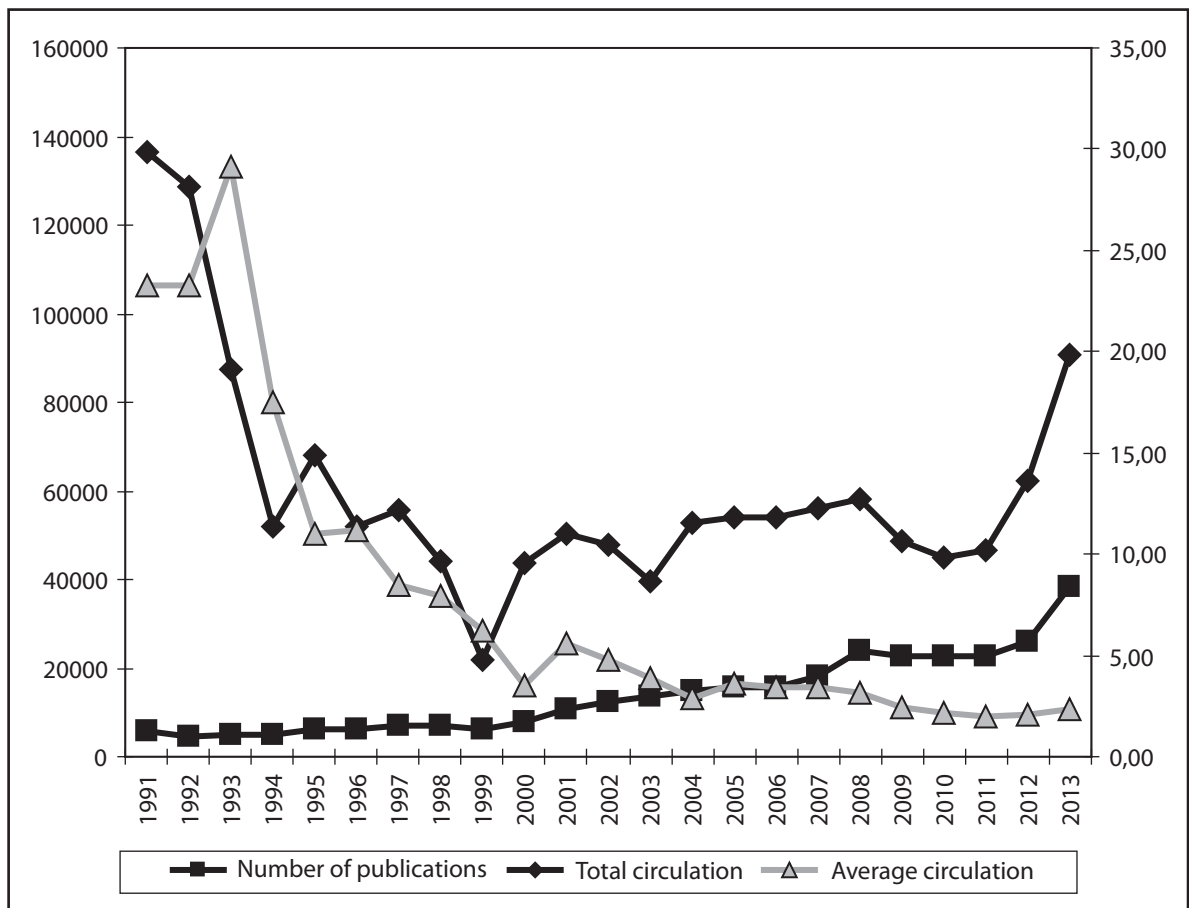
As Table 2 suggests, the number of subjects of the publishing business in Ukraine grows from year to year both in total and by types. At the same time, growth of a number of publishing organisations has no positive impact on indicators of the publishing market of Ukraine (Picture 3).

As Picture 3 suggests, growth of the number of book-publishing organisations not only has a negative impact on volumes and circulation of publications, but we could even maintain the opposite tendency.

As of beginning of 2013, the Register of the State Committee for television and radio broadcasting of Ukraine listed 2,577 printing organisations – producers of book products. The list includes publishing houses that have their own printing equipment. For example, «Navchalna Knyga – Bohdan» (city of Ternopil), «Pidruchnyky i posibnyky» (city of Ternopil), «Folio» (city of Kharkiv), «Gimnaziya» (city of Kharkiv), and «Factor» (city of Kharkiv). There are printing enterprises that are engaged both in printing and publishing: «Presa Ukrayiny Printing and Publishing» (city of Kyiv), Vinnytska Cartographic Factory (city of Vinnytsia), «Volynska Oblasna Drukarnia» (city of Lutsk) and others.

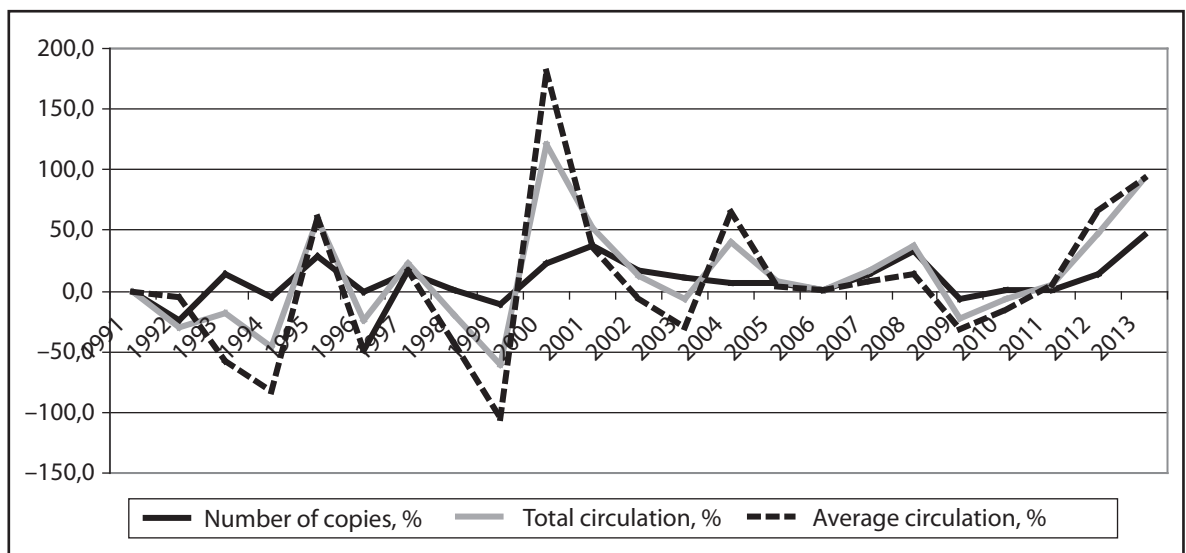
Insignificant number of state enterprises are oriented at execution of state orders for mass circulation printing of textbooks for educational establishments of general education: «Globus» factory (city of Kharkiv), «Presa Ukrayiny Printing and Publishing» (city of Kyiv), «Atlas» factory (city of Lviv), «Taurida Printing and Publishing» (city of Simpheropol) and others.

Table 3 shows information about publishers and publishing organisations, which published books in 2012, and basic indicators of their activity.



**Picture 1. Dynamics of basic indicators of book publishing in Ukraine during 1991 – 2013**

Source: composed from [1, 2, 3]



**Picture 2. Relative indicators of book publishing in Ukraine (1991 – 2013)**

Source: composed from [1, 2, 3]

By expert assessments, annual turnover of the retail book trade in Ukraine today is around UAH 750-800 million. About 25 million of copies are sold through retail trade and the total volume of book publishing in Ukraine is around 47 million of copies. The total volume of sales of book products reduced in 2012 by 10% compared to the year 2011 [4].

Main objects of sales of domestic book products are: book markets, big bookshops and their networks, book departments of superstores, and individual bookshops (Table 4).

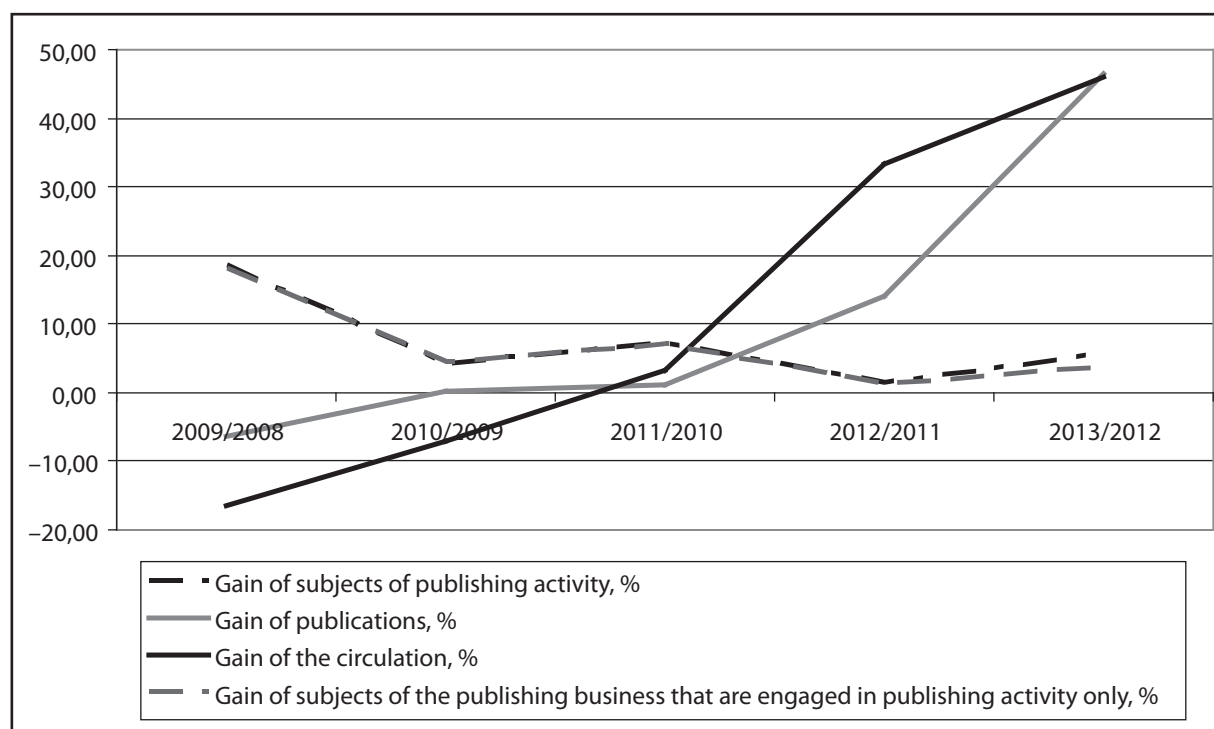
The average trade margin of the retail book sales is around 85% compared to the net price from the producer, and this figure is quite different for different sales channels – small

Table 2

## Number of subjects of publishing activity in Ukraine during 2008 – 2013, by types

Types of subjects	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Legal entities	3,165	3,725	3,763	4,094	4,147	4,359
Physical persons	745	905	929	1,070	1,089	1,167
Subjects of the publishing business that are engaged in publishing activity only	1,230	1,451	1,516	1,621	1,641	1,701
Subjects of the publishing business that are engaged in production of publishing products	550	700	621	668	672	678
Subjects of the publishing business that are engaged in sales of publishing products	224	268	293	336	346	362
Total subjects of the publishing business	3,910	4,630	4,820	5,164	5,236	5,526

Source: [1].



Picture 3. Dynamics of the annual gain of subjects of publishing activity and its basic indicators in Ukraine (2008 – 2013, %)

Source: composed from [1]

Table 3

## Publication of books and booklets by publishers and publishing organisations of Ukraine in 2012

Publishing subjects	Number of publications, printed units	Circulation, thousand copies
1	2	3
<b>Publishers with the state form of ownership, including:</b>	<b>960</b>	<b>839.9</b>
Sphere of management of the State Committee for television and radio broadcasting of Ukraine:	356	434.3
Veselka	13	20.8
Vyshcha Shkola	2	4.0
Dnipro	6	11.0
Donbas	89	58.8
Etnos	3	4.5
Zdorovya	9	16.5
Kamenyar	30	36.8



1	2	3
Karpaty	37	23.5
Book Chamber of Ukraine (publishing organisation)	23	2.6
Lybid	24	34.0
Mystetstvo	2	1.1
Muzychna Ukrayina	2	1.7
Osnova	3	8.0
Svit	65	133.8
Sich	3	5.0
Taurida	28	49.8
Tavriya	1	1.0
Tekhnika	5	9.4
Ukrayina	7	7.0
M. P. Bazhan Ukrainian Encyclopaedia	4	5.0
<i>Sphere of management of other state establishments</i>	604	405.6
<b>Publishers with other forms of ownership</b>	<b>4,390</b>	<b>14,268.5</b>
<b>Publishing organisations with the state form of ownership</b>	<b>7,004</b>	<b>2,342.7</b>
<b>Publishing organisations with other forms of ownership</b>	<b>13,682</b>	<b>44,669.4</b>
<b>Total</b>	<b>26,036</b>	<b>62,120.5</b>

Source: [1].

Table 4

**Number of objects of the retail book trade in Ukraine  
in 2012 – 1st quarter of 2013**

Objects of the retail book trade	Second half of 2012	First half of 2013	Gain
Total objects	9,125	9,704	572
Bookshops	1,517	1,519	-3

Source: [1].

individual bookshops establish the 50 – 70% margin, the margin of big networks and book superstores is around 120 – 180% and the margin of bookstalls – 40-60% of the producer's price of one book [4].

Experts assess the total cost of the internal Ukrainian book market in 2013 to be equal to UAH 1,600-1,650 million (or EUR 154-155 million), while in 2010 this figure was UAH 1,800 million. By similar assessments, the net profit of the publishers is around UAH 1 thousand million (or EUR 84.5 million) [4].

According to the Ukrainian Publishers and Booksellers Association [5], two thirds (60-70%) of publishers state increase of their money circulation during the recent three years, and the indicators of this increase vary within the 20% range, while the other third of publishers experienced losses in the amount of 25% in an average [5].

Basically, increase of money circulation is observed among those publishers, which publish belles-lettres literature for children and teenagers, then among publishers of belles-lettres and applied literature and cartography products.

Reduction of money circulation was typical to publishers of scientific and popular literature, reference books, dictionaries and textbooks for higher educational establishments. Publishers of local lore and art literature had somewhat lower losses.

However, a disturbing fact is that increase of the financial circulation takes place mainly not due to increase of volumes of sales of physical books, but mainly due to increase of prices of publications themselves.

The negative dynamics of indicators of economic activity of the publishing sphere testifies to the fact that the Ukrainian book market has been in the stage of stagnation for several years already and the total circulation of published books is about 50,678,200.00 copies, or about one copy per capita.

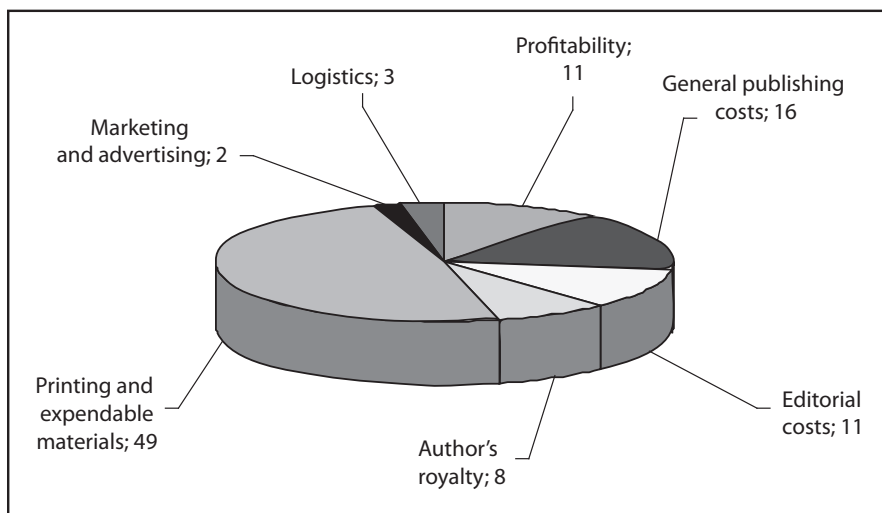
About 100 publishers obtain state orders (on a competitive basis) and budget financing for publication of socially significant publications, the list of which is formed by the State Committee for television and radio broadcasting of Ukraine (170 – 180 titles in an average) for the annual amount of UAH 20 million and for publication of textbooks for educational establishments of general education, which are distributed through school libraries among pupils for the period of education (150 – 160 titles for the annual amount of UAH 150 million).

Analysis of publishing activity shows that the selling price of products of Ukrainian book publishers includes the following volumes of costs (*Picture 4*).

Analysis of the economic state of the book publishing industry allows marking out the following problems of the Ukrainian book publishing. First of all, absence of the state support of the industry. Financial support is practically absent and the existing state programmes are of small scale and do not cover the majority of book publishers. Additional measures with respect to stimulation of publishing books in the Ukrainian language are not taken and the number of textbooks ordered by the state even reduces.

Significant costs of printing books and paper materials play an important role. This results both in price increase and quality decrease.

We believe that, in the event of continuation of the existing during recent years conditions and with consideration of



Picture 4. Structure of the book price formation by cost items and profitability (in %)

Source: [5]

the fact that tendencies testify to continuation of this unsatisfactory state, the way out for the book publishing industry mainly lies in its innovation development. This model would allow expansion of quantity, range and quality indicators by means of reduction of costs of book publishing.

## CONCLUSIONS

Main problems of the modern Ukrainian book publishing are: absence of the state thematic, economic and financial monitoring of the situation in the book market of Ukraine with the aim of identification of the existing tendencies of its development and development of a set of systematic measures for elimination of problems that interfere with development of the industry; discrimination state of the books written in the Ukrainian language in the range and volumes of products of the majority of bookshops and deliberate exclusion, by foreign owners of book trade networks, of Ukrainian books from the book trade circulation and, consequently, from the reading process in general; cutting down investments into the publishing business and making impossible the crediting of publishing projects, which results in limitation of the financial potential of the industry with own circulating funds of the publishing business subjects that operate in the book market of Ukraine; and insufficient budget financing of libraries for replenishment of their stock with domestic literature and, as a consequence, 95 percent of publications that are printed in Ukraine are an intellectual product that is not accessible for an average citizen.

All the above and other factors create objective pre-requisites for other negative phenomena in the Ukrainian book publishing, namely: significant reduction of volumes and circulation of the domestic publishing products and significant increase of cost value of books and, consequently, reduction of consumption capacities; reduction of competitiveness of the Ukrainian book and fast filling of the majority of genre niches of the Ukrainian book market with imported, mostly from the Russian Federation, books; reduction of the level of professional skills of the publishing industry professionals; acceleration of wear and tear of technical equipment of printing and publishing, first of all – state, enterprises; loss of interest in reading domestic literature of different genres by the majority of the Ukrainian population and, consequently, underassessment of the exceptional role of the book in the process of human development; and systematic

violation of the copyright due to unpunished pirate copying of electronic content and placing it in the Internet without relevant permissions of authors, publishers, etc.

The way out for Ukrainian publishers from the current state of stagnation, as we see it, is development and implementation of the innovation model of development, which would allow reduction of costs and take-over of new market niches, which, in the end, would allow bringing the Ukrainian book at the qualitatively higher level. Some of the specific steps on the way to economic growth of the book publishing industry might be as follows: state support is required for improving conditions of conducting book publishing business in Ukraine, namely, tax reduction and preferential terms of lease; improvement of the system of supply logistics, publication of a bigger number of domestic books and increase of the level of their quality; and conduct of advertising and PR campaigns directed, in particular, at popularisation of Ukrainian books. ■

**Scientific adviser – Shegda A. V.**, Doctor of Science (Economics), Professor of the Enterprise Economy Department of Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv)

## LITERATURE

1. Сайт Державного комітету телебачення і радіомовлення України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=34099](http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=34099)
2. **Мураховський А.** Аналітичний огляд випуску друкованої продукції у 2012 році / А. Мураховський, С. Буряк // Вісник Книжкової палати. – 2013. – № 4. – С. 1 – 8.
3. **Мураховський А.** Аналітичний огляд випуску друкованої продукції в 2011 році / А. Мураховський, С. Буряк // Вісник Книжкової палати. – 2012. – № 5. – С. 1 – 14.
4. **Видавництво та книгорозповсюдження в Україні: Факти, тенденції, рекомендації** (Результати дослідження, проведеного у 2012 році). – К., 2012. – 55 с.
5. **Українська асоціація видавців та книгорозповсюджувачів** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uabooks.info](http://www.uabooks.info)
6. **Кучина Н. І.** Проблеми та перспективи розвитку книжкового ринку в Україні / Н. І. Кучина // Актуальні питання культурології: Альманах наукового товариства «Афіна» кафедри культурології: Матеріали Першої Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Молодь і проблеми входжен-

ня України у світовий культурний простір». – Випуск 4. – Рівне : РДГУ, 2005. – С. 96 – 103.

**7. Плескач В. Л.** Формування ринку інформаційних послуг в Україні : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / В. Л. Плескач ; Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 36 с.

**8. Предик Г. А.** Тенденції розвитку ринку інформаційних послуг в Україні / Г. А. Предик // Формування економічних відносин. – Тернопіль, 2010. – С. 101 – 102.

#### REFERENCES

Kuchyna, N. I. "Problemy ta perspektyvy rozvytku knyzhkovoho rynku v Ukraini" [Problems and prospects of the book market in Ukraine]. *Molod i problemy vkhodzhennia Ukrainy u svitovyi kulturnyi prostir*. Rivne: RDHU, 2005.96-103.

Murakhovskiy, A., and Buriak, S. "Analitychnyi ohliad vyposku drukovanoi produktsii u 2012 rotsi" [Analytical Review of the production of printed products in 2012]. *Visnyk Knyzhkovoї palaty*, no. 4 (2013): 1-8.

Murakhovskiy, A., and Buriak, S. "Analitychnyi ohliad vyposku drukovanoi produktsii v 2011 rotsi" [Analytical Review of the production of printed products in 2011]. *Visnyk Knyzhkovoї palaty*, no. 5 (2012): 1-14.

Pleskach, V. L. "Formuvannia rynku informatsiinykh posluh v Ukraini" [Formation of market information services in Ukraine]. *Avtoref. dys... d-ra ekon. nauk: 08.02.03*, 2006.

Predyk, H. A. "Tendentsii rozvytku rynku informatsiinykh posluh v Ukraini" [Trends in the market of information services in Ukraine]. In *Formuvannia ekonomichnykh vidnosyn*, 101-102. Ternopil, 2010.

Sait Derzhavnogo komitetu telebachennia i radiomovlennia Ukrainy. [http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=34099](http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=34099)

Ukrainska asotsiatsiia vydavtsiv ta knyhorozpovsiudzhuvachiv. [www.uabooks.info](http://www.uabooks.info)

"Vydavnytstvo ta knyhorozpovsiudzhennia v Ukraini: Fakty, tendentsii, rekomendatsii" [Publishing and bookselling in Ukraine: Facts, trends and recommendations]. *Rezultaty doslidzhennia, provedenoho u 2012 rotsi*, 2012.

# КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЗОПЕРЕКАЧУВАЛЬНИХ АГРЕГАТИВ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2014 ЧУЧУК Ю. В.

УДК 622.691

## Чучук Ю. В. Критерії та показники для оцінювання економічної ефективності газоперекачувальних агрегатів в умовах модернізації газотранспортної системи України

Метою статті є визначення основних критеріїв і показників для проведення оцінювання економічної ефективності газоперекачувальних агрегатів в умовах модернізації газотранспортної системи України. Оцінювання економічної ефективності роботи техніки досліджувалося багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Проте необхідність цього дослідження пояснюється потребою врахувати галузеві особливості. У статті досліджується сутність поняття «оцінка техніки», а також загальні підходи до її проведення. Основним технологічним обладнанням компресорних станцій, витрати на роботу яких складають найбільшу частку в структурі витрат ГТС України, є газоперекачувальні агрегати. Вони забезпечують транспортування газу по магістральному газопроводу, компримування природного газу на компресорних станціях газопроводів і підземних сховищ. Розглянуто особливості газотранспортної галузі, які чинять вплив на проведення оцінки економічної ефективності роботи газоперекачувальних агрегатів. Для проведення оцінки важливу роль відіграють критерії та показники, за допомогою яких вона буде проводитись. Від їх правильного вибору будуть залежати результати оцінки. У ході дослідження виділено основні критерії, які мають місце при прийнятті рішення про вибір типу газоперекачувального агрегату, а саме: економічні, технологічні та екологічні. Також було обґрунтовано застосування як одиниці виміру при оцінюванні економічної ефективності роботи газоперекачувальних агрегатів собівартість 1 години роботи агрегату.

**Ключові слова:** оцінка, економічна ефективність, газоперекачувальний агрегат

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Чучук Юрій Володимирович** – аспірант, кафедра обліку і аудиту, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**E-mail:** Yuriy.Chuchuk@gmail.com

УДК 622.691

## Чучук Ю. В. Критерии и показатели для оценки экономической эффективности газоперекачивающих агрегатов в условиях модернизации газотранспортной системы Украины

Целью статьи является определение основных критериев и показателей для проведения оценки экономической эффективности газоперекачивающих агрегатов в условиях модернизации газотранспортной системы Украины. Оценка экономической эффективности работы техники исследовалась многими отечественными и зарубежными учеными. Однако необходимость этого исследования объясняется необходимостью учесть отраслевые особенности. В статье исследуется сущность понятия «оценка техники», а также общие подходы к ее проведению. Основным технологическим оборудованием компрессорных станций, затраты на работу которых составляют наибольшую долю в структуре затрат ГТС Украины, является газоперекачивающие агрегаты. Они обеспечивают транспортировку газа по магистральному газопроводу, компримирования природного газа на компрессорных станциях газопроводов и подземных хранилищ. Рассмотрены особенности газотранспортной отрасли, которые оказывают влияние на проведение оценки экономической эффективности работы газоперекачивающих агрегатов. Для проведения оценки важную роль играют критерии и показатели, с помощью которых она будет проводиться. От их правильного выбора будут зависеть результаты оценки. В ходе исследования выделены основные критерии, которые имеют место при принятии решения о выборе типа газоперекачивающего агрегата, а именно: экономические, технологические и экологические. Также было обосновано применение в качестве единицы измерения при оценке экономической эффективности работы газоперекачивающих агрегатов себестоимость 1 часа работы агрегата.

**Ключевые слова:** оценка, экономическая эффективность, газоперекачивающий агрегат.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 14.

**Чучук Юрий Владимирович** – аспирант, кафедра учета и аудита, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

**E-mail:** Yuriy.Chuchuk@gmail.com

UDC 622.691

## Chuchuk Yurii V. Criteria and Indicators for Assessment of Economic Efficiency of Gas-compressor Units under Conditions of Modernisation of the Gas-transport System of Ukraine

The goal of the article is identification of main criteria and indicators for assessing economic efficiency of gas-compressor units under conditions of modernisation of the gas-transport system (GTS) of Ukraine. Assessment of economic efficiency of operation of equipment was studied by many domestic and foreign scientists. However, the necessity of the present study is explained by a need to take into account branch specific features. The article studies the essence of the "equipment assessment" notion and also general approaches to its conduct. Gas-compressor units are the main technological equipment of gas-compressor stations, cost of operation of which takes the major share of the structure of costs of GTS of Ukraine. The provide gas transportation through the gas-main pipeline and compression of natural gas at compressor stations of gas pipelines and underground storage facilities. The article considers specific features of the gas-transport branch, which exert influence upon assessment of economic efficiency of operation of gas-compressor units. When conducting analysis, criteria and indicators to be used play an important role. Results of the assessment would depend on their correct selection. In the course of the study the article marks out main criteria that take place when a decision is made with respect to selection of the type of a gas-compressor unit, namely: economic, technological and ecological. The article also justifies application of the cost value of 1 hour of operation of a gas-compressor unit as a unit of measurement when assessing economic efficiency of operation of gas-compressor units.

**Key words:** assessment, economic efficiency, gas-compressor unit.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Chuchuk Yurii V.** – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpat'ska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

**E-mail:** Yuriy.Chuchuk@gmail.com

**М**одернізація газотранспортної системи України передбачає як технічне переозброєння, так і удосконалення її організаційної структури. Технічне переозброєння – це заміна одних технічних засобів на інші. Безумовно, така зміна потребує економічної оцінки ефективності техніки, а вона в свою чергу потребує застосування об'єктивних критеріїв та вимірників.

Загальним питанням економічної оцінки ефективності техніки приділена значна увага зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Бодрійяра Ж., Хунінга А., Єфременка Д. В. та інших. Водночас питання економічної оцінки ефективності газоперекачувальних агрегатів недостатньо досліджене в наукових працях.

Метою статті є визначення основних критеріїв та показників для проведення оцінювання економічної ефективності газоперекачувальних агрегатів в умовах модернізації газотранспортної системи України.

Багатогранність визначення терміна «техніка» породжує і різне тлумачення визначення «оцінка техніки». В основному її розглядають як «науково-технічне прогнозування», «оцінку технологічного ризику», «соціальну експертизу технічних проєктів» і т. ін.

Бодрійяр Ж. вважає, що оцінка техніки проявляється в розгляді техніки у розвитку і взаємодії із суспільством і природою [1]. Крім того, предметом оцінки техніки є також науково-технічний прогрес і його наслідки. А тому, за визначенням Хунінга А., одного з очільників Союзу німецьких інженерів (СНІ), оцінка техніки, як дослідження, є визначеного роду рефлексія над феноменом техніки і науково-технічної діяльності, а саме рефлексія, пов'язана зі співвіднесенням з визначеними цінностями або навіть з цілою ціннісною ієрархією [2].

Директива Союзу німецьких інженерів давала таке визначення оцінки техніки: «Оцінка техніки означає планомірний, систематичний, організований захід, у рамках якого:

- ✦ аналізуються стан техніки і можливості її розвитку;
- ✦ оцінюються безпосередні та опосередковані технічні, економічні, санітарні, екологічні, гуманітарні, соціальні та інші наслідки цієї техніки і можливі альтернативи;
- ✦ на основі певних цілей і цінностей висловлюються судження про ці наслідки або формулюються додаткові вимоги до технічних розробок;
- ✦ виробляються дієві та змістовні можливості, щоб створити передумови для прийняття обґрунтованих рішень і їх реалізації відповідними інститутами» [3].

Головна особливість цього визначення полягала в співставленні можливих наслідків з цілями і цінностями. У директиві СНІ перераховуються і коментуються вісім основних цінностей техніки (т. зв. «октогон») [4]: функціональність, економічність (рентабельність), рівень добробуту, безпека, здоров'я, якість навколишнього середовища, розвиток особистості, якість суспільства.

За Єфременком Д. В., оцінка техніки – це особлива галузь міждисциплінарних досліджень, об'єктом яких є широкий спектр існуючих або потенційних позитивних і негативних наслідків технічного розвитку. Поряд з міждисциплінарними дослідженнями, оцінка техніки також являє собою певну послідовність організаційних процедур, спрямованих на вирішення завдань наукової підтримки довгострокових рішень у сфері технічної політики та сприяння їх соціальній акцептації. Тому оцінку техніки доречно роз-

глядати і як наукове дослідження, і як практичну діяльність у сфері технічної політики [4].

Питанню «оцінки економічної ефективності використання техніки» було відведене значне місце в науковій літературі колишнього Радянського Союзу. Як відомо, у той час доцільність капітальних вкладень в нові машини оцінювалися за допомогою «Типової методики визначення економічної ефективності капітальних вкладень» і «Методикою (основними положеннями) визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій», які були розроблені Інститутом економіки АН СРСР та іншими науково-дослідними інститутами.

В умовах планової економіки, коли головним критерієм вважався народногосподарський ефект, Типова методика визначення економічної ефективності капітальних вкладень передбачала, що метою оцінки ефективності капіталовкладень в техніку є вибір та економічне обґрунтування найкращих варіантів будівництва нових, розширення та реконструкції діючих підприємств і споруд, та їх комплексів, розробки нових технологічних процесів, обладнання, машин, матеріалів та інших видів техніки, що забезпечують технічний прогрес у народному господарстві. При визначенні економічної ефективності капітальних вкладень, пов'язаних з вирішенням перспективних завдань розвитку народного господарства, з впровадженням в суспільне виробництво великих наукових відкриттів і винаходів, нових видів сучасної техніки, залученням в оборот нових великих природних ресурсів, оцінка та обґрунтування економічної ефективності капітальних вкладень повинна проводитися з урахуванням перспективних факторів, тобто з урахуванням повного завершення відповідних будівельних програм, змін у розміщенні джерел сировини і районів споживання, створення необхідних умов реалізації нових науково-технічних досягнень, у необхідних випадках – з урахуванням можливих змін нормативів ефективності і цін [5].

**У**ринковій же економіці підхід до оцінки техніки насамперед залежить від того, у чий інтерес вона проводилась. Зокрема інвестор переслідує інтерес в підсумку отримати інформацію про розмір прибутку чи рентабельності, який він зможе отримати від її використання, а виробник техніки оцінює її конкурентоспроможність з метою реалізації оптимальної збутової стратегії.

Для здійснення оцінки важливе значення має правильний вибір критеріїв оцінювання. Критерії ефективності можуть бути різні, зокрема, наприклад критеріями ефективності, які стосуються об'єкта управління, Макаренко І. О. відносить такі [6, с. 121]:

- а) *загальний критерій*, який описує економічні результати діяльності керованої підсистеми в цілому, тобто здійснення підприємством або організацією своєї місії при якнайменших витратах;
- б) група *локальних критеріїв*, які характеризують:
  - ✦ найменші витрати живої праці на виробництво продукції або надання послуг;
  - ✦ найменші витрати матеріальних ресурсів;
  - ✦ найменші витрати фінансових ресурсів;
  - ✦ найвищі показники використання основних виробничих фондів;
  - ✦ найменші витрати;
  - ✦ найвища рентабельність;

в) до групи *якісних критеріїв* у даному випадку можна віднести:

- ✦ високий рівень технічної оснащеності підприємства (організації);
- ✦ умови праці персоналу, які ведуть до зниження напруги (втоми) працівників;
- ✦ виконання замовлень, договорів (або надання послуг) у найкоротший строк при витратах у межах норми;
- ✦ висока якість послуг, що надаються, при стабільних витратах у межах встановленої норми;
- ✦ стабільність персоналу при виконанні всіх інших заданих показників;
- ✦ екологічну чистоту;
- ✦ максимум випуску продукції або послуг (за певних умов);

г) з погляду функціонування суб'єкта управління, тобто безпосередньо системи управління, як *критерії економічної ефективності* можуть виступати:

- ✦ швидкий збір необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- ✦ здатність прийняття оптимального рішення у найкоротші терміни;
- ✦ оперативність доведення рішень до виконавців;
- ✦ забезпечення чіткого виконання рішень;
- ✦ здійснення комплексного контролю за виконанням рішень.

У марксистській теорії критерії економічної ефективності нової техніки розглядалися не з точки зору впливу її на продуктивність індивідуальної праці і не з точки зору одиничного підприємства, а з точки зору продуктивності суспільної праці, тобто з точки зору суспільного відтворення і продуктивності трудових затрат всього суспільства в цілому. Перед творцями нової техніки ставилась задача розробки і відбору для реалізації в народному господарстві таких варіантів техніки, які б забезпечували мінімальну вартість всього сукупного суспільного продукту, тобто мінімум затрат на всю продукцію народного господарства.

Як зазначають Ковалев А. П. і Кочалос М. К., на перший погляд здається, що якщо відбирати варіанти техніки, які забезпечують мінімальні затрати на продукцію, що виготовляється, то сукупна кінцева продукція буде володіти мінімальною вартістю. Проте насправді це не так. Вибір варіантів проходить в умовах, коли ресурси – матеріальні, трудові, природні, які витрачаються на різні продукти, є обмеженими. Економічність будь-якого варіанта досягається підвищеною потребою в тому чи іншому ресурсі. Тому, вибравши найбільш економічний варіант виробництва одного продукту, ми неминуче позбавляємось можливості реалізувати самий економічний варіант виробництва іншого продукту, оскільки обмежений ресурс було використано для виробництва першого продукту. [7, с. 29].

Іншими словами, між затратами на різні продукти існує крім прямого, ще й обернений зв'язок, у результаті якого зниження витрат на один продукт веде до зростання затрат на інші продукти. Через наявність зворотного зв'язку між витратами на різні продукти сума окремих мінімумів витрат не співпадає з мінімумом загальної суми витрат народного господарства [8].

Отже, економічність варіантів виробництва будь-якого продукту слід оцінювати за такими критеріями, які б враховували як прямі затрати на виробництво даного продукту,

так і витрати зворотного зв'язку. Мінімізуючи цей показник для кожного продукту підбором варіантів, можна досягнути мінімуму загальної суми затрат народного господарства. Цей показник В. В. Новожилов називав диференціальними витратами. Критерієм економічної ефективності варіанта виробництва продукту є мінімум цих затрат, тобто:

$$C + \sum_{h=1}^m r_h q_h = \min,$$

де  $C$  – собівартість продукту;

$r_h$  – норматив економічної ефективності  $h$ -го лімітованого ресурсу;

$q_h$  – розхід  $h$ -го лімітованого ресурсу на даний продукт;

$m$  – кількість лімітованих ресурсів.

Таким чином, при економічній оцінці та аналізі нової техніки в СРСР співставляли економію, отриману від зниження собівартості продукції (або приріст прибутку), з капіталовкладеннями, за допомогою яких вони були отримані. [7]

У СРСР деяку ясність щодо того, яку ж машину вважати кращою, внесла «Методика (Основні положення)» [9], згідно з якою кращою технікою була та, яка забезпечувала найменші приведені витрати в розрахунку на одиницю продукції (робіт), які випускаються за допомогою цієї техніки. При цьому для оцінки фактичної ефективності нової техніки, а також на етапі освоєння перших промислових серій, впровадженні прогресивних технологій, нових способів організації праці і виробництва, базою для порівняння служили показники техніки, яку замінюють.

Згідно з «Методикою (Основними положеннями)» на етапі формування планів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у процесі вибору варіанта техніки базою для порівняння повинна була бути краща техніка, спроектована в СРСР. Як виняток допускалося вибирати як базу для порівняння і кращу зарубіжну техніку, якщо була змога її закупити в достатній кількості або її міг розробити СРСР на основі придбання ліцензії.

На практиці розрахунків економічного ефекту нової техніки було так, що базою порівняння при визначенні проектного ефекту приймалася краща на момент проведення розрахунків вітчизняна або зарубіжна техніка, а при визначенні фактичного ефекту – реально замінена техніка. Проте деякі економісти, посилаючись на те, що в реальних умовах через різницю прийнятих баз зазвичай ускладнено співставлення фактичного ефекту з проектним, пропонували за основу брати єдину базу, а саме – реальну техніку, яку замінюють [7]. При цьому передбачається «встановлення границі: економічний ефект створюваної техніки, повинен бути не меншим ніж різниця приведених затрат для кращої відомої і заміної техніки» [10].

Недоліком порівняння нової техніки з базовою є необґрунтованість приймати для всіх стадій розрахунків як бази технічно і морально застарілу техніку, яку замінюють. Тому на стадії науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт при оцінці економічної ефективності техніки за базу для порівняння слід обирати найбільш передову техніку, спроектовану в країні та закордоном. У деяких випадках для усестороннього аналізу ефективності впровадження нової техніки доцільно застосовувати не одну, а декілька баз для порівняння.

Обов'язкова умова співставлення варіантів – єдина методика визначення всіх елементів затрат, використання цін одного рівня, однакова степінь точності нормативів для проєктованих варіантів. Якщо варіанти не відповідають цим умовам, їх слід привести до співставимого вигляду: або шляхом врахування додаткових міроприємств, або шляхом перерахунку на відповідні умови.

**З**урахуванням викладених підходів до оцінки техніки в даному дослідженні зроблена спроба визначити критерії та показники оцінки ефективності використання основного технологічного обладнання компресорних станцій – газоперекачувальних агрегатів (ГПА) з урахуванням особливостей їх конструкцій і умов експлуатації. Газоперекачувальний агрегат забезпечує транспортування газу по магістральному газопроводу, компримування природного газу на компресорних станціях газопроводів і підземних сховищ [11]. Витрати на їх роботу складають найбільшу частку в структурі витрат ГТС України.

Економічна оцінка ефективності на газотранспортних підприємствах має ряд особливостей:

1. Особливістю в дослідженні ефективності використання газоперекачувальних агрегатів є те, що газотранспортні підприємства в Україні є суб'єктами природних монополій. Ціноутворення послуг газотранспортних підприємств побудовано на тарифній основі таким чином, щоб тариф перекивав всі виробничі витрати і забезпечував певну рентабельність. А тому можна стверджувати, що робота будь-якого ГПА буде ефективною, оскільки встановлення тарифу на послугу транспортування все одно перекине заплановане понесення витрат.

2. Для ряду газоперекачувальних станцій для прийняття рішення про вибір техніки можна використовувати тільки показники абсолютної ефективності, без застосування порівняльної, оскільки ГПА на них настільки застаріли, що потребують заміни в будь-якому випадку.

3. У силу специфіки діяльності на деяких газоперекачувальних станціях через технічні особливості чи географічне розташування не доводиться говорити про альтернативи заміни ГПА. Крім того їх вибір зазвичай є дуже обмеженим.

4. При заміні газотурбінних ГПА електропривідними слід враховувати наявність силових електричних мереж, відстань до джерела електропостачання, або вартість їх спорудження.

Щодо критеріїв оцінки ефективності компримування природного газу газоперекачувальними агрегатами, на нашу думку, слід виділити такі:

- ✦ *економічні* (собівартість транспортування тис. м<sup>3</sup> газу, собівартість год. роботи агрегату);
- ✦ *технологічні* (енергетична ефективність і коефіцієнт корисної дії компресорних станцій на обох видах палива);
- ✦ *екологічні* (рівень викидів в навколишнє середовище при транспортуванні тис. м<sup>3</sup> газу).

Для того, щоб порівнювати економічну ефективність роботи газотурбінних і електропривідних газоперекачувальних агрегатів, найчастіше використовується показник собівартості транспортування 1 тис. м<sup>3</sup> газу. Це пов'язано перш за все з тим, що в розрахунках за послуги транспортування природного газу використовується тариф на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами. Як зазначено в Методиці [12] його розрахунку, він є вартістю послуг з транспортування 1000 кубічних ме-

трів природного газу магістральними трубопроводами, яка забезпечує покриття виправданих витрат, отримання обґрунтованого прибутку, сплату податків, обов'язкових платежів та відрахувань. Тарифи на послуги з транспортування природного газу не залежать від відстані транспортування газу і є однаковими для всіх категорій замовників транспортних послуг і диференційовані по регіонах залежно від величини тарифів на транспортування газу розподільними газопроводами. А тому, виходячи з умов експлуатації газоперекачувальних агрегатів, очевидно є наявність ряду факторів, які не завжди дозволяють об'єктивно обчислити собівартості транспортування 1 тис. м<sup>3</sup> газу:

1. Не завжди є можливість порахувати, яку роботу виконав той чи інший агрегат з позицій перетранспортованого газу.

Для прикладу через КС-39 «Прогрес» Богородчанського ЛВУМГ УМГ «Прикарпаттрансгаз» за 2008 р. перетранспортовано 25 466,9 млн м<sup>3</sup>, проте в тому числі через ГПА лише 353,8 млн м<sup>3</sup>. Тобто станція прийняла участь в компримуванні лише 353,8 млн м<sup>3</sup>, а решта газу пройшла через станцію транзитом по байпасній лінії.

2. Важливим показником є також тиск газу на вході та виході з компресорної станції. Адже кожна компресорна станція не є відокремленою, а працює у зв'язці як взаємопов'язана система, і тиск газу на виході зі станції – робота не лише даної станції, але і всіх попередніх, які створили тиск на вході в станцію. Тому для оцінки ефективності роботи ГПА дуже важливо враховувати, крім перетранспортованого газу, різницю тисків на вході та на виході компресорної станції.

3. Слід також враховувати показник відстані та географічні особливості місцевості. Адже при транспортуванні 1000 м<sup>3</sup> газу на 1 км буде виконана одна робота, а при транспортуванні на 10 км – зовсім інша. Крім того, грає роль рельєф місцевості, кількість і висота підйомів та ін.

Сімкін Я. М. для визначення економічності експлуатації газоперекачувального обладнання залежно від порядку розташування компресорного цеху та періоду беззбитковості роботи газоперекачувального обладнання пропонує визначати інтегральний нормований показник економічності. Для його розрахунку необхідно порівняти питомі витрати на компримування газу з питомою вартістю товаротранспортної роботи з компримування 1000 м<sup>3</sup> газу. Питомі середні витрати паливного газу відносно виконаної товаротранспортної роботи вираховують за типом газотурбінного або газомоторного привода за звітний період, зважаючи на кількість паливного та технологічного газу [13].

**Н**а нашу думку, для порівняння економічної ефективності газотурбінних та електропривідних газоперекачувальних агрегатів додатково слід використовувати показник «собівартість 1 години роботи ГПА». Як показують дослідження, вартість палива для роботи газоперекачувальних агрегатів, яка займає близько 90 – 95% витрат компресорних станцій в умовах нормальної експлуатації, надзвичайно тісно залежить саме від кількості годин роботи агрегату. Зокрема, підтвердженням цього служить високі коефіцієнти кореляції між напрацюванням агрегатів і кількістю спожитих енергоресурсів. Так, за даними Богородчанського ЛВУМГ на КС-39 і КС-39Б, у 2007 – 2008 рр. вони становили 0,9827 та 0,9959 відповідно для газотурбінного ГПА-25С та електропривідного ЕГПА-25рч (рис. 1, рис. 2).

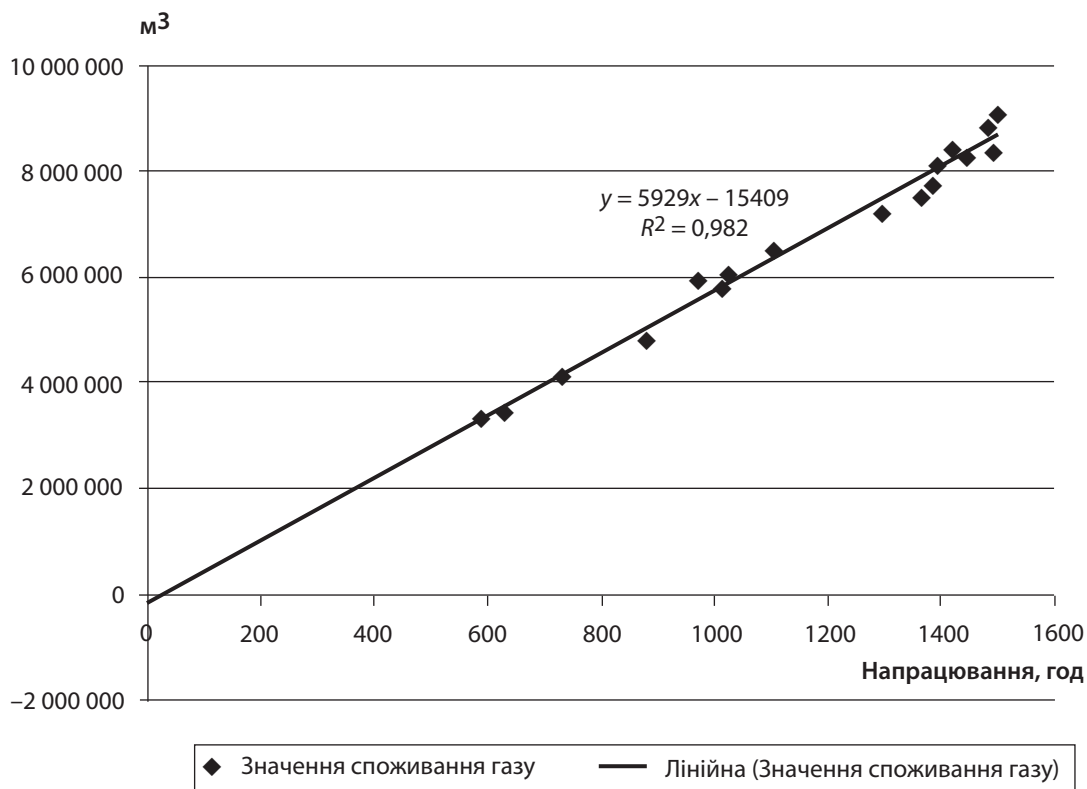


Рис. 1. Графік розсіювання та лінійної апроксимації витрати паливного газу залежно від напрацювання газотурбінного ГПА-25С на КС-39 Богородчанського ЛВУМГ

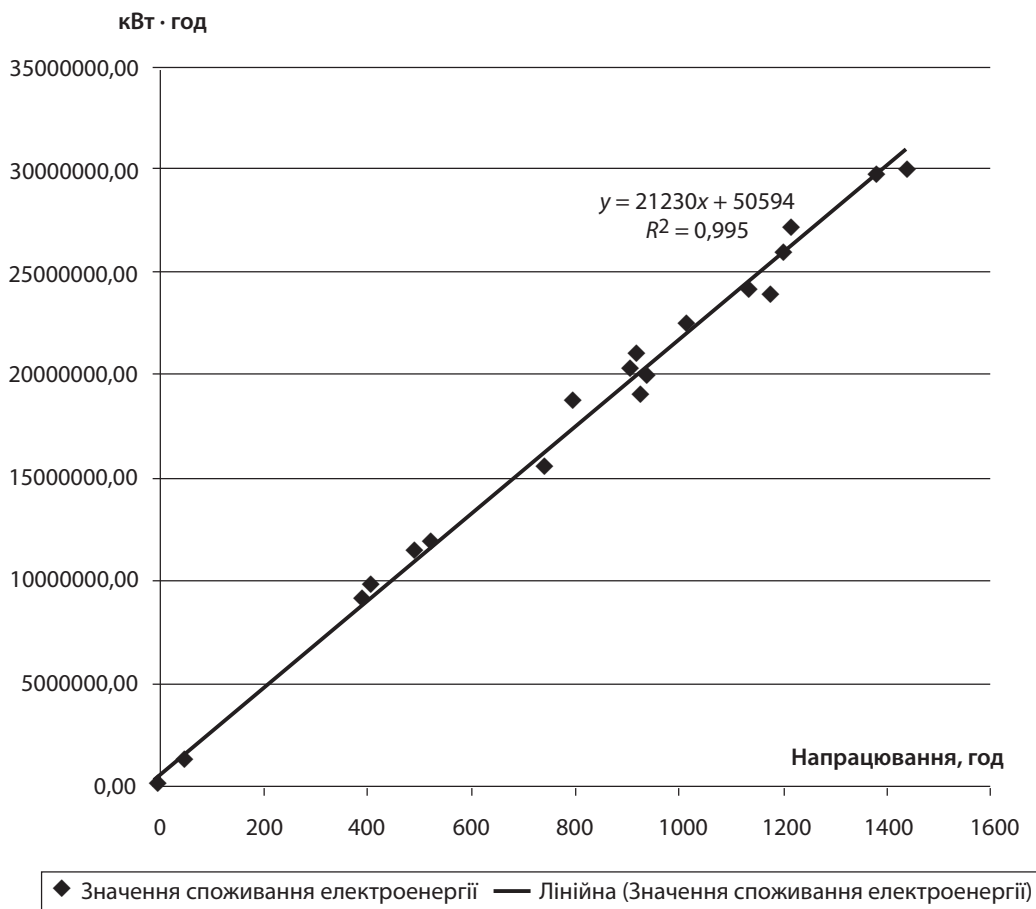


Рис. 2. Графік розсіювання та лінійної апроксимації витрати електроенергії залежно від напрацювання електропровідних ЕГПА-25рч на КС-39Б Богородчанського ЛВУМГ



Проте і цей показник має свої недоліки для застосування в економічному аналізі:

1. Залежно від виробничих умов агрегати можуть працювати з різними навантаженнями і на неоднакову потужність.

2. Складність порівняння собівартості години роботи ГПА різних потужностей. Для цього показники собівартості 1 години роботи ГПА слід привести до спільної рядності, розрахувавши собівартість 1 години роботи ГПА на 1 МВт потужності.

Гораль А.Т. пропонує при розрахунку продуктивності газопроводу враховувати коефіцієнт його завантаження [14]. Вважаємо за доцільне поширити методику врахування коефіцієнта навантаження роботою ГПА на оцінку ефективності транспортування ним газу.

Крім того, показник «собівартість 1 години роботи ГПА» широко використовується при оцінці економічної доцільності експлуатації самого ГПА. Так, економічна доцільність подальшої експлуатації одиниці газоперекачувального обладнання оцінюється з урахуванням періоду беззбитковості шляхом порівняння на одиницю часу таких питомих вартісних характеристик як [13]:

вартість однієї години безвідмовної роботи газоперекачувального агрегату (ГПА) з урахуванням витрат паливного газу, оливи та ін. витратних матеріалів, електроенергії, зарплати персоналу КС, що припадає на експлуатацію одного ГПА;

- ✦ середня вартість однієї години роботи ГПА (експлуатаційні витрати з урахуванням відмов, зупинок, пусків);
- ✦ вартість однієї години перебування ГПА у резерві;
- ✦ середня на 1000 годин подальшої експлуатації, вартість одного аварійного ремонту для газоперекачувального агрегату певного виду або одного планово-попереджувального ремонту певного виду;
- ✦ амортизаційні витрати;
- ✦ інші експлуатаційні витрати;
- ✦ вартість 1000 м<sup>3</sup> транспортованого газу з урахуванням розміщення цеху КС на магістральному газопроводі.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що існує велика кількість критеріїв і показників для економічної оцінки ефективності техніки. Їх вибір та доцільність застосування залежать від бажаного результату та об'єкта оцінки. На оцінювання економічної ефективності роботи ГПА, на нашу думку, найбільший вплив мають економічні, екологічні та технологічні критерії.

Як одиницю виміру для оцінювання економічної ефективності роботи ГПА в основному використовують собівартість транспортування 1 тис. м<sup>3</sup> газу. На нашу думку, більш об'єктивним для прийняття рішень є показник собівартості 1 години роботи агрегату. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бодрийяр Ж. Система вещей / Ж. Бодрийяр. – М.: Издательство «Рудомино», 1999. – 137 с.
2. Хунинг А. Философия техники и Союз немецких инженеров. / А. Хунинг // Философия техники в ФРГ. – М.: Прогресс, 1989. – С. 67 – 69.
3. Technikbewertung. Begriffe und Grundlagen. Erläuterungen und Hinweise zur VDI-Richtlinie 3780. VDI Report 15. Düsseldorf, 1991. S. 5.

4. Ефременко Д. В. Исследования последствий технического развития в Союзе Немецких Инженеров / Д. В. Ефременко // Ежегодник Российско-Германского колледжа. 1999 – 2000. – М.: Издательство МНЭПУ, 2000.

5. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений / Утверждена Постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 08 сентября 1969 года № 40/100/33. – М.: Экономика, 1969. – 14 с.

6. Макаренко І. О. Критерії економічної ефективності роботи підприємств в умовах антикризового управління / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7(61).

7. Экономическая эффективность новой техники в машиностроении / А. П. Ковалев, Н. К. Кочалос, А. А. Колобов. – М.: Машиностроение, 1978. – 255 с.

8. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – М.: Машиностроение, 1972. – 597 с.

9. Методика (Основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений / Утверждена Постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по науке и технике, Госпланом СССР, Академией наук СССР и Государственным комитетом Совета Министров СССР по делам изобретений и открытий от 14 февраля 1977 года № 4816/13/3 // Вопросы изобретательства. – М., 1977. – № 7.

10. Волков О. И. Цены и ценообразование в системе управления научно-техническим прогрессом / О. И. Волков. – М.: Институт экономики АН СССР, 1968. – 50 с.

11. Пріничий енциклопедичний словник: [в 3 т.] / За заг. ред. В. С. Білецького. – Донецьк: Сх. вид. дім, 2001 – 2004. Т. 1: А-К. – 2001. – 515 с.

12. Методика розрахунку тарифів на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами, затверджена постановою Національної комісії регулювання електроенергетики України від 4 вересня 2002 р. № 984.

13. Сімкін Я. М. Аналіз економічної ефективності експлуатації та виконання ремонтів основного газоперекачувального обладнання / Я. М. Сімкін // Проблеми нафтогазової промисловості (Праці «Науково-дослідного інституту нафтогазової промисловості» НАК «Нафтогаз України»: збірник наукових праць. – 2007. – № 5.

14. Гораль Л. Цільове забезпечення ефективного оцінювання обсягу транспортованого газу / Л. Гораль // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 4(33). – С. 58 – 65.

## REFERENCES

- Bodriyar, Zh. *Sistema veshchey* [System of things]. Moscow: Rudoмино, 1999.
- Efremenko, D. V. "Issledovaniia posledstviy tekhnicheskogo razvitiia v Soiuzе Nemetskikh Inzhenerov" [Studies on the impact of technological development in the Union of German Engineers]. In *Ezhegodnik Rossiysko-Germanskogo kolledzha. 1999-2000*. Moscow: MNEPU, 2000.
- Hirnychyi entsyklopedychnyi slovnyk [Mining Encyclopedic Dictionary]. Donetsk: Skhidnyi vydavnychyi dim, 2001.
- Horall, L. "Tsilyove zabezpechennia efektyvnoho otsiniuvannia obshahu transportovanoho hazu" [Intended to ensure effective evaluation of the volume of gas transported]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 4 (33) (2011): 58-65.
- Kovalev, A. P., Kochalos, N. K., and Kolobov, A. A. *Ekonomicheskaiia effektivnost novoy tekhniki v mashinostroenii* [Economic efficiency of new technology in mechanical engineering]. Moscow: Mashinostroenie, 1978.
- Khuning, A. "Filosofia tekhniki i Soiuz nemetskikh inzhenerov" [Philosophy of Technology and the Association of German Engineers]. In *Filosofia tekhniki v FRG*, 67-69. Moscow: Progress, 1989.
- [Legal Act of Ukraine] (2002).
- Metodika (Osnovnye polozheniia) opredeleniia ekonomicheskoy effektivnosti ispolzovaniia v narodnom khoziaystve novoy tekhniki, izobreteniy i ratsionalizatorskikh predlozheniy [Procedure (Basic Provisions) definition of economic efficiency in the national economy of new technology, inventions and innovations]. Moscow: Voprosy izobretatelstva, 1977.
- Makarenko, I. O. "Kryterii ekonomichnoi effektivnosti roboty pidpriemstv v umovakh antykrizovoho upravlinnia" [Criteria of economic efficiency of enterprises in terms of crisis management]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (61) (2006).
- Novozhilov, V. V. *Problemy izmereniia zatrat i rezul'tatov pri optimalnom planirovani* [Challenges in measuring the costs and results in optimal planning]. Moscow: Mashinostroenie, 1972.

Simkin, Ya. M. "Analiz ekonomichnoi efektyvnosti ekspluatatsii ta vykonannya remontiv osnovnoho hazoperekachuvального obladnannia" [Cost-effectiveness analysis of operation and repairs of the main gas pumping equipment]. *Problemy naftohazovoi promyslovosti*, no. 5 (2007).

Tipovaia metodika opredeleniia ekonomicheskoy effektivnosti kapitalnykh vlozheniy [A typical method of determining the economic effectiveness of capital investments]. Moscow: Ekonomika, 1969.

"Technikbewertung. Begriffe und Grundlagen". In *Erlauterungen und Hinweise zur VDI-Richtlinie 3780. VDI Report 15, 5*. Dusseldorf, 1991.

Volkov, O. I. *Tseny i tsenoobrazovanie v sisteme upravleniia nauchno-tekhnicheskim progressom* [Prices and pricing in the management of scientific and technical progress]. Moscow: Institut ekonomiki AN SSSR, 1968.

УДК 519.86:338.55:636/639

## МОДЕЛІ ПЛАНУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПЛОДІВНИЦТВА

© 2014 **ВАСИЛЬЄВА Н. К.**

УДК 519.86:338.55:636/639

### **Васильєва Н. К. Моделі планування збалансованого розвитку українського плідництва**

Плідництво України не забезпечує внутрішній попит у плодово-ягідній продукції та не має рівня рентабельності для розширеного відтворення. Мета роботи – обґрунтувати орієнтири розвитку господарств населення та сільськогосподарських підприємств, що займаються виробництвом зерняткових і кісточкових плодів, горіхів і ягід. Для цього виконано статистичний аналіз динаміки урожайності, площ насаджень і валових зборів продукції плідництва по країні в цілому та окремо по регіонах. Порівняно насиченість внутрішніх ринків та урожайності плодів і ягід за кордоном. Встановлено, що інноваційні трансформації вітчизняного плідництва мають наблизити його продуктивність до показників світових лідерів. Для обґрунтування збалансованого розвитку виробництва плодів і ягід за рахунок збільшення площ насаджень та врожайності запропоновано оптимізаційні моделі математичного програмування. Проведені обчислення підтверджують практичну досяжність одержаних результатів, націлених на насичення внутрішнього ринку українськими плодами та ягодами, забезпечення по цій позиції продовольчої безпеки країни та підвищення ефективності діяльності вітчизняних господарств населення та сільськогосподарських підприємств у галузі плідництва.

**Ключові слова:** плідництво, внутрішній попит, урожайність, площа насаджень, господарства населення, сільськогосподарські підприємства, економіко-математичне моделювання.

**Табл.:** 3. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 8.

**Васильєва Наталя Костянтинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет (вул. Ворошилова, 25, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

**E-mail:** VasylievaN@i.ua

УДК 519.86:338.55:636/639

UDC 519.86:338.55:636/639

### **Васильєва Н. К. Модели планирования сбалансированного развития украинского плодводства**

### **Vasylieva Natalia K. Models of Planning Balanced Development of Ukrainian Fruit Growing**

Плодоводство Украины не обеспечивает внутренний спрос на плодово-ягодную продукцию и не имеет уровня рентабельности для расширенного воспроизводства. Цель работы – обосновать ориентиры развития хозяйств населения и сельскохозяйственных предприятий, которые занимаются производством семечковых и косточковых плодов, орехов и ягод. Для этого выполнен статистический анализ динамики урожайности, площадей насаждений и валовых сборов продукции плодводства в целом по стране и отдельно по регионам. Проведено сравнение насыщенности внутренних рынков и урожайности плодов и ягод за границей. Установлено, что инновационные трансформации отечественного плодводства должны приблизить его продуктивность к показателям мировых лидеров. Для обоснования сбалансированного развития производства плодов и ягод за счет увеличения площадей насаждений и урожайностей предложены оптимизационные модели математического программирования. Проведенные расчеты подтверждают практическую достижимость полученных результатов, нацеленных на насыщение внутреннего рынка украинскими плодами и ягодами, обеспечение по данной позиции продовольственной безопасности страны и повышение эффективности деятельности отечественных хозяйств населения и сельскохозяйственных предприятий в отрасли плодводства.

Fruit growing in Ukraine does not cover the internal demand on fruit products and does not have the sufficient profitability level for extended reproduction. The goal of the article is to show directions of development of population households and agricultural enterprises, which deal with production of seed and stone fruit, nuts and berries. To do this the article conducts statistical analysis of dynamics of yield, planted areas and gross harvest of fruit products in general in the country and separately by regions. The article compares saturation of internal markets and yield of fruit and berries abroad. It establishes that innovation transformations of domestic fruit growing should bring its productivity to indicators of the world leaders. In order to justify balanced development of production of fruit and berries by means of increase of planted areas and yield, the article offers optimisation models of mathematical programming. The conducted calculations confirm practical achievability of obtained results directed at saturation of the internal market with Ukrainian fruit and berries, ensuring food security of the country regarding these products and increase of efficiency of activity of domestic households and agricultural enterprises in the fruit growing industry.

**Key words:** fruit growing, internal demand, yield, planted area, population households, agricultural enterprises, economic and mathematical modelling.

**Tabl.:** 3. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 8.

**Ключевые слова:** плодводство, внутренний спрос, урожайность, площадь насаждений, хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия, экономико-математическое моделирование.

**Табл.:** 3. **Формул.:** 9. **Библ.:** 8.

**Васильєва Наталя Костянтинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет (вул. Ворошилова, 25, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

**E-mail:** VasylievaN@i.ua

**Vasylieva Natalia K.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Information Systems and Technology, Dnipropetrovsk State Agrarian Economics University (vul. Voroshylova, 25, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

**E-mail:** VasylievaN@i.ua

Simkin, Ya. M. "Analiz ekonomichnoi efektyvnosti ekspluatatsii ta vykonannya remontiv osnovnoho hazoperekachuvального obladnannia" [Cost-effectiveness analysis of operation and repairs of the main gas pumping equipment]. *Problemy naftohazovoi promyslovosti*, no. 5 (2007).

Tipovaia metodika opredeleniia ekonomicheskoy effektivnosti kapitalnykh vlozheniy [A typical method of determining the economic effectiveness of capital investments]. Moscow: Ekonomika, 1969.

"Technikbewertung. Begriffe und Grundlagen". In *Erlauterungen und Hinweise zur VDI-Richtlinie 3780. VDI Report 15, 5*. Dusseldorf, 1991.

Volkov, O. I. *Tseny i tsenoobrazovanie v sisteme upravleniia nauchno-tekhnicheskim progressom* [Prices and pricing in the management of scientific and technical progress]. Moscow: Institut ekonomiki AN SSSR, 1968.

УДК 519.86:338.55:636/639

## МОДЕЛІ ПЛАНУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПЛОДІВНИЦТВА

© 2014 **ВАСИЛЬЄВА Н. К.**

УДК 519.86:338.55:636/639

### **Васильєва Н. К. Моделі планування збалансованого розвитку українського плідництва**

Плідництво України не забезпечує внутрішній попит у плодово-ягідній продукції та не має рівня рентабельності для розширеного відтворення. Мета роботи – обґрунтувати орієнтири розвитку господарств населення та сільськогосподарських підприємств, що займаються виробництвом зерняткових і кісточкових плодів, горіхів і ягід. Для цього виконано статистичний аналіз динаміки урожайності, площ насаджень і валових зборів продукції плідництва по країні в цілому та окремо по регіонах. Порівняно насиченість внутрішніх ринків та урожайності плодів і ягід за кордоном. Встановлено, що інноваційні трансформації вітчизняного плідництва мають наблизити його продуктивність до показників світових лідерів. Для обґрунтування збалансованого розвитку виробництва плодів і ягід за рахунок збільшення площ насаджень та врожайності запропоновано оптимізаційні моделі математичного програмування. Проведені обчислення підтверджують практичну досяжність одержаних результатів, націлених на насичення внутрішнього ринку українськими плодами та ягодами, забезпечення по цій позиції продовольчої безпеки країни та підвищення ефективності діяльності вітчизняних господарств населення та сільськогосподарських підприємств у галузі плідництва.

**Ключові слова:** плідництво, внутрішній попит, урожайність, площа насаджень, господарства населення, сільськогосподарські підприємства, економіко-математичне моделювання.

**Табл.:** 3. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 8.

**Васильєва Наталя Костянтинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет (вул. Ворошилова, 25, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

**E-mail:** VasylievaN@i.ua

УДК 519.86:338.55:636/639

UDC 519.86:338.55:636/639

### **Васильєва Н. К. Модели планирования сбалансированного развития украинского плодводства**

### **Vasylieva Natalia K. Models of Planning Balanced Development of Ukrainian Fruit Growing**

Плодоводство Украины не обеспечивает внутренний спрос на плодово-ягодную продукцию и не имеет уровня рентабельности для расширенного воспроизводства. Цель работы – обосновать ориентиры развития хозяйств населения и сельскохозяйственных предприятий, которые занимаются производством семечковых и косточковых плодов, орехов и ягод. Для этого выполнен статистический анализ динамики урожайности, площадей насаждений и валовых сборов продукции плодводства в целом по стране и отдельно по регионам. Проведено сравнение насыщенности внутренних рынков и урожайности плодов и ягод за границей. Установлено, что инновационные трансформации отечественного плодводства должны приблизить его продуктивность к показателям мировых лидеров. Для обоснования сбалансированного развития производства плодов и ягод за счет увеличения площадей насаждений и урожайностей предложены оптимизационные модели математического программирования. Проведенные расчеты подтверждают практическую достижимость полученных результатов, нацеленных на насыщение внутреннего рынка украинскими плодами и ягодами, обеспечение по данной позиции продовольственной безопасности страны и повышение эффективности деятельности отечественных хозяйств населения и сельскохозяйственных предприятий в отрасли плодводства.

Fruit growing in Ukraine does not cover the internal demand on fruit products and does not have the sufficient profitability level for extended reproduction. The goal of the article is to show directions of development of population households and agricultural enterprises, which deal with production of seed and stone fruit, nuts and berries. To do this the article conducts statistical analysis of dynamics of yield, planted areas and gross harvest of fruit products in general in the country and separately by regions. The article compares saturation of internal markets and yield of fruit and berries abroad. It establishes that innovation transformations of domestic fruit growing should bring its productivity to indicators of the world leaders. In order to justify balanced development of production of fruit and berries by means of increase of planted areas and yield, the article offers optimisation models of mathematical programming. The conducted calculations confirm practical achievability of obtained results directed at saturation of the internal market with Ukrainian fruit and berries, ensuring food security of the country regarding these products and increase of efficiency of activity of domestic households and agricultural enterprises in the fruit growing industry.

**Ключевые слова:** плодводство, внутренний спрос, урожайность, площадь насаждений, хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия, экономико-математическое моделирование.

**Key words:** fruit growing, internal demand, yield, planted area, population households, agricultural enterprises, economic and mathematical modelling.

**Табл.:** 3. **Formulac:** 9. **Bibl.:** 8.

**Табл.:** 3. **Формул.:** 9. **Библ.:** 8.

**Васильєва Наталя Костянтинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет (вул. Ворошилова, 25, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

**Vasylieva Natalia K.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Information Systems and Technology, Dnipropetrovsk State Agrarian Economics University (vul. Voroshylova, 25, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

**E-mail:** VasylievaN@i.ua

Плодівництво належить до провідних галузей вітчизняного сільського господарства та включає вирощування кісточкових і зерняткових плодів культур, горіхів і ягід. З 1990 по 2012 рр. рівень рентабельності плодівництва міннявся від -44,6% збитковості до 91,4% прибутковості. Період нерентабельності, що тривав з 1996 по 2001 рр., перейшов у часи зростання. Останні 5 років ситуація стабілізувалася, але рівень рентабельності зазнає коливань більш ніж вдвічі – від 8,8% до 17,9% у 2012 та 2011 рр. відповідно [1, с. 55], що ставить під загрозу конкурентоспроможність та фінансову стійкість вітчизняних виробників плодів і ягід.

Провідну роль у вітчизняному плодівництві відіграють господарства населення, хоча сільськогосподарські підприємства посилити свої позиції на 5 в. п. за період 2009 – 2012 рр., довівши власну позицію у структурі виробництва до 18,4%. Проте це істотно гірше за їхню частку в 46,4% у структурі виробництва плодів і ягід 1990 року [1, с. 89]. Необхідність повернення втрачених позицій обумовлюється нагальною потребою впровадження інноваційних технологій вирощування плодів і ягід і забезпечення їх якості згідно з міжнародними стандартами, що в змозі підтримати більш потужні за господарства населення аграрні підприємства.

Урожайність плодів і ягід останні 5 років стабільно зростає, досягнувши в 2012 р. 89,9 ц/га, що вдвічі більше за показник 1990 р. Аналогічно, відбувається збільшення обсягів валового виробництва продукції плодівництва. Проте врожай 2012 р. у 2008,7 тис. т плодів і ягід поступається показнику 1990 р. на 30,8%. Поясненням цьому, у першу чергу, виявляється суттєве скорочення площ насаджень у плодоносному віці, що зменшилися на кінець 2012 р. понад в 3 рази в порівнянні з 1990 р. [1, с. 88]. Внаслідок цього виробництво плодів і ягід на 1 особу в рік у 2012 р. склало тільки 44 кг, що на 21,4% гірше, ніж у 1990 р. і майже в 2 рази менше від норми раціонального харчування [1, с. 88].

Таким чином, актуальною проблемою аграрної економіки є визначення перспектив збалансованого стабільного розвитку українського плодівництва, націлених на закріплення досягнутих результатів, повернення до втрачених позицій та насичення внутрішнього ринку аграрною продукцією вітчизняного виробництва.

Провідним науковим вітчизняним закладом у галузі плодівництва є Інститут садівництва НААН України, а профільним освітнім закладом – Уманський національний університет садівництва. Теоретико-методологічні фундаментальні результати з питань ефективного господарювання садівницьких підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, особливостей функціонування в кризових умовах вітчизняного ринку належать О. Л. Барабаш, О. Ю. Єрмакову, В. А. Рудьєву, О. М. Шестопалю, А. І. Шумейку, В. В. Юрчишину та іншим відомим українським вченим. Питанням забезпечення якості плодоягідної продукції, реалізації ресурсного потенціалу, оптимізації інвестування у плодівництві, його державної підтримки та регулювання, раціонального територіального формування кластерів садівницьких підприємств присвячено кандидатські дисертаційні дослідження С. В. Коваль, О. О. Одношевої, А. Ф. Пилипчинець, К. М. Речки, В. І. Чорнодон та інших молодих науковців.

Проте існуючі вагомні теоретичні результати не знаходять віддзеркалення у практичній площині. Рівень розвитку вітчизняного плодівництва не дозволяє наситити внутрішній ринок плодоягідною продукцією власного виробництва, на що вказується як на пріоритетну проблему

української аграрної економіки у «Стратегічних напрямках розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» [2, с. 21]. Як зазначається в роботах Т. О. Осташко та Р. П. Мудрака, глобалізаційні економічні явища та перехід на єдині стандарти підвищують вимоги до конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства, що піддається ризикам змін торговельних режимів і за вектором співпраці України з ЄС, і за вектором посилення економічних стосунків країни з Росією [3; 4]. З огляду на це виявляється не можливим обґрунтувати управлінські рішення та визначити орієнтири й перспективи розвитку аграрних підприємств без залучення методів економіко-математичного моделювання та виконання комп'ютерних обчислень [5]. Найвагоміший внесок у застосування математичних методів та інформаційних технологій у сучасній економіці внесли всесвітньо визнані вчені К. Гренджер (С. Granger), А. Гурвич (L. Hurwicz), А. Канторович, Е. Маскін (E. Maskin), Р. Майерсон (R. Myerson), Е. Рот (A. Roth), А. Шеплі (L. Shapley). Економіко-математичному моделюванню макроекономічних процесів і галузевих виробничих систем на теренах України присвячено фундаментальні праці О. О. Бакаєва, В. В. Віталіського, В. М. Гейця, А. В. Матвійчука, В. В. Микитенко, А. Н. Сергеевої, М. І. Скрипниченко, В. О. Точиліна та багатьох інших відомих фахівців. Разом із цим, економіко-математичне моделювання з урахуванням сучасних реалій господарювання вітчизняних аграріїв потребує подальшого поглибленого розгляду.

На підставі зазначеного *мета* дослідження, відображеного в даній роботі, – провести аналіз розвитку українського плодівництва та застосувати методи економіко-математичного моделювання для визначення перспектив забезпечення внутрішнього попиту за рахунок збільшення площ насаджень та урожайностей плодів і ягід від вітчизняних виробників.

Найближчим орієнтиром нарощування виробничих потужностей плодівництва в Україні виступає ємність внутрішнього ринку, адже обсяг споживання плодів і ягід на 1 особу в рік мусить складати 86 кг згідно з нормами раціонального харчування. Природно-кліматичні умови України обґрунтовують необхідність експорту субтропічних (середземноморських) фруктів, перш за все, мандаринів, апельсинів, лимонів, ківі, та тропічних (екзотичних) фруктів, перш за все, бананів і ананасів. Разом із виноградом, їх споживання на 1 особу в Україні останні роки складає приблизно 21 кг на рік. Тому на річне виробництво і споживання традиційних вітчизняних зерняткових і кісточкових плодів, горіхів та ягід залишається щонайменше 65 кг на 1 особу.

Аналіз регіонального самозабезпечення плодами і ягодами свідчить, що лідерами за річним виробництвом на 1 особу в 2012 р. були Вінницька та Чернівецька області (по 155 кг), понад 65 кг плодоягідної продукції мають на Закарпатті, Рівненщині, Херсонщині та Хмельниччині. Менше 15 кг плодів і ягід на особу в рік вирощують у північніших Київській, Луганській, Сумській та Чернігівській областях. У порівнянні з 1990 р. найбільших втрат зазнали Волинська, Запорізька, Луганська та Сумська області зі скороченням показника виробництва на 1 особу у 2-3 рази [1, с. 273].

За обсягами виробництва плодів і ягід у 2012 р. провідні позиції належать Вінницькій області (з показником понад 250 тис. т), Дніпропетровській та Хмельницькій областям (з показниками понад 150 тис. т), Донецькій, Закар-

патській та Чернівецькій областям (з показниками більш за 100 тис. т). У порівнянні з 1990 р. найбільшого підвищення обсягів виробництва у плодівництві досягли у Чернівецькій області – на 60,9 % [6, с. 144].

Найкращу урожайність плодоягідних насаджень – понад 100 ц/га – мають у Вінницькому, Дніпропетровському, Донецькому, Полтавському, Рівненському, Херсонському та Хмельницькому регіонах, причому в порівнянні з 1990 р. ці показники збільшилися, відповідно, у 2,5; 2,5; 3,2; 3,8; 1,9; 1,9; 3,1 рази [6, с. 145].

Резервом насичення внутрішнього ринку плодоягідною продукцією вітчизняного виробництва згідно з нормами раціонального харчування є відновлення площ плодоягідних насаджень. А вже на кінець 2012 р. вони зазнали регіонального скорочення у порівнянні з 1990 р. від приблизно 1,5 рази у Львівській та Чернівецькій областях до понад 7 разів на Сумщині та Чернігівщині [6, с. 143].

**О**сновні обсяги виробництва (64,6% в 2012 р.) і площі насаджень (53,9% у 2012 р.) в українському плодівництві припадають на зерняткові культури. У регіональному розрізі провідними виробниками зерняткових плодів за підсумками 2012 р. є Вінницька, Чернівецька та Хмельницька області з урожаями 222,7; 110,6 та 103,4 тис. т відповідно. Вони ж мають найбільші площі зерняткових насаджень у плодоносному віці – 18,3; 10,3 та 10,1 тис. га. Але найкращу врожайність зерняткових плодів (понад 150 ц/га) одержано на Волині, Дніпропетровщині, Полтавщині, Рівненщині та Херсонщині. До того ж, останні роки заклалася позитивна тенденція до стабільного підвищення урожайності зерняткових і в середньому по країні з перебільшенням показника 1990 р. в 2,2 рази. Це є підставою до збільшення площ зерняткових насаджень, скорочених у порівнянні з 1990 р. по регіонах в 1,3 – 10,5 рази [6, с. 146 – 148].

У структурі виробництва та розподілі площ насаджень частки кісточкових плодів склали в 2012 р. 24,4% та 30,9% відповідно. Врожай понад 40 тис. т збирають у Дніпропетровській, Донецькій та Одеській областях. Стабільну врожайність більш за 130 ц/га останні роки демонструють на Донеччині та Полтавщині, причому і в середньому по країні у порівнянні з 1990 р. понад вдвічі збільшилася урожайність кісточкових насаджень. Усе це призводить до висновку про доцільність відновлення площ кісточкових культур, що скоротилися в 2,4 рази і склали в регіональному розрізі в 2012 р. 0,8 – 6,2 тис. га замість 3,2 – 13,8 тис. га 1990 р. [6, с. 149 – 151].

Частки горіхів у структурі виробництва вітчизняного плодівництва та в розподілі площ насаджень в 2012 р. склали 4,8% і 6,3% відповідно. За період 2009 – 2012 рр. у середньому по країні урожайність горіхів зросла в 3,6 рази відносно 1995 р. Це дещо компенсувало негативне скорочення площ насаджень горіхоплідних з 40 тис. га в 1995 р. до 14,2 тис. га в 2012 р. і призвело до підвищення середніх валових зборів на понад 25,3% відносно 1995 р. [6, с. 66 – 70].

Частка ягідників у структурі розподілу площ становила в 2012 р. 8,9%, у той самий час валові збори ягід склали 6,2% від усієї продукції вітчизняного плодівництва. Виробництво ягід обсягом 9 тис. т і вище зосереджено на Дніпропетровщині, Донеччині, Житомирщині та Київщині. Урожайність понад 70 ц/га останні роки стабільно мають у Вінницькій, Дніпропетровській, Житомирській, Полтавській та Рівненській областях. Порівняно з 1990 р. середня врожайність по країні зросла на 56%. Тому розширення

площ ягідників піде на користь закріпленню позитивної тенденції зі збільшення валових зборів ягід, що зросли з 88,8 до 124,5 тис. т у 1990 – 2012 рр. [6, с. 152 – 154].

Обґрунтувати оптимальні рішення стосовно збалансованого насичення внутрішнього ринку країни власною плодоягідною продукцією за рахунок змін площ плодоягідних насаджень дозволяють методи економіко-математичного моделювання. Розглянемо два варіанти оптимізаційних моделей математичного програмування. У першому випадку визначимо зміну площ насаджень без коригування їх структурних пропорцій. У другому випадку будемо прагнути до якомога меншого додаткового залучення земельних угідь.

Позначимо через  $x_1 - x_4$  відповідно площі зерняткових, кісточкових, горіхоплідних та ягідних насаджень (тис. га). Усі введені змінні матимуть невід'ємні значення. Нехай  $X_1 - X_4$  – це відповідні відомі площі насаджень зазначених культур поточного року (тис. га).

У першій моделі позначимо через  $K$  коефіцієнт змін площ насаджень, встановивши зв'язок

$$x_1 = K \cdot X_1, x_2 = K \cdot X_2, x_3 = K \cdot X_3, x_4 = K \cdot X_4. \quad (1)$$

З огляду на мету збільшення насаджень плодоягідних культур, зіставимо шукані та поточні площі за допомогою нерівностей:

$$x_1 \geq X_1, x_2 \geq X_2, x_3 \geq X_3, x_4 \geq X_4. \quad (2)$$

**З**вертаючи увагу на циклічність урожайності плодоягідних культур внаслідок природно-кліматичних ризиків, опишемо вимоги до насичення вітчизняного внутрішнього ринку з розрахунку 65 кг плодів і ягід на особу в рік за допомогою блоку з  $m$  обмежень

$$U_1^j x_1 + U_2^j x_2 + U_3^j x_3 + U_4^j x_4 \geq 65 \cdot P^j, j = 1, m, \quad (3)$$

де  $U_1^j - U_4^j$  – урожайність зерняткових і кісточкових плодів, горіхів та ягід у  $j$ -му році циклу (ц/га),  $P^j$  – чисельність населення країни того ж року,  $j = 1, m$ .

Цільова функція, орієнтована на мінімальні сумарні зміни площ плодоягідних насаджень, матиме вигляд

$$F = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \rightarrow \min. \quad (4)$$

Для розрахунків поточні значення  $X_1 - X_4$  прийняті на рівні 2012 р., а блок з 3 обмежень (3) складався за даними 2010 – 2012 рр. Обчислення були виконані засобами табличного процесору Calc пакету OpenOffice.

Результати обчислень за першим варіантом змін площ плодоягідних насаджень (модель (1) – (4)) передбачають їх збільшення на 71% відносно 2012 р. Результати обчислень за другим варіантом змін площ плодоягідних насаджень (модель (2) – (4)) вказують, що достатньо збільшити лише площі зерняткових плодів культур до 262,5 тис. га, що становить 58,2% від площ насаджень зерняткових у 1990 р. У такий спосіб має вирішитися проблема продовольчої безпеки країни у сегменті плодівництва, що надасть подвійну користь і для виробників, і для споживачів аграрної продукції.

Паралельним заходом збалансованого розвитку вітчизняного плодівництва з метою задоволення внутрішнього попиту власною плодоягідною продукцією, окрім збільшення площ насаджень, є підвищення врожайності.

Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу віднесено до пріоритетів інноваційної діяльності в Україні на державному рівні [7, ст. 4]. До су-

часних інновацій галузі рослинництва відносять сорти сільськогосподарських культур, засоби боротьби зі шкідниками та хворобами рослин, нові види добрив та способи їх внесення, технології збирання та зберігання зібраного врожаю. Серед останніх фундаментальних праць на підтримку реалізації інноваційної модернізації вітчизняного сільського господарства слід виділити роботу О. В. Шубравської, А. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавера, де розкрито механізм та інструменти інноваційної трансформації аграрного сектора економіки за сучасних умов господарювання [8]. За досвідом провідних виробників галузі плодівництва, реальне впровадження інновацій дозволяє мати більшу продуктивність виробництва, ніж у вітчизняних господарів. Так, за офіційною статистикою 2013 р., річне виробництво продукції плодівництва на 1 особу в світі складало приблизно 90 кг. Від 80 до 100 кг плодоягідної продукції мали у Китаї, Польщі, США, Угорщині, 100 – 200 кг – в Австрії, Аргентині, Румунії, Франції, 200 – 300 кг – у Бразилії, Греції, Італії, понад 300 кг – в Іспанії. На фоні зростання світового виробництва плодоягідної продукції на особу в рік на 34 % і збільшення цього показника у Польщі та Китаї, відповідно, у 2,4 та 5,4 раза, виглядає цілком незадовільним його зменшення на 26 % на теренах України. Ще гірша ситуація прослідковується в Болгарії, де з 1990 по 2011 рр. відбулося скорочення річного показника виробництва плодів і ягід на 1 особу з 189 до 57 кг. Втрачає позиції експортера у плодівництві Угорщина, де зазначені показники зменшилися з 223 до 98 кг. Разом із тим слід наголосити, що не всі потужні аграрні країни, які навіть мають досить сприятливі природно-кліматичні умови для плодівництва, роблять ставку на самозабезпечення плодоягідною продукцією. Йдеться про Німеччину та Канаду, де показник виробництва плодів і ягід на 1 особу в рік на сьогодні складає, відповідно, 31 та 22 кг замість 61 та 28 кг у 1990 р.

Наочно простежується, що рівень задоволення попиту споживачів безпосередньо залежить від рівня продуктивності виробників галузі плодівництва. Так, на сьогодні за останні 20 років середньосвітова урожайність плодів і ягід зросла з 85 до понад 100 ц/га. За цим показником Україна, разом з Польщею, Канадою, Німеччиною, Іспанією, потрапляє до діапазону 80 – 100 ц/га. Орієнтир подальшого розвитку галузі визначають Великобританія, Греція, Данія, Італія, Китай, Німеччина, Франція, що мають урожайність плодів і ягід у діапазоні 100 – 150 ц/га. Ще краще ситуація з урожайністю в 150 – 200 ц/га в Австрії, Аргентині, Бразилії. Найбільш високотехнологічно й ефективно працюють виробники плодоягідної продукції Швейцарії та США, демонструючи урожайність 200 – 300 ц/га. Безумовне галузеве лідерство належить Нідерландам, де останні роки цей показник стабільно перевищує 300 ц/га [1, с. 392].

Обґрунтовуючи перспективи розвитку українського плодівництва за рахунок підвищення врожайності, необхідно брати до уваги особливості господарювання двох відмінних груп виробників – сільськогосподарських підприємств та господарств населення. У 2012 р. насадження зерняткових плодівих культур склалися на 87,6 % з яблук і на 11,1 % з груш. Господарствам населення належали 53 % яблучних садів і 87 % грушевих, причому продуктивність виробництва цих плодів із урожайністю (140 ц/га та 132 ц/га) значно перевершувала аналогічні показники сільськогосподарських підприємств – тільки 70 ц/га та 20 ц/га. Насадження кісточкових плодівих культур у 2012 р. склали

слива (28 %), вишня (29 %), черешня (18 %) та абрикос (13 %). Господарствам населення, відповідно, належало 86 %, 94 %, 54 % та 82 % садів цих культур. Маючи урожайність кісточкових у 80 – 100 ц/га, господарства населення значно випереджали сільськогосподарські підприємства з урожайністю лише до 15 ц/га. Понад 95 % площ насаджень горіху на сьогодні належить господарствам населення, що одержують урожайності понад 70 ц/га. Українські ягідники представлені в основному полуницею (42 %), малиною (25 %) і смородиною (22 %). Частка господарств населення за цими культурами відповідно складає 87 %, 94 % і 64 %. Якщо урожайність полуниці в сільськогосподарських підприємствах поступається показнику господарств населення тільки на 25 %, то для малини і смородини урожайності є гіршими у 6 – 8 разів [6, с. 65 – 70].

За підсумками 2012 р. частка сільськогосподарських підприємств у валовій плодоягідній продукції по країні складала 18,4 %, варіюючись від 0,7 – 0,8 % на Житомирщині та Полтавщині до понад 50 % на Вінниччині та в АР Крим. Частка господарств населення, відповідно, у цілому по країні становила 81,6 %, тоді як по регіонах у 14 областях вага їх плодоягідної продукції була понад 90 %, у 7 областях – 80 – 90 %, у решті областей – 43 – 75 % [1, с. 277, 278].

За рахунок більш дбало підходу до вибору каналів реалізації господарства населення в 2012 р., що цілком відбиває загальну тенденцію останніх років, продавали плоди і ягоди в середньому по країні за 5985,4 грн/т, що є більшою в 2,2 раза від ціни реалізації продукції сільськогосподарських підприємств. По регіонах ціни сільськогосподарських підприємств різнилися від 1100 – 1700 грн/т на Житомирщині, Київщині, Луганщині, Тернопільщині до 9500 – 10100 грн/т на Волині та Львівщині. Для господарств населення ціни варіювалися від 1350 – 1600 грн/т на Львівщині та Хмельниччині до 14700 – 14900 грн/т на Донеччині та Чернігівщині [1, с. 332, 337]. З огляду на гірші результати реалізації плодів і ягід з боку сільськогосподарських підприємств рівень рентабельності їх виробництва за останні 5 років у межах 9 – 15 % не дотягує до стабільного рівня забезпечення розвиненого відтворення у понад 25 %, що ставить під загрозу забезпечення продовольчої безпеки країни в контексті насичення внутрішнього ринку продукцією вітчизняного плодівництва.

Планувати задоволення внутрішнього попиту в плодівництві за рахунок підвищення врожайності дозволяють економіко-математичні моделі такого вигляду. Позначимо через  $u_1$  та  $u_2$  шукані урожайності плодів і ягід, відповідно, господарств населення та сільськогосподарських підприємств (ц/га). Введені змінні матимуть невід'ємні значення.

Нехай  $X_1$  та  $X_2$  – поточні площі плодоягідних насаджень, а  $C_1$  та  $C_2$  – ціни реалізації плодів і ягід (грн/ц) господарств населення та сільськогосподарських підприємств. Обмеження стосовно задоволення внутрішнього попиту продукцією плодівництва задаватиме нерівність

$$X_1 \cdot u_1 + X_2 \cdot u_2 \geq 65 \cdot P, \quad (5)$$

де  $P$  – чисельність населення України поточного року.

Обмеження про забезпечення розширеного відтворення в господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах задаватимуть нерівності

$$C_1 \cdot u_1 \geq 1,25 \cdot B, \quad C_2 \cdot u_2 \geq 1,25 \cdot B, \quad (6)$$

де  $B$  – поточна собівартість продукції плодівництва (грн/га).

Запропоновано і розглянуто три варіанти цільової функції. По-перше, мінімізувати квадратичні відхилення урожайностей  $u_1$  і  $u_2$  від їх відповідних поточних значень та  $U_1$  і  $U_2$ , а саме:

$$(u_1 - U_1)^2 + (u_2 - U_2)^2 \rightarrow \min. \quad (7)$$

По-друге, мінімізувати квадратичні відхилення урожайностей  $u_1$  і  $u_2$  між собою та від їх відповідних поточних значень  $U_1$  і  $U_2$ , а саме:

$$(u_1 - u_2)^2 + (u_1 - U_1)^2 + (u_2 - U_2)^2 \rightarrow \min. \quad (8)$$

По-третє, мінімізувати однакові врожайності  $u_1$  і  $u_2$ , що потребує підтягнення ефективності роботи сільськогосподарських підприємств до показників господарств населення і виступає страховим заходом останніх від природно-кліматичних ризиків, а саме:

$$(u_1 - u_2)^2 + (u_1 + u_2) \rightarrow \min. \quad (9)$$

Обчислення виконано засобами табличного процесору Calc пакету OpenOffice. Значення  $C_1$ ,  $C_2$  та  $P$  прийнято за статистичними даними 2012 р. За  $U_1$  і  $U_2$  прийнято середні врожайності плодів і ягід у господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах за 2010 – 2012 роки. Собівартість 12777,31 грн/га знайдено, виходячи з рівня рентабельності плодоягідної продукції у 2012 р. Для кожної з трьох описаних моделей виконано по 7 обчислень з площами  $X_1$  і  $X_2$  у 2012 р. та за умов їх збільшення на 10, 20, ..., 60%.

Одержані розрахункові результати за описаними оптимізаційними моделями математичного програмування представлено в *табл. 1 – 3*. Їх аналіз призводить до висновку, що вирішення проблеми насичення внутрішнього ринку продукцією вітчизняного плодівництва не можна здійснювати лише за рахунок підвищення врожайності. Практично досяжні результати, у порівнянні із зарубіжними показниками діяльності та враховуючи вітчизняні природно-кліматичні умови, можна одержати при збільшення поточних площ насаджень на 60%.

Так, за моделлю (5) – (7) (*табл. 1*) сільськогосподарські підприємства мусять стабілізувати свою врожайність на рівні 59 ц/га, що є цілком досяжним, адже господарства населення останні 15 років мали врожайність плодів і ягід понад 70 ц/га. Господарствам населення потрібно дійти до стабільного показника понад 94 ц/га, що демонструвався ними останні часом у 2004, 2005, 2009 – 2012 рр. Для порівняння, стратегічний орієнтир урожайності плодів і ягід, обґрунтований науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки», визначено на рівні 98,4 ц/га у 2015 р. і 130 ц/га – у 2020 р. [2, с. 15].

Таблиця 1

Результати обчислень за моделлю (5) – (7)

№ з/п	$u_1$	$u_2$	$X_1$	$X_2$
1	162,07	70,91	151600	71800
2	147,55	64,03	166760	78980
3	135,11	59,00	181920	86160
4	122,56	59,00	197080	93340
5	111,81	59,00	212240	100520
6	104,27	59,00	227400	107700
7	94,34	59,00	242560	114880

Джерело: обчислено автором.

За моделлю (5), (6), (8) (*табл. 2*) зі збільшеними площами  $X_1$  і  $X_2$  ставиться мета стабілізувати врожайність сільськогосподарських підприємств на рівні понад 68 ц/га, що на 20 – 25% менша за відповідні показники виробників Польщі та Канади. Господарства населення в даному разі мусять одержувати врожайність плодів і ягід більш за 90 ц/га, що не було досягнуто ними з 2003 по 2012 рр. тільки двічі.

Таблиця 2

Результати обчислень за моделлю (5), (6), (8)

№ з/п	$u_1$	$u_2$	$X_1$	$X_2$
1	143,34	110,47	151600	71800
2	130,38	100,27	166760	78980
3	119,58	91,77	181920	86160
4	110,45	84,58	197080	93340
5	102,62	78,42	212240	100520
6	95,83	73,07	227400	107700
7	89,89	68,40	242560	114880

Джерело: обчислено автором.

За моделлю (5), (6), (9) (*табл. 3*) за вимог однакової продуктивності виробництва у сільськогосподарських підприємств та господарств населення потрібно одержувати врожайність 83 ц/га і вище, що є цілком реальним результатом, адже господарства населення – провідні виробники вітчизняного плодівництва – протягом 2003 – 2012 рр. показали гірший результат тільки в 2006 р. [6, с. 40, 41].

Таблиця 3

Результати обчислень за моделлю (5), (6), (9)

№ з/п	$u_1$	$u_2$	$X_1$	$X_2$
1	132,77	132,77	151600	71800
2	120,70	120,70	166760	78980
3	110,65	110,65	181920	86160
4	102,13	102,13	197080	93340
5	94,84	94,84	212240	100520
6	88,52	88,52	227400	107700
7	82,98	82,98	242560	114880

Джерело: обчислено автором.

## ВИСНОВКИ

Встановлено, що плодівництво України останні роки є продуктивною галуззю вітчизняного сільського господарства, але не стабільний рівень рентабельності не дозволяє забезпечити його розширеного відтворення. Понад 80% плодоягідної продукції вирощують господарства населення. Виявлено, що в структурі виробництва 2012 р. на зерняткові і кісточкові плоди, горіхи та ягоди, відповідно, припадало 64,9%, 24,4%, 4,8%, 6,2% від валової продукції. Розподіл площ зерняткових, кісточкових, горіхових садів та ягідників становив 53,9%, 30,9%, 6,3%, 8,9%. Слід констатувати, що на сьогодні склалася позитивна тенденція зі збільшення врожайності плодів і ягід, яка понад вдвічі перевищує показник 1990 р. Поряд із тим, площа насаджень плодоягідних культур зазнала більш ніж потрійного скорочення.

Зафіксовано, що розбалансування попиту і пропозиції за плодоягідною продукцією на внутрішньому ринку

призвело до того, що показник її виробництва в Україні на 1 особу в 2012 р. був лише 44 кг при нормі раціонального споживання 86 кг. Вирішення даної проблеми знаходиться у площині інноваційного переозброєння господарств населення і сільськогосподарських підприємств, що зайняті в галузі плодівництва. Зокрема, застосування продуктивних сортів, нових технологій вирощування, збирання та зберігання врожаю дозволяють провідним виробникам світу мати показник у понад 200 кг плодів і ягід на 1 особу в рік.

Доведено, що визначити й обґрунтувати орієнтири розвитку плодівництва для найближчого задоволення внутрішнього попиту дозволяють економіко-математичні моделі оптимального збільшення площ насаджень та врожайності плодоягідних культур. За підсумками обчислень одержано, що треба збільшити їх площі насаджень на 71% від рівня 2012 р. або відновити хоча б 58,5% площ зерняткових садів 1990 р. За умов розширення площ насаджень на 60% потрібне підвищення врожайності у сільськогосподарських підприємств до 59 – 82 ц/га та у господарств населення – до 82 – 94 ц/га, що відповідає показникам виробництва в Польщі та Канаді й багаторазово одержувалася на теренах України за період 2003 – 2012 рр.

У подальших наукових дослідженнях за піднятою проблематикою доцільно перенести створені моделі на регіональні кластери виробництва плодів і ягід, враховуючи природно-кліматичні відмінності та існуючу розбалансованість попиту і пропозиції на місцевих аграрних ринках. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2012 рік / За ред. Н. С. Власенко ; Державна служба статистики України. – К., 2013. – 402 с.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка ; НААН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки». – К., 2012. – 218 с.
3. **Осташко Т. О.** Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т. О. Осташко // *Економіка і прогнозування*. – 2013. – № 3. – С. 105 – 115.
4. **Мудрак Р. П.** Продовольча безпека України в умовах глобалізації / Р. П. Мудрак // *Економічний часопис-XXI*. – 2013. – № 1-2 (1). – С. 34 – 37.
5. **Васильєва Н. К.** Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній еко-номіці: монографія / Н. К. Васильєва ; Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2007. – 348 с.
6. Статистичний збірник «Рослинництво України» за 2012 рік / За ред. Н. С. Власенко ; Державна служба статистики України. – К., 2013. – 180 с.
7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>>
8. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : монографія / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. О. В. Шубравської ; НАН України; Інститут економіки і прогнозування. – К., 2012. – 426 с.

#### REFERENCES

- [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
- Mudrak, R. P. "Prodovolcha bezpeka Ukrainy v umovakh hlobalizatsii" [Ukraine Food security in the context of globalization]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 1-2 (1) (2013): 34-37.

Ostashko, T. O. "Rynky silskohospodarskykh tovariv pid vplyvom ochikuvanykh zmin torhovelynykh rezhymiv" [Markets for agricultural commodities under the influence of expected changes in trade regimes]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 3 (2013): 105-115.

*Roslynnystvo Ukrainy* [Crop Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

*Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine till 2020]. Kyiv: NAAN Ukrainy; Instytut ahrarnoi ekonomiky, 2012.

*Silske hospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Shubravskaya, O. V., Moldavan, L. V., and Paskhaver, B. I. *Innovatsiini transformatsii ahrarnoho sektora ekonomiky* [Innovative transformation of the agricultural sector]. Kyiv, 2012.

Vasylieva, N. K. *Matematychni modeli innovatsiinoho rozvytku v ahrarnii ekonomitsi* [Mathematical models of innovation in agricultural economics]. Dnipropetrovsk, 2007.



## ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

© 2014 ДОРОФЄЄВ О. В.

УДК 631.157:338.432

### Дорофеев О. В. Теоретико-прикладні проблеми застосування механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки

Метою статті, виходячи з концептуальних положень парадигми гармонійного розвитку, є обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів проблеми формування механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки з урахуванням принципу «золотого перерізу» як специфічного методу наукового пізнання. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто теоретичні аспекти застосування механізмів управління та економічного розвитку в аграрній сфері. У результаті дослідження було обґрунтовано основні теоретичні та прикладні проблеми застосування механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки. Зроблено спробу розглянути процес формування й застосування механізмів управління розвитком економічного об'єкта через призму принципу «золотого перерізу». Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є перегляд механізмів управління, застосування яких дозволяло б зберегти стійкість аграрної економіки, яка досягається за умови наближення внутрішньосистемних співвідношень до величини «золотої» пропорції. У прикладній площині, з метою подолання проблем розвитку, необхідно провести глибокі емпіричні дослідження та виконати розрахунки економічних пропорцій.

**Ключові слова:** механізми управління розвитком, проблеми управління розвитком, гармонійний розвиток, принцип «золотого перерізу», аграрний сектор економіки.

Табл.: 1. Бібл.: 15.

**Дорофеев Александр Викторович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

E-mail: dorofiejew@ukr.net

УДК 631.157:338.432

UDC 631.157:338.432

### Дорофеев А. В. Теоретико-прикладные проблемы применения механизмов управления развитием аграрного сектора экономики

### Dorofiejew Oleksandr V. Theoretical Applied Problems of Application of Mechanisms of Management of Development of the Agrarian Sector of Economy

Целью статьи, исходя из концептуальных положений парадигмы гармоничного развития, является обоснование теоретических и прикладных аспектов проблемы формирования механизмов управления развитием аграрного сектора экономики на основе принципа «золотого сечения» как специфического метода научного познания. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, были рассмотрены теоретические аспекты применения механизмов управления и экономического развития в аграрной сфере. В результате исследования были обоснованы основные теоретические и прикладные проблемы применения механизмов управления развитием аграрного сектора экономики. Сделана попытка рассмотреть процесс формирования и применения механизмов управления развитием экономического объекта через призму принципа «золотого сечения». Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является пересмотр механизмов управления, применение которых позволяло бы сохранять устойчивость аграрной экономики, которая достигается при условии приближения внутрисистемных соотношений к величине «золотой» пропорции. В прикладной плоскости, с целью преодоления проблем развития, необходимо провести глубокие эмпирические исследования и выполнить расчеты экономических пропорций.

The goal of the article, based on the conceptual provisions of the paradigm of harmonious development, is justification of theoretical and applied aspects of the problem of formation of mechanisms of management of development of the agrarian sector of economy based on the golden ratio as a specific method of scientific cognition. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists, the article considers theoretical aspects of application of mechanisms of management and economic development in the agrarian sphere. In the result of the study the article justifies main theoretical and applied problems of application of mechanisms of management of development of the agrarian sector of economy. The article makes an effort to consider the process of formation and application of mechanisms of management of development of an economic object through the prism of the golden ratio. The prospect of further studies in this direction is review of management mechanisms, application of which would allow preservation of sustainability of the agrarian economy, which is achieved under condition of bringing the internal system correlations to the golden proportion value. As regards the applied plane, it is necessary to conduct deep empirical studies and calculations of economic proportions in order to overcome development problems.

**Ключевые слова:** механизмы управления развитием, проблемы управления развитием, гармоничное развитие, принцип «золотого сечения», аграрный сектор экономики.

**Key words:** development management mechanisms, development management problems, harmonious development, golden ration, agrarian sector of economy.

Табл.: 1. Библ.: 15.

Табл.: 1. Bibl.: 15.

**Дорофеев Александр Викторович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сквороды, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

**Dorofiejew Oleksandr V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

E-mail: dorofiejew@ukr.net

E-mail: dorofiejew@ukr.net

Предметна сфера дослідження, окреслена заголовком даної статті, одночасно має вивчатися у двох площинах: з точки зору отримання нового знання щодо механізмів управління як екзогенних, по відношенню до об'єкта впливу, конструктивів і з точки зору пізнання феномену розвитку, та ще й з урахуванням можливості прикладного застосування отриманих результатів.

Слід зазначити, що аграрний сектор економіки як соціальна система у своєму розвитку спирається на дві групи механізмів управління: 1) внутрішньосистемні, або ендогенні; 2) зовнішні по відношенню до системи, або екзогенні. Зазвичай, коли мова йде про суто біологічні (поза врахуванням людського фактора), фізичні, хімічні тощо системи, ендогенні механізми розглядаються як механізми

самоорганізації, саморегулювання й самоуправління, а екогенні – як форми впливу людей на системні процеси.

У випадку із соціальними системами доводиться зважати на те, що внутрішньо- і зовнішньосистемні механізми управління є результатом людської взаємодії, а отже, з одного боку, вони не позбавлені суб'єктивності, а з другого, повинні ґрунтуватися на певних закономірностях соціальної організації – базовій основі прогресивної зміни, яку найчастіше ідентифікують як розвиток.

Однією з основних проблем застосування механізмів управління розвитком складних систем, зокрема системи аграрної економіки, якраз і є встановлення закономірностей суб'єкт-об'єктного впливу з метою забезпечення запланованих якісних змін.

Слід зазначити, що в межах аналізу розвитку аграрного сектора економіки переважна більшість робіт, присвячених цій проблематиці, торкається специфіки прояву економічного або, більш широкого за діапазоном застосування методів впливу, господарського механізмів [1, 2, 3]. При цьому, зазвичай, йдеться про наслідки дії певного механізму і шляхи його удосконалення. Так, зокрема, вказується, що «одним із напрямів удосконалення механізму ціноутворення є використання можливостей короткострокового моделювання соціально-економічних процесів» [3, с. 67]. Але дослідження власне самого змісту окремих механізмів і встановлення кількісних параметрів їхньої дії, що відповідають певним закономірностям, є поверхневими і несистемними. Не виявлено також наукових робіт, присвячених формуванню методологічних основ управління розвитком аграрної сфери на принципах «золотого перерізу», що активізує дослідження у цьому напрямі.

*Метою статті*, виходячи з концептуальних положень парадигми гармонійного розвитку, є обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів проблеми формування механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки з урахуванням принципу «золотого перерізу» як специфічного методу наукового пізнання [4, с. 47].

Ґрунтуючись на дослідженнях видатних учених (С. Кузнеця, Р. Солоу, Е. Фелпса, Дж. Тобіна та ін.) щодо економічного зростання, можна говорити про наявність тісного зв'язку між структурою системи, поведінкою економічних суб'єктів, сформованою відповідними механізмами управління та результативністю функціонування згаданої системи. Основною структурною одиницею системи аграрної економіки є підприємство, яке, своєю чергою, постає підсистемою, що складається з множини пов'язаних між собою елементів (засобів і предметів праці, робочої сили, технології, інформації тощо). Значною мірою розвиток аграрної економіки зумовлюється чинниками економічного зростання підприємств: продуктивністю засобів виробництва, скороченням частки живої праці, збільшенням попиту тощо, що дає підстави вбачати зв'язок між появою нової якості (розвитком об'єкта управління) та кількісними змінами параметрів його елементів (ростом). Слід зауважити що майже до середини ХХ ст. в економічній науці не акцентувалося на відмінностях між поняттями «зростання» та «розвиток», оскільки економічне зростання до певного часу відбивало взаємозв'язок між розширенням ринку внаслідок збільшення чисельності населення і економією на масштабах виробництва, вмотивованою зростанням попиту але обумовленою появою якісно нових способів виробництва.

Найбільш повне відображення кількісний підхід знайшов у теорії економічного зростання (представники: С. Кузнець, П. Самуельсон, Дж. Кларк, Р. Солоу) [5].

З середини ХХ ст. все очевиднішою стає проблема вичерпності ресурсів, нерівномірного розподілу доходів у суспільстві і все глибше усвідомлюється необхідність обмеження негативного впливу виробництва на довкілля [6]. У зв'язку з цим роль сучасних аграрних систем суттєво трансформується: вони покликані не стільки забезпечувати необмежене зростання обсягів виробництва продовольства, скільки створювати можливості для виробництва сільськогосподарської сировини і продуктів її перероблення у необхідній кількості та відповідної якості, підвищення економічної доступності продовольства із збереженням стану природних ресурсів, які використовуються для цих цілей.

Таким чином, у управлінні розвитком аграрної сфери екологічна та соціальна складові набувають такої ж значущості як і економічна. Т. Ковальчук справедливо зауважує, що методологічною особливістю управління в сучасних економічних системах є врахування органічної єдності економічної та соціальної компонент господарської одиниці, яка постійно взаємодіє з довкіллям [7, с. 179].

Примітно, що новітні концепції управління визнають наявність розвитку економічних систем (які, безумовно, є соціальними) лише у випадку поліпшення якості життя населення, а це вказує на формування новітньої управлінської парадигми, яку все частіше називають парадигмою «управління гармонійним розвитком» [8; 9; 10; 11; 12]. Концептуальні положення нової парадигми управління не відкидають наукові здобутки попередників, а поглиблюють сукупність знань щодо певних процесів і явищ, зокрема це стосується «золотого правила зростання», виведеного у 60-х роках минулого століття Е. Фелпсом і Р. Солоу. Автори зазначають, що оптимальне економічне зростання спостерігається за такого рівня накопичення капіталу, який забезпечує капіталоозброєння з максимальним рівнем споживання [13].

Ця умова, яка й була названа «золотим правилом зростання», не лише демонструє кількісний зв'язок між накопиченнями, інвестиціями та споживанням, а й показує, що найприйнятнішим є такий рівень економічного зростання, при якому спостерігається максимальне споживання.

З огляду на сучасну методологію складних, відкритих, невпорядкованих систем, які, перш за все, відрізняються динамічністю (містять у собі потенціал саморозвитку), зростання і розвиток систем аграрної економіки слід розглядати як взаємозалежні та взаємопов'язані процеси її еволюції, які можуть не співпадати у часі. «Накопичення кількісних змін згодом забезпечує перехід системи до нової якості (тривалий період первісного накопичення капіталу в землеробстві в кінцевому підсумку сприяв не лише індустріалізації сільськогосподарського виробництва, але й заміні феодалних відносин капіталістичними); якісно новий стан продуктивних сил і виробничих відносин приводить до суттєвого зростання масштабів виробництва (якісно нові засоби виробництва дали можливість отримати суттєво більші обсяги сільськогосподарської продукції з фіксованої площі земель, придатних для аграрного виробництва) ...» [14, с. 56].

Отже, спрямовуючи механізми управління на розвиток аграрного сектора економіки, ми маємо забезпечити зміну кількісних його параметрів у заданому співвідношен-

ні, що сприятиме появі нової якості. З методологічної точки зору важливо уточнити – механізми управління мають сприяти підтримці динамічної рівноваги системи аграрної економіки (її гомеостазу) або стаціонарності, тобто підтримці постійних змін параметрів системи, які, проте, мають відбуватися у певних пропорціях (найбільш вірогідних, оптимальних, «золотих»), пошук яких не припиняється ні всередині системи, ні поза її межами.

Ендогенні механізми, що забезпечують стаціонарність системи аграрної економіки, упорядкування її внутрішньої структури і взаємозв'язків між структурними елементами, пов'язані з ринковим саморегулюванням; екзогенні, у загальному вигляді, відображають способи впливу держави на розвиток аграрної сфери.

**П**ерш ніж перейти до класифікації та розкриття змісту основних механізмів управління, доречно додати, що ендогенні механізми забезпечують зворотну реакцію системи на зовнішні впливи (зворотний зв'язок), а екзогенні – посилюють дію зворотного зв'язку з метою виграти час (що важливо в умовах глобальної конкуренції), зберегти рівень життєзабезпечення населення (соціальну стабільність), зекономити ресурси (підвищити ефективність аграрної економіки).

Під механізмом як науковою категорією слід розуміти спосіб дії суб'єкта управління (самоуправління), що забезпечується сукупністю методів різноманітного характеру та спрямованості, який дозволяє підтримувати динамічну рівновагу системи.

Виходячи з різних критеріїв можна виділити декілька видів ендогенних і екзогенних механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки (табл. 1).

На жаль, до останнього часу перелічені та інші, менш розповсюджені або неідентифіковані методи управління, використовувалися без достатнього врахування їхнього

впливу на соціальні відносини та довкілля, унаслідок чого поглибилися існуючі суспільні суперечності (між працею та капіталом; використанням ресурсів та їхнім відновленням; чисельністю населення та ресурсним забезпеченням) і з'явилися нові (між ефективністю аграрного виробництва і суспільною потребою в окремих видах продовольства; між концентрацією капіталу в одних країнах і наявністю ресурсів в інших; між мобільністю капіталу і наявністю національних економічних бар'єрів; між приватнокапіталістичними інтересами сучасних власників і інтересами прийдешніх поколінь).

Для аграрного сектора економіки України характерною є поява деяких специфічних суперечностей, обумовлених недосконалістю правової основи земельних відносин. Зокрема, це суперечність між власниками сільськогосподарських підприємств (капіталу) і дрібними землевласниками (орендодавцями), наслідком чого є погіршення відтворення родючості землі.

Подолання цих суперечностей пов'язано з низкою проблем, розв'язання яких може складати окрему предметну сферу наукових досліджень. До переліку основних проблем управління розвитком аграрного сектора економіки можна віднести:

- ✦ *виявлення стану родючості земель.* Основні причини виникнення проблеми: відсутність обов'язковості проведення аналізу родючості при передачі в оренду; недосконалість правової бази щодо відповідальності за погіршення якості земель у результаті господарської діяльності; відсутність економічної зацікавленості у покращенні властивостей земельної ділянки; недостатність обігових коштів у землевласників для проведення такої оцінки; відсутність відповідних державних програм;
- ✦ *прогноз кліматичних змін.* Причини: недостатність державного фінансування фундаментальних

Таблиця 1

**Класифікація механізмів управління розвитком аграрного сектора економіки**

Критерії	Механізми	Методи
1. Сукупність регулятивних методів	Адміністративний	Добровільні або примусові обмеження, заборони, дозволи тощо
	Економічний	<i>Ендогенні:</i> ціни, знижки, способи оплати, інтеграція, кооперація. <i>Екзогенні:</i> податки, тарифи, субсидії, штрафи, державні закупівлі, державні інвестиції
	Інформаційно-психологічний	<i>Ендогенні:</i> реклама, особистий продаж, передача знання, бенчмаркінг, PR. <i>Екзогенні:</i> вмовляння, пропаганда, соціальна реклама, навчання, перенавчання, консультування
2. Характер дії	Компенсаційний	Відшкодування втрат, ставок по кредитах комерційних банків, страхування, резерви
	Захисний	Стандарти, карантинні та фіто санітарні вимоги, підтримка малого бізнесу, антидемпінгові та антимонопольні норми
	Попереджувальний	Встановлення нормативів, індикаторів, технологічних умов (норми виробітку, індикатори продовольчої безпеки, сівозміни тощо)
3. Вплив на середовище	Перетворювальний	Створення штучних біоценозів, перетворення ландшафтів, створення виробничої, забезпечувальної та соціальної інфраструктури
	Міграційний	Перетік факторів виробництва, міграція праці та капіталу, циклічність виробництва
	Коопераційний	Агропромислова інтеграція, виробниче та обслуговувальне кооперування, диверсифікація, державно-приватне партнерство, кластери

Джерело: розробка автора.

наукових досліджень; недофінансування вітчизняної селекційної діяльності; слабка участь у міжнародних програмах з вивчення клімату; відсутність експериментальної бази щодо районування рослин і акліматизації тварин;

- ✦ *формування пропорцій (критеріїв) гармонізації.* Причини: слабкість методології дослідження гармонійного розвитку; відтік наукових спеціалістів за межі країни; суспільний опір новим ідеям; відсутність достатнього обсягу емпіричного матеріалу;
- ✦ *створення правових і світоглядних основ етичної економіки.* Причини: домінування споживацької моделі функціонування соціуму; переважання в підприємстві психології періоду первісного накопичення капіталу; опортуністична поведінка виробників сільськогосподарської продукції; злиття бізнесу і влади; несформоване громадянське суспільство; відсутність екологічної свідомості;
- ✦ *соціалізація та екологізація аграрного виробництва.* Причини: переважно економічна спрямованість господарського управління; централізація соціальних функцій; підвищення органічної будови капіталу; монополізація розпорядження результатами господарської діяльності; послаблення державної влади; слабка ефективність профспілкових рухів.

У теоретичному (пов'язаному з мисленням) пізнанні ідея гармонійності розвитку у різних інтерпретаціях набуває все більшого поширення: «Збалансований розвиток є процесом гармонізації життєдіяльності, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей усіх поколінь» [15, с. 26].

Але в практичній площині використання механізмів управління існує прогалина щодо визначення економічних параметрів, які б відповідали принципам гармонійності, а отже забезпечували стійкість системи. Досвід показує, що найбільш фінансово успішні підприємства мають  $k$  автономії близький до 0,6, а  $k$  самофінансування близький до 1; діапазон зниження цін при розпродажу товарів складає: для ходових товарів – до 40%, для тих, що не мали попиту – 70%; а лояльне сприйняття підвищення цін споживачами спостерігається до рівня 15%. Усі названі цифри близькі або цілком відповідають «золотій» пропорції, але ґрунтовних розрахунків, які б переконливо вказували на доцільність дотримання цих параметрів на практиці явно не вистачає. З цією метою необхідно накопичувати великі масиви емпіричних даних, які б можна було використати для розрахунків і надання рекомендацій щодо вибору і поєднання механізмів управління розвитком аграрної сфери економіки.

#### ВИСНОВКИ

Існує зв'язок між структурою економічної системи, поведінкою економічних суб'єктів, сформованою завдяки застосуванню певних механізмів управління та результативністю системи. Сучасна концепція управління аграрною системою передбачає органічне поєднання економічної, соціальної та екологічної компонент. Це вимагає перегляду механізмів управління, застосування яких дозволяло б зберігати стійкість аграрної економіки, яка досягається

за умови наближення внутрішньосистемних співвідношень до величини «золотої» пропорції. У прикладній площині, з метою подолання проблем розвитку, необхідно провести глибокі емпіричні дослідження та виконати розрахунки економічних пропорцій. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Євчук Л. А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. А. Євчук // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 103 – 107.
2. Заходим М. В. Економічний механізм забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції молокопереробних підприємств / М. В. Заходим // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 26 – 32.
3. Кваша С. М. Механізм прогнозування цін та обсягу товарообігу сільськогосподарської продукції на товарних біржах / С. М. Кваша, В. С. Чубань // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 64 – 73.
4. Будко В. В. Філософія науки : [учеб. посіб.] / В. В. Будко. – Х. : Консум, 2005. – 268 с.
5. Історія економіки та економічної думки : [навч. посіб.] / [О. Ю. Амосов, В. В. Калюжний, В. Л. Міненко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. О. Ю. Амосова. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – 408 с.
6. Лозинська Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації : монографія / Т. М. Лозинська. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2007. – 272 с.
7. Ковальчук Т. М. Розвиток економічного аналізу в контексті інституційних змін / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 177 – 181.
8. Иванус А. И. Гармоничное управление инновационной экономикой в условиях неопределенности / А. И. Иванус. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 208 с.
9. Дорофеев О. В. Теоретико-методологичні основи формування парадигми управління гармонійним розвитком аграрного сектора економіки / О. В. Дорофеев // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1 (4). – Т. 3. – Полтава: ПДАА. – 2012. – С. 39 – 44.
10. Дорофеев А. В. Методологические основы управления гармоничным развитием аграрного сектора экономики / А. В. Дорофеев // Научные труды Азербайджанского государственного аграрного университета. – Гянджа : РИО АГАУ. – 2013. – № 2. – С. 132 – 138.
11. Резолюция конгресса «Гармоничное развитие систем – Третий Путь человечества», ОДЕССА-2011, 8 – 10 октября [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://instituteofcreative technologies.com/congress>
12. Сороко Э. М. В чем смысл третьего пути? Инвариантные методы обеспечения функционального качества систем через гармонизацию их внутрискруктурного разнообразия / Э. М. Сороко // Гармоничное развитие систем – третий путь человечества : коллективная монография / Под ред. д. ф. н. Сороко Э. М., к. э. н. Егоровой-Гудковой Т. И. – Одесса : Институт креативных технологий, 2011. – С. 7 – 20.
13. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (економічна нобелогія) : навчальний посібник / М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 336 с. (Альма-матер).
14. Лозинська Т. М. Державне управління розвитком продовольчого ринку України в умовах глобалізації економіки : [дис. ... доктора держ. управління: 25.00.02] / Лозинська Т. М. – Х., 2008. – 455 с.
15. Шевчук В. Я. Екологічне управління : підручник / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.

#### REFERENCES

- Amosov, O. Yu., Kaliuzhnyi, V. V., and Minenko, V. L. *Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky* [History of economics and economic thought]. Kharkiv: Mahistr, 2009.
- Budko, V. V. *Filosofia nauki* [Philosophy of science]. Kharkiv: Konsum, 2005.
- Dorofieiev, O. V. "Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia paradyhmy upravlinnia harmoniinym rozvytkom ahrarnoho sektoru ekonomiky" [Theoretical and methodological guidelines for the development paradigm harmonious development of the agricultural sector]. *Naukovi pratsi PDDA*, vol. 3, no. 1 (4) (2012): 39-44.

Dorofeev, A. V. "Metodologicheskie osnovy upravleniia harmonichnym razvitiem agrarnogo sektora ekonomiki" [Methodological bases of management harmonious development of the agricultural sector]. *Nauchnye trudy AGAU*, no. 2 (2013): 132-138.

Dovbenko, M. V. *Suchasna ekonomichna teoriia (ekonomichna nobelelohiiia)* [Modern economic theory (economic nobeleology)]. Kyiv: Akademiia, 2005.

Ivanus, A. I. *Garmonichnoe upravlenie innovatsionnoy ekonomikoy v usloviakh neopredelennosti* [Orchestration innovative economy in the face of uncertainty]. Moscow: LIBROKOM, 2012.

Kovalchuk, T. M. "Rozvytok ekonomichnoho analizu v konteksti instytutsiinykh zmin" [Development of economic analysis in the context of institutional change]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 177-181.

Kvasha, S. M. "Mekhanizm prohnouzovannia tsin ta obsiahu tovarobihu silskohospodarskoi produktsii na tovarnykh birzhakh" [The mechanism of prediction of price and volume of trade of agricultural products in the commodity markets]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2011): 64-73.

Lozynska, T. M. *Natsionalnyi prodovolchyi rynek v umovakh hlobalizatsii* [National food market globalization]. Kharkiv: Mahistr, 2007.

Lozynska, T. M. "Derzhavne upravlinnia rozvytkom prodovolchoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky" [State management of the development of the food market of Ukraine in a globalized economy]. *Dys. ... doktora derzh. upravlinnia: 25.00.02*, 2008.

"Rezoliutsiia kongressa «Garmonichnoe razvitie sistem – Tretyi Put chelovechestva»" [Congress resolution "Harmonious development systems – Third Way of mankind"]. <http://instituteofcreative-technologies.com/congress>.

Soroko, E. M. "V chem smysl tretego puti? Invariantnye metody obespecheniia funktsionalnogo kachestva sistem cherez harmonizatsiiu ikh vnutristrukturnogo raznoobraziiia" [What is the meaning of the third way? Invariant methods of providing functional quality systems through the harmonization of their intrastructural diversity]. In *Garmonichnoe razvitie sistem – tretiy put chelovechestva*, 7-20. Odessa: Institut kreativnykh tekhnologiy, 2011.

Shevchuk, V. Ya., Satalkin, Yu. M., and Biliavskiy, H. O. *Ekolohichne upravlinnia* [Environmental management]. Kyiv: Lybid, 2004.

Yevchuk, L. A. "Stratehichniy menezhment iak mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv" [Strategic management as a mechanism to ensure the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2011): 103-107.

Zakhodym, M. V. "Ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia vyrobnytstva konkurentospromozhnoi produktsii molokopererobnykh pidpriemstv" [Economic mechanism ensuring competitive production of milk processing enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2011): 26-32.

УДК 683:336

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

© 2014 ЛОЗИНЬСКА І. В.

УДК 683:336

### Лозинська І. В. Сучасні підходи до формування конкурентоспроможності продукції в галузі м'ясо-молочного скотарства

Мета статті полягає в систематизації поглядів дослідників на визначення поняття конкурентоздатності виробництва продукції м'ясо-молочного скотарства, виокремленні критеріїв та індикаторів. У результаті дослідження було виявлено розмаїтість визначень конкурентоспроможності, підходів до відображення її змісту, що свідчить не тільки про складність цього визначення, але і про відсутність єдиного системного підходу до формування й аналізу поняття. Обґрунтовано основні складові компоненти, критерії та фактори конкурентоспроможності та окреслено специфічні проблеми підвищення конкурентоспроможності в галузі м'ясо-молочного скотарства. Перспективами подальших досліджень є розширення ринків збуту продукції вітчизняних сільськогосподарських підприємств задля підвищення їхньої прибутковості та забезпечення населення високоякісними продуктами харчування.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, м'ясо-молочне скотарство, сільськогосподарські підприємства, конкуренція, ефективність.

**Рис.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

Лозинська Інна Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і контролінгу, Сумський національний аграрний університет (вул. Кірова, 160, Суми, 40021, Україна)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

УДК 683:336

UDC 683:336

### Лозинская И. В. Современные подходы к формированию конкурентоспособности продукции в отрасли мясо-молочного скотоводства

Цель статьи заключается в систематизации взглядов исследователей на определение понятия конкурентоспособности производства продукции мясо-молочного скотоводства, выделении критериев и индикаторов. В результате исследования было выявлено разнообразие определенных конкурентоспособности, подходов к отображению ее содержания, что свидетельствует не только о сложности этого определения, но и об отсутствии единого системного подхода к формированию и анализу понятия. Обоснованы основные составные компоненты, критерии и факторы конкурентоспособности и очерчены специфические проблемы повышения конкурентоспособности в области мясо-молочного скотоводства. Перспективой дальнейших исследований является расширение рынков сбыта продукции отечественных сельскохозяйственных предприятий для повышения их прибыльности и обеспечения населения высококачественными продуктами питания.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, мясо-молочное скотоводство, сельскохозяйственные предприятия, конкуренция, эффективность.

**Рис.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

Лозинская Инна Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и контроллинга, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кирова, 160, Сумы, 40021, Украина)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

### Lozynska Inna V. Modern Approaches to Formation of Competitiveness of Products of the Meat and Milk Stock-breeding

The goal of the article lies in systematisation of views of researchers on definition of the competitiveness of production of the meat and milk stock-breeding notion and identification of criteria and indicators. In the result of the study the article reveals a diversity of definitions of competitiveness and approaches to reflection of its essence, which testifies not only to a complexity of this definition but also to absence of a common system approach to formation and analysis of the notion. The article shows main components, criteria and factors of competitiveness and outlines specific problems of increase of competitiveness in the field of meat and milk stock-breeding. The prospect of further studies is expansion of markets of sales of products of domestic agricultural enterprises for increase of their profitability and providing population with high-quality food products.

**Key words:** competitiveness, meat and milk stock-breeding, agricultural enterprises, competition, efficiency.

**Рис.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Lozynska Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and controlling, Sumy National Agrarian University (vul. Kirava, 160, Sumy, 40021, Ukraine)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

Dorofeev, A. V. "Metodologicheskie osnovy upravleniia harmonichnym razvitiem agrarnogo sektora ekonomiki" [Methodological bases of management harmonious development of the agricultural sector]. *Nauchnye trudy AGAU*, no. 2 (2013): 132-138.

Dovbenko, M. V. *Suchasna ekonomichna teoriia (ekonomichna nobelelohiiia)* [Modern economic theory (economic nobeleology)]. Kyiv: Akademiia, 2005.

Ivanus, A. I. *Garmonichnoe upravlenie innovatsionnoy ekonomikoï v usloviakh neopredelennosti* [Orchestration innovative economy in the face of uncertainty]. Moscow: LIBROKOM, 2012.

Kovalchuk, T. M. "Rozvytok ekonomichnoho analizu v konteksti instytutsiinykh zmin" [Development of economic analysis in the context of institutional change]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 177-181.

Kvasha, S. M. "Mekhanizm prohnouzovannia tsin ta obsiahu tovarobihu silskohospodarskoï produktsii na tovarnykh birzhakh" [The mechanism of prediction of price and volume of trade of agricultural products in the commodity markets]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2011): 64-73.

Lozynska, T. M. *Natsionalnyi prodovolchyi rynek v umovakh hlobalizatsii* [National food market globalization]. Kharkiv: Mahistr, 2007.

Lozynska, T. M. "Derzhavne upravlinnia rozvytkom prodovolchoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky" [State management of the development of the food market of Ukraine in a globalized economy]. *Dys. ... doktora derzh. upravlinnia: 25.00.02*, 2008.

"Rezoliutsiia kongressa «Garmonichnoe razvitie sistem – Tretyi Put chelovechestva»" [Congress resolution "Harmonious development systems – Third Way of mankind"]. <http://instituteofcreative-technologies.com/congress>.

Soroko, E. M. "V chem smysl tretego puti? Invariantnye metody obespecheniia funktsionalnogo kachestva sistem cherez harmonizatsiiu ikh vnutristrukturnogo raznoobraziiia" [What is the meaning of the third way? Invariant methods of providing functional quality systems through the harmonization of their intrastructural diversity]. In *Garmonichnoe razvitie sistem – tretiy put chelovechestva*, 7-20. Odessa: Institut kreativnykh tekhnologiy, 2011.

Shevchuk, V. Ya., Satalkin, Yu. M., and Biliavskiy, H. O. *Ekolohichne upravlinnia* [Environmental management]. Kyiv: Lybid, 2004.

Yevchuk, L. A. "Stratehichnyi menezhment iak mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv" [Strategic management as a mechanism to ensure the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2011): 103-107.

Zakhodym, M. V. "Ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia vyrobnytstva konkurentospromozhnoi produktsii molokopererobnykh pidpriemstv" [Economic mechanism ensuring competitive production of milk processing enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2011): 26-32.

УДК 683:336

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

© 2014 ЛОЗИНЬСКА І. В.

УДК 683:336

### Лозинська І. В. Сучасні підходи до формування конкурентоспроможності продукції в галузі м'ясо-молочного скотарства

Мета статті полягає в систематизації поглядів дослідників на визначення поняття конкурентоздатності виробництва продукції м'ясо-молочного скотарства, виокремленні критеріїв та індикаторів. У результаті дослідження було виявлено розмаїтість визначень конкурентоспроможності, підходів до відображення її змісту, що свідчить не тільки про складність цього визначення, але і про відсутність єдиного системного підходу до формування й аналізу поняття. Обґрунтовано основні складові компоненти, критерії та фактори конкурентоспроможності та окреслено специфічні проблеми підвищення конкурентоспроможності в галузі м'ясо-молочного скотарства. Перспективами подальших досліджень є розширення ринків збуту продукції вітчизняних сільськогосподарських підприємств задля підвищення їхньої прибутковості та забезпечення населення високоякісними продуктами харчування.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, м'ясо-молочне скотарство, сільськогосподарські підприємства, конкуренція, ефективність.

**Рис.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

Лозинська Інна Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і контролінгу, Сумський національний аграрний університет (вул. Кірова, 160, Суми, 40021, Україна)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

УДК 683:336

UDC 683:336

### Лозинская И. В. Современные подходы к формированию конкурентоспособности продукции в отрасли мясо-молочного скотоводства

Цель статьи заключается в систематизации взглядов исследователей на определение понятия конкурентоспособности производства продукции мясо-молочного скотоводства, выделении критериев и индикаторов. В результате исследования было выявлено разнообразие определенных конкурентоспособности, подходов к отображению ее содержания, что свидетельствует не только о сложности этого определения, но и об отсутствии единого системного подхода к формированию и анализу понятия. Обоснованы основные составные компоненты, критерии и факторы конкурентоспособности и очерчены специфические проблемы повышения конкурентоспособности в области мясо-молочного скотоводства. Перспективой дальнейших исследований является расширение рынков сбыта продукции отечественных сельскохозяйственных предприятий для повышения их прибыльности и обеспечения населения высококачественными продуктами питания.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, мясо-молочное скотоводство, сельскохозяйственные предприятия, конкуренция, эффективность.

**Рис.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

Лозинская Инна Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и контроллинга, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кирова, 160, Сумы, 40021, Украина)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

### Lozynska Inna V. Modern Approaches to Formation of Competitiveness of Products of the Meat and Milk Stock-breeding

The goal of the article lies in systematisation of views of researchers on definition of the competitiveness of production of the meat and milk stock-breeding notion and identification of criteria and indicators. In the result of the study the article reveals a diversity of definitions of competitiveness and approaches to reflection of its essence, which testifies not only to a complexity of this definition but also to absence of a common system approach to formation and analysis of the notion. The article shows main components, criteria and factors of competitiveness and outlines specific problems of increase of competitiveness in the field of meat and milk stock-breeding. The prospect of further studies is expansion of markets of sales of products of domestic agricultural enterprises for increase of their profitability and providing population with high-quality food products.

**Key words:** competitiveness, meat and milk stock-breeding, agricultural enterprises, competition, efficiency.

**Рис.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Lozynska Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and controlling, Sumy National Agrarian University (vul. Kirava, 160, Sumy, 40021, Ukraine)

**E-mail:** inna\_lozinskaya@inbox.ru

На сучасному етапі, в умовах зниження платоспроможності населення, з одного боку, і засилля імпортованих товарів не завжди належної якості, з іншого боку, перед економікою країни постає питання підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників. Першочерговим завданням при цьому є адаптація сільськогосподарських підприємств до трансформаційних умов господарювання. На практиці ж, досягнення українськими товаровиробниками гідного місця на ринку та в уявленні споживачів можливе лише за умови усвідомлення ними конкурентних переваг власного виробництва перед іноземними товарами, узгодивши власні ціни та можливості з кон'юктурою ринку.

Вивченню питання теорії, методології і практики конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвячували свої праці вітчизняні науковці, як І. М. Астахова, Т. Г. Маренич, П. К. Канінський, В. Я. Месель-Веселяк, Т. І. Олійник, Р. А. Фатхутдінов, В. І. Юрчишин, С. В. Ярошенко та інші. Також проблеми розвитку конкурентоспроможності підприємства та його продукції розкриті в роботах зарубіжних вчених І. Ансофа, М. Портера, А. Сміта тощо.

Метою даної статті є узагальнення поглядів науковців на визначення поняття конкурентоздатності виробництва продукції м'ясо-молочного скотарства, виокремлення критеріїв та індикаторів конкурентоздатності.

Економічна категорія «конкуренція» в перекладі з грецької на українську мову означає протистояння, протиборство, суперництво, змагання. Отже, конкуренція – змагання кількох підприємців за досягнення однієї й тієї ж мети [5]. Конкуренція постійно заохочувалася, починаючи з ранніх часів розвитку підприємництва. Ще Адам Сміт вважав, що багато проблем суспільства, включаючи соціально-економічні, можна вирішувати з допомогою активної конкуренції, коли намагання одного підприємця будуть зведені нанівець низькими цінами або товарами кращої якості, запропонованими суспільству його конкурентами [4].

Канінський П. К. під конкурентоспроможністю підприємства розуміє його здатність отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивації праці та поліпшувати властивості продукції [3].

С. Ярошенко стверджує, що підприємства є конкурентоспроможними, якщо вони можуть довгий час відстоювати власні переваги на ринку завдяки наявності ефективної стратегії чи здатності функціонувати в довгостроковому періоді на ринку й отримувати при цьому прибуток, достатній для вдосконалення виробництва, підтримання якості продукції на високому рівні і стимулювання робітників [8].

А. Маренич та І. Астахова зазначають, що конкурентоспроможність – це комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дозволяє визначити сильні сторони підприємств в конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами [1].

За А. Яновським, конкурентоспроможність – це здатність підприємств виробляти конкурентоспроможну продукцію, перевага одних підприємств над іншими, що працюють у даній галузі в країні та за її межами [7].

На нашу думку, підсумовуючи наведені вище міркування відомих науковців, найбільш вдалим є таке визначення конкурентоспроможності: «... це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку».

Проаналізувавши підходи до розуміння конкурентоспроможності підприємств, робимо висновок, що не існує єдиного її трактування. Частина дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємств – категорія, яка прямо визначається характеристиками їх продукції. Інші дослідники беруть за основу ефективність виробничого процесу чи стратегічного планування розвитку підприємств, їх спроможність впроваджувати нові технології та боротися з суперниками на ринках.

На нашу думку, категорія «конкурентоспроможність підприємств» має поєднувати в собі інформацію про чинники, які можуть забезпечити завоювання та утримання ними конкурентних позицій, тривале перебування на ринку: виробничу ефективність, здатність продукції задовольняти потреби споживачів, ефективність організації маркетингової діяльності тощо.

Усі наведені визначення конкурентоспроможності, природно, мають право на існування, дозволяють глибше зрозуміти суть даного економічного поняття. Разом з тим розмаїтість визначень конкурентоспроможності, підходів до відображення її змісту свідчить не тільки про складність цього поняття, але і про відсутність єдиного системного підходу до формування й аналізу поняття «конкурентоспроможність» – дослідники найчастіше звертають увагу на одні властивості і фактори конкурентоспроможності і залишають осторонь інші. Ця обставина може бути пов'язана з характером розглянутих задач економічного аналізу, змістовні постановки яких і визначають важливість певних аспектів конкурентоспроможності, що в остаточному підсумку і призводить до того, що в одних визначеннях виділяються одні властивості конкурентоспроможності, а в других пропонується досліджувати інші (рис. 1).

Однією з найважливіших причин нинішнього кризового стану вітчизняних підприємств аграрного сектора є те, що вони виявилися не готові до конкуренції із західними підприємствами на відкритих внутрішніх і зовнішніх ринках. Низька конкурентоздатність продукції призводить до погіршення фінансово-економічного стану вітчизняних аграрних підприємств. Також внаслідок низької конкурентоспроможності продукції та високого рівня інфляції знижується обсяг виробництва. Скорочення ж обсягів виробництва, в свою чергу, призвели до недоовантаження виробничих потужностей, а отже, до зростання частки постійних витрат у структурі собівартості продукції. А оскільки конкуренція із західними товарами змусила аграрні підприємства при формуванні ціни орієнтуватися на ринкові ціни, то дана ситуація призвела до появи збитків із усіма наслідками, що випливають з цього. Тобто втрата конкурентоспроможності для будь-якого підприємства є прямим шляхом до банкрутства.

Ситуація в галузі м'ясо-молочного скотарства ускладнюється через специфіку галузі, яка полягає в такому:

1) продукція галузі – це здебільшого кінцевий продукт, призначений для задоволення потреб населення у продовольстві і різних галузей економіки у сировині, тому такий фактор, наприклад, як мода, не превалює в оцінці конкурентоспроможності товару;

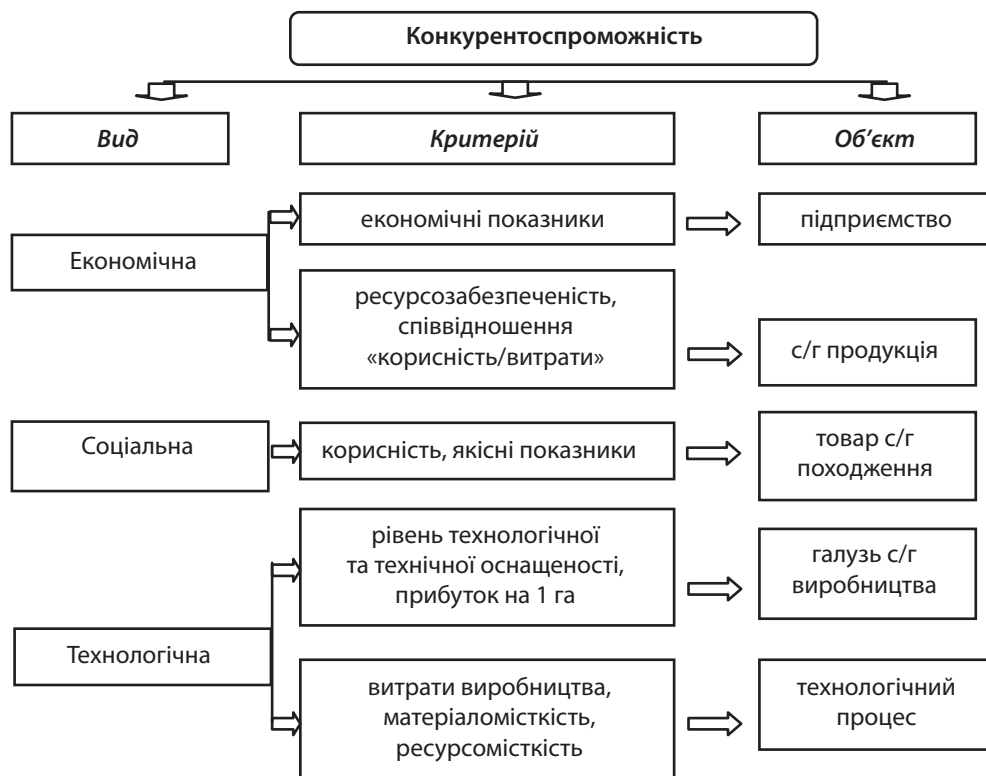


Рис. 1. Матриця компонентів конкурентоспроможності

Джерело: розробка автора.

2) продукція м'ясо-молочного скотарства – це, як правило, товар швидкого користування, що не вимагає великих витрат споживача в процесі її приготування до вживання;

3) підприємства з виробництва продукції м'ясо-молочного скотарства є своєрідним барометром загальногосподарської кон'юнктури, вони першими реагують на економічні спади й останніми на підйоми. Реакція на економічний підйом повинна полягати в пропозиції на ринок продукції, що відповідає вимогам споживачів;

4) виробництво продукції характеризується досить тривалим виробничим циклом, тому підприємства даної галузі відчувають потребу в тривалому кредитуванні і сильно страждають в умовах високого рівня інфляції;

5) для підвищення якості продукції та ефективності управління підприємствами в галузі м'ясо-молочного скотарства необхідно розробити механізми заохочення переходу підприємств аграрного сектора на міжнародні стандарти якості.

Для більшості підприємств галузі досить складно перебороти відставання від світових та й наших вітчизняних аграрних лідерів, які зайняті, у виробництві та переробці м'ясо-молочної продукції. Значні кількості підприємств агробізнесу без підтримки органів державної, регіональної та місцевої влади загрожує процедура банкрутства. Загальновизнано, що, більшість аграрних підприємств відносяться до соціальнозначущих, так як на них виробляються продовольство і сировина для харчової і переробної промисловості. У силу того, що підприємство є учасником не тільки ринку товарів, але й ресурсів, праці, капіталу й інших ринків, поряд із власниками підприємства, його конкурентоздатність також важлива для споживачів, постачальників, працівників, менеджерів, а також кредиторів й інвесторів. При цьому для кожної з цих груп зацікавлених осіб конкурентоздатність сільськогосподарського підприємства

виражається по-своєму. Отже, для власників аграрних підприємств перед прийняттям стратегічних рішень навіть на рівні підприємства, необхідна детальна оцінка його конкурентоспроможності за всіма факторами (рис. 2).

Для багатьох вітчизняних підприємств галузі м'ясо-молочного скотарства зміст конкуренції зводиться до того, щоб бути схожими на своїх конкурентів. Це додає їм впевненості в собі. Але наслідувати іншим – значить позбавитися будь-якої своєї конкурентної переваги. Деякі підприємства, володіючи певною конкурентною перевагою, не роблять зусиль для того, щоб не втратити її.

Наявність конкурентної переваги не повинна зупиняти подальший пошук вдосконалення стратегії розвитку підприємств аграрного бізнесу. Для сучасного етапу розвитку ринку наявність саме своєї конкурентної переваги може стати вирішальним при виборі споживача і для вживання будь-якого підприємства.

Отже, сьогодні у нашій країні недооцінюють проблеми конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому. У більшості випадків при оцінці конкурентоспроможності виробу кількісному аналізу піддаються тільки деякі критерії конкурентоспроможності: ціна, технічні та якісні характеристики. Робиться це, в основному, для продукції, що йде на задоволення потреб споживача [5].

Ця обставина визначає наявність різних факторів, що формують конкурентоздатність підприємства. З огляду на існуючий у галузі дефіцит інвестиційних ресурсів – однієї з головних причин низької конкурентоздатності, можна виділити такі ключові фактори конкурентоздатності галузі м'ясо-молочного скотарства сільськогосподарських підприємств (рис. 3).

Як показує практика, комплексний розвиток всіх факторів, що роблять вплив на конкурентоздатність підприємства, можливий тільки за рахунок освоєння сучасних техно-



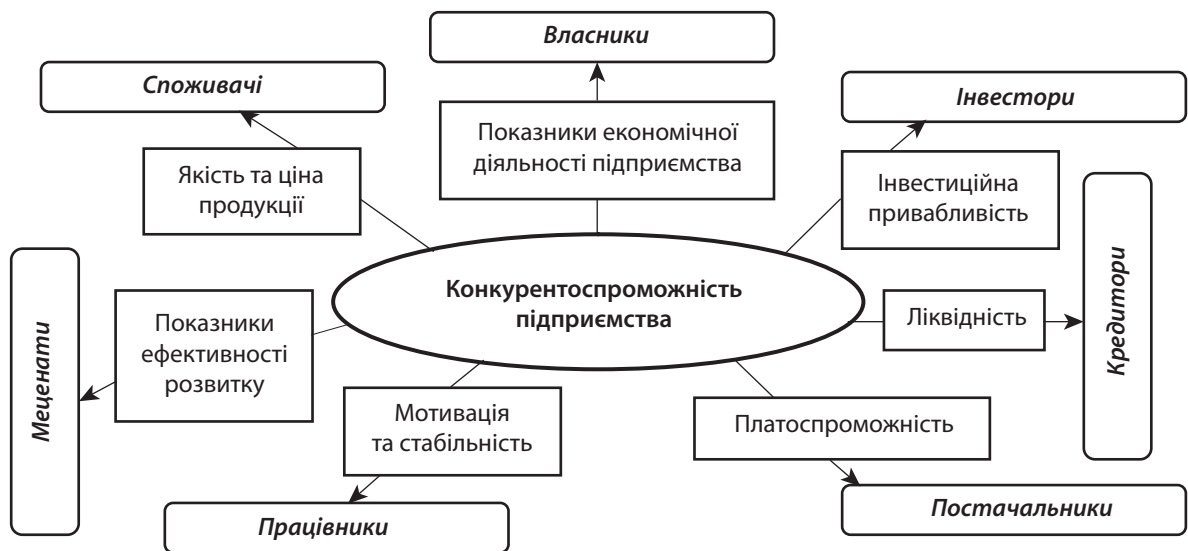


Рис. 2. Критерії конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розробка автора.

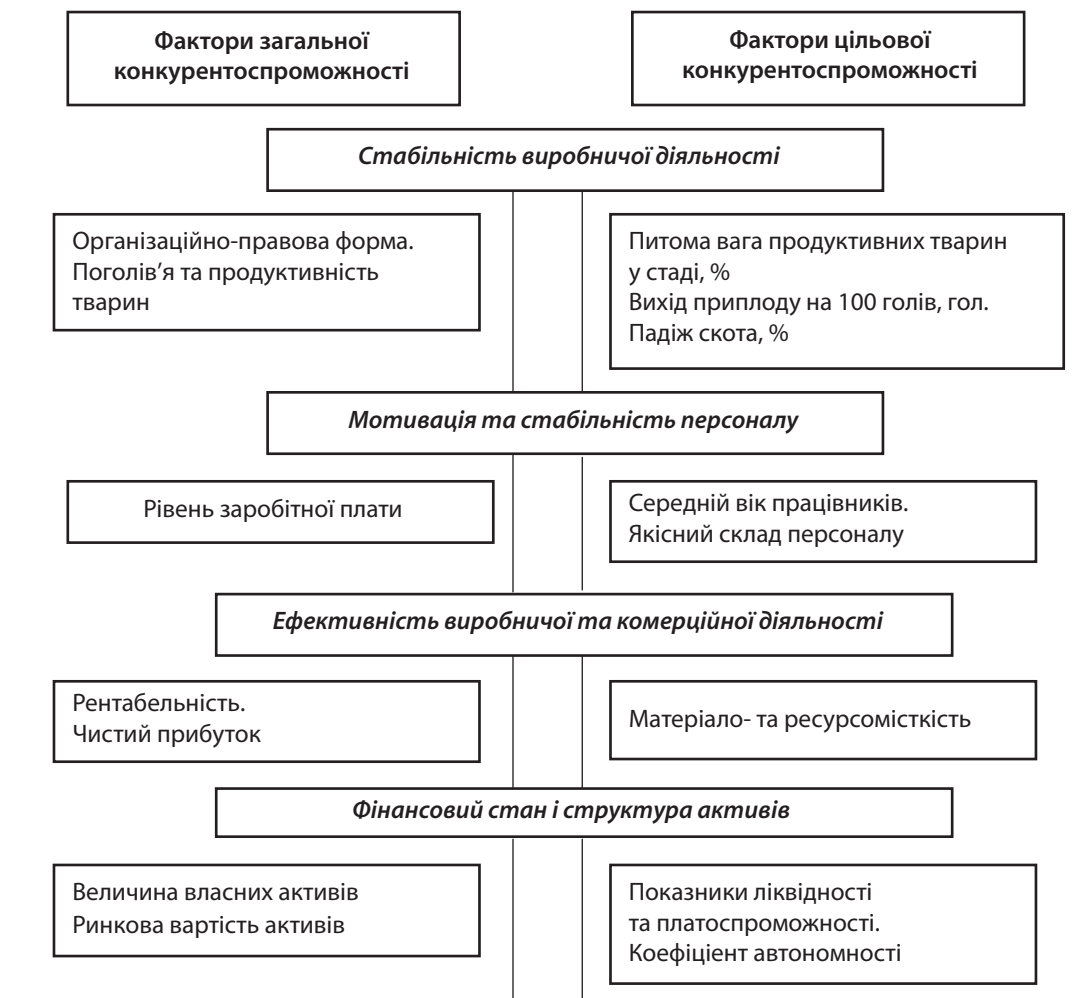


Рис. 3. Ключові фактори конкурентоспроможності підприємства галузі м'ясо-молочного скотарства

Джерело: розробка автора.

логії виробництва продукції, контролю якості, використанні при виробництві сучасної техніки й устаткування. Важливе значення при цьому має мотивація персоналу, що приймає участь у реалізації проектів по модернізації виробництва.

Це пояснюється багато в чому тим, що підприємства звикли працювати на «ринку продавця» і за основу оцінки приймають якісні характеристики товару. Поняття конкурентоспроможності аграрного підприємства не потрібно

замінювати поняттям його фінансового стану та платоспроможності. Фінансовий потенціал аграрного підприємства є лише одним з його факторів конкурентоспроможності, що виконує, як правило, роль обмеження. Але підприємство може мати досить високий рівень розвитку технології, трудові ресурси високої кваліфікації і при цьому низький рівень фінансового потенціалу, що став результатом неправильно розробленої стратегії ведення конкурентної боротьби інших неправильних управлінських рішень [6].

Управління конкурентоспроможністю продукції, що випускається, на сучасному етапі розвитку ринку можливе тільки з позиції привабливості для споживача. Управління конкурентоспроможністю продукції галузі м'ясо-молочного скотарства повинно керуватись такими аспектами:

- ★ визначення параметрів конкурентоспроможності;
- ★ оцінка рівня конкурентоспроможності для власної продукції та продукції, що випускається конкурентами;
- ★ визначення необхідного рівня конкурентоспроможності;
- ★ доведення існуючих характеристик продукції до необхідного рівня на основі контролю і регулювання;
- ★ прогнозування рівня конкурентоспроможності залежно від темпів науково-технічного прогресу, розвитку ринків, соціальних і політичних змін.

**К**онкретні рекомендації не можуть бути для всіх підприємств стандартними, у кожному конкретному випадку на підприємстві повинна розроблятися система управління конкурентоспроможністю, що оптимально працюватиме з урахуванням усіх специфічних характеристик і особливостей даного підприємства. Необхідно мати всю систему факторів конкурентоспроможності продукції, їх взаємозв'язок і взаємодію між собою, щоб побудувати систему управління конкурентоспроможністю продукції. Інтегральне розуміння конкурентоспроможності підприємства як сукупності факторів вимагає більш широкого підходу до проблем управління конкурентоспроможністю [6].

Конкурентоспроможність характеризується деяким набором параметрів  $X_p$ , що дають числову оцінку об'єкта. Поставимо у відповідність цьому набору деяку міру  $K_{ie}$ , функціонально зв'язану із сукупністю оцінок  $X_p$ , що характеризують властивості об'єкта. Можливість впливу на об'єкт виявляється в зміні чисельного значення  $K_{ie}$ . Метою такого впливу є забезпечення значення міри  $K_{ie}$  у доступному інтервалі.

Виходячи з умови розвитку систем, що може бути поширена і на системи, які забезпечують конкурентоспроможність, з часом інтегральний показник конкурентоспроможності продукції, а також підприємства в цілому повинен збільшуватися. Іншими словами, при будь-яких  $t_1 < t_2$ . Маємо:

$$K_{ie}(X_i(t_1)) < K_{ie}(X_i(t_2)). \quad (1)$$

Відхилення  $X_i$  у часі від деякого необхідного (еталонного) рівня означає зниження конкурентоспроможності продукції. З метою підтримки конкурентоспроможності на бажаному рівні у визначеному часовому інтервалі необхідно впливати на процес створення споживчої цінності. Перебудова системи в потрібний момент часу означає зміну міри  $K_{ie}$ . Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності можливе тільки при постійному впливі на об'єкт із метою збереження рівня  $K_{ie}$  в умовах, що змінюються [7].

Для цього пропонується концепція забезпечення конкурентоспроможності продукції, що передбачає при здійснен-

ні управлінських впливів використання принципу аналізу неузгодженостей між фактичними і необхідними показниками конкурентоспроможності.

Інструментом керування рівнем конкурентоспроможності товару на різних стадіях життєвого циклу товару можуть виступати ті чи інші фактори конкурентоспроможності. Об'єктами управління можуть бути всі складові внутрішнього потенціалу аграрного підприємства, до яких відносяться: виробничий потенціал (техніко-технологічний, кадровий, організації виробництва, сировина та матеріали); потенціал розвитку (маркетингу та менеджменту, інноваційний, інформаційний); інвестиційний потенціал (наявність і величина внутрішніх джерел інвестування, можливість залучення зовнішніх фінансових ресурсів) [5].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проблема управління конкурентоспроможністю продукції є досить актуальною для вітчизняних аграрних підприємств на сучасному етапі, бо зниження конкурентоспроможності продукції є чинником ризику для всього аграрного підприємства, а вихід з важкого фінансового стану можливий тільки у результаті створення конкурентоспроможного виробництва. У свою чергу формування системи управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств доцільно проводити на підставі об'єктивної інформації про стан підсистем. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Астахова И. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес Информ. – 2007. – № 5. – С. 23 – 27.
2. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М. О. Ермолов. – М.: Мысль, 1990. – 229 с.
3. Канінський П. К. Спеціалізація та кооперація тваринництва зони Лісостепу в умовах ринкової економіки / П. К. Канінський. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 450 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 312 с.
5. Шувалов А. И. Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности / А. И. Шувалов // Обновление продукции и конкурентоспособность. – М.: МДНТП, 2011. – С. 44 – 46.
6. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – М.: АКАЛИС, 1996. – 272 с.
7. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес Информ. – 1996. – № 5. – С. 21 – 23.
8. Ярошенко С. П. Принципы конкурентоздатности сферы материального производства / С. П. Ярошенко // Региональна економіка. – 2008. – № 1(2). – С. 37 – 39.

## REFERENCES

- Ermolov, M. O. *Chem otlichaetsia konkurentosposobnost firmy ot konkurentosposobnosti tovara* [What distinguishes the company's competitiveness on the competitiveness of the product]. Moscow: Mysl, 1990.
- Kaninskyi, P. K. *Spetsializatsiia ta kooperatsiia tvarynyntstva zony Lisostepu v umovakh rynkovoї ekonomiky* [Specialization and cooperation in forest-steppe zone of the livestock market economy]. Kyiv: IAE UAAAN, 2000.
- Marenich, A., and Astakhova, I. "Upravlenie konkurentosposobnostiu predpriatiia" [Management of competitiveness of enterprises]. *Biznes Inform*, no. 5 (2007): 23-27.

Smit, A. *Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov* [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of nations]. Moscow: INFRA-M, 2001.

Shuvalov, A. I. "Nekotorye aspekty otsenki konkurentosposobnosti" [Some aspects of the evaluation of competitiveness]. In *Obnovlenie produktsii i konkurentosposobnost*, 44-46. Moscow: MDNTP, 2011.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsia: teoriia i praktika* [Competition: Theory and Practice]. Moscow: AKALIS, 1996.

Yanovskiy, A. "Konkurentosposobnost tovara i tovaroproizvoditelia" [Competitiveness of the goods and producers]. *Biznes Inform*, no. 5 (1996): 21-23.

Yaroshenko, S. P. "Pryntsyipy konkurentnozdatnosti sfery materialnoho vyrobnytstva" [Principles of competitive sphere of material production]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2) (2008): 37-39.

УДК 640.43+338.43

## РЕСТОРАН НЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК КАНАЛ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ АПК

© 2014 МІЦЕНКО Н. Г.

УДК 640.43+338.43

### Мищенко Н. Г. Ресторан не господарство як канал збуту продукції АПК

Метою статті є висвітлення на основі статистичної інформації змін, що відбулися в ресторанному господарстві України; виявлення тенденцій та перспектив розвитку ресторанного господарства в складі АПК країни. У результаті дослідження виокремлено основні тенденції розвитку мережі та товарообороту ресторанного господарства, здійснено кластеризацію регіонів України за рівнем його розвитку, обґрунтовано регресійні моделі та перспективні напрями розвитку ресторанного господарства. Розглянуто участь закладів ресторанного господарства у вертикальних інтегрованих системах АПК країни, що дозволить забезпечити доступність цін на їх продукцію, якість та безпечність продуктів харчування. Перспективою подальших досліджень є вивчення місця ресторанного господарства в міжгалузевих комплексах: агропродовольчому, туристично-готельному, лікувально-оздоровчому, культурно-розважальному.

**Ключові слова:** ресторанне господарство, канал збуту продукції АПК, товарооборот ресторанного господарства, тенденції розвитку, кластеризація регіонів, перспективи розвитку, моделі розвитку ресторанного господарства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Мищенко Наталія Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра економіки підприємства, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

УДК 640.43+338.43

**Мищенко Н. Г. Ресторанное хозяйство как канал сбыта продукции АПК**  
Целью статьи является освещение на основе статистической информации произошедших в ресторанном хозяйстве Украины изменений, выявление тенденций и перспектив развития ресторанного хозяйства в составе АПК страны. В результате исследования выделены основные тенденции развития сети и товарооборота ресторанного хозяйства, осуществлена кластеризация регионов Украины по уровню его развития, обоснованы регрессионные модели и перспективные направления развития ресторанного хозяйства. Рассмотрено участие заведений ресторанного хозяйства в вертикальных интегрированных системах АПК страны, что позволит обеспечить доступность цен на их продукцию, качество и безопасность продуктов питания. Перспективой дальнейших исследований является изучение места ресторанного хозяйства в межотраслевых комплексах: агропродовольственном, туристско-гостиничном, лечебно-оздоровительном, культурно-развлекательном.

**Ключевые слова:** ресторанное хозяйство, канал сбыта продукции АПК, товарооборот ресторанного хозяйства, тенденции развития, кластеризация регионов, перспективы развития, модели развития ресторанного хозяйства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Мищенко Наталья Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

UDC 640.43+338.43

### Mitsenko Natalia G. Restaurant Business as a Sales Channel for AIC Products

The goal of the article is to show changes in the restaurant business of Ukraine and tendencies and prospects of development of the restaurant business as a part of the agrarian and industrial complex (AIC) of the country on the basis of statistical data. In the result of the study the article marks out main tendencies of development of the network and commodity circulation of the restaurant business, conducts clusterisation of Ukrainian regions by the level of its development and justifies regression models and prospective directions of development of the restaurant business. The article considers participation of restaurants in vertical integrated AIC systems of the country, which would allow ensuring moderateness of prices of their products, quality and safety of food products. The prospect of further studies is the study of the place of the restaurant business in inter-branch complexes: agro-food, tourist-hotel, health-related and cultural-entertainment.

**Key words:** restaurant business, sales channel of AIC products, restaurant business commodity turnover, development tendencies, clusterisation of regions, prospects of development, models of development of restaurant business.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Mitsenko Natalia G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Enterprise Economics, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

Ринкові трансформації зумовили кардинальні зміни в характері, сутності та суб'єктах господарських зв'язків в усіх ланках АПК України. Особливе місце ресторанного господарства в складі четвертої сфери АПК обумовлене виконанням ним (разом з торгівлею) важливої функції збуту продукції АПК і доведення її до кінцевих споживачів. При цьому ресторанне господарство пов'язане з

усіма фазами розширеного відтворення: тут здійснюється переробка сільгоспсировини, виробництво харчової продукції, її обмін на гроші, організація особистого споживання, процес розподілу за результатами праці.

Вивченню соціально-економічних та організаційних проблем розвитку ресторанного господарства в Україні присвячені праці А. Аветисової, В. Антонової [1], О. Бори-

Smit, A. *Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov* [Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of nations]. Moscow: INFRA-M, 2001.

Shuvalov, A. I. "Nekotorye aspekty otsenki konkurentosposobnosti" [Some aspects of the evaluation of competitiveness]. In *Obnovlenie produktsii i konkurentosposobnost*, 44-46. Moscow: MDNTP, 2011.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsia: teoriia i praktika* [Competition: Theory and Practice]. Moscow: AKALIS, 1996.

Yanovskiy, A. "Konkurentosposobnost tovara i tovaroproizvoditelia" [Competitiveness of the goods and producers]. *Biznes Inform*, no. 5 (1996): 21-23.

Yaroshenko, S. P. "Pryntsyipy konkurentnozdatnosti sfery materialnoho vyrobnytstva" [Principles of competitive sphere of material production]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2) (2008): 37-39.

УДК 640.43+338.43

## РЕСТОРАННЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК КАНАЛ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ АПК

© 2014 МІЦЕНКО Н. Г.

УДК 640.43+338.43

### Мищенко Н. Г. Ресторанне господарство як канал збуту продукції АПК

Метою статті є висвітлення на основі статистичної інформації змін, що відбулися в ресторанному господарстві України; виявлення тенденцій та перспектив розвитку ресторанного господарства в складі АПК країни. У результаті дослідження виокремлено основні тенденції розвитку мережі та товарообороту ресторанного господарства, здійснено кластеризацію регіонів України за рівнем його розвитку, обґрунтовано регресійні моделі та перспективні напрями розвитку ресторанного господарства. Розглянуто участь закладів ресторанного господарства у вертикальних інтегрованих системах АПК країни, що дозволить забезпечити доступність цін на їх продукцію, якість та безпечність продуктів харчування. Перспективою подальших досліджень є вивчення місця ресторанного господарства в міжгалузевих комплексах: агропродовольчому, туристично-готельному, лікувально-оздоровчому, культурно-розважальному.

**Ключові слова:** ресторанне господарство, канал збуту продукції АПК, товарооборот ресторанного господарства, тенденції розвитку, кластеризація регіонів, перспективи розвитку, моделі розвитку ресторанного господарства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Мищенко Наталія Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра економіки підприємства, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

УДК 640.43+338.43

**Мищенко Н. Г. Ресторанное хозяйство как канал сбыта продукции АПК**  
Целью статьи является освещение на основе статистической информации произошедших в ресторанном хозяйстве Украины изменений, выявление тенденций и перспектив развития ресторанного хозяйства в составе АПК страны. В результате исследования выделены основные тенденции развития сети и товарооборота ресторанного хозяйства, осуществлена кластеризация регионов Украины по уровню его развития, обоснованы регрессионные модели и перспективные направления развития ресторанного хозяйства. Рассмотрено участие заведений ресторанного хозяйства в вертикальных интегрированных системах АПК страны, что позволит обеспечить доступность цен на их продукцию, качество и безопасность продуктов питания. Перспективой дальнейших исследований является изучение места ресторанного хозяйства в межотраслевых комплексах: агропродовольственном, туристско-гостиничном, лечебно-оздоровительном, культурно-развлекательном.

**Ключевые слова:** ресторанное хозяйство, канал сбыта продукции АПК, товарооборот ресторанного хозяйства, тенденции развития, кластеризация регионов, перспективы развития, модели развития ресторанного хозяйства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Мищенко Наталья Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

UDC 640.43+338.43

### Mitsenko Natalia G. Restaurant Business as a Sales Channel for AIC Products

The goal of the article is to show changes in the restaurant business of Ukraine and tendencies and prospects of development of the restaurant business as a part of the agrarian and industrial complex (AIC) of the country on the basis of statistical data. In the result of the study the article marks out main tendencies of development of the network and commodity circulation of the restaurant business, conducts clusterisation of Ukrainian regions by the level of its development and justifies regression models and prospective directions of development of the restaurant business. The article considers participation of restaurants in vertical integrated AIC systems of the country, which would allow ensuring moderateness of prices of their products, quality and safety of food products. The prospect of further studies is the study of the place of the restaurant business in inter-branch complexes: agro-food, tourist-hotel, health-related and cultural-entertainment.

**Key words:** restaurant business, sales channel of AIC products, restaurant business commodity turnover, development tendencies, clusterisation of regions, prospects of development, models of development of restaurant business.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Mitsenko Natalia G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Enterprise Economics, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

**E-mail:** adia1990@mail.ru

Ринкові трансформації зумовили кардинальні зміни в характері, сутності та суб'єктах господарських зв'язків в усіх ланках АПК України. Особливе місце ресторанного господарства в складі четвертої сфери АПК обумовлене виконанням ним (разом з торгівлею) важливої функції збуту продукції АПК і доведення її до кінцевих споживачів. При цьому ресторанне господарство пов'язане з

усіма фазами розширеного відтворення: тут здійснюється переробка сільгоспсировини, виробництво харчової продукції, її обмін на гроші, організація особистого споживання, процес розподілу за результатами праці.

Вивченню соціально-економічних та організаційних проблем розвитку ресторанного господарства в Україні присвячені праці А. Аветисової, В. Антонової [1], О. Бори-

сової [2], Н. Власової [3], В. Карсекіна, Н. Кашевої, В. Кривошей [6], Т. Литвиненка, А. Мазаракі, В. Оспіщева, М. Пересічного, Г. П'ятницької [8], Н. П'ятницької, С. Ткачової та ін. У цих роботах досліджуються структурні трансформації системи громадського харчування, які відбулися в постривізацийний період, однак недостатньо розглянуті наслідки впливу світової фінансової кризи на стан вітчизняного ресторанного господарства та перспективи його розвитку в складі АПК.

*Метою* статті є висвітлення, на основі статистичної інформації, змін, що відбулися в ресторанному господарстві України; виявлення тенденцій і перспектив розвитку ресторанного господарства в складі АПК країни.

«Ресторанний бізнес виступає ініціативною, самостійною економічною діяльністю та в умовах ринкової економіки націлений на отримання доходу від задоволення потреб людей шляхом виробництва, реалізації та організації споживання певних видів продукції та послуг» [1, с. 110]. Уточнена місія ресторанного господарства – задоволення потреб населення у послугах ресторанного господарства, екологічно безпечній та якісній власній продукції, формування високого рівня обслуговування та культури харчування, організація дозвілля населення – підкреслює його роль у забезпеченні належного рівня споживання продуктів харчування населенням країни.

Говорячи про потоки продовольства, що спрямовуються у сферу споживання через ресторанне господарство, виділимо основні з них: потоки непереробленої сільськогосподарської продукції (продукції рослинництва та тваринництва), що надходить від суб'єктів другої сфери АПК (сільського господарства) і використовується закладами ресторанного господарства як сировини для виготовлення власної продукції; потоки непереробленої сільськогосподарської продукції, що надходить від суб'єктів другої сфери АПК (сільського господарства) і реалізується закладами ресторанного господарства споживачам без подальшої обробки; потоки дикорослої продукції від суб'єктів другої сфери АПК (лісового господарства), що використовується закладами ресторанного господарства і для виробництва власної продукції, і для реалізації в непереробленому

вигляді; потоки продуктів переробки сільськогосподарської сировини від суб'єктів третьої сфери АПК (переробної промисловості); продовольчі товари, отримані від суб'єктів торгівлі (четвертої сфери АПК), для використання в технологічних процесах і продажу як купованих товарів.

Забезпечення ефективного функціонування ресторанного господарства як важливого каналу просування потоків продовольства та окреслення його перспектив в Україні потребує виявлення тих тенденцій, які притаманні нинішньому етапу його розвитку, основних детермінантів трансформаційних процесів.

Дослідження статистичних даних свідчить про існування тенденції до скорочення мережі ресторанного господарства: за 2000 – 2012 рр. кількість об'єктів зменшилася з 33,1 тис. од. до 21,6 тис. од., а кількість посадкових місць в них – з 1916 тис. од. до 1521 тис. од. Суттєво скоротилась закрита мережа закладів (при організаціях, установах, виробничих підприємствах, навчальних закладах). Обслуговуючі організовані контингенти споживачів та виконуючі переважно соціальні функції, такі заклади були обмежені у можливостях диверсифікації діяльності, розширенні джерел фінансування [4, с. 222].

Об'єктивні висновки стосовно достатності кількості об'єктів ресторанного господарства та кількості місць в них для обслуговування населення дозволяють зробити показники щільності мережі: в середньому по Україні в 2012 р. на 10 тис. населення припадало 5 об'єктів ресторанного господарства та 334 посадкових місця в них. Для порівняння: в Республіці Беларусь відповідні показники забезпеченості складають 13 об'єктів та 787 посадкових місць. В Європі одне місце в ресторанному господарстві припадає на 8 жителів, а в Україні – на 30, що говорить про значні перспективи розвитку даного сектору.

Слід наголосити на нерівномірності забезпечення населення посадковими місцями ресторанного господарства в розрізі окремих регіонів. Найвищим рівнем відзначаються м. Київ (604 од.), Волинська (607 од.), Хмельницька (488 од.), Тернопільська (473 од.) області, а найнижчим – Закарпатська (161 од.), Черкаська (195 од.), Одеська (203 од.) та Херсонська (218 од.) області (рис. 1).



**Рис. 1. Забезпеченість населення посадковими місцями в об'єктах ресторанного господарства в 2012 р. (на 10 тис. осіб у розрізі областей) [7, с. 108]**

Відмінності в рівнях життя міського та сільського населення відобразилися і на територіальних особливостях розвитку мережі ресторанного господарства: у 2012 р. 67,6% загальної кількості об'єктів ресторанного господарства (76% посадкових місць) було зосереджено в містах і селищах міського типу, а 32,4% об'єктів (24% посадкових місць) – у сільській місцевості.

Внаслідок закриття переважно дрібних закладів середній розмір об'єкта ресторанного господарства в Україні зріс з 58 посадкових місць в 2000 р. до 70 посадкових місць в 2012 р., тобто на 21,6%. Процес укрупнення об'єктів притаманний зміні мережі як у міських поселеннях, так і в сільській місцевості. У 2012 р. середній розмір об'єкта в місті склав 79 посадкових місць (на 15 місць більше порівняно з базовим роком), а на селі – 52 посадкових місця (на 9 місць більше порівняно з 2000 р.). Розрив в потужності об'єктів значний – 27 місць.

**Р**озширення корпоративного та приватного секторів є характерним для змін у складі мережі ресторанного господарства України. Пріоритет серед них належить приватним підприємствам (14,3%) і товариствам з обмеженою відповідальністю (28,9%). У державній та комунальній власності знаходиться 13,7% об'єктів, у кооперативній – 10,1%. Значна частина об'єктів ресторанного господарства належить фізичним особам-підприємцям. При цьому, як зазначають П. Заремба та О. Будель, тенденція скорочення мережі «...є характерною для всіх підприємств ресторанного господарства незалежно від форми власності й місця розташування...» [4, с. 222]. З рис. 2 видно, що переважна більшість підприємств ресторанного господарства за чисельністю працюючих відноситься до малих підприємств, а 71,2% – до мікропідприємств. Як правило, це невеликі, вузькоспеціалізовані заклади, які орієнтують свою діяльність на локальний ринковий сегмент. Незначну частку підприємств ресторанного господарства (лише 4,3%) складають середні та великі підприємства. Отже, ресторанне господарство є одним з найпривабливіших секторів малого бізнесу.

Безпосередньо діяльність (основну) ресторанів, барів, їдальень та послуги з постачання готової їжі провадять 9087 (42% загальної кількості) об'єктів ресторанного господарства країни, в яких зосереджено 756041 (49,7% загальної кількості) посадкових місць. Переважна ж частина об'єктів ресторанного господарства зосереджена в суб'єктах господарювання, для яких основним є інший вид діяльності: роздрібна торгівля (11,4% об'єктів й 7,8% місць), промисловість (7,0% об'єктів; 6,5% місць), освіта (4,0% об'єктів; 5,1%

місць), сільське та лісове господарство (3,8% об'єктів; 2,7% місць), транспорт (3,4% об'єктів; 1,1% місць).

Дослідження змін в типізації закладів ресторанного господарства показало, що в 2012 р. більшість як за кількістю об'єктів, так і за кількістю посадкових місць становлять їдальні – 9665 од. (44,7%) на 866150 місць (56,9%). Цей тип закладу є фінансово вигідним, оскільки передбачає продаж власної продукції за невисокими цінами, для визначеного контингенту споживачів, як правило, об'єднаних за професійною ознакою, і призначений для споживання готової їжі у короткий термін. Середній розмір їдальні складає 90 посадкових місць, а середньорічний товарооборот – 258,5 тис. грн. На другому місці знаходяться кафе, закусочні, буфети: їх кількість складає 8108 од. (37,5%) на 378540 посадкових місць (24,9%). Ці заклади відрізняються більш простими умовами створення та функціонування на протилежному такому типу, як ресторан. Середній розмір закладу – 47 посадкових місць, а середньорічний товарооборот – 746,5 тис. грн. На третьому місці знаходяться бари: їх кількість в 2012 р. склала 2266 од. (10,5%) на 102724 місць (6,8%). Середній розмір бару – 45 посадкових місць, середньорічний товарооборот – 352,8 тис. грн. Частка ресторанів є найменшою серед закладів ресторанного господарства за кількістю об'єктів – 6,7% (1453 од.), хоча за кількістю посадкових місць (169492 місць) їм поступаються бари (11,1%). Середній розмір ресторану – 117 посадкових місць, а середньорічний товарооборот – 1640,6 тис. грн. В останні роки відзначається стрімке зростання кількості об'єктів, які займаються постачанням готової їжі – кейтерингом (*catering*). Якщо в 2011 р. їх було лише 70, то в 2012 р. – 127 од.

**Т**аким чином, зміна форм власності, виникнення і розвиток різних організаційно-правових форм господарювання, збільшення різноманітності закладів ресторанного господарства об'єктивно сприяли становленню конкурентних відносин у ресторанному господарстві. Розвиток останніх значною мірою пов'язаний також зі змінами у ринковій поведінці споживачів продукції ресторанного господарства. У ресторанному господарстві попит виступає як форма прояву потреб населення у кулінарній продукції та послугах з організації її споживання і як частина загального попиту на продукти харчування та послуги. При цьому Л. Фролова безспівідставно вважає, що «... успішна економічна діяльність підприємств ресторанного господарства, насамперед, залежить від одночасної реалізації таких факторів: наявності у споживачів потреб у харчуванні та обслуговуванні та можливості у споживачів

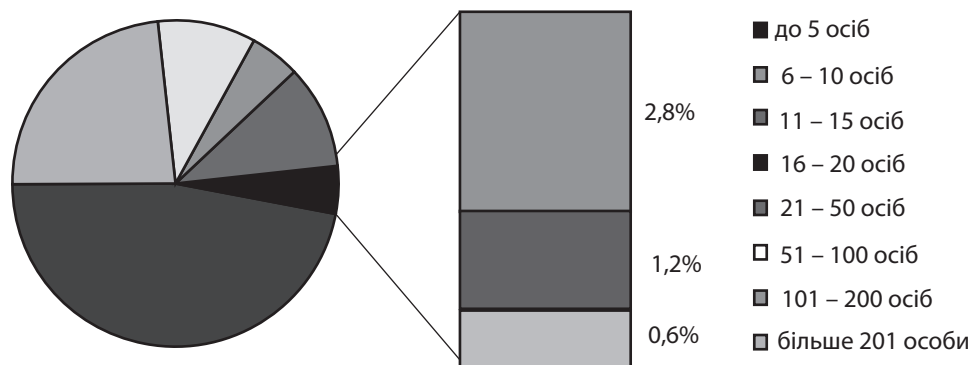


Рис. 2. Групування підприємств ресторанного господарства України за чисельністю працюючих станом на 01.01.2013 р. [10, с. 111]

чів оплатити надані послуги» [12, с. 96]. Підтримуємо точку зору А. Ісаєнка, що детермінанти формування споживчого попиту на продукцію та послуги ресторанного господарства в країні слід поділяти на економічні, соціальні, демографічні та природно-кліматичні [5, с. 13]. Трансформація поведінки споживачів, обмеженість їх платоспроможних можливостей змушує суб'єкти ресторанного бізнесу боротися за лояльність відвідувачів, розширювати перелік додаткових послуг, привабливих для них, підвищувати якість та гарантувати безпечність власної продукції, використовувати гнучку цінову політику, що активізує ринкову конкуренцію.

**З**агострення конкуренції спонукало суб'єктів господарювання в ресторанному бізнесі до впровадження інноваційних: форматів (кейтеринг, експо-кухня, родинний, клубний тощо), напрямів (авторський, концептуальний, фьюжн, креатив, «швидко і випадково» («*quick&casual*»), молекулярна кухня, «домашня кухня», «відкрита кухня» (*openkitchen*), «повільна їжа» (*slowfood*), «вільний рух» (*freeflow*), «відчуй, що їси» (*fooding*), приготування страв в присутності споживача (*penkitchen*)), методів і технологій виробництва (конвекційний, теплового випромінювання, монодоз, технологія смаження продуктів під тиском, технологія виробництва готових охолоджених страв, технологія шокового охолодження та ін.), засобів праці (пароконвекційний апарат, вакуумна шафа, винна кліматична шафа, бласт-фрізер, охолоджувальний стіл, знімна роздавальна лінія, темперована шафа та ін.), форм обслуговування («пілотна», «шведський стіл»), послуг (сомельє, баристо, фумельє), управлінських систем і технологій ведення бізнесу з використанням нових програмних продуктів (АСУ підприємств ресторанного господарства, франчайзинг, метод актуальної собівартості, стратегія «незіпсованості» кадрів, періодична зміна видів робіт у межах виробничої бригади, матричні ме-

тоди вибору стратегії розвитку та конкуренції та ін.), товарів (нові фірмові страви та види кулінарної продукції, дегустаційне меню) та методів їх просування (системи дисконтів і бонусів, накопичувальні програми, антикризове меню, програми лояльності) [2, с. 609; 8, с. 16].

Показник товарообороту відображає, з одного боку, обсяг реалізованого попиту населення країни на продукцію та послуги ресторанного господарства, з іншого – окреслює масштаби діяльності об'єктів ресторанного господарства в АПК країни (табл. 1). Проведене дослідження показало, що темпи зростання товарообороту ресторанного господарства відстають як від темпів зростання товарообороту роздрібно-торговельної мережі, так і від темпів росту обсягу реалізації товарів і послуг у роздрібному сегменті споживчого ринку в цілому. За досліджуваний період товарооборот ресторанного господарства досяг обсягу 23,5 млрд грн і зріс на 21,4 млрд грн, або у 11,2 раза. Середньорічні темпи зростання склали 122,3%. Водночас, товарооборот роздрібно-торгівлі за цей самий період зріс у 16,8 раза при середньорічних темпах зростання 126,5%, а товарооборот роздрібно-торговельної мережі – у 17,1 раза при середньорічних темпах зростання 126,7%. Таке відставання обумовило скорочення частки ресторанного господарства в роздрібному товарообороті країни: якщо в 2000 р. вона складала 4,2%, то в 2012 р. – 2,8%, тобто на 1,4% менше. Використання співставних показників дозволило виявити, що тенденція зростання обсягу товарообороту спостерігалася з 2000 по 2008 рр., коли обсяг товарообороту зріс на 83,5% [9, с. 5]. У 2009 р. відбулося суттєве скорочення товарообороту в результаті різкого зниження реальної купівельної спроможності населення як наслідок впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку країни. Лише в 2012 р. вдалося досягти докризових обсягів товарообороту: його динаміка складала 192,2% до рівня 2000 р. [10, с. 5]. За досліджуваний період товарооборот підприємств ресторанного

Таблиця 1

Динаміка товарообороту ресторанного господарства України в 2000 – 2012 рр. [розраховано за: 11, с. 265, 271]

Показник	Рік														2012 р. до 2000 р.	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	відхилення +/-	темп зміни, разів	
Товарооборот ресторанного господарства, млрд грн	2,1	2,5	2,8	3	3,5	7,5	9,1	11,7	15,6	15,4	17,9	21,2	23,5	+21,4	11,2	
у т. ч. товарооборот підприємств ресторанного господарства:																
– у міських поселеннях	1,8	2,2	2,5	2,7	3,1	3,9	4,7	6,0	7,7	7,4	8,7	10,5	11,6	+9,8	6,4	
– у сільській місцевості	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	+0,6	3,0	
Частка товарообороту ресторанного господарства в роздрібному товарообороті країни, %	4,2	4,1	3,9	3,3	2,9	4,1	3,7	3,5	3,3	3,4	3,2	3,0	2,8	-1,4	–	
Товарооборот ресторанного господарства на 1 людину, грн	43	52	58	63	74	160	195	252	338	335	391	465	515	+472	12,0	

господарства зріс у 6 разів і склав в 2012 р. 12,6 млрд грн. Натомість, товарооборот мережі, що належить фізичним особам-підприємцям, склав 10,9 млрд грн, тобто 46,4% всього товарообороту ресторанного господарства країни.

Одним з визнаних показників добробуту населення країни є обсяг товарообороту ресторанного господарства в розрахунку на душу населення. У 2012 р. в Україні досягнутий обсяг товарообороту ресторанного господарства в розрахунку на одну людину в розмірі 515 грн, що у 12 разів вище рівня 2000 р. Більш швидкими темпами розвивався товарооборот підприємств ресторанного господарства в містах, що обумовило різкий розрив у досягнутих показниках товарообороту на душу населення: у міських поселеннях він склав 370 грн (6,6 раза проти 2000р.), а в сільській місцевості – 66 грн (3,9 раза до 2000 р.).

З метою вивчення диференціації товарообороту в розрізі регіонів здійснено кластеризацію останніх за обсягами роздрібного товарообороту підприємств за видом економічної діяльності «Ресторанне господарство» (оскільки офіційна статистика не дає даних про товарооборот ресторанного господарства за всіма об'єктами по окремих регіонах) у розрахунку на одну людину в 2012 р. (табл. 2). У результаті було виокремлено п'ять кластерів, охарактеризованих як: дуже високий, високий, середній, низький, дуже низький. Найвищий обсяг роздрібного товарообороту на душу населення в 2012 р. досягнутий в підприємствах м. Києва (1185,4 грн) і Київської області (411,4 грн), а найнижчий – у підприємствах Кіровоградської області (30,3 грн). Розрив значень становить 39,1 р.

До негативних тенденцій розвитку досліджуваної сфери діяльності відносимо високі операційні витрати,

Таблиця 2

Кластеризація регіонів України за обсягами роздрібного товарообороту підприємств за видом економічної діяльності «Ресторанне господарство» в розрахунку на одну людину в 2012 р.

Кластер	Характеристика обсягу товарообороту на 1 людину	Кількість регіонів у кластері	Регіон	Рейтинг регіону		Центр кластера, грн/рік	Межі кластера, грн/рік																																																																																														
				у кластері	у сукупності		нижня	верхня																																																																																													
1	Дуже високий	2	м. Київ	1	1	798,4	411,4	1185,4																																																																																													
			Київська	2	2				2	Високий	4	АР Крим	1	3	211,6	195,7	227,5	Одеська	2	4	Рівненська	3	5	Харківська	4	6	3	Середній	9	Дніпропетровська	1	7	139,0	106,3	171,6	Львівська	2	8	Чернігівська	3	9	м. Севастополь	4	10	Донецька	5	11	Волинська	6	12	Запорізька	7	13	Миколаївська	8	14	Житомирська	9	15	4	Низький	6	Полтавська	1	16	72,9	55,3	90,4	Черкаська	2	17	Вінницька	3	18	Сумська	4	19	Луганська	5	20	Чернівецька	6	21	5	Дуже низький	6	Закарпатська	1	22	37,9	30,3	45,5	Херсонська	2	23	Івано-Франківська	3	24	Тернопільська	4	25
2	Високий	4	АР Крим	1	3	211,6	195,7	227,5																																																																																													
			Одеська	2	4																																																																																																
			Рівненська	3	5																																																																																																
			Харківська	4	6																																																																																																
3	Середній	9	Дніпропетровська	1	7	139,0	106,3	171,6																																																																																													
			Львівська	2	8																																																																																																
			Чернігівська	3	9																																																																																																
			м. Севастополь	4	10																																																																																																
			Донецька	5	11																																																																																																
			Волинська	6	12																																																																																																
			Запорізька	7	13																																																																																																
			Миколаївська	8	14																																																																																																
Житомирська	9	15																																																																																																			
4	Низький	6	Полтавська	1	16	72,9	55,3	90,4																																																																																													
			Черкаська	2	17																																																																																																
			Вінницька	3	18																																																																																																
			Сумська	4	19																																																																																																
			Луганська	5	20																																																																																																
			Чернівецька	6	21																																																																																																
5	Дуже низький	6	Закарпатська	1	22	37,9	30,3	45,5																																																																																													
			Херсонська	2	23																																																																																																
			Івано-Франківська	3	24																																																																																																
			Тернопільська	4	25																																																																																																
			Хмельницька	5	26																																																																																																
			Кіровоградська	6	27																																																																																																



збитковість операційної діяльності багатьох об'єктів, погіршення їх фінансового стану, скорочення чисельності працівників.

З метою прогнозування показників розвитку ресторанного господарства в країні побудовано низку регресійних моделей (табл. 3). Вихідні дані для кореляційного та регресійного аналізу отримані зі статистичних збірників Державної служби статистики України за 2000 – 2012 рр. [9; 10; 11]. Одержані моделі можуть служити інструментом розробки обґрунтованої політики стимулювання розвитку досліджуваної сфери господарської діяльності на коротко- та середньостроковий період. Результати моделювання дозволяють стверджувати:

1) розвиток мережі закладів ресторанного господарства напряму залежить від зміни чисельності населення. Активна демографічна політика держави, розвиток вітчизняної економіки та скорочення трудової міграції населення сприятимуть розширенню мережі та підвищенню рівня забезпеченості нею;

2) зростання доходів населення є необхідною передумовою і основним чинником формування та реалізації його платоспроможного попиту на продукцію та послуги ресторанного господарства; при цьому важливо покращити структуру витрат домогосподарств: підвищення добробуту населення дозволить скоротити частку витрат на придбання життєво необхідних продовольчих товарів (у роздрібній торгівлі, на ринках, тощо) в їх сукупних витратах та підвищити частку витрат на харчування в закладах ресторанного господарства;

3) розвиток ресторанного господарства слід розглядати в контексті тенденцій розвитку роздрібною торгівлі продовольчими товарами взагалі: збільшення обсягу товарообороту і розширення асортименту продтоварів у торговельній мережі позитивно вплине на товарооборот ресторанного господарства.

Вживання підприємств ресторанного господарства та посилення конкурентних переваг на ринку безпосередньо пов'язані з економією витрат на провадження діяльності при забезпеченні високої якості, безпечності та прийнятних цін на сировину та куповані товари. Цьому сприятиме участь закладів ресторанного господарства у формуванні в АПК вертикальних інтегрованих систем типу «виробництво сільгосппродукції – заготівлі – переробка – реалізація», створюваних різними суб'єктами АПК (сільськогосподарськими виробниками, заготівельними підприємствами, переробними підприємствами, підприємствами торгівлі та ресторанного господарства) для забезпечення потреб, перш за все, внутрішнього ринку країни у конкурентоспроможній сільськогосподарській продукції, продуктах її переробки та продовольчої безпеки країни загалом.

## ВИСНОВКИ

Погоджуючись з точкою зору вчених Н. Власової, Н. Краснокутської, О. Круглової, І. Мілаш, що «...формування в Україні загальнодоступних підприємств ресторанного господарства, з одного боку, повинне розвиватися шляхом все більшої уніфікації видового складу, а з іншого, – усе більшої диференціації цих структур з точки зору комфортності, якості обслуговування й набору пропонованих послуг» [3, с. 18], та враховуючи виявлені особливості попиту споживачів, ринкової конкуренції та тенденції розвитку ресторанного господарства, вважаємо перспективним розвиток таких сегментів ринку:

1) розвиток закладів швидкого обслуговування (у т. ч. на засадах комерційної концесії): формування мереж закладів швидкого обслуговування; створення майданів харчування (*food-court*) у великих торговельних об'єктах, бізнес-центрах, торговельно-розважальних центрах; розвиток вуличних кіосків (*streetfood*);

Таблиця 3

Регресійні моделі залежності чинників розвитку ресторанного господарства України за 2000 – 2012 рр.

Регресійна модель	Коефіцієнт кореляції між чинниками	Інтерпретація
$Y_1 = 38,59 + 0,308x_1$ $Y_1$ – кількість об'єктів ресторанного господарства, тис. од.; $x_1$ – чисельність населення, млн осіб	0,989	Зростання чисельності населення на 10 тис. осіб зумовить збільшення кількості об'єктів ресторанного господарства на 3 од.
$Y_2 = 884,05 + 29,87x_1$ $Y_2$ – кількість посадкових місць в об'єктах ресторанного господарства, тис. од.; $x_1$ – чисельність населення, млн осіб	0,983	Зростання чисельності населення на 10 тис. осіб зумовить збільшення кількості посадкових місць в об'єктах ресторанного господарства на 299 од.
$Y_3 = 59,42 + 0,017x_2$ $Y_3$ – товарооборот ресторанного господарства країни, млн грн; $x_2$ – доходи населення країни, млн грн	0,994	Кожна тисяча гривень підвищення доходів населення обумовить зростання товарообороту ресторанного господарства на 17 грн
$Y_3 = 337,98 + 0,169x_3$ $Y_3$ – товарооборот ресторанного господарства країни, млн грн; $x_3$ – товарооборот роздрібною торговельною мережею країни по продовольчих товарах, млн грн	0,983	При зростанні товарообороту роздрібною торговельною мережею по продовольчих товарах на 1 тис. грн товарооборот ресторанного господарства зростатиме на 169 грн
$Y_4 = 1908,6 - 28,41x_4$ $Y_4$ – товарооборот ресторанного господарства на 1 людину, грн; $x_4$ – частка витрат на придбання продовольчих товарів у сукупних витратах домогосподарств, %	-0,797	Підвищення частки витрат на придбання продовольчих товарів у сукупних витратах домогосподарств на 1% зумовить зменшення товарообороту ресторанного господарства в розрахунку на 1 людину на 28,4 грн

2) розвиток ресторанів високого цінового рівня для споживачів з високим і середнім рівнями доходів: тематичних (концептуальних), національних та екзотичних ресторанів; біоресторанів та вегетаріанських ресторанів для відвідувачів, що ведуть здоровий спосіб життя та віддають перевагу екологічно чистій продукції та виготовленим з неї стравам; ресторанів, розташованих в рекреаційній зоні та орієнтованих на організацію сімейного відпочинку; клубних ресторанів, арт-ресторанів, які пропонують споживачам розважальні програми; мереж відомих рестораних брендів вітчизняних і зарубіжних операторів ринку;

3) розвиток демократичних закладів харчування – кафе, кав'ярень, закусочних з доступним ціновим рівнем: мереж зазначених закладів; закладів, що поєднують організацію харчування споживачів із задоволенням їх спортивних і культурних потреб шляхом надання послуг безпроводного Інтернету, караоке, більярду, боулінгу, шахів, перегляду спортивних змагань; локальних закладів для обслуговування жителів спальних районів міст, сільських населених пунктів;

4) розвиток комбінованих підприємств: комбінованих об'єктів ресторанного господарства різних типів та цінових рівнів, які мають єдиний виробничий підрозділ, менеджмент, узгоджений режим роботи (ресторан-бар, кафе-бар, кафе-ігальня); об'єктів ресторанного господарства в комбінації з розважальними закладами (казино, дискотекою, нічним клубом, кінотеатром); комбінованих об'єктів ресторанного господарства та роздрібною торгівлю, сфери послуг у сільській місцевості для комплексного обслуговування сільських мешканців;

5) розвиток закладів харчування в готелях відповідно до тенденцій розвитку цього виду економічної діяльності, інтенсивності туристичних потоків;

6) розвиток закладів харчування на головних автомобільних трасах для обслуговування як водіїв та пасажирів транспортних засобів, так і жителів міських населених пунктів у вихідні дні та в літній період;

7) розвиток послуг з постачання готової їжі у банкетному виконанні на замовлення до офісу, орендованого приміщення, додому замовнику, а також обслуговування на місці на рівні ресторанного сервісу; розвиток роздрібною кейтерингу (магазини готової їжі, відділи кулінарії, гастрономічні відділи).

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вивчення місця ресторанного господарства в міжгалузевих комплексах: агропродовольчому, туристично-готельному, лікувально-оздоровчому, культурно-розважальному та ін. в умовах підвищення рівня життя в Україні. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Антонова В. А. Ресторанный бизнес: механизм и эффективность управления стратегическим развитием : монография / В. А. Антонова. – Донецк : ДонНУЭТ, 2009. – 277 с.
2. Борисова О. В. Інноваційна політика у ресторанному господарстві: тенденції розвитку, напрями та оцінка ефективності / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. – Харків : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1 (11). – С. 607 – 614.
3. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства : навч. посіб. / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, І. В. Мілаш. – Харків : Світ книг, 2013. – 389 с.
4. Заремба П. О. Основні тенденції розвитку ресторанного господарства в Донецькому регіоні / П. О. Заремба, О. Л. Будель // Прометей. – 2011. – № 2 (35). – С. 220 – 223.

5. Исаенко А. В. Сущность, эволюция и проблемы развития общественного питания потребительской кооперации : монография / А. В. Исаенко. – Белгород : Изд-во БУПК «Кооперативное образование», 2005. – 248 с.

6. Кривошей В. В. Особливості розвитку ресторанного господарства: тенденції та перспективи / В. В. Кривошей, А. П. Горпинченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/#q=Кривошей+В.+В.+Особливості+розвитку+ресторанного+господарства:+тенденції+та+перспективи>

7. Мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1.01.2013 р. : статзбірник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 118 с.

8. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2007. – 465 с.

9. Роздрібною торгівлю України у 2000 – 2010 роках : статзбірник / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 191 с.

10. Роздрібною торгівлю України у 2012 році : статзбірник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 173 с.

11. Статистичний щорічник України за 2012 рік : статзбірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.

12. Фролова Л. В. Сучасний стан і тенденції формування рентабельності в підприємствах ресторанного господарства Донецької області / Л. В. Фролова, Л. Ю. Самусева // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 7 (10). – С. 95 – 101.

#### REFERENCES

- Antonova, V. A. *Restorannyi biznes: mekhanizm i effektivnost upravleniia strategicheskim razvitiem* [Catering: mechanism and efficiency of management of strategic development]. Donetsk: DonNUET, 2009.
- Borysova, O. V. "Innovatsiina polityka u restorannomu hospodarstvi: tendentsii rozvytku, napriamy ta otsinka efektyvnosti" [Innovation policy in restaurant management : trends, directions and Evaluation]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (11) (2010): 607-614.
- Frolova, L. V., and Samuseva, L. Yu. "Suchasnyi stan i tendentsii formuvannia rentabelnosti v pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva Donetskoi oblasti" [Current status and trends shaping the profitability of restaurants and catering enterprises of Donetsk region]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (10) (2011): 95-101.
- Isaenko, A. V. *Sushchnost, evoliutsiia i problemy razvitiia obshchestvennogo pitaniia potrebitelskoy kooperatsii* [Essence, evolution and development problems catering Consumer Cooperatives]. Belgorod: Kooperativnoe obrazovanie, 2005.
- Kryvoshei, V. V., and Horpynchenko, A. P. "Osoblyvosti rozvytku restorannoho hospodarstva: tendentsii ta perspektyvy" [Features of the restaurant industry : Trends and prospects]. <https://www.google.com.ua/#q=Кривошей+В.+В.+Особливості+розвитку+ресторанного+господарства:+тенденції+та+перспективи>
- Merezha rozdrubnoi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpriemstv na 1.01. 2013 r.* [Network of retail trade and restaurant business enterprises of 1. 01. 2013]. Kyiv, 2013.
- Piatnytska, H. T. *Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiinyi rozvytok, strukturna pereorientatsiia* [Restaurants Ukraine : market transformation, innovation development, structural reorientation]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2000 – 2010 rokakh* [Retail Ukraine in 2000 – 2010 years]. Kyiv, 2011.
- Rozdrubna torhivlia Ukrainy u 2012 rotsi* [Retail Ukraine in 2012]. Kyiv, 2013.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.
- Vlasova, N. O., Krasnokutska, N. S., and Kruhlova, O. A. *Ekonomika restorannoho hospodarstva* [Economics restaurants]. Kharkiv: Svit knykh, 2013.
- Zaremba, P. O., and Budel, O. L. "Osnovni tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva v Donetskomu rehioni" [Major trends in the restaurant industry in the Donetsk region]. *Prometei*, no. 2 (35) (2011): 220-223.

# МОЖЛИВІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

© 2014 ГРУБІНКА І. І.

УДК 631.11:336.5.32

## Грубінка І. І. Можливі напрямки вдосконалення кредитного механізму здійснення державної підтримки кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні

У статті показано можливі напрями вдосконалення кредитного механізму при здійсненні кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств, зокрема в частині реалізації його державної підтримки. Розроблено гарантійно-компенсаційну модель державної підтримки кредитного забезпечення господарств, що дозволить здійснити економію бюджетних коштів через можливість додаткової мобілізації коштів на вітчизняному фінансовому ринку. Запропоновано показники вибірковості при здійсненні державної підтримки кредитування підприємств сільського господарства, які б враховували термін залучення і ефект від використання отриманого кредиту. Використання запропонованих показників вибірковості повинно покращити ефективність використання кредитних ресурсів і кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств, сформувати залежність між показниками фінансових результатів підприємства і залучених ним кредитних ресурсів.

**Ключові слова:** кредит, кредитне забезпечення, кредитний механізм, державна підтримка, державні гарантії, кредитна інфраструктура, показники вибірковості.

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

**Грубінка Ігор Іванович** – здобувач, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)  
E-mail: igor\_grubinko@mail.ru

УДК 631.11:336.5.32

## Грубінка І. И. Возможные направления усовершенствования кредитного механизма осуществления государственной поддержки кредитного обеспечения сельскохозяйственных предприятий в Украине

В статье показаны возможные направления совершенствования кредитного механизма при осуществлении кредитного обеспечения сельскохозяйственных предприятий, в том числе в части реализации государственной поддержки. Разработана гарантийно-компенсационная модель государственной поддержки кредитного обеспечения хозяйств, что позволит осуществить экономию бюджетных средств из-за возможности дополнительной мобилизации средств на отечественном финансовом рынке. Предложены показатели избирательности при осуществлении государственной поддержки кредитования предприятий сельского хозяйства, которые бы учитывали срок привлечения и эффект от использования полученного кредита. Использование предложенных показателей избирательности должно улучшить эффективность использования кредитных ресурсов и кредитное обеспечение сельскохозяйственных предприятий, сформировать зависимость между показателями финансовых результатов предприятия и привлеченных им кредитных ресурсов.

**Ключевые слова:** кредит, кредитное обеспечение, кредитный механизм, государственная поддержка, государственные гарантии, кредитная инфраструктура, показатели выборочности.

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

**Грубінка Ігор Іванович** – соискатель, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Украина)  
E-mail: igor\_grubinko@mail.ru

UDC 631.11:336.5.32

## Hrubinka Ihor I. Possible Directions of Improvement of the Credit Mechanism of State Support of Credit Provision of Agricultural Enterprises in Ukraine

The article shows possible directions of improvement of the credit mechanism when conducting credit provision of agricultural enterprises, including in the part of realisation of state support. The article develops a guarantee and compensation model of state support of credit provision of farms, which allows economy of budget funds due to a possibility of additional mobilisation of funds in the domestic financial market. The article offers indicators of selectivity in the process of state support of crediting agricultural enterprises, which would take into account the term of attraction and effect of use of the obtained loan. The use of the proposed selectivity indicators should improve efficiency of use of credit resources and credit support of agricultural enterprises and form dependence between indicators of financial results of an enterprise and credit resources attracted by it.

**Key words:** loan, credit provision, credit mechanism, state support, state guarantees, credit infrastructure, selectivity indicators.

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

**Hrubinka Ihor I.** – Applicant, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dublyany, 80381, Ukraine)  
E-mail: igor\_grubinko@mail.ru

Галузь сільського господарства для України традиційно є однією з найважливіших в економіці. Це зумовлено насамперед багатими земельними ресурсами, значною кількістю сільського населення, великими масштабами виробництва та іншими причинами. Разом з цим саме діяльність підприємств цієї галузі є значно ризиковішою в порівнянні з підприємствами інших секторів економіки. Цьому сприяє сезонність виробництва, залежність від природно-кліматичних умов, цінова політика держави, потреба у значних обсягах капітальних вкладень і значний період їх окупності. Ці фактори збільшують небезпеку виникнення непередбачуваних фінансових втрат, а крім цього, сезонність сприяє утворенню значного касового розриву між доходами і витратами. Відповідно виникає об'єктивна

потреба у здійсненні кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств і його підтримці з боку держави, насамперед через вдосконалення кредитного механізму.

Дослідженнями вдосконалення кредитного механізму при здійсненні кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств і ролі держави в цьому процесі присвячені праці таких вчених: О. Гудзь [1], Т. Калашнікова [2], П. Стецюк [3], О. Непочатенко [4], М. Дем'яненко [5], С. Осадець, А. Сомик, В. Геєць, С. Колотуха [6], П. Саблук, І. О. Лютий, В. П. Рябоконе, А. М. Поддєрьогін, С. Кваша, П. А. Лайко, І. Коваленко, Я. М. Гончарук [7], В. Я. Мессель-Веселяк та ін.

**Мета і завдання статті** – показати можливі напрями вдосконалення кредитного механізму при здійсненні кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

**К**редитний механізм є однією зі складових кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Під кредитним механізмом ми розуміємо всю сукупність методів, прийомів, принципів, на підставі яких відбувається процедура отримання, використання і повернення кредиту. Держава впливає на кредитне забезпечення підприємств, окремих галузей, у першу чергу змінюючи кредитний механізм. Одним із прикладів такого впливу є часткова компенсація вартості кредитів для аграрних підприємств, оскільки ринкова вартість кредитів є більшою за рівень рентабельності більшості даних підприємств, то через внесення в кредитний механізм такого елемента, як часткова компенсація, держава робить кредитні ресурси доступнішими для господарств, підвищуючи їх кредитоспроможність. Зміна кредитної інфраструктури також призводить до зміни в кредитному механізмі, безумовно перспективні напрями вдосконалення останньої, змінять і сам механізм кредитування сільськогосподарських підприємств. Як ми зазначали, державна підтримка кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні здійснюється на основі часткової компенсації вартості кредитів, отриманих ними, що впливає на кредитний механізм. У межах України пільгові кредити становили близько половини всіх кредитів, які залучали господарства (у 2008 р. цей показник склав 75,5%) [2, с 31]. Тобто можемо сказати, що програма часткової компенсації вартості кредитів аграрним зараз є важливою частиною кредитного механізму.

Одним з основних недоліків даної програми, на нашу думку, є прив'язка розміру частки відшкодування до облікової ставки НБУ, оскільки облікова ставка є перш за все інструментом макроекономічного регулювання. Її розмір не відображає потребу сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах, він не має кореляції з рівнем рентабельності чи ефектом від використання кредиту останніх. Крім цього, дана частка компенсації має невисокий рівень стимуляційного ефекту, оскільки не залежить від результатів діяльності сільськогосподарського підприємства, не спонукає їх до покращення цих результатів. На нашу думку, ставка компенсації повинна залежати від ефективності діяльності підприємства, сприяти зростанню виробництва. Ще одним недоліком є розподіл кредитів за строками їх використання. Постанова КМУ від 11.08.2010 р. № 794, яка регламентує порядок здійснення часткового відшкодування кредитної ставки для аграрних підприємств, робить такий розподіл кредитів: короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років), довгострокові (більше 3 років). Однак у банківській практиці використовують іншу класифікацію, де кредити розподіляються на короткострокові (до 1 року) і довгострокові (більше 1 року), саме така градація зустрічається у внутрішніх інструкціях з кредитування більшості банків. Вказана розбіжність часто є причиною непорозумін між банками і підприємствами, наслідком яких є відмова у видачі кредиту чи частковому відшкодуванні його вартості. Слід зазначити, що відшкодування проводиться в однаковому розмірі (подвійна облікова ставка НБУ для кредитів у національній валюті, 10% – для кредитів в іноземній валюті) незалежно від термінів кредитування. Тобто відсутня мотивація до довгострокових вкладень у виробництво. Одним із напрямів вдосконалення має стати прив'язка ставки відшкодування довгострокових кредитів до очікуваного ефекту від їх використання в майбутньому. Ми пропонуємо здійснювати відшкодування із урахуванням термінів залучення кредитів господарством.

Для короткострокових кредитів, що спрямовуються на фінансування обігового капіталу підприємства, компенсація з боку держави повинна відбуватися на рівні зростання виробництва в цьому періоді (1 рік). Це дозволить зацікавити сільськогосподарські підприємства в ефективному використанні кредитних ресурсів. Тому ми пропонуємо визначати ставку часткового відшкодування на рівні приросту виробництва звітного року, коли закінчилося отримання останньої частини короткострокового кредиту. У цьому періоді буде можливим визначити ефект від використання отриманого кредиту. Формула розрахунку відшкодування матиме такий вигляд:

$$B = B_{zp} / B_{np} \cdot 100 - 100, \quad (1)$$

де  $B$  – вартість кредиту, що відшкодовується державою, %;  $B_{zp}$  – виробництво звітного року, грн;  $B_{np}$  – виробництво у році, попередньому до звітнього, грн.

**С**лід врахувати, що приріст виробництва потрібно вираховувати в базових цінах. Ми пропонуємо брати до уваги як базові ціни 2000 року. Оскільки саме цього року було сформовано основу економічного середовища в якому сільськогосподарські підприємства працюють сьогодні. Застосування базисних цін, зумовлене вирахуванням інфляційної частки з фактичного приросту. Відповідно реальна кредитна ставка, яку сплачуватимуть сільськогосподарські підприємства, що отримають часткове відшкодування дорівнюватиме:

$$P_{kc} = B_{kc} - B, \quad (2)$$

де  $P_{kc}$  – реальна кредитна ставка, %;  $B_{kc}$  – банківська (ринкова) кредитна ставка, %;  $B$  – вартість кредиту, що відшкодовується державою, %.

Даний розрахунок здійснюється для відшкодування короткострокових кредитів. Оскільки головна ціль їх використання – фінансування оборотного капіталу, основним ефектом функціонування якого є саме зростання виробництва у вартісному виразі за рахунок збільшення кількості чи покращення якості продукції. Потрібно також ввести обмеження на максимальний рівень відшкодування. Зрозуміло, що воно не може перевищувати ринкової ставки за кредитом, але, на наш погляд, для кращої зацікавленості та мотивації господарства відшкодування не повинно перевищувати 80% вартості кредитних ресурсів. Частково компенсація вартості кредитів здійснюється насамперед з метою підтримки сільськогосподарських підприємств з низьким рівнем кредитоспроможності. Господарства, що мають високий рівень зростання виробництва (кредитна ставка для сільськогосподарських підприємств зараз становить близько 20 – 24%), характеризуються досить високим рівнем кредитоспроможності, вони мають доступ до ресурсів кредитної системи і не потребують державної підтримки. У разі, якщо темпи зростання виробництва господарства перевищують рівень ринкових кредитних ставок, дане господарство, скоріше, прагне до розширення виробництва, а отже, до отримання довгострокових кредитних ресурсів.

Вказана формула не може бути застосована для довгострокових кредитів, оскільки їх використання відбувається на перспективу і економічний ефект може приносити в майбутніх періодах. При цьому довгострокове кредитування повинно завжди бути пріоритетним для держави, бо забезпечує її технічний і технологічний розвиток. Тому для нього формула розрахунку часткової компенсації повинна бути прив'язана до конкретного інвестиційного проекту для ре-

лізації якого господарство планує залучити кредитні ресурси. В економічній думці є різні підходи до оцінки дохідності інвестиційних проектів. Ми схилиємося до одного з найчастіше використовуваних показників – індексу рентабельності інвестицій, який позначають через аббревіатуру –  $PI$ .

Розрахунок цього показника відбувається на основі застосування формули:

$$PI = \sum_t \frac{CF_t}{(1+i)^n} : I, \quad (3)$$

де  $CF_t$  – чистий грошовий потік у кінці періоду  $t$  (вхідний грошовий потік);  $I$  – початкові інвестиції (вихідні грошові потоки);  $i$  – дисконтна ставка;  $n$  – тривалість життєвого циклу проекту, років [8].

**П**еревагою використання цього показника є можливість врахувати зміну вартості грошей в часі, через зміну дисконтної ставки. Це є важливим аспектом при реалізації довгострокових проектів. Проект вважається прийнятним до виконання і збільшить вартість підприємства в майбутньому, коли значення вказаного показника перевищує одиницю ( $PI > 1$ ). На нашу думку, даний показник може застосовуватися як ставка часткової компенсації вартості довгострокових кредитів для сільськогосподарських підприємств. Господарствам де інвестиційні проекти мають високе значенням  $PI$ , що перевищує 80% розміру ринкової кредитної ставки, часткова компенсація не повинна надаватися, оскільки високе значення цього показника свідчить про значну можливість інвестиційного проекту до генерування грошових коштів у великих обсягах. Прив'язка розміру кредитної компенсації до показника індексу рентабельності інвестицій стимулюватиме підприємства здійснювати реальні інвестиції в сучасну техніку і передові технології, які приносять більші доходи.

Для визначення ефективності інвестиційного проекту також застосовують такі показники: чиста теперішня вартість ( $NPV$ ) і внутрішня норма прибутку ( $IRR$ ), що визначають віддачу кожної інвестованої в проект грошової одиниці та рівень дохідності конкретного інвестиційного проекту. Можливо, як ставку компенсації використовувати інтегральний показник, що складатиметься з різних показників, які характеризуватимуть окремі аспекти ефективності здійснення інвестицій. Ми маємо на увазі не тільки економічну, але і соціальну та екологічну складову ефективності.

Також діюча Постанова № 794 не дозволяє ефективно стимулювати довгострокове кредитування, оскільки вона не передбачає прив'язки відшкодування до довгострокового кредиту, це може викликати фінансові ускладнення в господарства, пов'язані з його обслуговуванням у майбутньому. На нашу думку, слід передбачити для господарства-позичальника можливість ним отримувати відшкодування по довгостроковому кредиту і в подальших періодах. Це покращить реалізацію інвестиційних проектів на визначених підприємствах, а також сприятиме покращенню планування потреби у фінансових ресурсах при визначенні фінансування програми часткової компенсації вартості кредитів. Оскільки підприємства, які отримували відшкодування по діючому довгостроковому кредиту в минулому періоді, повинні мати першочергове право на отримання відшкодування у плановому періоді.

У світі здійснення ринкових трансформацій та проведення структурних реформ у країні, сприяння довгостроковому кредитуванню сільськогосподарських підприємств

повинно стати пріоритетним напрямком державної підтримки АПК. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів пільгове кредитування є одним з найефективніших напрямків використання державних коштів, за деякими підрахунками кожна бюджетна гривня дає можливість залучити від 12 до 43 гривень кредитних ресурсів [2, с. 31]. Ми розуміємо, що при дефіциті бюджетних коштів обсяги компенсації вартості кредитів для сільськогосподарських підприємств не будуть задовольняти всю потребу. Відповідно виникне питання відбору того чи іншого підприємства. Вважаємо, що отримувати компенсацію повинні в першу ті підприємства, які мають максимально наближені до верхньої межі компенсації показники своєї діяльності, що використовуються для її визначення (назвемо їх показники вибірковості). Ця норма повинна бути застосована до всіх короткострокових кредитів, для довгострокових також слід брати до уваги компенсації по тому чи іншому кредиту в попередніх періодах. Якщо господарство отримувало компенсацію по інвестиційному кредиту в минулих періодах, який є діючим зараз, то воно має право отримувати компенсацію у звітному періоді першочергово, що забезпечить реалізацію інвестиційних проектів на сільськогосподарських підприємствах. Після того, як ця норма буде виконаною, компенсація повинна розподілятися на загальних підставах (за найближчим до її верхньої межі значенням показника).

**Т**аким чином, відбудеться істотне покращення конкурентного середовища діяльності сільськогосподарських підприємств, буде здійснено підтримку найбільш ефективних господарств, що потребують її і максимально корисно використовують дефіцитні бюджетні кошти. Це сприятиме формуванню ефективного сільськогосподарського виробництва і відходу від дотаційно-збиткової моделі його здійснення, яка частково діє зараз і не дозволяє максимально корисно використати державні кошти. Кредитний механізм повинен сприяти розвитку кращих господарств, оскільки це, у першу чергу, механізм стимулювання до діяльності, а не просто витрачання обмежених бюджетних ресурсів. При частковій компенсації вартості кредиту для сільськогосподарських підприємств також необхідно враховувати чинник їх географічного розміщення. Господарства, що функціонують у природних зонах з гіршими природно-кліматичними умовами, безумовно повинні отримати більше державної підтримки для здійснення свого кредитного забезпечення. Ми пропонуємо надавати їм компенсацію у розмірі 100% кредитної ставки. Але дотримуючись принципу збереження конкуренції, тобто проходити конкурс на отримання компенсації вони повинні проходити на загальних умовах. І вже після проходження конкурсу і отримання позитивного рішення компенсація має надаватися у зазначеному розмірі. На нашу думку, це посилить спеціалізацію господарств, вибір того виду сільськогосподарського виробництва, що відповідає даним природно-кліматичним умовам.

Одним із можливих способів вдосконалення кредитного механізму, як складової частини кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є застосування такого інструменту, як державні гарантії. Він набуває особливої актуальності в умовах дефіциту бюджетних коштів, для здійснення підтримки господарств. Гарантування, повернення відсотків за отриманим сільськогосподарським підприємством кредитом разом із частковою компенсацією повинно стати основою державної підтримки сільського

господарства через застосування кредитного механізму. На нашу думку, при здійсненні гарантування господарствам з боку держави слід орієнтуватися на вже вказані показники використання кредиту: для короткострокових кредитів – приріст виробництва, для довгострокового – чиста теперішня вартість. Господарствам, вказані показники яких становлять 50 і більше відсотків кредитної ставки, повинна надаватися часткова компенсація, для господарств, де ці показники складають 5% і більше від розміру кредитної ставки, повинно здійснюватись гарантування повернення відсотків за користування отриманим кредитом. Зрозуміло, що в умовах нестачі бюджетних коштів, компенсацію зможуть отримати не всі господарства, де названі показники перевищують 50%, тому при гарантуванні не обмежується його верхня межа. Тобто сільськогосподарські підприємства, які не змогли отримати часткову компенсацію, при високих значеннях вибіркового показників можуть розраховувати на гарантування сплати відсотків за користування кредитом з боку держави.

На основі вказаного можемо побудувати таблицю значень вибіркового показників для здійснення часткової компенсації і гарантування господарствам. При побудові *табл. 1* ми керувалися обмеженістю бюджетних коштів, тому часткову компенсацію запропоновано надавати підприємствам із значеннями вибіркового показників, близькими до максимальних, де гарантування не потребує концентрації значних державних фінансових ресурсів, тому і значення вибіркового показників допускається нижчим.

Таблиця 1

**Значення вибіркового показників для визначення можливості застосування державної підтримки для сільськогосподарських підприємств**

Показник	Часткова компенсація	Гарантування
50 і більше відсотків кредитної ставки	+	+
5 і більше відсотків кредитної ставки	-	+

Джерело: розроблено автором.

З *табл. 1* видно, що гарантію на повернення кредитної ставки від держави можуть отримати сільськогосподарські підприємства, для яких значення вибіркового показників перевищує 5% кредитної ставки. Для отримання часткової компенсації вартості кредиту нижня межа вибіркового показників складає 50% вартості кредиту. Оскільки гарантування сплати відсотків за користування кредитом не потребує значних бюджетних коштів, то всі підприємства, що виконують вимогу щодо нижньої межі показників вибіркового (5% кредитної ставки) і мають задовільний фінансовий стан, можуть розраховувати на його отримання. Це є важливою перевагою запропонованих нами змін до кредитного механізму при кредитному забезпеченні господарств, оскільки при дефіциті державного фінансування часткову компенсацію зможуть отримати не всі господарства, показники вибіркового яких будуть давати змогу це зробити, натомість вони отримуватимуть державну гарантію. Під вибіровими показниками ми розуміємо для короткострокових кредитів – приріст виробництва, для довгострокових – індекс рентабельності інвестицій (*PI*).

Ця система вибіркового показників є гнучкою. Вони можуть бути доповнені новими показниками. У перспективі є можливість на основі доповнених і запропонованих показників здійснити виведення інтегрального показника. При цьому для короткострокових і довгострокових кредитів вибіркового показники повинні бути різні, оскільки напрямки і цілі їх використання в господарствах є різними. При впровадженні гарантійно-компенсаційного механізму ми також пропонуємо врахувати верхній поріг рентабельності для підприємств, у разі якщо рентабельність підприємства перевищує ставку за кредитом, то таке підприємство не може розраховувати на застосування щодо нього вказаного механізму. Максимальний розмір як гарантування, так і компенсації повинен становити не більше 80% кредитної ставки. Модель побудови кредитного механізму наведено на *рис. 1*.

Дана схема ілюструє можливий варіант побудови функціонування гарантійно-компенсаційного механізму при кредитуванні сільськогосподарських підприємств. При отриманні попередньої згоди від банку на здійснення кредитування підприємство-позичальник звертається до Державної іпотечної установи (далі – ДІУ) для гарантування повернення відсотків за користування кредитом. ДІУ здійснює розгляд отриманого звернення і в разі позитивного рішення щодо нього надсилає своє погодження до банківської установи та підприємства-позичальника. На розраховану суму відсотків за користування кредитом ДІУ здійснює емісію облігацій під заставу сільськогосподарських угідь підприємства-позичальника, які тримає в себе до моменту звернення банківської установи в разі невиконання умов позичальником щодо обслуговування (повернення відсотків за користування) кредиту. У разі отримання такого звернення надає право першочергового викупу заставних облігацій підприємству-позичальнику, що в триденний термін повинно надати свою відповідь. У випадку його відмови облігації виставляються на продаж через фінансовий ринок і Державний земельний банк, де їх зможуть придбати зацікавлені у розширенні своєї діяльності інші аграрні підприємства. Пропоновані нами зміни кредитного механізму при здійсненні кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств базуються на державному регулюванні і державній підтримці.

Пропоновані нами вдосконалення компенсаційної моделі та доповнення її гарантійною складовою докорінно змінять систему державної підтримки кредитного забезпечення сільського господарства. Наші дослідження показують, що між сумою залученого кредиту і показниками ефективності (прибуток, виручка) є досить низький рівень взаємозалежності, що свідчить про низький вплив кредитування на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, відсутність стимуляційного чинника для кращого використання отриманих кредитних ресурсів [9, с. 248]. Оскільки до уваги в процесі дослідження ми брали кредити, які отримувались під часткову їх компенсацію з боку держави, то нами був зроблений висновок, що причиною відсутності згаданого чинника є саме прив'язка частки компенсації до облікової ставки НБУ, яка не має прямого відношення до ефективності використання кредиту господарствами, запропоновані нами як рівень компенсації показники, значно посилюють мотивацію сільськогосподарських підприємств до раціональнішого освоєння кредитних коштів. Використання показників приросту виробництва та індексу рентабельності інвестицій як



Рис. 1. Схема формування гарантійного забезпечення кредитування сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором.

рівня часткової компенсації разом із впровадженням гарантійної моделі дозволить покращити кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств.

## ВИСНОВКИ

Необхідним є створення на основі застосування вказаних нами показників гарантійно-компенсаційного механізму кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Це значно покращило б кредитоспроможність господарств-позичальників, дозволило б здійснити економію державних коштів, покращило б ефективність використання кредитних ресурсів господарствами. Застосування такого механізму вимагає певної розбудови інфраструктурної складової кредитного забезпечення підприємств. Сьогодні важливою складовою кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є механізм часткової компенсації вартості кредитів для них. Однак, як показують проведені нами дослідження, вплив цього механізму на ефективність їх діяльності є обмеженим. На нашу думку, це зумовлено прив'язкою частки відшкодування до облікової ставки НБУ, що не має відношення до ефективності діяльності господарств. Ми пропонуємо диференціювати ставку компенсації залежно від терміну залучення кредиту: для короткострокових кредитів вона повинна відповідати приросту виробництва за період, протягом якого використовувалися кредитні ресурси; для довгострокових кредитів як ставку компенсації можна використати індекс рентабельності інвестицій проекту, для реалізації якого використовуються кредитні ресурси. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гудзь О. Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О. Є. Гудзь, А. В. Сомик // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 54 – 63.

2. Калашнікова Т. В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі / Т. В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 29 – 37.

3. Стецюк П. А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 73 – 78.

4. Непочатенко О. О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О. О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 95 – 100.

5. Дем'яненко М. Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 68 – 75.

6. Колотуха С. Розвиток земельних відносин та їх фінансове забезпечення в аграрному секторі економіки // С. Колотуха, І. Коваленко // Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 19 – 27.

7. Гончарук Я. М. Фінансово-кредитне забезпечення агропромислового комплексу регіону та основні напрямки підвищення його ефективності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. / Я. М. Гончарук. – Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 22 с.

8. Чиста теперішня вартість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dlab.irtc.org.ua/analz\\_ip/pages/t4-2.htm](http://www.dlab.irtc.org.ua/analz_ip/pages/t4-2.htm)

9. Ковалів В. М. Визначення ефективності кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств на основі застосування кореляційного аналізу / В. М. Ковалів І. І. Грубінка // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2013. – № 74. – С. 241 – 249.

## REFERENCES

"Chysta teperishnia vartist" [The net present value]. [http://www.dlab.irtc.org.ua/analz\\_ip/pages/t4-2.htm](http://www.dlab.irtc.org.ua/analz_ip/pages/t4-2.htm)

Dem'ianenko, M. Ya. "Problemni pytannia derzhavnoi polityky finansovoi pidtrymky silskoho hospodarstva" [Problem issues of public policy of financial support for agriculture]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 68-75.

Honcharuk, Ya. M. "Finansovo-kredytne zabezpechennia ahropromyslovoho kompleksu rehionu ta osnovni napriamky pidvyshchennia ioho efektyvnosti" [Financial and credit support of agriculture in the region and the main directions of improving its efficiency]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2008.

Hudz, O. Ie., and Somyk, A. V. "Derzhavna prohrama finansovoї pidtrymky pidpriemstv APK cherez mekhanizm zdeshevlennia kredytiv" [The state program of financial support for agricultural enterprises through the mechanism of reduction credits]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2008): 54-63.

Kalashnikova, T. V. "Stan i tendentsii rozvytku kredytnoho zabezpechennia ahramoi haluzi" [Status and trends of the credit support of the agricultural sector]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2010): 29-37.

Kolotukha, S., and Kovalenko, I. "Rozvytok zemelnykh vidnosyn ta ikh finansove zabezpechennia v ahrarynomu sektori ekonomiky" [The development of land relations and financial support to the agricultural sector]. *Bankivska sprava*, no. 2 (2012): 19-27.

Kovaliv, V. M., and Hrubinka, I. I. "Vyznachennia efektyvnosti kredytnoho zabezpechennia silskohospodarskykh pidpriemstv na osnovi zastosuвання koreliatsiinoho analizu" [Determining the effectiveness of collateral farms on the basis of correlation analysis]. *Ekonomichniy prostir*, no. 74 (2013): 241-249.

Nepochatenko, O. O. "Derzhavna pidtrymka pidpriemstv APK cherez udoskonalennia systemy kredytuvannia" [State support for agricultural enterprises by improving the credit system]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2008): 95-100.

Stetsiuk, P. A., and Hudz, O. Ie. "Finansovi problemy rozvytku ahrarynogo vyrobnytstva" [The financial problems of the agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 73-78.

УДК 332.02:504.03

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ВІДХОДАМИ

© 2014 САМОЙЛІК М. С.

УДК 332.02:504.03

### Самойлік М. С. Комплексна оцінка ефективності регіональних систем поводження з твердими відходами

Проблема поводження з твердими відходами є однією з найбільш важливих еколого-економічних і соціальних проблем регіонального розвитку. Водночас, треба враховувати, що обґрунтування інвестиційних вкладень у цю сферу повинне спиратися на економічну оцінку різних технологічних рішень з урахуванням екологічних, соціальних і технологічних чинників. Тому в статті розроблено та науково обґрунтовано методичні підходи до комплексного оцінювання ефективності управління сферою поводження з твердими відходами регіону на основі збалансування економічних, екологічних, соціальних і технологічних критеріїв даної сфери. Проведено комплексну оцінку сценаріїв розвитку сфери поводження з твердими відходами на прикладі м. Полтави та визначено напрямки її модернізації з урахуванням регіональної інфраструктури даної сфери. Встановлено, що на даний час найбільш перспективним є частковий роздільний збір відходів, будівництво сміттєпереробного заводу (потужністю 250 тис. т / рік) і полігону твердих відходів, при цьому забезпечується збалансування екологічних (мінімізація екологічного ризику та збитку за забруднення) та економічних (максимальний прибуток при мінімальних витратах) критеріїв.

**Ключові слова:** тверді відходи, регіон, сталий розвиток, комплексна оцінка.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул:** 4. **Бібл.:** 8.

**Самойлік Маріна Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:504.03

### Самойлик М. С. Комплексная оценка эффективности региональных систем обращения с твердыми отходами

Проблема обращения с твердыми отходами является одной из наиболее важных эколого-экономических и социальных проблем регионального развития. В то же время нужно учитывать, что обоснование инвестиционных вложений в данную сферу должно опираться на экономическую оценку разных технологических решений с учетом экологических, социальных и технологических факторов. Поэтому в статье разработаны и научно обоснованы методические подходы к комплексному оцениванию эффективности управления сферой обращения с твердыми отходами региона на основе сбалансирования экономических, экологических и технологических критериев данной сферы. Приведена комплексная оценка сценариев развития сферы обращения с твердыми отходами на примере г. Полтавы и определены направления ее модернизации с учетом региональной инфраструктуры данной сферы. Установлено, что на данное время наиболее перспективным является частичный раздельный сбор отходов, строительство мусороперерабатывающего завода (мощностью 250 тыс. т / год) и полигона твердых отходов, при этом обеспечивается сбалансирование экологических (минимизация экологического риска и убытка за загрязнение) и экономических (максимальная прибыль при минимальных расходах) критериев.

**Ключевые слова:** твердые отходы, регион, устойчивое развитие, комплексная оценка.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул:** 4. **Библ.:** 8.

**Самойлик Марина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

UDC 332.02:504.03

### Samojlik Marina S. Complex Assessment of Efficiency of Regional Systems of Solid Waste Utilisation

The problem of utilisation of solid waste is one of the most important ecological-economic and social problems of regional development. At the same time it should be taken into account that justification of investments into this sphere should be based on economic assessment of various technological solutions with consideration of ecological, social and technological factors. That is why the article develops and scientifically justifies methodical approaches to complex assessment of efficiency of management of the sphere of utilisation of solid waste of a region on the basis of balanced economic, ecological and technological criteria of this sphere. The article provides a complex assessment of scenarios of development of the sphere of solid waste utilisation using example of the city of Poltava and identifies directions of its modernisation with consideration of regional infrastructure of this sphere. The article shows that, as of now, the most prospective is partial separate collection of waste, construction of waste processing plant (of 250 thousand tonnes annual capacity) and solid waste ground, at the same time, a balance of ecological (minimisation of the ecological risk and losses for polluting) and economic (maximum profit with minimum expenditures) criteria is ensured.

**Key words:** solid waste, region, sustainable development, complex assessment.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

**Samojlik Marina S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru



Hudz, O. Ie., and Somyk, A. V. "Derzhavna prohrama finansovoi pidtrymky pidpriemstv APK cherez mekhanizm zdeshevlennia kredytiv" [The state program of financial support for agricultural enterprises through the mechanism of reduction credits]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2008): 54-63.

Kalashnikova, T. V. "Stan i tendentsii rozvytku kredytnoho zabezpechennia ahramoi haluzi" [Status and trends of the credit support of the agricultural sector]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2010): 29-37.

Kolotukha, S., and Kovalenko, I. "Rozvytok zemelnykh vidnosyn ta ikh finansove zabezpechennia v ahrarynomu sektori ekonomiky" [The development of land relations and financial support to the agricultural sector]. *Bankivska sprava*, no. 2 (2012): 19-27.

Kovaliv, V. M., and Hrubinka, I. I. "Vyznachennia efektyvnosti kredytnoho zabezpechennia silskohospodarskykh pidpriemstv na osnovi zastosuвання koreliatsiinoho analizu" [Determining the effectiveness of collateral farms on the basis of correlation analysis]. *Ekonomichniy prostir*, no. 74 (2013): 241-249.

Nepochatenko, O. O. "Derzhavna pidtrymka pidpriemstv APK cherez udoskonalennia systemy kredyтування" [State support for agricultural enterprises by improving the credit system]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2008): 95-100.

Stetsiuk, P. A., and Hudz, O. Ie. "Finansovi problemy rozvytku ahrarynogo vyrobnytstva" [The financial problems of the agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 73-78.

УДК 332.02:504.03

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ВІДХОДАМИ

© 2014 САМОЙЛІК М. С.

УДК 332.02:504.03

### Самойлік М. С. Комплексна оцінка ефективності регіональних систем поводження з твердими відходами

Проблема поводження з твердими відходами є однією з найбільш важливих еколого-економічних і соціальних проблем регіонального розвитку. Водночас, треба враховувати, що обґрунтування інвестиційних вкладень у цю сферу повинне спиратися на економічну оцінку різних технологічних рішень з урахуванням екологічних, соціальних і технологічних чинників. Тому в статті розроблено та науково обґрунтовано методичні підходи до комплексного оцінювання ефективності управління сферою поводження з твердими відходами регіону на основі збалансування економічних, екологічних, соціальних і технологічних критеріїв даної сфери. Проведено комплексну оцінку сценаріїв розвитку сфери поводження з твердими відходами на прикладі м. Полтави та визначено напрямки її модернізації з урахуванням регіональної інфраструктури даної сфери. Встановлено, що на даний час найбільш перспективним є частковий роздільний збір відходів, будівництво сміттєпереробного заводу (потужністю 250 тис. т / рік) і полігону твердих відходів, при цьому забезпечується збалансування екологічних (мінімізація екологічного ризику та збитку за забруднення) та економічних (максимальний прибуток при мінімальних витратах) критеріїв.

**Ключові слова:** тверді відходи, регіон, сталий розвиток, комплексна оцінка.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул:** 4. **Бібл.:** 8.

**Самойлік Маріна Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:504.03

### Самойлик М. С. Комплексная оценка эффективности региональных систем обращения с твердыми отходами

Проблема обращения с твердыми отходами является одной из наиболее важных эколого-экономических и социальных проблем регионального развития. В то же время нужно учитывать, что обоснование инвестиционных вложений в данную сферу должно опираться на экономическую оценку разных технологических решений с учетом экологических, социальных и технологических факторов. Поэтому в статье разработаны и научно обоснованы методические подходы к комплексному оцениванию эффективности управления сферой обращения с твердыми отходами региона на основе сбалансирования экономических, экологических и технологических критериев данной сферы. Приведена комплексная оценка сценариев развития сферы обращения с твердыми отходами на примере г. Полтавы и определены направления ее модернизации с учетом региональной инфраструктуры данной сферы. Установлено, что на данное время наиболее перспективным является частичный раздельный сбор отходов, строительство мусороперерабатывающего завода (мощностью 250 тыс. т / год) и полигона твердых отходов, при этом обеспечивается сбалансирование экологических (минимизация экологического риска и убытка за загрязнение) и экономических (максимальная прибыль при минимальных расходах) критериев.

**Ключевые слова:** твердые отходы, регион, устойчивое развитие, комплексная оценка.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул:** 4. **Библ.:** 8.

**Самойлик Марина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

UDC 332.02:504.03

### Samojlik Marina S. Complex Assessment of Efficiency of Regional Systems of Solid Waste Utilisation

The problem of utilisation of solid waste is one of the most important ecological-economic and social problems of regional development. At the same time it should be taken into account that justification of investments into this sphere should be based on economic assessment of various technological solutions with consideration of ecological, social and technological factors. That is why the article develops and scientifically justifies methodical approaches to complex assessment of efficiency of management of the sphere of utilisation of solid waste of a region on the basis of balanced economic, ecological and technological criteria of this sphere. The article provides a complex assessment of scenarios of development of the sphere of solid waste utilisation using example of the city of Poltava and identifies directions of its modernisation with consideration of regional infrastructure of this sphere. The article shows that, as of now, the most prospective is partial separate collection of waste, construction of waste processing plant (of 250 thousand tonnes annual capacity) and solid waste ground, at the same time, a balance of ecological (minimisation of the ecological risk and losses for polluting) and economic (maximum profit with minimum expenditures) criteria is ensured.

**Key words:** solid waste, region, sustainable development, complex assessment.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

**Samojlik Marina S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

**E-mail:** marina-samojlik@yandex.ru

Політика європейської інтеграції України – це, по суті, стратегічна можливість формування та реалізації збалансованої політики переходу України до сталого розвитку. Екологічні вимоги ЄС та інструменти їхньої реалізації здебільшого пов'язані з політикою, що ґрунтується на життєвому циклі сукупного продукту з метою скорочення його негативного екологічного впливу на навколишнє середовище і здоров'я людей – від видобування сировини до утилізації відходів. Це і є основа політики сталого розвитку, орієнтована на зміну нестійких моделей виробництва і споживання на екологічно чисті моделі [1].

На практиці це означає переведення природоохоронної сфери з другорядної в низці національних проблем у пріоритетні. З позиції головного принципу сталого розвитку – гармонізації інтересів економіки, екології та суспільства – сфера поводження з відходами є однією з найбільш перспективних. Водночас проблеми утворення відходів і поводження з ними є надзвичайно гострими для України та її регіонів. З одного боку, природні ресурси використовують за екстенсивним принципом, що не відповідає принципам сталого розвитку і призводить до нераціонального використання мінеральних і сировинних запасів. З іншого боку, нераціональне використання ресурсів, застарілі технології й відсутність розвинутої сфери вторинної переробки сприяють утворенню великих обсягів відходів, зберігання яких потребує виділення значних земельних ділянок, а також спричиняє негативний вплив на стан здоров'я людей і якість навколишнього природного середовища. Прийняття ж ефективних управлінських рішень у сфері поводження з твердими відходами (ТВ) потребує вивчення регіональних особливостей, факторів, тенденцій розвитку даної системи з урахуванням цілей та завдань сталого розвитку.

Загалом, проблеми соціально-економічного, збалансованого розвитку регіонів досліджуються науковими установами держави та провідними вченими: С. Дорогунцовим, М. Долішним, І. Лукіновим, С. Кравцівим, В. Трегубчуком, Н. Чумаченко, Ф. Заставним, В. Павловичем, І. Горленко, О. Кириленко, З. Герасимчук, В. Онищенко, В. Кравченком, І. Луніною, Д. Стеченко, О. Шаблієм та іншими, але питання, орієнтовані на отримання бажаного ефекту використання потенціалу сфери поводження з відходами, як частини сукупного потенціалу економіки регіону і як результату сукупної дії учасників сфери поводження з ТВ, до сих пір не отримали відповідного вивчення. Тому постає необхідність у більш детальному комплексному дослідженні ефективності управління сферою поводження з ТВ як складової сталого розвитку регіону.

*Мета статті* – науково обґрунтувати та розробити методичні підходи до комплексного оцінювання ефективності управління сферою поводження з твердими відходами регіону на основі збалансування економічних, екологічних і технічних критеріїв даної сфери, визначити стратегічні напрями розвитку сфери поводження з ТВ у контексті реалізації соціально-економічної та екологічної стратегії регіонального розвитку на прикладі Полтавської області.

Ідея раціонального управління відходами полягає в тому, що всі ці аспекти повинні розглядатися в комплексі. З врахуванням вищесказаного принципу, критерії та показники ефективності управління сферою ТВ повинні враховувати два аспекти питання. Перший – це особливості безпосередньо самої організації поводження з відходами, як процесу технологічного, а другий – це особливості системи управління сферою поводження з ТВ як алгоритму прийняття управлінських рішень.

При виборі оптимальної технологічної системи поводження з відходами можна виходити із таких принципів: система повинна бути максимально економічно доцільною; система повинна здійснювати мінімальний шкідливий вплив на навколишнє середовище; система повинна мати високі технологічні показники та бути надійною. Виходячи з цього сформовано мінімальний комплексний набір для оцінювання системи поводження з ТВ (рис. 1).

Узагальнений економічний критерій можна представити як максимальний економічний прибуток від сфери поводження з ТВ ( $C_{екон}$ ), з урахуванням сукупних витрат та екологічного ризику можна записати:

$$C_{екон} = \sum_{t=0}^T \left[ (\theta_t + U_t - Z_{st})(1 - \gamma_{nt})(1 - \delta_{уч}) - Z_{mt} - \right. \\ \left. - H_{3t} - H_{\epsilon} - C_{екол} - E_{инт} K \pm \Delta Z_{opt} \right] \times \\ \times (1 + E)^{-t} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $\Pi$  – прибуток, який зостається у розпорядженні об'єкта, який працює у сфері поводження з ТВ, грн;  $U$  – прибуток від переробки ресурсоцінних фракцій, грн;  $\theta$  – плата за приймання відходів, грн;  $Z_s$  – щорічні витрати виробництва, які віднесені до собівартості, грн;  $\gamma_n$  – функція, що враховує систему державних, регіональних і місцевих податків;  $\delta_{уч}$  – функція, що враховує умови участі засновників і інвесторів у розподілі прибутку;  $Z_m$  – матеріальні та інші витрати, що не включаються в собівартість, грн;  $H_3$  – вартість земель, що виводяться з сільськогосподарського обігу, грн;  $H_{\epsilon}$  – сумарні додаткові платежі, що включають плату за кредит, плату за понадлімітне забруднення довкілля тощо, грн;  $C_{екол}$  – екологічний ризик, виражений у грошовій формі, грн;  $E_{инт}$  – коефіцієнт ефективності капітальних вкладень у варіанті, що розглядається;  $K$  – величина капіталовкладень;  $Z_{opt}$  – витрати на відповідні заміщуючі виробництва і системи, які забезпечують співставленість результатів;  $E$  – норма дисконту.

Екологічний узагальнений показник з урахуванням соціальних аспектів можна представити так:

$$C_{екол} = \sum_{n=1}^N Y_n \cdot R_n = \left( \sum_{n=1}^N 1 - \exp \left\{ \ln(0,84) \left[ \frac{c}{ГДК \cdot K_e} \right]^b \right\} \right) \times \\ \times (\gamma \sum_{j=1}^n [E_j^j \delta_j \cdot \sum_{k=1}^K (V_k M_k e^{-ht})] \cdot C_i a_i) + \\ + \varphi \sum_{i=1}^I a_i b_i (1 - E - \mu W) \cdot C_i + (BP + PP), \quad (2)$$

де  $Y_n$  – економічний збиток за забруднення навколишнього середовища від поводження з ТВ, грн [1];  $R_n$  – ризик здоров'ю населення від сфери поводження з ТВ [2];  $n$  – кількість об'єктів навколишнього середовища (рівне трьом: атмосфера, водне середовище, ґрунти);  $C$  – середня концентрація речовини, що надходить в організм людини протягом його життя;  $K_e$  – коефіцієнт небезпеки, який визначається залежно від класу небезпеки речовини;  $b$  – коефіцієнт ізоефективності;  $\gamma, \varphi$  – константи, чисельне значення якої встановлюється з урахуванням інфляції [3];  $\delta_j$  – коефіцієнт (безрозмірний) відносно небезпеки забруднення атмосферного повітря над територіями різного типу  $j$ , який залежить від різного ступеня стійкості реципієнтів до забруднення атмосфери й асиміляційного потенціалу території [3];  $V_k$  – теоретичний потенціал утворення метану з органічної складової ТВ, м<sup>3</sup>/рік;  $M_k$  – маса органічної складової у загальному обсягу відходів, т/т за рік, що визначається розрахунковим методом виходячи із морфологічного складу відходів;  $h$  – константа (безрозмірна) утворення метану з органічних відходів;  $t$  – час з моменту

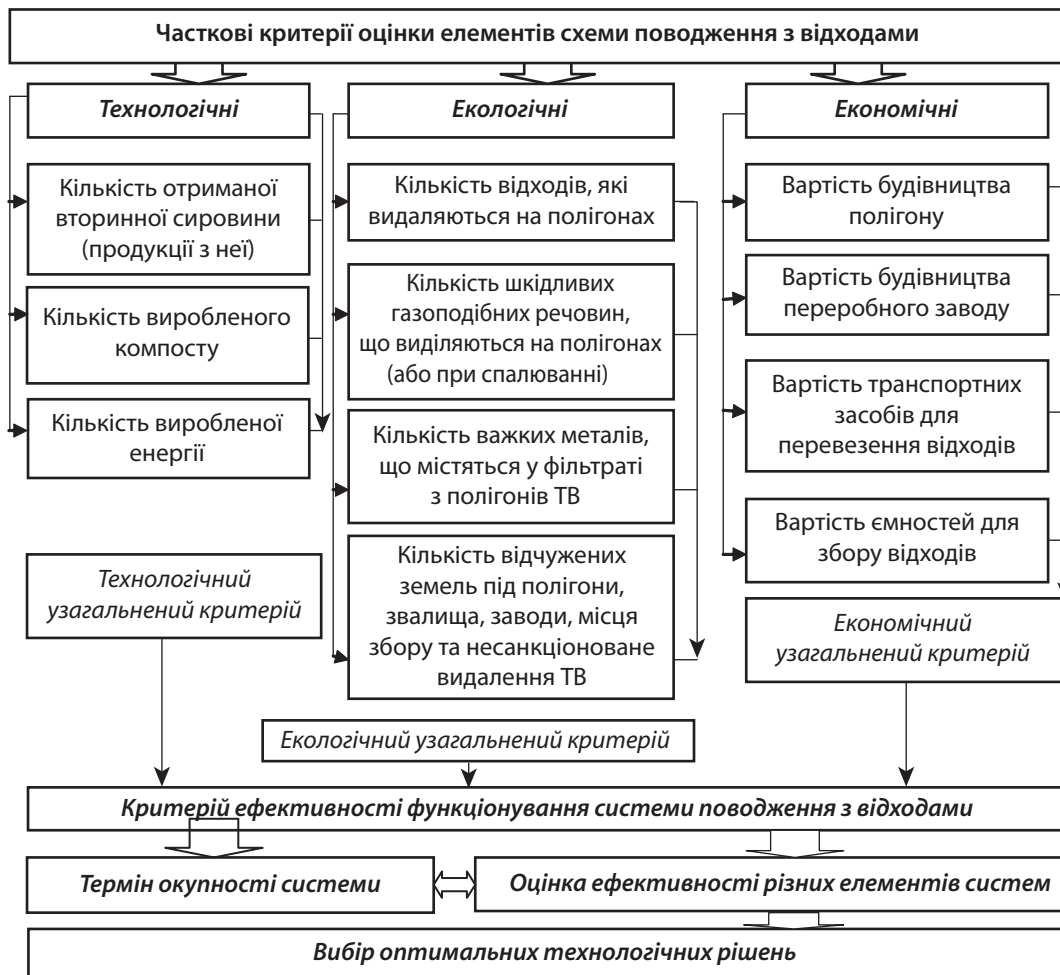


Рис. 1. Часткові критерії оцінки схем поводження з ТВ (складено автором)

відкриття полігону, років;  $C_i$  – масова доля  $i$ -ї шкідливої речовини у загальному обсязі біогазу (фільтраті);  $a_i$  – показник відносної агресивності  $i$ -ї шкідливої речовини;  $b_i$  – показник відносної екологічної небезпеки скиду шкідливих речовин у водойми;  $l$  – загальний об’єм притоку води (опади та всі види поверхневого чи ґрунтового притоку),  $\text{м}^3/\text{рік}$ ;  $E$  – об’єм випаровування та транспірації води,  $\text{м}^3/\text{рік}$  (визначається розрахунковим шляхом за водним балансом полігону) [4];  $\mu$  – поглинаюча здатність відходів, яка визначається залежно від морфологічного складу ТВ;  $W$  – щорічна маса відходів, що видаляються на звалищі чи полігоні,  $\text{м}^3/\text{рік}$ ;  $BP$  – недоотриманий прибуток регіону від вилучення земель під об’єкти поводження з ТВ із господарського обігу, грн [5];  $PP$  – втрати від забруднення земель у результаті функціонування даної технології поводження з ТВ, грн.

Технологічний узагальнений критерій може бути представлений:

$$C_{\text{техн}} = c_{\text{вс}} \cdot M_{\text{вс}} + c_{\text{к}} \cdot M_{\text{к}} + c_{\text{е}} \cdot E, \quad (3)$$

де  $c_{\text{вс}}$ ,  $c_{\text{к}}$  – вартість тонни виділеної вторинної сировини і виробленого компосту, відповідно, грн/т;  $c_{\text{е}}$  – вартість виробленої енергії, грн/кВ·год;  $M_{\text{вс}}$ ,  $M_{\text{к}}$  – кількість виробленої вторинної сировини, т;  $E$  – кількість виробленої енергії, кВ·год.

Критерій ефективності функціонування системи є ключовим, він повинен враховувати всі умови експлуатації системи і визначати її ефективність у процесі використання. У нього повинні входити всі кошти, котрі необхідно витратити при експлуатації системи, у тому числі на покриття

збитків від її функціонування, а також всі кошти, які можна отримати як дохід. Основним параметром ефективності системи є рівень безвідходності, яку можна представити такою залежністю:

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 - C_6 - C_7, \quad (4)$$

де  $C_1 = c_1 \cdot M_{\text{тв}}$  – витрати на збір відходів, грн;  $C_2 = c_2 \cdot M_{\text{тв}}$  – витрати на вивіз відходів;  $C_3 = c_3 \cdot M_{\text{тв}}$  – витрати на переробку відходів;  $C_4 = c_4 \cdot M_{\text{тв}}$  – витрати на проведення поточних і капітальних ремонтів;  $C_5 = C_{\text{екол}} = c_5 \cdot M_{\text{тв}}$  – економічний еквівалент ризику здоров’я населення від сфери поводження з ТВ, що є добутком відносного значення ризику та збитку за забруднення довкілля від усіх етапів поводження з ТВ;  $C_6 = c_6 \cdot M_{\text{тв}}$  – прибуток від реалізації вторинної сировини, компосту і енергетичних ресурсів;  $C_7 = c_7 \cdot M_{\text{тв}}$  – кошти від тарифів на транспортування і видалення (переробку) відходів;  $c_1, c_2, c_3, c_4, c_5, c_6, c_7$  – питомі характеристики витрат і прибутку (грн/т).

Метод комплексної оцінки ефективності схем поводження з ТВ, які можуть використовуватися в регіоні, повинен включати сукупність таких підходів: розробка можливих схем поводження з ТВ для виділеної зони (села, міста, району, регіону); розрахунок матеріального балансу кількості та руху відходів для кожної схеми; визначення необхідних виробничих потужностей з переробки (утилізації) відходів; визначення технологічних (кількість виділеної вторинної сировини, виробленого компосту, виробленої енергії) та екологічних показників; оцінка економічних показників схем поводження з відходами, що пропонують-

ся, для даної зони; вибір оптимального варіанта схеми для даної зони з урахуванням регіональної специфіки та інфраструктури.

При цьому особливо важливо враховувати, що системи поводження з ТВ, які ґрунтуються на вирішенні часткових проблем відходоутворюючих підприємств і окремих населених міст, невідлячливі на їх високу затратність, як правило, неефективні. Спорудження локальних об'єктів утилізації ТВ у кожному місті, селищі або на кожному підприємстві веде до розпорошення коштів, необґрунтованому зростанню витрат на захоронення відходів і не дозволяє ефективно вирішувати проблему поводження з відходами у масштабах регіону. Виходом із ситуації, що склалася, є розробка і реалізація регіональних комплексних систем поводження з відходами, які базуються на створенні сучасних схем санітарної очистки населених міст, організації сітки внутрішньорегіональних, регіональних і міжрегіональних об'єктів утилізації відходів, ефективних систем збору і транспортування відходів з вилученням і утилізацією вторинної сировини і фракцій відходів, які мають ресурсний потенціал.

У Полтавській області щорічно утворюється близько 480 тис. т (1,6 млн м<sup>3</sup>) твердих побутових відходів, які видаються на 377 санкціонованих полігонах та звалищах ТВ та 4,5 млн т промислових відходів (з яких 200 тис. т – небезпечні відходи) [6]. Середній рівень використання відходів у якості вторинних ресурсів у промисловості складає біля однієї третьої (близько 30%), а побутових відходів – близько 8% від загальної маси [7]. Розглянемо використання приведеної моделі оцінки при обґрунтуванні систем поводження з відходами для конкретних умов, зокрема м. Полтави, де щорічно утворюється близько 34% загального обсягу відходів регіону. Усього у місті накопичено 7,2 млн м<sup>3</sup> відходів. Поводження із зібраними ТВ у м. Полтаві на даний час включає єдиний метод – ліквідаційний (вивезення на міське звалище побутових відходів). Потенційний економічний збиток за забруднення атмосферного повітря та водного середовища міським звалищем ТВ становить 2,331 млн грн, а також 0,590 млн грн – за забруднення ґрунтів [8]. Більшість із ресурсоцінних матеріалів, що входять до складу ТВ вивозяться на міське звалище й лише частково відсортовуються на окремі із них, при цьому обсяги вивезення ресурсоцінних компонентів ТВ недостатньо контролюються.

**П**ерераховані недоліки висувають задачу створення нової, більш ефективної системи поводження з ТВ, яка б дозволила знизити антропогенне навантаження на навколишнє середовище, оптимально вирішити проблему знешкодження відходів, раціонально використовувати

вторсировину. Вирішення існуючих проблем повинно базуватися на таких принципах: запропонована система поводження з ТВ повинна бути економічно доцільною, здійснювати мінімальний вплив на навколишнє середовище, мати високі технологічні показники, забезпечувати максимальне корисне використання всіх складових відходів, ґрунтуватися на логістичних засадах; запропонована система повинна відповідати основним підцілям системи управління сферою поводження з ТВ: мінімізація утворення, максимальна утилізація та безпечне видалення залишків ТВ; вирішення проблеми повинно базуватися на комплексному підході і безперервності розвитку галузі.

На даний час у м. Полтаві фінансове забезпечення заходів по поводженню з ТВ базується на зборах коштів від населення та організацій у вигляді тарифів і бюджетному фінансуванню [3]. У зв'язку із нестачею бюджетних коштів фінансування об'єктів здійснюється не в повному обсязі для ефективного розвитку систем утилізації відходів. Враховуючи загальну інфраструктуру поводження з ТВ регіону, можна запропонувати три найбільш ефективні варіанти схем поводження з ТВ для м. Полтави.

*Варіант 1* передбачає рекультивацию існуючого полігону та будівництво нового полігону ТВ, який буде оснащено сміттесортувальною станцією (цехом), де виділення ресурсоцінних фракцій складе близько 20 – 30%. При цьому полігон повинен відповідати діючим вимогам. Плечі перевезення ТВ мають складати до 20 км. При цьому зостається унітарне збирання відходів. Матеріальний баланс даної схеми приведений на рис. 2. Розмір ділянки землі під будівництво полігону ТВ складе повинен забезпечувати вивезення 2500 тис. т за 20 років (площа не менше 10 га).

*Варіант 2* передбачає впровадження часткового двоконтейнерного роздільного збору (в один ресурсоцінні фракції, в інший – загальні відходи), будівництво сміттепереробного заводу (потужність 250 тис. т/рік) і полігону, який входить у його склад (рис. 3).

*Варіант 3* – впровадження повного роздільного збору (відбір паперу, скла, поліетилену та органічних відходів), будівництво сміттепереробного заводу, до складу якого входить компостна станція та полігон ТВ (рис. 4).

Враховуючи нерозривність регіональної інфраструктури сфери поводження з ТВ, проведено роздільний розрахунок вартості об'єктів переробки відходів і схем поводження з ТВ, з урахуванням даних [7], що має принципове значення при формуванні ринку для прийняття комерційного рішення (табл. 1).

Розрахунки витрат, які потребуються для реалізації даних схем, проведені на основі оцінки питомих капіталь-

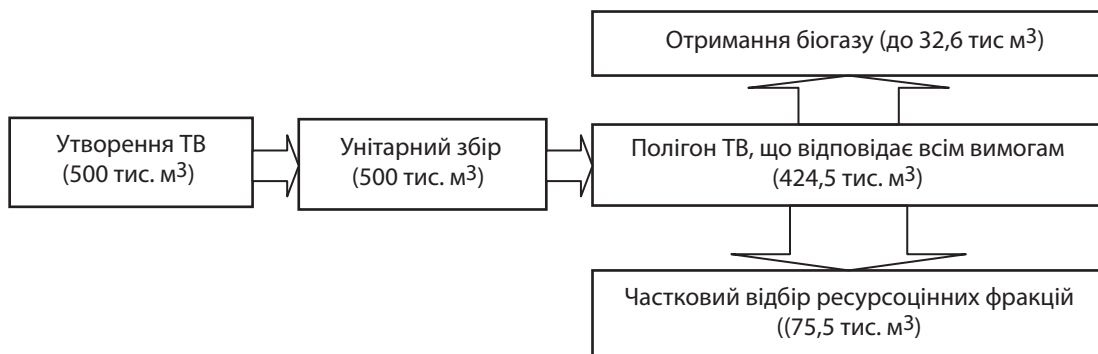


Рис. 2. Балансова схема варіанта № 1 (складено автором)

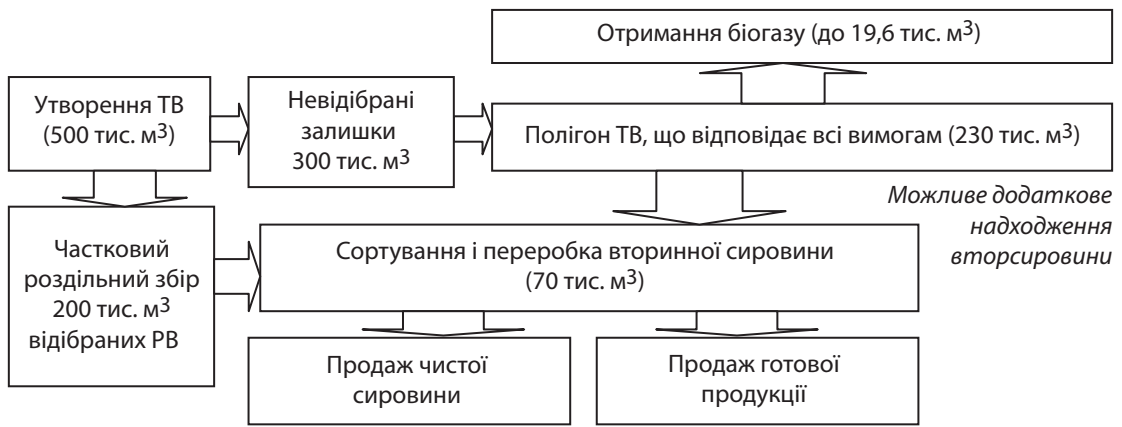


Рис. 3. Балансова схема варіанта № 2 (складено автором)

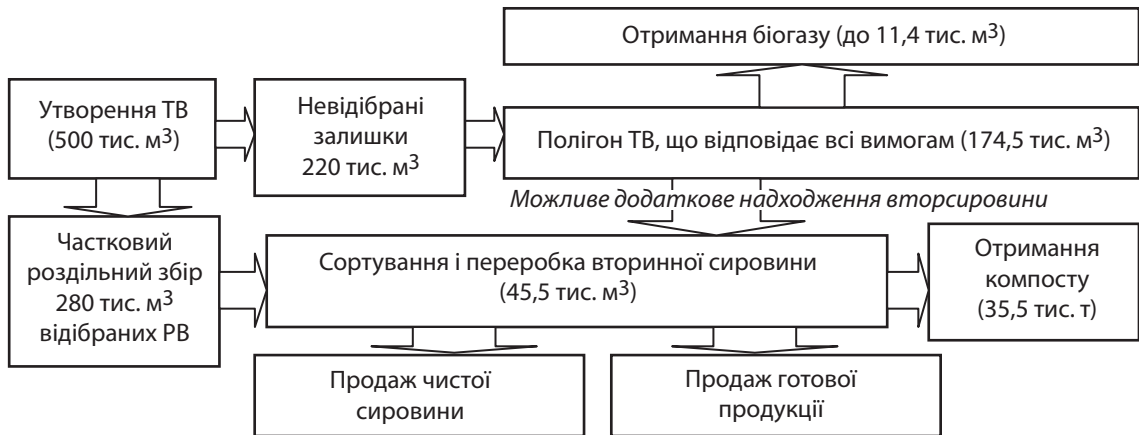


Рис. 4. Балансова схема варіанта № 3 (складено автором)

Таблиця 1

Показники ефективності різних схем поводження з ТВ

Показник		Схема 1	Схема 2	Схема 3
1		2	3	4
<b>Екологічний критерій</b>				
Атмосфера	Потенційний ризик здоров'ю населення	0,04	0,02	0,004
	Економічний збиток за забруднення, тис. грн	15,6	7,52	1,5
	Економічно оцінений еквівалент ризику, тис. грн	0,628	0,15	0,006
Вода	Потенційний ризик здоров'ю населення	0,276	0,02	0,02
	Економічний збиток за забруднення, тис. грн	28,0	5,05	3,3
	Економічно оцінений еквівалент ризику, тис. грн	7,7	0,101	0,066
Ґрунти	Потенційний ризик здоров'ю населення	0,26	0,02	0,02
	Економічний збиток за забруднення, тис. грн	885,0	15,00	32,8
	Економічно оцінений еквівалент ризику, тис. грн	230,1	0,30	0,656
Усього	Економічний збиток за забруднення, тис. грн	923,5	27,57	38,6
	Економічно оцінений еквівалент ризику, тис. грн	238,22	0,551	0,732
<b>Економічний критерій</b>				
$(\theta + U - 3_z)$ млн грн		0,75	268,2	312,5
$(1 - \gamma)(1 - \phi)$		0,14	0,14	0,14
$Z_{м'}$ млн грн		1,2	101,92	165,8
$H_{з'}$ млн грн		66,12	37,12	57,1
$E_{ИН}$		0,04	0,04	0,04

1	2	3	4
$C_{\text{екоп}}$ з урахуванням коефіцієнта дисконтування, млн грн	-60,928	9,88	10,5
$P$ , рік	5	2,5	2
<b>Технологічний критерій</b>			
Кількість вторсировини, т	75,5	230,0	290,0
Кількість компосту, т	-	-	35,5

Розраховано автором.

них вкладень і моделі середньорічної динаміки здійснення експлуатаційних витрат. Як розрахунковий термін з визначення економічної ефективності визначено 10 років. Для першої схеми значення критерію  $C_{\text{екоп}}$  є найменшим і складає (-60,928) млн грн, що пояснюється вартістю земель, які видучаються з господарського обігу і величиною екологічного ризику. Найбільш ефективними схемами з кількості отриманої вторсировини є другий і третій варіант, з кількості компосту – третій варіант. Щодо екологічного критерію  $C_{\text{екоп}}$ , то найменший екологічний ризик, як і збиток за забруднення, притаманний другій схемі. Зведені дані по комплексній оцінці ефективності приведених схем наведено в табл. 2.

менших інвестицій та дає більший економічний та екологічний ефект. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Онищенко С. В.** Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України : монографія / С. В. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава : ПолтНТУ, 2012 – 269 с.

2. **Самойлік М. С.** Оцінка ризику здоров'ю населення у сфері поводження з твердими відходами на регіональному рівні / М. С. Самойлік // Еколого-правові та економічні аспекти екологічної безпеки регіонів : 36. VIII Міжнарод. наук.-практ. конф. – 2013. – С. 166 – 171.

Таблиця 2

Порівняння варіантів схем поводження з ТВ у м. Полтаві

Основні показники	Варіант		
	1	2	3
<b>Технологічні показники:</b>			
– кількість захоронення ТВ;	1	1	1
– кількість виробленого компосту;	3	2	1
– кількість отриманих втор-ресурсів;	3	2	1
– кількість виробленої енергії	1	1	1
<b>Екологічні показники:</b>			
– шкідливі викиди у атмосферу;	1	1	2
– стоки важких металів;	1	1	1
– економічний збиток від вилучення земель	1	1	2
<b>Економічні показники:</b>			
– капітальні витрати;	1	2	3
– експлуатаційні витрати;	1	2	3
– термін окупності	3	2	1
Загальна кількість балів	16	15	16
Зайняте місце	2	1	2

Розраховано автором.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що всі три варіанти є самоокупними за 10 років та вирішують головне питання – ліквідують економічний збиток за забруднення навколишнього середовища та ризик здоров'ю населення від існуючої системи поводження з ТВ. Найбільший прибуток можливо отримати при більш повній схемі поводження з ТВ, тобто третій схемі, хоча при цьому витрати є найбільшими. Витрати першого і другого варіантів різняться не суттєво, але прибуток різниться майже у 10 разів. Таким чином, оптимізація наведених критеріїв показує ефективність переробки ТВ з точки зору екологічної безпеки в рамках регіональної системи управління сферою поводження з відходами. Отже, на даному етапі найбільш доцільним є другий сценарій – частковий роздільний збір, що потребує

3. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохраных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. (Одобрена постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 21 октября 1983 г.). – М. : Экономика, 1986. – 158 с.

4. **Писаренко П. В.** Еколого-економічна оцінка впливу полігонів і звалищ твердих побутових відходів на сталий розвиток регіону / П. В. Писаренко, М. С. Самойлік // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 4. – С. 15 – 23.

5. **Онищенко В. О.** Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні : монографія / В. О. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – 524 с.

6. Екологічний паспорт Полтавської області / За заг. кер. І. А. Піддубного. – Полтава : Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Полтавській області, 2012. – 134 с.

**7. Онищенко В. О.** Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області / [В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

**8. Поводження з відходами Полтавщини** / [Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш, М. С. Самоїлік та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2009. – 291 с.

#### REFERENCES

Самойлік, М. С. "Otsinka ryzyku zdorov'iu naselennia u sferi povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni" [Assessment of risk to public health in the field of solid waste management at the regional level]. *Ekoloho-pravovi ta ekonomichni aspekty ekolohichnoi bezpeky rehioniv*, 2013.166-171.

*Ekolohichniy pasport Poltavskoi oblasti* [Ecological passport of Poltava region]. Poltava: Derzhupravlinnia okhorony navkolyshnyoho pryrodnoho seredovyscha v Poltavskii oblasti, 2012.

Holik, Yu. S., Illiash, O. E., and Samoilik, M. S. *Povodzhennia z vidkhodamy Poltavshchyny* [Waste of Poltava]. Poltava: Poltavskiy literator, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (1986).

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: PoltNTU, 2013.

Onyshchenko, C. V., and Samoilik, M. S. *Ekoloho-ekonomichna otsinka zabrudnennia navkolyshnyoho seredovyscha v systemi ekolohichno bezpechnoho rozvytku rehioniv Ukrainy* [Ecological and economic evaluation of pollution in the system environmentally sound development in Ukraine]. Poltava: PoltNTU, 2012.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh priorytetiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskiy literator, 2012.

Pysarenko, P. V., and Samoilik, M. S. "Ekoloho-ekonomichna otsinka vplyvu polihoniv i zvalyshch tverdykh pobutovykh vidkhodiv na stalyi rozvytok rehionu" [Ecological and economic impact assessment of landfills and landfill solid waste for sustainable development of the region]. *Visnyk PDAA*, no. 4 (2009): 15-23.

УДК 338.47

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ ГАЛУЗІ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

© 2014 БОЙКО А. Б.

УДК 338.47

### Бойко А. Б. Шляхи оптимізації роботи галузі мобільного зв'язку України на основі світового досвіду

Необхідність даного дослідження пояснюється тим, що на етапі розвитку, ринок мобільного зв'язку вже перенасичений, а оператори займаються пошуком механізмів роботи в нових ринкових умовах (уповільнення зростання абонентської бази, зростання конкуренції, зниження середньої виручки на одного абонента), щоб підвищити ефективність свого бізнесу. Для вирішення цих проблематичних питань компаніям з надання послуг мобільного зв'язку потрібно негайно впроваджувати нові інноваційні рішення, які допомогли б підвищити рентабельність. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи результати наукових досліджень, ми визначили та обґрунтували можливі шляхи розвитку для галузі мобільного зв'язку в Україні, які дозволять операторам підвищити ефективність свого бізнесу.

**Ключові слова:** галузь мобільного зв'язку, ефективність бізнесу, конкуренція, оптимізація, мережі зв'язку, абоненти.

**Бібл.:** 12.

**Бойко Анна Борисівна** – аспірантка, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ої Гвардійської дивізії, 25-А, Херсон, 73039, Україна)

**E-mail:** Springushka@ya.ru

УДК 338.47

### Бойко А. Б. Пути оптимизации работы отрасли мобильной связи Украины на основе мирового опыта

Необходимость данного исследования объясняется тем, что на этапе развития рынок мобильной связи уже перенасыщен, а операторы занимаются поиском механизмов работы в новых рыночных условиях (замедление роста абонентской базы, рост конкуренции, снижение средней выручки на одного абонента), чтобы повысить эффективность своего бизнеса. Для решения этих проблемных вопросов компаниям по предоставлению услуг мобильной связи нужно немедленно внедрять новые инновационные решения, которые помогли бы повысить рентабельность. Анализируя, систематизируя и обобщая результаты научных исследований, мы определили и обосновали возможные пути развития для отрасли мобильной связи в Украине, которые позволят операторам повысить эффективность своего бизнеса.

**Ключевые слова:** отрасль мобильной связи, эффективность бизнеса, конкуренция, оптимизация, сети связи, абоненты.

**Библ.:** 12.

**Бойко Анна Борисовна** – аспирантка, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-ой Гвардейской дивизии, 25-А, Херсон, 73039, Украина)

**E-mail:** Springushka@ya.ru

UDC 338.47

### Boiko Anna B. Ways of Optimisation of Operation of the Mobile Communication Industry of Ukraine on the Basis of the World Experience

The necessity of this study is explained by the fact that the market of the mobile communication is already over-saturated at the stage of development and the operators search for mechanisms of operation under new market conditions (reduction of growth of the subscriber base, growth of the competition, reduction of receipts per a subscriber, etc.) in order to increase efficiency of their business. In order to solve these problematic issues the companies that provide mobile communication services should immediately introduce new innovation solutions, which would help to increase profitability. Analysing, systemising and generalising results of scientific studies, we identified and justified possible ways of development for the mobile communication industry in Ukraine, which would allow increase of efficiency of their business by operators.

**Key words:** mobile communication industry, business efficiency, competition, optimisation, communication networks, subscribers.

**Bibl.:** 12.

**Boiko Anna B.** – Postgraduate Student, International University of Business and Law (vul. 49-oyi Gvardiyskoy divyizi, 25-A, Kherson, 73039, Ukraine)

**E-mail:** Springushka@ya.ru

**7. Онищенко В. О.** Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області / [В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

**8. Поводження з відходами Полтавщини** / [Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш, М. С. Самоїлік та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2009. – 291 с.

#### REFERENCES

Самойлік, М. С. "Otsinka ryzyku zdorov'iu naselennia u sferi povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni" [Assessment of risk to public health in the field of solid waste management at the regional level]. *Ekoloho-pravovi ta ekonomichni aspekty ekolohichnoi bezpeky rehioniv*, 2013.166-171.

*Ekolohichniy pasport Poltavskoi oblasti* [Ecological passport of Poltava region]. Poltava: Derzhupravlinnia okhorony navkolyshnyoho pryrodnoho seredovyscha v Poltavskii oblasti, 2012.

Holik, Yu. S., Illiash, O. E., and Samoilik, M. S. *Povodzhennia z vidkhodamy Poltavshchyny* [Waste of Poltava]. Poltava: Poltavskiy literator, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (1986).

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: PoltNTU, 2013.

Onyshchenko, C. V., and Samoilik, M. S. *Ekoloho-ekonomichna otsinka zabrudnennia navkolyshnyoho seredovyscha v systemi ekolohichno bezpechnoho rozvytku rehioniv Ukrainy* [Ecological and economic evaluation of pollution in the system environmentally sound development in Ukraine]. Poltava: PoltNTU, 2012.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh priorytetiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskiy literator, 2012.

Pysarenko, P. V., and Samoilik, M. S. "Ekoloho-ekonomichna otsinka vplyvu polihoniv i zvalyshch tverdykh pobutovykh vidkhodiv na stalyi rozvytok rehionu" [Ecological and economic impact assessment of landfills and landfill solid waste for sustainable development of the region]. *Visnyk PDAA*, no. 4 (2009): 15-23.

УДК 338.47

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ РОБОТИ ГАЛУЗІ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

© 2014 БОЙКО А. Б.

УДК 338.47

### Бойко А. Б. Шляхи оптимізації роботи галузі мобільного зв'язку України на основі світового досвіду

Необхідність даного дослідження пояснюється тим, що на етапі розвитку, ринок мобільного зв'язку вже перенасичений, а оператори займаються пошуком механізмів роботи в нових ринкових умовах (уповільнення зростання абонентської бази, зростання конкуренції, зниження середньої виручки на одного абонента), щоб підвищити ефективність свого бізнесу. Для вирішення цих проблематичних питань компаніям з надання послуг мобільного зв'язку потрібно негайно впроваджувати нові інноваційні рішення, які допомогли б підвищити рентабельність. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи результати наукових досліджень, ми визначили та обґрунтували можливі шляхи розвитку для галузі мобільного зв'язку в Україні, які дозволять операторам підвищити ефективність свого бізнесу.

**Ключові слова:** галузь мобільного зв'язку, ефективність бізнесу, конкуренція, оптимізація, мережі зв'язку, абоненти.

**Бібл.:** 12.

**Бойко Анна Борисівна** – аспірантка, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ої Гвардійської дивізії, 25-А, Херсон, 73039, Україна)

**E-mail:** Springushka@ya.ru

УДК 338.47

### Бойко А. Б. Пути оптимизации работы отрасли мобильной связи Украины на основе мирового опыта

Необходимость данного исследования объясняется тем, что на этапе развития рынок мобильной связи уже перенасыщен, а операторы занимаются поиском механизмов работы в новых рыночных условиях (замедление роста абонентской базы, рост конкуренции, снижение средней выручки на одного абонента), чтобы повысить эффективность своего бизнеса. Для решения этих проблемных вопросов компаниям по предоставлению услуг мобильной связи нужно немедленно внедрять новые инновационные решения, которые помогли бы повысить рентабельность. Анализируя, систематизируя и обобщая результаты научных исследований, мы определили и обосновали возможные пути развития для отрасли мобильной связи в Украине, которые позволят операторам повысить эффективность своего бизнеса.

**Ключевые слова:** отрасль мобильной связи, эффективность бизнеса, конкуренция, оптимизация, сети связи, абоненты.

**Библ.:** 12.

**Бойко Анна Борисовна** – аспирантка, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-ой Гвардейской дивизии, 25-А, Херсон, 73039, Украина)

**E-mail:** Springushka@ya.ru

UDC 338.47

### Boiko Anna B. Ways of Optimisation of Operation of the Mobile Communication Industry of Ukraine on the Basis of the World Experience

The necessity of this study is explained by the fact that the market of the mobile communication is already over-saturated at the stage of development and the operators search for mechanisms of operation under new market conditions (reduction of growth of the subscriber base, growth of the competition, reduction of receipts per a subscriber, etc.) in order to increase efficiency of their business. In order to solve these problematic issues the companies that provide mobile communication services should immediately introduce new innovation solutions, which would help to increase profitability. Analysing, systemising and generalising results of scientific studies, we identified and justified possible ways of development for the mobile communication industry in Ukraine, which would allow increase of efficiency of their business by operators.

**Key words:** mobile communication industry, business efficiency, competition, optimisation, communication networks, subscribers.

**Bibl.:** 12.

**Boiko Anna B.** – Postgraduate Student, International University of Business and Law (vul. 49-oyi Gvardiyskoy divyizi, 25-A, Kherson, 73039, Ukraine)

**E-mail:** Springushka@ya.ru



Протягом останніх років у операторів мобільного зв'язку актуалізувалися задачі, пов'язані з оптимізацією існуючого бізнесу і пошуком нових ніш для розвитку інноваційних сервісів. Ринок кардинально міняється унаслідок зміни суті та підходів до надання нових послуг. Оператори активно шукають шляхи балансування своєї бізнес-моделі та механізмів роботи в нових ринкових умовах. Висока конкуренція, що супроводжується зниженням цін для кінцевих споживачів, знижує інвестиційну привабливість телекомунікаційних проектів. Тому необхідні рішення, які допоможуть підвищити рентабельність в нових умовах. Операторам необхідно підвищувати ефективність свого бізнесу в умовах уповільнення зростання абонентної бази, загострення конкуренції і значного зниження ARPU (англ. *Average revenue per user*, середня виручка на одного користувача) – показник, що використовується телекомунікаційними компаніями (у тому числі інтернет-провайдерами, ІТ-компаніями та іншими компаніями, що надають онлайн-сервіси) і що означає середню виручку (зазвичай за місяць) у розрахунку на одного абонента, є одним з показників, що характеризують успішність бізнесу компанії [1].

Мета статті полягає в пошуку сучасних підходів і визначенні нових шляхів для оптимізації роботи компаній мобільного зв'язку в Україні.

Аналіз літератури показав, що дана проблема викликає інтерес у вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Б. Олександрова, В. В. Афанасьєва, В. М. Орлова, Ф. З. Мардаровського, А. В. Кузьминова та ін [2, 3, 4].

Разом з тим економічний спектр розвитку галузі мобільного зв'язку висвітлено недостатньо широко, ніж того вимагає час, що і зумовило написання даної роботи.

Головною перевагою в конкурентній боротьбі в такій ситуації стає обсяг додаткових послуг, що надаються абонентам, і кардинальна оптимізація операційної діяльності. Важливим є питання, за рахунок чого можна втілити в життя дані рішення. Звичайно без інвестування компаніями в наукову діяльність і розробку та втілення в життя інноваційних рішень не обійтись.

Так, один з найбільших китайських виробників у сфері телекомунікацій – компанія Huawei – постійно інвестує у науково-дослідну діяльність на території Європи. Зокрема відзначається, що в 2012 р. Huawei вже вкладала понад 13% своєї виручки в наукові дослідження, і це один з найбільших внесків у подібний напрямок з боку приватних компаній. Відомо, що в період з 2010 по 2013 рр. загальний розмір інвестицій збільшився вдвічі. У наступні п'ять років компанія планує знову подвоїти показник [5]. Нагадаємо, що Huawei організувала 13 науково-дослідних центрів у Європі: у Швеції, Фінляндії, Сполученому Королівстві, Франції, Німеччині, Бельгії, Ірландії та Італії. На сьогоднішній день в них зайнято більше 800 фахівців. Їхні зусилля спрямовані на допомогу операторам в управлінні зростаючими обсягами даних, скороченні споживання енергії мережевими компонентами, а також на забезпечення доступу до передових технологій, обробки зростаючого фіксованого і мобільного трафіку під управлінням найбільш ефективних систем.

В останні два десятиліття розвиток інформаційної сфери був особливо інтенсивним. Він характеризувався масштабним впровадженням різноманітних технологій та програм. Галузь мобільного зв'язку спочатку розвивалася за рахунок надання голосових послуг, і оператори вже освоїли цей ринок. Зараз основні гравці ринку змістили акцент на послуги передачі даних. Згідно з прогнозами Ovum, у світі

до 2015 р. доходи від надання голосових послуг знизяться на 8,4%: з \$ 663 млрд (2010 р.) до \$ 608 млрд, у той час як прибуток від послуг передачі даних збільшиться на 10%: з \$ 907 млрд (2010 р.) до \$ 1 трлн (2015 р.). Збільшення обсягів цифрового контенту разом із стрімким зростанням популярності мобільних мереж привів до різкого збільшення обсягу переданих даних [6].

Ера цифрових технологій характеризується новим важливим компонентом – користувацьким досвідом. Цей фактор визначає розвиток телекомунікаційної галузі, тому дуже важливо, щоб абоненти мали можливість легко і швидко отримати доступ до послуг мереж зв'язку. Для того, щоб ефективно управляти цим процесом, виробники обладнання та мережі зв'язку повинні оптимально відповідати запитам користувачів. Оптимізація процесу надання послуг є ключовим чинником розвитку галузі мобільного зв'язку. Абоненти повинні мати доступ до високошвидкісних мереж з мінімальним часом доступу до послуги, а також до якісного контенту. Надання послуг абонентам і прогрес в галузі мережевих технологій нерозривно пов'язані між собою: якість користувацького досвіду стимулює розвиток мереж, що дозволяє поліпшити процес надання послуг. Новітні послуги можливо надати тільки в найсучасніших мобільних мережах, їх створення і стане найбільш вигідним для операторів.

Особливо стрімке зростання мобільних широко-смугових мереж відбулося в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. За даними, наданими Wireless Intelligence та інформаційною службою Асоціації GSM, у середині 2010 р. 2,4 млрд (48%) абонентів мобільного зв'язку (усього у світі їх понад 5 млрд) зареєстровані в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Аналітики прогнозують, що до 2015 р. число користувачів мобільного зв'язку в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні збільшиться на 50% [7]. Оскільки розвиток мереж у даному регіоні був настільки стрімким і відбувся відносно недавно, азіатські абоненти швидко освоїли можливості нових пристроїв, таких як смартфони і планшетні ПК, а також інформаційно-ємних додатків, таких, як P2P («перенаправляється сюди» – це комп'ютерна мережа, заснована на рівноправності учасників, часто в такій мережі відсутні виділені сервери, а кожен вузол (*peer*) є як клієнтом, так і виконує функції сервера) та обмін відео [7].

Проблему поліпшення якості обслуговування абонентів і підтримки рівня доходів операторів допоможуть вирішити такі основні аспекти майбутнього розвитку галузі мобільного зв'язку в Україні:

- ✦ створення мобільних широкосмугових мереж із смугою пропускання гігабітного рівня;
- ✦ перехід від міді до оптики;
- ✦ перехід на All-IP інфраструктуру, яка дозволить перевести галузь на використання «пакетних» технологій;
- ✦ побудова мереж на основі центрів обробки даних за рахунок використання ІТ-інфраструктури на базі хмарних обчислень;
- ✦ модернізація систем OSS/BSS з метою адаптації до відкрито і гнучкого середовища взаємодії.

Розглянемо більш детально наведені вище пропозиції. Відомо, що, чим вища швидкість передачі даних, тим більше в оператора можливостей, відповідно він є самим конкурентноспроможнішим на ринку послуг.

Оптична лінія має очевидні переваги перед мідною: у неї значно більша пропускна здатність; вона не схильна

реагувати на електроперешкоди. Крім того, оптичні лінії перспективні в тому плані, що сьогодні оператори пропонують 100 Мбіт/с за розумні гроші, завтра це буде 1 Гбіт/с, післязавтра – 10 і т. ін. І якщо прокладена мідна лінія, сьогоднішній трафік, по суті, граничний для неї, тоді як оптоволокно не тільки задовольняє сьогоднішні потреби, воно також буде відповідати і завтрашнім, і післязавтрашнім вимогам [8]. Усе це підвищить економічну ефективність використання нового обладнання.

Сьогодні на зростаючому ринку послуг зв'язку все більш очевидною стає тенденція міграції мовного трафіку в мобільну мережу та мережу передачі даних, а також перехід від традиційної комутації каналів до комутації IP-пакетів.

Розвиток IP-мереж останнім часом став переважаючою тенденцією галузі телекомунікацій. Технологія IP стала основою розвитку мереж наступного покоління, в основному тому, що IP-технології дозволяють операторам будувати мережі з єдиною інфраструктурою та надавати пакети послуг на базі протоколу IP.

IP-інфраструктура дозволяє операторам позбутися архітектури «одна послуга – одна мережа» і створити рівневу мережу з поділом функцій з надання послуг і роботи мережі. У результаті скорочуються експлуатаційні витрати оператора і одночасно підвищуються можливості з надання послуг.

Більше того, технологія All-IP відповідає найвищим вимогам, оскільки дозволяє отримувати різноманітні послуги з абонентських терміналів, не враховуючи місце, час та спосіб передачі. У результаті користувачам мережі стає зручніше отримувати доступ до послуг, а оператори зв'язку підвищують конкурентоспроможність своїх послуг [9].

Актуальною, на наш погляд, є тема хмарних обчислень. Вона є однією з найпопулярніших у блогах і онлайн-новинах публікаціях. Практично щотижня проходять конференції та семінари, присвячені «хмарі», а провідні аналітики прогнозують як суттєве зростання попиту на хмарні обчислення, так і збільшення доходів для компаній, які одними з перших запропонують хмарні сервіси.

Цей феномен можна пояснити досить просто – на решті з'явилася рішення, що дозволяє значно скоротити витрати на IT-послуги, інакше оцінити весь процес автоматизації діяльності компаній і створення програмного забезпечення, відмовитися від високих вхідних інвестицій в інфраструктуру та її подальшу підтримку, а також вирішити проблеми швидкого розгортання застосунків, виходу на нові ринки, розширення клієнтської бази, збільшення кількості замовників тощо [10].

Важливим є визначення сервісів, які найчастіше надаються за допомогою «хмарних» платформ. Зауважимо, що найчастішими сценаріями використання «хмарних» платформ є хостинг застосунків, зберігання даних та здійснення обчислень.

Модель надання програмного забезпечення як сервісу (*Software as a Service, SaaS*) створює можливість оренди застосунків. Сервіс включає платформу як сервіс та інфраструктуру. Прикладом застосування як сервісу може бути Business Productivity Online Suite [10].

Модель надання програмного забезпечення як сервісу є моделлю забезпечення доступу до застосунків через Інтернет з оплатою за фактом їх використання. Дана модель є найбільш поширеною на сьогодні моделлю надання «хмарних» сервісів. Організації можуть реалізовувати по-

дібну модель надання сервісу з приватних хмар, використовуючи внутрішні мережні канали, додатково захищені та не пов'язані з Інтернетом.

Модель надання платформи як сервісу (*Platform as a Service, PaaS*) створює можливість оренди платформи, яка звичайно включає операційну систему та прикладні сервіси. Платформа як сервіс полегшує розроблення, тестування, розгортання та супровід застосунків без необхідності інвестицій в інфраструктуру та програмне середовище. Платформа як сервіс включає також інфраструктуру як сервіс. Прикладом платформи як сервісу може бути Windows Azure [10].

У даному випадку споживачами є самі компанії, які розробили застосунки. Платформа забезпечує середовище для виконання застосунків, сервіси зі зберігання даних і низку додаткових сервісів, наприклад інтеграційні або комунікаційні сервіси. Угода про надання сервісів (SLA) зазвичай покриває такі характеристики сервісів, як доступність середовища виконання застосунків та його продуктивність. Можливості настроювання застосунків під потреби споживачів практично не обмежені. Обмеженням може стати лише функціональність сервісів, що надаються на рівні платформи. При цьому необхідно розуміти: щоб скористатися можливостями хмарної платформи, потрібно значно модернізувати або взагалі переписати існуючі застосунки.

Оплата хмарної платформи розраховується виходячи з обсягу використаних обчислювальних ресурсів, наприклад: час роботи застосунку; обсяг даних і кількість операцій із даними (транзакцій); мережевий трафік.

Провайдер хмарної платформи може запропонувати суттєві знижки в разі придбання певного обсягу ресурсів. Наприклад, знижки на Windows Azure Platform можуть сягати понад 50% [10].

Модель надання інфраструктури (апаратних ресурсів) як сервісу (*Infrastructure as a Service, IaaS*) створює можливість оренди таких інфраструктурних ресурсів, як сервери, пристрої зберігання даних і мережне устаткування. Керування всією інфраструктурою здійснює постачальник сервісів, а споживач керує тільки операційною системою та встановленими застосунками. Такі сервіси зазвичай оплачуються за їх фактичним використанням і дозволяють користувачеві збільшувати або зменшувати обсяг інфраструктури, що використовується, за допомогою спеціальних порталів, які надаються постачальниками сервісів.

За даної ситуації споживачами є власники застосунків, IT-спеціалісти, які готують образи операційних систем (ОС) для їх запуску в сервісній інфраструктурі. Хмарна платформа надає сервіси для запуску віртуальних машин і сервіси зберігання даних. Угода про надання сервісів (SLA) зазвичай покриває такі характеристики сервісів, як доступність віртуального сервера та час розгортання образу ОС. У цій сервісній моделі можуть бути запущені практично будь-які застосунки, встановлені на стандартні образи ОС. Як і з PaaS, оплата інфраструктури як сервісу зазвичай відбувається виходячи з обсягу використаних ресурсів [10].

Система OSS/BSS (англ. *Operation Support System/Business Support System*) – система підтримки операцій/система підтримки бізнесу, іноді BOSS, BSS/OSS, B/OSS) в електровз'язку представляє собою загальне найменування для категорії прикладного програмного забезпечення внутрішніх бізнес-процесів операторів зв'язку [11].

Дана система дозволяє автоматизувати процеси експлуатаційної діяльності та доповнити існуючу мережеву інфраструктуру засобами управління, інтегруючи різні додатки у єдиний інформаційний та операційний простір.

Першою загальною тенденцією, яку можна віднести до систем OSS і BSS одночасно, слід зазначити повну інтеграцію даних систем і бажання операторів отримати в цілому інтегровану систему, навіть якщо кожен систему або окремі функціонал можна придбати окремо дешевше. Сьогодні всі оператори розуміють, що вартість інтеграції таких систем дуже висока. Причому, як показує досвід, це не разовий платіж за інтеграцію систем, а необхідність постійно проводити інтеграційні роботи при впровадженні нових технологічних стандартів.

Друга загальна тенденція – поступове злиття систем OSS і BSS. Межі між цими найважливішими ІТ-системами поступово розмиваються. За даної ситуації операторам вже не важливо, де саме знаходиться службовий функціонал, наприклад функція «активація клієнта», головне, щоб він працював.

Третя загальна тенденція – це потреба в єдиних аналітичних системах. Якщо раніше замовники набували окремі аналітичні системи для OSS і BSS, то тепер вони вважають за краще мати єдине рішення, яке дозволить їм отримувати достовірну аналітичну інформацію про всі елементи мережі.

Якщо розглядати окремо системи BSS, то, безумовно, основний тренд – це конвергентність. Причому якщо раніше під терміном «конвергентні системи» малося на увазі одночасне обслуговування pre-paid і post-paid-абонентів, то тепер з'явився термін «omni – конвергенти». У даний термін, крім обслуговування pre-paid і post-paid-абонентів, також включається обслуговування абонентів фіксованої мережі, користувачів платного телебачення, корпоративних клієнтів і т. ін. [12].

Другий тренд BSS – це робота із соціальними мережами, які мережі стають одним з найактивніших каналів CRM, і всі дані, які надходять з них, необхідно аналізувати і враховувати при обслуговуванні клієнта.

Третій тренд – адаптація систем BSS до нових поколінь бездротових мереж. На сьогодні найактуальнішими завданнями є адаптація послуг і продуктів для мереж LTE. На наш погляд, між послугами мереж стандартів 2G і 3G не було такої принципової різниці, яка з'явилася з розгортанням мереж 4G. Послуги, що надаються в мережах LTE, принципово відрізняються від послуг, які надавалися в мережах третього покоління. Отже, потрібні нові системи тарифікації. Крім того, кількість наданих оператором послуг зростає з дуже великою швидкістю, а гнучкість систем BSS, яка дозволяє швидко виводити на ринок нові послуги, стає однією з ключових конкурентних переваг. В іншому випадку може виникнути ситуація, що оператор, який вклав багато коштів у створення та запуск мережі нового покоління, буде тарифікувати послуги за старою схемою і не зможе ефективно повернути вкладені кошти.

Що стосується систем OSS, то основні тенденції розвитку, пов'язані з використанням розширених аналітичних систем і технологій smart cell, дозволяють зменшити собівартість розгортання мереж за рахунок механізмів самоорганізації [12].

## ВИСНОВКИ

Враховуючи вищевикладене, можна констатувати, що в галузі мобільного зв'язку необхідна адаптація під обробку

«великих даних» для кращого розуміння і зниження часу реакції на потреби клієнтів. Потрібно створювати інтелектуальні і стійкі мережі, підтримуючі управління смугою пропускання за запитом, інтеграцію мережі надання цифрового контенту із засобами для його поширення на різних платформах, інтеграцію ланцюга ІТ-поставок з використанням хмарних обчислень, підвищення рівня інформаційної безпеки і забезпечення захисту системи від несанкціонованого доступу.

На нашу думку, запропоновані шляхи оптимізації роботи галузі мобільного зв'язку України, дозволять операторам ринку підвищити ефективність свого бізнесу в умовах загострення конкуренції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційна сторінка «Словарик мобільного разработчика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://app2top.ru>
2. **Олександров М. Б.** Моделирование путей развития виртуальных операторов сотовой связи / М. Б. Александров // Вестник ИНЖЭКОНа. Вып. 2(11). – СПб. : СПбГИЭУ, 2006.
3. **Афанасьев В. В.** Бизнес модели развития сетей мобильной связи / В. В. Афанасьев // Мобильные системы. – 2003. – № 10. – С. 35 – 42.
4. **Орлов В. М.** Сущность управления электросвязью региона в современных условиях / В. М. Орлов, Ф. З. Мардаровский, А. В. Кузьминов // Информатика и связь : Сб. науч. тр. Украинской государственной академии связи им. А. С. Попова. – Одесса, 1997. – № 2. – С. 27 – 31.
5. Офіційна сторінка «Курсив kz» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kursiv.kz/news/details/kompanii/Huawei-velichit-razmer-investitsij-v-nauchno-issledovatel'skuyu/>
6. Офіційна сторінка «Ovum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ovum.com/section/home/>
7. Офіційна сторінка «Free Wireless Daily Newsletter» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fiercewireless.com/>
8. Офіційна сторінка «Технологии и средства связи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tssonline.ru>
9. Офіційна сторінка «Телекоммуникации, телевидение и интернет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://seti.btconsult.kz>
10. Офіційна сторінка «Microsoft Cloud Power» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com/ukraine/cloud/products/cloud.aspx>
11. Офіційна сторінка «Gartner IT Glossary» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com/it-glossary>
12. Офіційна сторінка «Мобильные телекоммуникации» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mobilecomm.ru/oleg-volpin-zapusk-setey-lte-sluzhit-stimulom-modernizatsii-sistem-oss-bss>

**Науковий керівник: Прохорчук С. В.** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту, Міжнародний університет бізнесу і права (Херсон)

## REFERENCES

- Afanasev, V. V. "Biznes modeli razvitiia setey mobilnoy svyazi" [Business development model of mobile networks]. *Mobilnye sistemy*, no. 10 (2003): 35-42.
- Free Wireless Daily Newsletter. <http://www.fiercewireless.com/>
- Gartner IT Glossary. <http://www.gartner.com/it-glossary>
- Kursiv kz. <http://www.kursiv.kz/news/details/kompanii/Huawei-velichit-razmer-investitsij-v-nauchno-issledovatel'skuyu/>
- Microsoft Cloud Power. <http://www.microsoft.com/ukraine/cloud/products/cloud.aspx>

Mobylnye telekommunikatsyy. <http://www.mobilecomm.ru/oleg-volpin-zapusk-setey-lte-sluzhit-stimulom-modernizatsii-sistem-oss-bss>

Oleksandrov, M. B. "Modelirovanie putey razvitiia virtualnykh operatorov sotovoy svyazi" [Modeling ways to develop virtual mobile operators]. *Vestnik INZhEKONa*, no. 2 (11) (2006).

Orlov, V. M., Mardarovskiy, F. Z., and Kuzminov, A. V. "Sushchnost upravleniia elektrosvaziu regiona v sovremennykh usloviakh" [The

essence of telecommunications management region in modern conditions]. *Informatika i svyaz*, no. 2 (1997): 27-31.

Ovum. <http://ovum.com/section/home/>

Slovaryk mobylnoho razrobotchyka. <http://app2top.ru>

Tekhnolohyy y sredstva svyazy. <http://www.tssonline.ru>

Telekommunikatsyy, televydenye y ynternet. <http://seti.btconsult.kz>

УДК 338.48:332.1 (447.75)

УДК 338.48: 332.1 (447.75)

**Транченко Л. В., Лопатюк Р. І. Соціально-економічна ефективність функціонування туристичних підприємств**

Стаття присвячена вивченню теоретичних і науково-методичних основ формування ефективної системи методів визначення та оцінки соціальних та економічних ефектів від становлення туристичної сфери в регіоні з урахуванням особливостей стану розвитку місцевого ринку. У статті проаналізовано стан розвитку туристичної галузі Чернівецької області, розкрито необхідність визначення соціально-економічної ефективності становлення туристичної сфери та визначено соціально-економічні передумови його функціонування в сільській місцевості Чернівецької області. Проведено розрахунок соціального та економічного ефектів від становлення туризму в регіоні. Розглянуто інтегральну оцінку іноземних туристичних потоків у Чернівцях, проаналізовано основні проблеми на шляху до підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств. Здійснено детальний аналіз різних груп об'єктів туристичної інфраструктури Буковини, зокрема стан та перспективи розвитку готельного господарства. Визначено основні напрямки та проблеми розвитку туристичної діяльності.

**Ключові слова:** соціальний ефект, економічний ефект, туристична сфера, туристичні підприємства, валовий регіональний продукт, валова додана вартість туризму, проміжне споживання, випуск.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Транченко Людмила Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту організацій, Уманський національний університет садівництва (вул. Інститутська, 1, Умань, Черкаська обл., 20305, Україна)

**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**Лопатюк Руслана Іванівна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємства, фінансів, обліку і аудиту, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

УДК 338.48: 332.1 (447.75)

UDC 338.48: 332.1 (447.75)

**Транченко Л. В., Лопатюк Р. И. Социально-экономическая эффективность функционирования туристических предприятий**

**Tranchenko Liudmyla V., Lopatiuk Ruslana I. Socio-economic Efficiency of Functioning of Tourist Enterprises**

Статья посвящена изучению теоретических и научно-методических основ формирования эффективной системы методов определения и оценки социальных и экономических эффектов от становления туристической сферы в регионе с учетом особенностей состояния развития местного рынка. В статье анализируется состояние развития туристической отрасли Черновицкой области, раскрыта необходимость определения социально-экономической эффективности становления туристической сферы. Определены социально-экономические предпосылки его функционирования в сельской местности Черновицкой области. Проведен расчет социального и экономического эффектов от становления туризма в регионе. Рассмотрена интегральная оценка иностранных туристических потоков в Черновцах. Проанализированы основные проблемы на пути к повышению эффективности функционирования туристических предприятий. Осуществлен подробный анализ различных групп объектов туристической инфраструктуры региона, в частности, состояние и перспективы развития гостиничного хозяйства. Определены основные направления и проблемы развития туристической деятельности.

The article is devoted to the study of theoretical and scientific and methodical grounds of formation of an efficient system of methods of identification and assessment of social and economic effects from establishment of the tourist sphere in the region with consideration of specific features of the state of local market development. The article analyses the state of development of the tourist sphere in the Chernivtsi oblast and shows a necessity of identification of the socio-economic efficiency of establishment of the tourist sphere. It identifies socio-economic pre-requisites of its functioning in rural areas of the Chernivtsi oblast. It conducts calculation of social and economic effects from establishment of tourism in the region. It considers an integral assessment of foreign tourist flows in the city of Chernivtsi. It analyses main problems on the way of increase of efficiency of functioning of tourist enterprises. It conducts a detailed analysis of various groups of objects of tourist infrastructure of the region, in particular, state and prospects of development of the hotel business. It identifies main directions and problems of development of tourist activity.

**Ключевые слова:** социальный эффект, экономический эффект, туристическая сфера, туристические предприятия, валовой региональный продукт, валовая добавленная стоимость туризма, промежуточное потребление, выпуск

**Key words:** social effect, economic effect, tourist sphere, tourist enterprises, gross regional product, gross value added of tourism, intermediate consumption.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Транченко Людмила Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента организаций, Уманский национальный университет садоводства (ул. Институтская, 1, Умань, Черкасская обл., 20305, Украина)

**Tranchenko Liudmyla V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management of Organizations, Uman National University of Horticulture (vul. Instyutskaya, 1, Uman, Cherkaska obl., 20305, Ukraine)

**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**Лопатюк Руслана Ивановна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики предприятия, финансов, учета и аудита, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичини (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)

**Lopatiuk Ruslana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Business Economics, Finance, Accounting and Auditing, Uman State Pedagogical University named after P. Tychna (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

Mobylnye telekommunyatsyy. <http://www.mobilecomm.ru/oleg-volpin-zapusk-setey-lte-sluzhit-stimulom-modernizatsii-sistem-oss-bss>  
 Oleksandrov, M. B. "Modelirovanie putey razvitiia virtualnykh operatorov sotovoy svyazi" [Modeling ways to develop virtual mobile operators]. *Vestnik INZhEKONa*, no. 2 (11) (2006).  
 Orlov, V. M., Mardarovskiy, F. Z, and Kuzminov, A. V. "Sushchnost upravleniia elektrosvyaziu regiona v sovremennykh usloviakh" [The essence

of telecommunications management region in modern conditions]. *Informatika i svyaz*, no. 2 (1997): 27-31.  
 Ovum. <http://ovum.com/section/home/>  
 Slovaryk mobylnoho razrobotchyka. <http://app2top.ru>  
 Tekhnolohyy y sredstva svyazi. <http://www.tssonline.ru>  
 Telekommunyatsyy, televydenye y unternet. <http://seti.btconsult.kz>

УДК 338.48:332.1 (447.75)

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ТРАНЧЕНКО Л. В., ЛОПАТЮК Р. І.

УДК 338.48:332.1 (447.75)

### Транченко Л. В., Лопатюк Р. І. Соціально-економічна ефективність функціонування туристичних підприємств

Стаття присвячена вивченню теоретичних і науково-методичних основ формування ефективної системи методів визначення та оцінки соціальних та економічних ефектів від становлення туристичної сфери в регіоні з урахуванням особливостей стану розвитку місцевого ринку. У статті проаналізовано стан розвитку туристичної галузі Чернівецької області, розкрито необхідність визначення соціально-економічної ефективності становлення туристичної сфери та визначено соціально-економічні передумови його функціонування в сільській місцевості Чернівецької області. Проведено розрахунок соціального та економічного ефектів від становлення туризму в регіоні. Розглянуто інтегральну оцінку іноземних туристичних потоків у Чернівцях, проаналізовано основні проблеми на шляху до підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств. Здійснено детальний аналіз різних груп об'єктів туристичної інфраструктури Буковини, зокрема стан та перспективи розвитку готельного господарства. Визначено основні напрямки та проблеми розвитку туристичної діяльності.

**Ключові слова:** соціальний ефект, економічний ефект, туристична сфера, туристичні підприємства, валовий регіональний продукт, валова додана вартість туризму, проміжне споживання, випуск.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Транченко Людмила Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту організацій, Уманський національний університет садівництва (вул. Інститутська, 1, Умань, Черкаська обл., 20305, Україна)  
**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**Лопатюк Руслана Іванівна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємства, фінансів, обліку і аудиту, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)  
**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

УДК 338.48:332.1 (447.75)

UDC 338.48:332.1 (447.75)

**Транченко Л. В., Лопатюк Р. І. Социально-экономическая эффективность функционирования туристических предприятий**  
 Статья посвящена изучению теоретических и научно-методических основ формирования эффективной системы методов определения и оценки социальных и экономических эффектов от становления туристической сферы в регионе с учетом особенностей состояния развития местного рынка. В статье анализируется состояние развития туристической отрасли Черновицкой области, раскрыта необходимость определения социально-экономической эффективности становления туристической сферы. Определены социально-экономические предпосылки его функционирования в сельской местности Черновицкой области. Проведен расчет социального и экономического эффектов от становления туризма в регионе. Рассмотрена интегральная оценка иностранных туристических потоков в Черновцах. Проанализированы основные проблемы на пути к повышению эффективности функционирования туристических предприятий. Осуществлен подробный анализ различных групп объектов туристической инфраструктуры региона, в частности, состояние и перспективы развития гостиничного хозяйства. Определены основные направления и проблемы развития туристической деятельности.

**Ключевые слова:** социальный эффект, экономический эффект, туристическая сфера, туристические предприятия, валовой региональный продукт, валовая добавленная стоимость туризма, промежуточное потребление, выпуск

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Транченко Людмила Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента организаций, Уманский национальный университет садоводства (ул. Институтская, 1, Умань, Черкасская обл., 20305, Украина)  
**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**Лопатюк Руслана Ивановна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики предприятия, финансов, учета и аудита, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)  
**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

### Tranchenko Liudmyla V., Lopatiuk Ruslana I. Socio-economic Efficiency of Functioning of Tourist Enterprises

The article is devoted to the study of theoretical and scientific and methodical grounds of formation of an efficient system of methods of identification and assessment of social and economic effects from establishment of the tourist sphere in the region with consideration of specific features of the state of local market development. The article analyses the state of development of the tourist sphere in the Chernivtsi oblast and shows a necessity of identification of the socio-economic efficiency of establishment of the tourist sphere. It identifies socio-economic pre-requisites of its functioning in rural areas of the Chernivtsi oblast. It conducts calculation of social and economic effects from establishment of tourism in the region. It considers an integral assessment of foreign tourist flows in the city of Chernivtsi. It analyses main problems on the way of increase of efficiency of functioning of tourist enterprises. It conducts a detailed analysis of various groups of objects of tourist infrastructure of the region, in particular, state and prospects of development of the hotel business. It identifies main directions and problems of development of tourist activity.

**Key words:** social effect, economic effect, tourist sphere, tourist enterprises, gross regional product, gross value added of tourism, intermediate consumption.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Tranchenko Liudmyla V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management of Organizations, Uman National University of Horticulture (vul. Instytutska, 1, Uman, Cherkaska obl., 20305, Ukraine)  
**E-mail:** [lydatranch@gmail.com](mailto:lydatranch@gmail.com)

**Lopatiuk Ruslana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Business Economics, Finance, Accounting and Auditing, Uman State Pedagogical University named after P. Tychna (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)  
**E-mail:** [rufalina@ukr.net](mailto:rufalina@ukr.net)

Світовий досвід вказує, що туристична діяльність є високорентабельною та динамічно розвинутою сферою господарювання. Крім того, для значної кількості країн світу туризм є основним джерелом надходжень до бюджету, чим забезпечує стабільний розвиток їх економік і підвищення добробуту населення. В економічній літературі приділяється багато уваги проблемам розвитку та становлення туристичної сфери як самостійної галузі господарського комплексу регіону та країни в цілому. У зв'язку із вказаним особливого значення набуває визначення та розрахунок мультиплікативного ефекту від становлення туризму. Однак у контексті вказаної проблематики існує ряд перешкод, які не дозволяють комплексно підійти до розв'язання поставлених завдань і оцінити загальний ефект від розвитку туристичної галузі.

Значимість даних проблем завжди викликала підвищену зацікавленість науковців в їх дослідженні. Вивченню вказаних питань присвятили свої праці ряд вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них І. Т. Балабанова, А. І. Балабанов, Е. А. Драчева, Ю. В. Забаєв, Д. К. Ісмаєв, Н. І. Коніщева, Н. О. Кушірович, Г. А. Папирян, П. Самуельсон, В. Нордхус. Разом з тим, питання визначення соціально-економічної ефективності становлення туристичної сфери не знайшли однозначного трактування в працях дослідників. А проблемам оцінки економічного ефекту від розвитку туризму в регіоні, зокрема, в Чернівецькій області, практично не приділялась увага взагалі.

Враховуючи зазначене, ціль дослідження у даній статті полягає у з'ясуванні подальших теоретичних і науково-методичних основ формування ефективної системи методів визначення та оцінки соціальних та економічних ефектів від становлення туристичної сфери в Чернівецькому регіоні з урахуванням особливостей стану розвитку місцевого ринку.

З метою аналізу стану туристично-рекреаційної діяльності та визначення перспектив розвитку ринку туристичних послуг необхідною умовою є проведення маркетингових досліджень, результати яких є вихідною основою для прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу, активізації формування сприятливих умов для їх подальшого розвитку. Туристичні та рекреаційні підприємства мають свою специфіку, оскільки результат діяльності зводяться до виробництва і споживання специфічного туристичного продукту, що суттєво впливає на організацію соціально-економічної, фінансової та маркетингової

діяльності, мета якої – ефективно розв'язання проблеми конкретного споживача.

Важливим чинником формування ринку сільського туризму є соціально-економічні передумови його функціонування в сільській місцевості Чернівецької області. До них належать: динаміка кількості населення та інших його головних демографічних показників; ситуація на ринку праці, доходи населення, рівень соціально-економічного розвитку сільської місцевості в цілому. Відзначимо, що на 1 січня 2013 р. у Чернівецькій області проживало 904,1 тис. осіб. Щільність населення в середньому по області досягала 112,0 ос./км<sup>2</sup>, а відсоток міського населення складав 41,7 (табл. 1).

За 2010 – 2012 рр. було зафіксоване істотне зменшення майже за всіма показниками туристичної діяльності, що пов'язане з негативним впливом світової фінансово-економічної кризи на туристичний попит через зменшення реальних доходів населення України та європейських країн (табл. 2).

Кількість внутрішніх туристів (табл. 3), які відвідали регіон у 2012 р., становила 36732 осіб, тобто порівняно з 2011 р. відбулося скорочення на 1,4%. Що стосується іноземних туристів, то їх кількість у 2012 р. становила 4082 осіб, або на 30% менше порівняно з попереднім роком.

Серед країн походження іноземних туристів лідирувала Білорусь – 1499 осіб (36,7%). Друге місце посіли туристи з німецькомовних країн – 560 осіб або 13,7%, з яких на Німеччину припадало 7,4%, Австрію – 3,9%, Швейцарію – 2,4%; третє та четверте місця посіли туристи з Туреччини – 6,5% і Польщі – 5,8%. Щодо екскурсантів, які відвідували Чернівецьку область, до 2008 р. спостерігалася тенденція збільшення їх кількості, після чого – поступове зменшення, і в 2012 р. загальна чисельність екскурсантів становила 6288 осіб або на 60% менше порівняно з попереднім роком.

За даними статистичної звітності у 2012 р. (форма 1-Готель), у чернівецьких готелях, які обліковуються, було 1150 місць. Того ж року в цих готелях було прийнято 54250 осіб, з них – 5947 іноземці (11%). Кількість місць у «малих» готелях м. Чернівці – 439. З урахуванням 30% їх заповнюваності кількість проживаючих у цих міні-готелях за рік становила 48070 осіб, з них 5247 – іноземці (тобто з розрахунку 11% від загальної чисельності).

Для інтегральної оцінки іноземних туристичних потоків у Чернівцях використані статистичні дані форми 1-Тур і 1-Готель, експертна оцінка кількості іноземних туристів, що розмістились в «малих» готелях міста та дослідження ТІЦ (табл. 4).

Таблиця 1

Кількість населення Чернівецької області ( тис. осіб)\*

Рік	Кількість населення	У тому числі		У відсотках до всього населення	
		міське	сільське	міське	сільське
2000	812,3	166,4	645,9	20,5	79,5
2001	774,1	203,0	571,1	26,2	73,8
2005	889,8	337,1	552,7	37,9	62,1
2006	938,6	398,8	539,8	42,5	57,9
2007	935,4	399,3	536,1	42,7	57,3
2011	911,5	372,6	538,9	40,9	59,1
2012	904,1	377,2	526,9	41,7	58,3

\* Складено за даними Головного управління статистики Чернівецької області [1].

Величина туристичних потоків в Чернівецькій області (за формою 1-Тур)\*

Туристичні потоки і показники	Рік					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість туристів, осіб	67303	78280	75758	80987	63112	63976
з них: іноземних туристів	5140	7801	8017	6729	5828	4082
зарубіжних туристів	23367	29968	26615	32312	20083	23162
внутрішніх туристів	38796	40511	41126	41946	37221	36732
Екскурсантів, осіб	18196	19545	16856	16729	15900	6288
Обсяг наданих туристичних послуг, тис. грн	23037	25745	29013	29580	33867	27829

\* Складено за даними Головного управління статистики Чернівецької області [1].

Таблиця 3

Внутрішній приріст іноземних туристів у Чернівецькій області та його динаміка\*

Період	Приріст туристів, (%)	
	внутрішніх	іноземних
2008/2007	+5	+52
2009/2008	+2	+3
2010/2009	+2	-16
2011/2010	-11	-13
2012/2011	-1,4	30

\* Складено за даними Головного управління статистики Чернівецької області [1].

Таблиця 4

Кількість та динаміка іноземних туристів, які відвідали м. Чернівці (осіб)

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Статистична звітність форма 1-Тур	5140	7801	8017	6729	5828
Статистична звітність форма 1-Гот	6691	8223	7918	6586	5947
Дані, з врахуванням «малих» готелів і результатів дослідження ТІЦ	8291	10283	11765	13378	13568

\* Складено за даними Головного управління статистики Чернівецької області [1].

Іншим важливим кроком дослідження іноземних туристичних потоків у Чернівцях є аналіз структури відвідувачів за країнами їхнього походження. Можна зробити такі висновки про структуру іноземних туристів, що відвідали м. Чернівці у 2012 р.:

1. Основна маса туристів є резидентами російсько-мовних (Росія, Білорусь) та прикордонних (Польща, Румунія, Молдова) країн, відповідно за даний період їх частка у загальній структурі складає 35% та 21% (1-Тур) або 40% та 32% (1-Готель) відповідно.

2. На другому місці знаходяться туристи з німецькомовних країн (Німеччина, Австрія, Швейцарія), зокрема їх частка у загальній структурі іноземних туристів становить 16% (1-Тур) та 10% (1-Готель).

3. На третьому місці знаходяться туристи з англійськомовних країн (Велика Британія, США, Канада). Так, їх частка складає 2% (1-Тур) та 4% (1-Готель).

4. Особливу увагу варто звернути на кількість туристів, що прибули з Ізраїлю, частка яких у загальній структурі лишається стабільною – 1,0%. Структура іноземних відвідувачів м. Чернівці за формою 1-Тур «Структура іноземних відвідувачів м. Чернівці за формою 1-Готель».

Заслужує на увагу аналіз структури іноземних туристів, залежно від мети відвідування м. Чернівці у розрізі наступних мотивів: відпочинок, службова та ділова мета (бізнес), лікувальні та спеціалізовані тури. Відповідно відповідей іноземних туристів, що опитано у 2011 – 2012 рр., 70% відвідали регіон з метою відпочинку (туризм), 15% – бізнес-поїздки, 15% – для зустрічі з рідними та знайомими. Якщо розглядати відвідувачів міста Чернівці за віковими категоріями, то близько 95% – це дорослі віком від 29 років, на молоді припадає в середньому 4%, решта – це діти та підлітки (від 1 до 3%).

Обсяг туристського споживання на території Чернівецької області за період 2008 – 2012 рр. був визначений за методикою ВТО. У розробці даної методики були використані рекомендації Всесвітньої туристичної організації та міжнародні методики розрахунку обсягів туристичних послуг. Вона передбачає визначення переліку характерних туристичних товарів і послуг, що споживалися туристами в межах області, їх загальної вартості та встановлення відсотку послуг, що припадають на туристичне обслуговування, а також визначення кінцевої вартості товарів і послуг, спожитих туристами. Динаміку діяльності туристичних підприємств Чернівецької області представлено в табл. 5.

Динаміка діяльності туристичних підприємств Чернівецької області

Показники туристичної діяльності	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
	Форма 1-ТУР	Дослідження ТЦ	Методика ВТО	Форма 1-ТУР	Дослідження ТЦ	Методика ВТ	Форма 1-ТУР	Дослідження ТЦ	Методика ВТО
Обсяг наданих туристичних послуг (млн грн)	29,0	104	241	29,6	118	261	33,9	117	299
Усього туристів, що відвідали Чернівецьку область (тис. осіб)	49,1	87,5	202	48,7	98,0	217	43,0	98,1	250
у т. ч. внутрішніх туристів (тис. осіб)	41,1	75,7	169	42,0	84,8	187	37,2	84,9	216
іноземних туристів (тис. осіб)	8,0	11,8	33	6,7	13,5	30	5,8	13,2	34

\* Розрахунок не містить даних ДІАЗ «Хотинська фортеця» про кількість екскурсантів:

2010 р. – 95,7 тис. вітчизняних та 16,8 тис. іноземних туристів;

2011 р. – 107,2 тис. вітчизняних та 19,1 тис. іноземних туристів;

2012 р. – 109,1 тис. вітчизняних та 19,4 тис. іноземних туристів.

На основі здійснених розрахунків обсягу товарів і послуг, що були надані туристам, можна проаналізувати основні показники діяльності туристичних підприємств м. Чернівці та Чернівецької області. Зокрема, розрахувати кількість туристів, що відвідали місто та область за певний період, а також частку туристів охоплених внутрішнім туризмом та іноземних туристів, від їх загального обсягу, визначити кількість туристів, які відвідали область.

Останнім часом багатьма вченими-економістами відзначається неспинно зростаюча роль у сучасному світі туристично-рекреаційно-споживчої та дозвілево-культурної діяльності людей, як ланка економічної діяльності, котра здатна забезпечити значний і суттєвий господарський чи фінансовий ефект. Саме з цієї причини досить актуальним у науковому плані є дослідження інфраструктури туристичних підприємств, їх соціальних чинників із метою з'ясування шляхів і способів подальшого розвитку й удосконалення індустрії туризму та її соціокультурного змісту [6].

Як вказано у Концепції соціально-економічного розвитку Чернівецької області на період до 2015 р., одним із стратегічних напрямків розвитку регіону є рекреаційно-туристичне господарство. Найважливішим напрямком розвитку туризму в Чернівецькій області є державна підтримка формування інфраструктури туристичних підприємств.

Одним із найважливіших компонентів туристичної інфраструктури є готельне господарство. У Чернівцях налічується 7 діючих готелів із загальною кількістю 1214 місць, що становить 46,7% загальної їх кількості по області. Усього у Чернівецькій області у 2012 р. нараховувалось 13 підприємств готельного сервісу, у тому числі 12 готелів та одне підприємство для короткотермінового проживання. При цьому за останні 20 років відбулися суттєві зміни у формі власності готелів (рис. 1).

Останніми роками кількість готелів та інших місць для короткотермінового проживання у регіоні неухильно зменшується: у 2008 р. – 19, у 2009 р. – 18, у 2010 р. – 17, у 2011 р. – 15

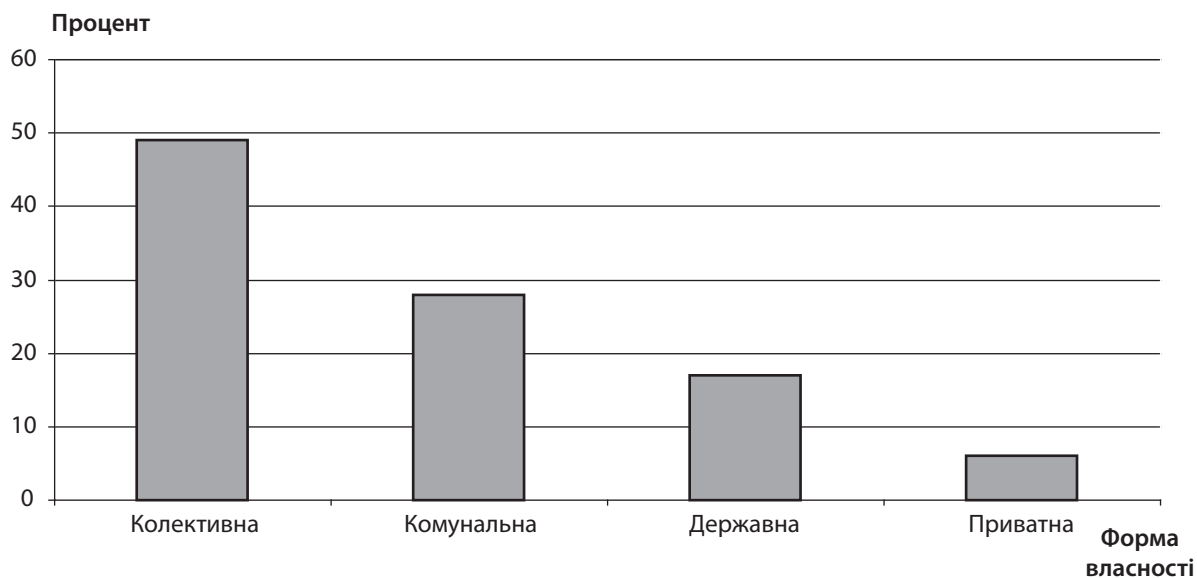


Рис. 1. Структура готелів та інших місць для короткотермінового проживання по Чернівецькій області за формами власності, %\*

\* Складено за даними Головного управління статистики Чернівецької області [1].



закладів, у 2012 р.–13, відповідно зменшується, їх місткість – з 1800 місць у 2008 р. до 1284 – у 2012 р. Подібна тенденція характерна і для Чернівців – при зміні кількості готелів протягом 2008 – 2012 рр. на 1 одиницю, їх місткість зменшилася з 1477 у 2008 р. до 1181 місця у 2012 р. Загальний потенціал цих об'єктів налічував 792 номери житловою площею 11,9 тис. кв. м, з яких 56,3% – двомісні, 23,8% – одномісні, 5,8% – тримісні і з більшою кількістю місць, 14,1% – номери люкс і напівлюкс. Загальна одноразова місткість готелів у 2012 р. становила 1,4 тис. місць, середня місткість одного готелю складала 56 номерів або 99 місць і у порівнянні з 2010 р. зменшилась на 3,8% та 4,1% відповідно.

Негативною ознакою готельного сервісу в Чернівецькій області є обмежений перелік додаткових та супутніх послуг. Із загальної їх кількості лише сім (46,6%) мали у своєму складі об'єкти інфраструктури, з них: 4 – автостоянки, 3 – ресторани, 9 – кафе та бари, 3 – сауни, 3 – пральні, 3 – заклади торгівлі, 5 – інші об'єкти сфери сервісу.

Більшість готелів Чернівецької області не мають необхідного рівня комфортності, про що свідчить розподіл готелів за категоріями. Проведений аналіз сучасного стану готельного господарства Буковини дозволив встановити, що сьогодні за своїми економічними, соціальними та культурними показниками ця складова інфраструктури туризму спрямована не на власний розвиток, а лише на функціонування. Тобто більшість готельних підприємств регіону зосереджує свою діяльність на отриманні будь-яких прибутків та простому відтворенні наявного фінансово-економічного стану (на самовиживанні) і менш за все – на підвищенні свого якісного рівня, на поліпшенні якості послуг [6].

Разом із тим, аналіз діяльності туристичних підприємств свідчить про те, що станом на 01.01.2013 р. високим залишається відсоток туристичних фірм, які, отримавши ліцензію на право займатися туристичною діяльністю, у 2012 р. практично не працювали, а отже, не сплачували податки й на сьогодні знаходяться в депресивному стані. Таких підприємств у області налічувалося 31%. Незадовільні також фінансові результати ще 20% підприємств, діяльність яких була збитковою.

## ВИСНОВКИ

Отже, проведений аналіз свідчить про те, що, незважаючи на значний туристичний та рекреаційний потенціал Буковини, туристична інфраструктура регіону функціонує неефективно. Основною проблемою її подальшого розвитку залишається не стільки нарощування потужностей, скільки підвищення якості обслуговування та розширення асортименту туристичних послуг. Основним напрямом розвитку інфраструктури туристичних підприємств Чернівецької області повинен бути поступовий розвиток на основі регенерації історичної забудови, інфраструктури обслуговування, розрахованої як на туристів, так і на постійне населення регіону. Серед організаційних засад розвитку туристичної інфраструктури на Буковині необхідно визначити такі: координація розвитку туристичної інфраструктури з іншими галузями регіонального господарства: модернізація автошляхів, розвиток громадського транспорту, розширення паркової зони, створення музеїв, культурно-видовищних закладів та центрів дозвілля; формування мережі радіальних туристичних маршрутів із Чернівців до інших районів і міст, що становлять інтерес для вітчизняних та іноземних туристів; розвиток транспортних послуг у туризмі. Придбання автотранспортних

засобів (автобусів, мікроавтобусів, легкових автомобілів) для обслуговування туристів; розвиток індустрії дозвілля та розваг, мережі культурно-видовищних закладів, що обслуговують туристів.

Основні чинники стримування розвитку інфраструктури туристичних підприємств пов'язані, перш за все, з низькою якістю та вузьким асортиментом готельних послуг. Негативну роль відіграють недосконале податкове законодавство, відсутність ефективної реклами туристсько-рекреаційних можливостей Буковини та інформації про них. Нагальним питанням є необхідність залучення іноземних інвесторів, для чого уряд повинен запропонувати систему державних гарантій та пільг, які б стали важливою умовою розміщення капіталу в індустрії туризму. Отже, розвиток інфраструктури туристичної діяльності є складною справою. Досвід показує, що чим вищий рівень розвитку регіону, чим більша масштабність і різноманітність інших напрямків його економіки, тим більше ймовірність того, що розвиток туристичної інфраструктури буде носити позитивний характер. От чому можна зробити висновок про те, що не туризм сприяє розвитку регіону, а саме регіональний розвиток сприяє розширенню інфраструктури туризму. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Головне управління статистики у Чернівецькій області / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
2. Кнодель Л. В. Туризм та туристська освіта в Туреччині / Л. В. Кнодель // Вісник Луганського національного ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія «Педагогічні науки». – 2012. – № 7, ч. 2. – С. 209 – 219.
3. Ксифілінова О. М. Проблеми забезпечення стійкого розвитку регіонального туризму та шляхи їхнього рішення / О. М. Ксифілінова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 96 – 98.
4. Мельник О. М. Туризм у західному регіоні України і його стратегічні складові / О. М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 191 – 197.
5. Михайліченко Г. І. Інноваційні зміни в розвитку світового туристичного ринку / Г. І. Михайліченко // Бізнес Інформ. 2011. – № 6. – С. 49 – 52.
6. Туризм, відпочинок та санаторно-курортне лікування в області / Статистичний збірник / [За ред. І. Д. Арделян]. – Чернівці, 2011. – 64 с.
7. Хаустова В. Є. Проблеми розвитку туристичної галузі в Україні / В. Є. Хаустова, Є. Ф. Горбатова // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 28 – 33.
8. Ястремська О. О. Сучасні світові тенденції розвитку туризму / О. О. Ястремська // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 22 – 27.

## REFERENCES

- Holovne upravlinnia statystyky u Chernivetskii oblasti. <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
- Knodel, L. V. "Turizm ta turystska osvita v Turechchyni" [Travel and tourism education in Turkey]. *Visnyk LNU imeni Tarasa Shevchenka. Pedagogichni nauky*, vol. 2, no. 7 (2012): 209-219.
- Ksyfilinova, O. M. "Problemy zabezpechennia stiikoho rozvytku rehionalnoho turizmu ta shliakhy ikhnyoho rishennia" [Problems of sustainable development of regional tourism and ways of their solution]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 96-98.

Khaustova, V. Ie., and Horbatova, Ie. F. "Problemy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini" [Problems of development of tourism industry in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2010): 28-33.

Mykhailichenko, H. I. "Innovatsiini zminy v rozvytku svitovoho turystychnoho rynku" [Innovative changes in the global tourism market]. *Biznes Inform*, no. 6 (2011): 49-52.

Melnyk, O. M. "Turyzm u zakhidnomu rehioni Ukrainy i ioho stratehichni skladovi" [Tourism in western Ukraine and its strategic components]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2012): 191-197.

Turyzm, vidpochynok ta sanatorno-kurortne likuvannia v oblasti [Tourism and spa treatment area]. Chernivtsi, 2011.

Yastremska, O. O. "Suchasni svitovi tendentsii rozvytku turizmu" [Current global trends in tourism]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 22-27.

УДК [005.31:005.336]: 658.8

## СТРАТЕГІЧНІ СПОСТЕРЕЖЕННЯ В ПРОЦЕСІ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ФРОЛОВА Л. В., АЛЕКСЕЄВ С. Б.

УДК [005.31:005.336]: 658.8

### Фролова Л. В., Алексеев С. Б. Стратегічні спостереження в процесі аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства

У статті досліджено теоретичні питання формування механізму стратегічних спостережень як елементу аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства. На підставі аналізу економічної літератури запропоновано авторське визначення стратегічних спостережень як елементу аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства, необхідного для визначення довгострокових тенденцій зміни його елементів і забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією. Розроблено механізм проведення стратегічних спостережень у процесі аналізу стратегічного потенціалу підприємства, що містить мету, принципи, функції, етапи, методи збору інформації, методи прогнозування. Здійснено аналіз використання методів отримання інформації в процесі стратегічних спостережень і використання каналів отримання інформації для проведення стратегічних спостережень на прикладі п'яти торговельних мереж Донецької області.

**Ключові слова:** стратегічні спостереження, стратегічний потенціал, аналіз, механізм, торговельне підприємство  
**Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**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

**Алексеев Сергей Борисович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

УДК [005.31:005.336]: 658.8

### Фролова Л. В., Алексеев С. Б. Стратегические наблюдения в процессе анализа стратегического потенциала торгового предприятия

В статье исследованы теоретические вопросы формирования механизма стратегических наблюдений как элемента анализа стратегического потенциала торгового предприятия. На основе анализа экономической литературы предложено авторское определение стратегических наблюдений как элемента анализа внешнего стратегического потенциала предприятия, необходимого для определения долгосрочных тенденций изменения его элементов и обеспечения процесса проведения стратегического анализа необходимой информацией. Разработан механизм проведения стратегических наблюдений в процессе анализа стратегического потенциала предприятия, который включает цель, принципы, функции, этапы, методы сбора информации, методы прогнозирования. Осуществлен анализ использования методов получения информации в процессе стратегических наблюдений и использования каналов получения информации для проведения стратегических наблюдений на примере пяти торговых сетей Донецкой области.

**Ключевые слова:** стратегические наблюдения, стратегический потенциал, анализ, механизм, торговое предприятие.  
**Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Фролова Лариса Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий 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

**Алексеев Сергей Борисович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

UDC [005.31:005.336]: 658.8

### Frolova Larysa V., Aliksieiev Serhii B. Strategic Observations in the Process of Analysis of the Strategic Potential of a Trade Enterprise

The article studies theoretical issues of formation of the mechanism of strategic observations as an element of analysis of the strategic potential of a trade enterprise. Based on the analysis of economic literature the authors offer own definition of strategic observations as an element of analysis of external strategic potential of an enterprise required for identification of long-term tendencies of change of its elements and provision of the process of conduct of strategic analysis with required information. The article develops a mechanism of conduct of strategic observations in the process of analysis of strategic potential of an enterprise, which includes the goal, principles, functions, stages, methods of collection of information and methods of forecasting. The article conducts analysis of use of methods of obtaining information in the process of strategic observations and use of channels of obtaining information for conducting strategic observations using the examples of five trade networks of Donetsk oblast.

**Key words:** strategic observations, strategic potential, analysis, mechanism, trade enterprise.  
**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Frolova Larysa V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)  
**E-mail:** larisa.frolova@mail.ru

**Aliksieiev Serhii B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

Khaustova, V. Ie., and Horbatova, Ie. F. "Problemy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini" [Problems of development of tourism industry in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2010): 28-33.

Mykhailichenko, H. I. "Innovatsiini zminy v rozvytku svitovoho turystychnoho rynku" [Innovative changes in the global tourism market]. *Biznes Inform*, no. 6 (2011): 49-52.

Melnyk, O. M. "Turyzm u zakhidnomu rehioni Ukrainy i ioho stratehichni skladovi" [Tourism in western Ukraine and its strategic components]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2012): 191-197.

Turyzm, vidpochynok ta sanatorno-kurortne likuvannya v oblasti [Tourism and spa treatment area]. Chernivtsi, 2011.

Yastremska, O. O. "Suchasni svitovi tendentsii rozvytku turizmu" [Current global trends in tourism]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 22-27.

УДК [005.31:005.336]: 658.8

## СТРАТЕГІЧНІ СПОСТЕРЕЖЕННЯ В ПРОЦЕСІ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ФРОЛОВА Л. В., АЛЕКСЕЄВ С. Б.

УДК [005.31:005.336]: 658.8

### Фролова Л. В., Алексеев С. Б. Стратегічні спостереження в процесі аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства

У статті досліджено теоретичні питання формування механізму стратегічних спостережень як елементу аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства. На підставі аналізу економічної літератури запропоновано авторське визначення стратегічних спостережень як елементу аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства, необхідного для визначення довгострокових тенденцій зміни його елементів і забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією. Розроблено механізм проведення стратегічних спостережень у процесі аналізу стратегічного потенціалу підприємства, що містить мету, принципи, функції, етапи, методи збору інформації, методи прогнозування. Здійснено аналіз використання методів отримання інформації в процесі стратегічних спостережень і використання каналів отримання інформації для проведення стратегічних спостережень на прикладі п'яти торговельних мереж Донецької області.

**Ключові слова:** стратегічні спостереження, стратегічний потенціал, аналіз, механізм, торговельне підприємство  
**Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**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

**Алексеев Сергей Борисович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

УДК [005.31:005.336]: 658.8

### Фролова Л. В., Алексеев С. Б. Стратегические наблюдения в процессе анализа стратегического потенциала торгового предприятия

В статье исследованы теоретические вопросы формирования механизма стратегических наблюдений как элемента анализа стратегического потенциала торгового предприятия. На основе анализа экономической литературы предложено авторское определение стратегических наблюдений как элемента анализа внешнего стратегического потенциала предприятия, необходимого для определения долгосрочных тенденций изменения его элементов и обеспечения процесса проведения стратегического анализа необходимой информацией. Разработан механизм проведения стратегических наблюдений в процессе анализа стратегического потенциала предприятия, который включает цель, принципы, функции, этапы, методы сбора информации, методы прогнозирования. Осуществлен анализ использования методов получения информации в процессе стратегических наблюдений и использования каналов получения информации для проведения стратегических наблюдений на примере пяти торговых сетей Донецкой области.

**Ключевые слова:** стратегические наблюдения, стратегический потенциал, анализ, механизм, торговое предприятие.  
**Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Фролова Лариса Владимировна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий 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

**Алексеев Сергей Борисович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

UDC [005.31:005.336]: 658.8

### Frolova Larysa V., Aliksieiev Serhii B. Strategic Observations in the Process of Analysis of the Strategic Potential of a Trade Enterprise

The article studies theoretical issues of formation of the mechanism of strategic observations as an element of analysis of the strategic potential of a trade enterprise. Based on the analysis of economic literature the authors offer own definition of strategic observations as an element of analysis of external strategic potential of an enterprise required for identification of long-term tendencies of change of its elements and provision of the process of conduct of strategic analysis with required information. The article develops a mechanism of conduct of strategic observations in the process of analysis of strategic potential of an enterprise, which includes the goal, principles, functions, stages, methods of collection of information and methods of forecasting. The article conducts analysis of use of methods of obtaining information in the process of strategic observations and use of channels of obtaining information for conducting strategic observations using the examples of five trade networks of Donetsk oblast.

**Key words:** strategic observations, strategic potential, analysis, mechanism, trade enterprise.  
**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Frolova Larysa V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)  
**E-mail:** larisa.frolova@mail.ru

**Aliksieiev Serhii B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)  
**E-mail:** alekseeva\_n\_i@mail.ru

**Н**а сучасному етапі розвитку торговельних мереж, який характеризується складними процесами подолання наслідків кризових явищ в економіці України та зростанням мінливості і невизначеності зовнішнього середовища торговельних підприємств, однією з головних умов успішного їх функціонування і досягнення встановлених стратегічних цілей є ефективне управління стратегічним потенціалом підприємства.

Процес управління стратегічним потенціалом передбачає здійснення аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства, який починається з проведення стратегічних спостережень за станом та змінами чинників навколишнього середовища. Стратегічні спостереження повинні забезпечити процес аналізу стратегічного потенціалу підприємства необхідною інформацією. Тому проблема розробки механізму стратегічних спостережень як елемента механізму аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства є актуальною.

Питанням визначення поняття і розробки теоретичних і практичних аспектів проведення стратегічних спостережень присвячено наукові праці таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як Амблер Т. [1], Васишин А. [4], Голубков Е. П. [5], Гуржий Н. М. [6], Котлер Ф. [7], Хант Ч. [8], Швець В. [9], Шмелев Н. А. [10], Якімова О. Ю. [11] та інші. Автори у більшості розуміють стратегічні спостереження лише як елемент маркетингової системи, маркетингової розвідки, статистичного моніторингу навколишнього середовища. На теперішній час розроблені лише окремі елементи системи стратегічних спостережень, а саме – етапи маркетингової розвідки, елементи стратегічного передбачення, окремі моделі проведення маркетингової розвідки та деякі методи отримання стратегічної інформації.

Але сьогодні не існує визначення стратегічних спостереження як елемента аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства, не розроблений механізм стратегічного спостереження і його методологія з урахуванням особливостей діяльності торговельних підприємств.

*Метою* статті є обґрунтування визначення стратегічних спостережень як елемента аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства на підставі аналізу сучасної літератури з питань проведення стратегічних спостережень, розробка механізму проведення стратегічних спостережень, що містить мету, принципи, функції, етапи.

У сучасній економічній літературі панує розуміння стратегічних спостережень лише як маркетингової системи, маркетингової розвідки або як статистичного моніторингу конкурентного середовища [4, с. 158; 9, с. 2].

Так, Голубков Е. П. розуміє маркетингову розвідку як постійну діяльність зі збору поточної інформації про зміни зовнішнього середовища маркетингу [5, с. 256]; Гуржий Н. М. ототожнює систему маркетингових спостережень і маркетингову розвідку [6, с. 90]; Котлер Ф. вважає що система маркетингової розвідки повинна надавати всю інформацію про динаміку зовнішнього середовища [7, с. 37]; Шмелев Н. А. додає тезис про те, що маркетингова розвідка припускає отримання інформації про навколишнє середовище з різних джерел легальним і відкритим способом [10, с. 75].

Резюмуючи думки авторів, слід, *по-перше*, не погодитись з ствердженнями про те, що система спостережень за зовнішнім середовищем торговельного підприємства потрібна для отримання інформації лише для розробки і реалізації маркетингового комплексу; *по-друге*, наголосити на тому, що

стратегічні спостереження є підставою і етапом проведення стратегічного аналізу, як було визначено; *по-третє*, стратегічні спостереження охоплюють і маркетингову розвідку, і моніторинг зовнішнього середовища; *по-четверте*, стратегічні спостереження потрібні не тільки для отримання поточної інформації про зміни чинників зовнішнього середовища, а насамперед – для визначення довгострокових тенденцій їх зміни, які можуть бути покладені в основу визначення стратегічних цілей і розробки майбутніх стратегій.

Наведені узагальнення дають можливість запропонувати таке визначення: *стратегічні спостереження* – це елемент аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства, необхідний для визначення довгострокових тенденцій зміни його елементів, і забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією.

*Механізм проведення стратегічних спостережень* (табл. 1) містить мету, принципи, функції, етапи, методи збору інформації, методи прогнозування. Як видно з запропонованого визначення, метою стратегічних спостережень є визначення довгострокових тенденцій змін елементів зовнішнього макropотенціалу і мікропотенціалу торговельного підприємства і забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією.

Принципи створення і функції механізму стратегічних спостережень аналогічні принципам створення і функціям інформаційної системи забезпечення управління стратегічним потенціалом на торговельному підприємстві.

До *принципів* належать: принцип повноти, принцип достовірності, принцип системності і логічності; економіко-математичний принцип; принцип декомпозиції; інноваційний принцип; принцип адаптації. До *функцій* відносяться: забезпечуюча; регулююча; контролююча; координуюча; імперична; оперативна [розроблено на підставі 2].

Маркетингова система спостережень, запропонована Гуржий Н.М. [6, с. 96], містить такі етапи маркетингової розвідки: визначення підприємством стратегічної маркетингової мети, яку воно хоче досягти, проводячи маркетингову розвідку; процес збору стратегічної маркетингової інформації; сортування, обробка і оцінка зібраної інформації, аналіз зібраної інформації і створення на її основі даних, придатних для вироблення рішення по управлінню стратегічним маркетингом; стратегічне передбачення. Не можна погодитися з автором стосовно першого етапу розвідки, тому що визначення стратегічних цілей здійснюється після проведення аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства.

**З**іншого боку, враховуючи складність пошуку і отримання достовірної інформації про стан і зміни зовнішнього середовища підприємства, велику різноманітність можливих джерел інформації, першим етапом процесу стратегічного спостереження має бути пошук і систематизація джерел інформації про зовнішнє середовище.

Окрім того, пропонується додати як окремий останній етап проведення стратегічних спостережень стратегічне прогнозування, оскільки стратегічне прогнозування, суть якого полягає у розробці довгострокових прогнозів щодо динаміки змін та стану чинників зовнішнього середовища торговельного підприємства, є більш широким поняттям ніж стратегічне передбачення, яке визначається як прогноз лише стану зовнішнього середовища. Деякі автори [3, с. 236; 10, с. 39] навіть вважають, що стратегічне передбачення є лише однією з функцій стратегічного прогнозування.

Основні елементи механізму стратегічних спостережень (авторська розробка)

Назва елемента	Характеристика елемента
Мета	Забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією
Принципи	Повноти, достовірності, системності і логічності, економіко-математичний, адаптації, декомпозиції, інноваційний
Функції	Забезпечуюча, регулююча, контролююча, координуюча, імперична, оперативна
Етапи	Пошук і систематизація джерел отримання стратегічної інформації; збір стратегічної інформації; сортування, обробка і оцінка зібраної стратегічної інформації; стратегічне передбачення; стратегічне прогнозування
Методи збору інформації	Кабінетні методи; польові методи; збір відомостей з відкритих джерел; збір закритих відомостей
Методи прогнозування	Методи експертних оцінок, методи екстраполяції трендів, методи регресивного аналізу, методи економіко-математичного моделювання

Модель процесу проведення маркетингової розвідки SCIP («Розвідувальний цикл обробки інформації») містить п'ять етапів процесу розвідки: планування і вибір опублікованої інформації, збір інформації з первинних джерел, аналіз зібраної інформації і створення інформаційного продукту, доведення продукту до замовника [1, с. 79].

Перевагами цієї моделі є те, що вона передбачає обов'язковий збір інформації з первинних джерел, недоліками – те, що розробка інформаційного продукту на замовлення виключає багато аспектів зворотного зв'язку між зібраною інформацією і прийняттям стратегічних рішень на підприємстві.

Тому пропонуються такі етапи проведення стратегічних спостережень:

1. Пошук і систематизація джерел отримання стратегічної інформації.
2. Збір стратегічної інформації.
3. Сортування, обробка і оцінка зібраної стратегічної інформації.
4. Стратегічне передбачення.
5. Стратегічне прогнозування.

Методи отримання інформації в процесі проведення стратегічних спостережень аналогічні методам збору інформації в процесі маркетингових спостережень і мають наступну класифікацію [розроблено на підставі 6, с. 100; 7, с. 353]:

- ✦ *кабінетні методи*: вивчення державної статистики, вивчення аналітичних звітів, вивчення ЗМІ, вивчення сайтів конкурентів, аналіз внутрішньої звітності;
- ✦ *польові методи*: опитування власного торгового персоналу, опитування споживачів, відвідування презентацій;
- ✦ *збір інформації з відкритих джерел* (може передбачати використання як кабінетних, так і польових методів): аналіз рекламних звернень конкурентів, відвідування виставок, відвідування галузевих конференцій; аналіз фінансової звітності;
- ✦ *збір інформації із закритих джерел* (може передбачати використання як кабінетних, так і польових методів): опитування покупців, опитування постачальників, отримання інформації від колишніх співробітників, таємних покупців, отримання інформації під видом постачальника, збір інформації в контактних аудиторіях, відвідування і проведення рекламних акцій.

Використання методів отримання інформації на підприємствах роздрібною торгівлі продуктами харчування відображено в *табл. 2*.

Аналіз *табл. 2* дає можливість зробити висновок, що найчастіше досліджені підприємства використовують кабінетні методи вивчення державної статистики, вивчення ЗМІ, аналіз власної внутрішньої звітності, аналіз рекламних звернень конкурентів.

Польовими методами, що використовуються, є опитування власного торгового персоналу, опитування покупців, збір інформації під час проведення і відвідування рекламних акцій.

Пріоритетність використання саме визначених методів збору інформації, як показали проведені опитування, обумовлює використання на досліджених підприємствах лише двох методів прогнозування – методу екстраполяції трендів та методу регресивного аналізу.

Основні канали отримання інформації під час проведення стратегічних спостережень класифікуються як «4К+1» система [8, с. 39].

Дана система містить чотири головні групи каналів отримання інформації «К»:

- ✦ канал «Текст» – містить публікації, бази даних, що надають до 40% інформації;
- ✦ канал «Фірми» – містить покупців, постачальників, контактні аудиторії, агентів, що надають 30 – 40% інформації;
- ✦ канал «Консультант» – містить консультантів і адміністрацію компаній, громадські служби, що надають до 10-15% інформації;
- ✦ канал «Бесіда» – містить ярмарки, виставки, салони, конференції, що надають 5-6% інформації.

Існує також додатковий канал «Джoker» («+1»), який доповнює обсяг інформації до 100% за рахунок випадкової інформації Використання визначених каналів інформації на досліджуваних підприємствах у процесі проведення стратегічних спостережень відображає *табл. 3*.

Як показує *табл. 3*, досліджувані торговельні мережі використовують в процесі стратегічних спостережень всі визначені канали отримання інформації, виключення складає канал «Бесіда», який не використовується мережами дискаунтерів, оскільки вони не беруть участі у виставках і галузевих конференціях.

Використовуючи розглянуті методи збору інформації і визначені канали отримання інформації, торговельні мережі мають можливість шляхом проведення стратегічних спостережень отримувати, систематизувати, обробляти і накопичувати інформацію, необхідну для проведення стратегічного аналізу.

**Використання методів отримання інформації в процесі стратегічних спостережень на підприємствах роздрібної торгівлі продуктами харчування** (розроблено на підставі анкетного опитування)

Методи збору інформації	ПАТ «Ашан Україна Гіпермаркет»	ПрАТ «Фуршет»	ТОВ «Торговий будинок «Амстор»	ТОВ ТЦ «Обжора»	ТОВ «АТБ-маркет»
Вивчення державної статистики	2	2	2	2	2
Вивчення аналітичних звітів	1	2	1	0	1
Вивчення ЗМІ	2	2	2	2	1
Вивчення сайтів конкурентів	1	1	2	1	1
Аналіз внутрішньої звітності	2	2	2	2	2
Опитування власного торгового персоналу	2	2	2	2	2
Опитування споживачів	1	0	0	0	0
Відвідування презентацій	1	1	0	0	0
Аналіз рекламних звернень конкурентів	2	2	2	1	1
Відвідування виставок	1	1	1	1	1
Відвідування галузевих конференцій	1	0	1	0	0
Аналіз фінансової звітності	0	0	1	1	0
Опитування покупців	2	2	2	2	2
Опитування постачальників	1	1	2	2	1
Отримання інформації від колишніх співробітників	0	0	2	2	2
Mystery shopping – «таємний покупець»	0	1	2	1	1
Отримання інформації під видом постачальника	0	0	1	2	2
Збір інформації в контактних аудиторіях	2	2	2	1	1
Збір інформації під час відвідування і проведення рекламних акцій	2	1	2	2	2

**Примітка:** 2 – метод завжди використовується; 1 – метод рідко використовується; 0 – метод не використовується.

Таблиця 3

**Використання каналів отримання інформації в процесі стратегічних спостережень на досліджуваних підприємствах** (розроблено на підставі анкетного опитування)

Інформаційні канали	ПАТ «Ашан Україна Гіпермаркет»	ПрАТ «Фуршет»	ТОВ «Торговий будинок «Амстор»	ТОВ ТЦ «Обжора»	ТОВ «АТБ-маркет», ТОВ «Український рітейл»
Канал отримання інформації «Текст»	2	2	2	2	2
Канал отримання інформації «Фірма»	2	2	2	2	2
Канал отримання інформації «Консультант»	1	1	1	2	2
Канал отримання інформації «Бесіда»	1	1	1	1	0
Канал отримання інформації «Джокер»	0	1	1	1	1

**Примітка:** 2 – постійне використання; 1 – перманентне використання; 0 – канал (технологія) не використовується.

### ВИСНОВКИ

Таким, чином, у даній статті досліджено теоретичні питання формування механізму стратегічних спостережень як елементу аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства.

Серед основних наукових результатів статті слід виділити такі:

1. Запропоновано визначення стратегічних спостережень як елементу аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства, необхідного для визначення дов-

гострокових тенденцій зміни його елементів і забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу необхідною інформацією.

2. Розроблено механізм проведення стратегічних спостережень, що містить мету, принципи, функції, етапи, методи, надана характеристика всіх його елементів.

3. Проаналізовано використання методів і каналів отримання інформації в процесі стратегічних спостережень на прикладі торговельних мереж, що здійснюють роздрібну торгівлю продуктами харчування в Донецькій області.

Серед напрямків подальших досліджень даної проблеми слід зазначити розробку механізму аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства, який повинен містити аналіз зовнішнього та внутрішнього стратегічного потенціалу і використовуватися як інструмент стратегічного управління діяльністю торговельних мереж. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Ambler T.** The Silk Road to International Marketing: Profit and Passion in Global Business / T. Ambler, Ch. Styles. – London; N.Y., 2000. – 233 p.

2. **Бармаков Б.** Роль інформаційного забезпечення в управлінні компанією / Б. Бармаков // Управление компанией. – 2007. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/html/print>

3. **Byars, Lloyd L.** Strategic management / Byars, Lloyd L., Leslie W. Rue. – USA : IRWIN, 1996, pp. 236 – 254.

4. **Василишин Л.** Деякі сучасні проблеми моніторингу діяльності навчальних закладів / Л. Василишин // Педагогіка та психологія професійної освіти. – 2002. – № 1. – С. 157 – 160.

5. **Голубков Е. П.** Маркетинг для маркетологов / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 121 – 128.

6. **Гуржий Н. М.** Управління стратегічним маркетингом: парадигма, інструментарій, результативність : монографія / Н. М. Гуржий. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 560 с.

7. Основы маркетинга / Пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – М.; С-Пб; К. : Издат. дом «Вильямс», 1999. – 1056 с.

8. **Хант Ч.** Інформація – основа успіха: розвідка на службі вашого підприємства / Ч. Хант, В. Зартарьян / Пер. с англ. – К. : Укрзакарданвипаснсервис, 1992. – 160 с.

9. **Швец В.** Методологічні засади побудови системи статистичного моніторингу державного боргу / В. Швец, О. Царук // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, Серія «Економіка». – 2008. – № 99-100. – С. 1 – 7.

10. **Шмелев Н. А.** Стратегический маркетинг / Н. А. Шмелев, А. С. Ваганов, Л. А. Данченко ; Московская финансово-промышленная академия. – М. : МФПА, 2004. – 77 с.

11. **Якимова О. Ю.** Інформаційне забезпечення управління сільськогосподарським підприємством / О. Ю. Якимова // Российское предпринимательство. – 2007. – № 5. Вып. 2 (91). – С. 126 – 130.

## REFERENCES

Ambler, T., and Styles, Ch. *The Silk Road to International Marketing: Profit and Passion in Global Business*. London; New York, 2000.

Barmakov, B. "Rol informatsionnogo obespecheniia v upravlenii kompaniei" [The role of information in the management of the company]. <http://www.management.com.ua/html/print>

Byars, Lloyd L., and Leslie, W. Rue. *Strategic management*. USA: IRWIN, 1996.

Golubkov, E. P. "Marketing dlia marketologov" [Marketing for marketers]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2008): 121-128.

Hurzhyi, N. M. *Upravlinnia stratehichnym marketynhom: paradyhma, instrumentarii, rezultatyvnist* [Strategic Marketing Management: Paradigm, tools, performance]. Donetsk: DonNUET, 2012.

Kotler, F., Armstrong, G., and Sonders, D. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow; St. Petersburg; Kyiv : Viliams, 1999.

Khant, Ch., and Zartarian, V. *Informatsiia – osnova uspekha: razvedka na sluzhbe vashogo predpriatiia* [Information – the basis for success: intelligence at the service of your company]. Kyiv: Ukrzakordandvipasnservis, 1992.

Shvets, V., and Tsaruk, O. "Metodolohichni zasady pobudovy systemy statystychnoho monitorynhu derzhavnoho borhu" [Methodological principles of construction of the statistical monitoring of public debt]. *Visnyk KNU imeni T. Shevchenka, Seriiia «Ekonomika»*, no. 99-100 (2008): 1-7.

Shmelev, N. A., Vaganov, A. S., and Danchenko, L. A. *Strategicheskii marketing* [Strategic Marketing]. Moscow: MFPA, 2004.

Vasylyshyn, L. "Deiaki suchasni problemy monitorynhu diialnosti navchalnykh zakladiv" [Some current problems of monitoring the activities of schools]. *Pedahohika ta psykholohiia profesiinoi osvity*, no. 1 (2002): 157-160.

Yakimova, O. Yu. "Informatsionnoe obespechenie upravleniia selskokhoziaystvennym predpriatiem" [Information management software agricultural enterprise]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, vol. 2 (91), no. 5 (2007): 126-130.

## ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 АНДРОСОВА Т. В., ГРІНЬКО А. П., ГРІНЬКО П. Л.

УДК 658.15

**Андросова Т. В., Грінько А. П., Грінько П. Л. Використання збалансованої системи показників в економічному управлінні грошовими потоками торговельного підприємства**

У статті обґрунтовано актуальність формування інформаційного забезпечення економічного управління грошовими потоками торговельного підприємства. Запропоновано процедуру побудови збалансованої системи показників грошових потоків, основною метою якої є збір, обробка та інтерпретація інформації про грошові потоки та процеси їх залучення, що необхідно для ухвалення стратегічних управлінських рішень. Автором вивчено та згруповано можливі співвідношення показників чистого грошового потоку за складовими збалансованої системи показників при виділенні стадій (стану) діяльності торговельного підприємства. У зв'язку з цим виявлено, що підприємство може перебувати або в «стадії розвитку», яке характеризується високою ймовірністю функціонування в майбутньому, або в «стані виживання в сформованих умовах». Установлено, що є два типи стратегічного розвитку: стійкий стратегічний розвиток і нормальний стратегічний розвиток; і два типи стану: передкризовий і кризовий. Запропоновано визначення стратегії економічного управління грошовими потоками підприємства.

**Ключові слова:** збалансована система показників, економічне управління, інформаційне забезпечення.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Андросова Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, професор, декан економічного факультету, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Грінько Алла Павлівна** – кандидат економічних наук, професор, декан факультету менеджменту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** grinko.alla@gmail.com

**Грінько Павло Леонідович** – старший викладач, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** pavelgrinko@gmail.com

УДК 658.15

**Андросова Т. В., Грінько А. П., Грінько П. Л. Использование сбалансированной системы показателей в экономическом управлении денежными потоками торгового предприятия**

В статье обоснована актуальность формирования информационного обеспечения экономического управления денежными потоками предприятия. Предложена процедура построения сбалансированной системы показателей денежных потоков, основной целью которой является сбор, обработка и интерпретация информации о денежных потоках и процессах их привлечения, что необходимо для принятия управленческих решений. Автором изучены и сгруппированы возможные соотношения показателей чистого денежного потока по составляющим сбалансированной системы показателей при выделении стадий (состояния) деятельности предприятия. В связи с этим выявлено, что предприятие может находиться либо в «стадии развития», которая характеризуется высокой вероятностью функционирования в будущем, либо в «состоянии выживания в сложившихся условиях». Установлено, что есть два типа стратегического развития: устойчивое стратегическое развитие и нормальное стратегическое развитие; и два типа состояния: предкризисное и кризисное. Предложено определение стратегии экономического управления денежными потоками предприятия.

**Ключевые слова:** сбалансированная система показателей, экономическое управление, информационное обеспечение.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 10.

**Андросова Татьяна Васильевна** – кандидат экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Грінько Алла Павлівна** – кандидат экономических наук, профессор, декан факультета менеджмента, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** grinko.alla@gmail.com

**Грінько Павел Леонидович** – старший преподаватель, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** pavelgrinko@gmail.com

UDC 658.15

**Androsova Tetiana V., Hrinko Alla P., Hrynko Pavlo L. Use of the Balanced Scorecard on Economic Management of the Trade Enterprise Cash Flows**

The article shows urgency of formation of information support of economic management of the enterprise cash flows. It offers a procedure of building a balanced scorecard of cash flows, the main goal of which is collection, processing and interpretation of information about cash flows and processes of their attraction, which is required for making managerial decisions. The authors study and group possible relations of the pure cash flow indicators by the balanced scorecard components when marking out stages (state) of enterprise activity. The article shows that an enterprise could be either in the stage of development, characterised with high probability of future functioning, or in the stage of survival under the current conditions. It shows that there are two types of strategic development: sustainable strategic development and standard strategic development; and two types of state: pre-crisis and crisis. It offers a definition of the strategy of economic management of the enterprise cash flows.

**Key words:** balanced scorecard, economic management, information support.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Androsova Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Dean, Faculty of Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** barhatova\_nataly@mail.ru

**Hrinko Alla P.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Dean, Faculty of Management, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** grinko.alla@gmail.com

**Hrynko Pavlo L.** – Senior Lecturer, Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** pavelgrinko@gmail.com



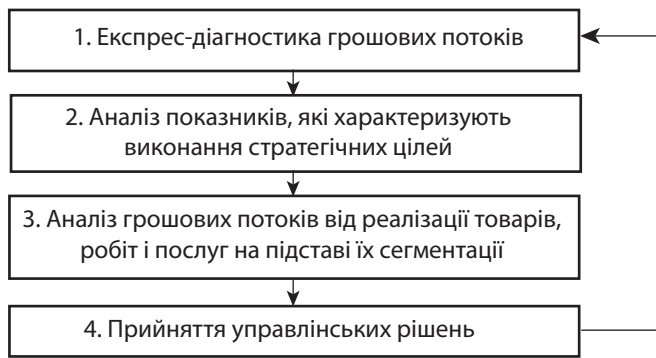
Однією з умов забезпечення діяльності торговельного підприємства на довгострокову перспективу є позитивний чистий грошовий потік – універсальний показник, що характеризує як діяльність підприємства в цілому, так і ефективність окремих процесів (продажів, закупівлі, інновацій тощо). Залежно від тих або інших обставин грошові потоки можуть свідчити про нарощування економічного потенціалу підприємства, підвищення рівня його ліквідності та платоспроможності, появу додаткових інвестиційних можливостей. Ефективно організовані грошові потоки є найважливішою ознакою «фінансового здоров'я» торговельного підприємства, основою досягнення високих кінцевих фінансових результатів, сприяють підвищенню ритмічності господарської і інвестиційної діяльності, забезпечують постійне зростання власного капіталу та конкурентної позиції на товарному і фінансовому ринках, є основою його економічного розвитку. Питанням управління грошовими потоками присвячується велика низка праць О. І. Бланка [1], Івашкевича В. Б. [2], Лігоненко А. О. [5], Фролової Л. В. [7], Хлевицької Т. Б. [8], Шевчука В. Р. [9] та інших. Але існуючі розробки щодо інформаційного забезпечення управління грошовими потоками підприємства більшою мірою орієнтовані на використання фінансової інформації. Тоді як інформаційне забезпечення економічного управління грошовими потоками повинно враховувати і оцінювати вплив в сукупності зовнішніх і внутрішніх, фінансових і нефінансових чинників на грошові потоки. *Метою* даної статті є дослідження можливості розробки процедури побудови збалансованої системи показників грошових потоків торговельного підприємства для ефективності економічного управління.

Як відомо, в умовах, коли споживчий ринок перетворився з «ринку продавця» в «ринок покупця», моделювання процесів управління грошовими потоками суб'єктів торговельної діяльності має орієнтуватися на сучасний, тобто бездефіцитний ринок. Навіть екстраполяційні моделі, необхідні для обґрунтування стратегій розвитку підприємств, повинні враховувати досягнутий рівень ринкових перетворень. Тому є доречним твердження Л. В. Фролової, що нові механізми управління суб'єктами підприємництва повинні ґрунтуватися на досягненнях ринкової трансформації економіки [7, с. 214 – 215], а Л. О. Лігоненко відзначає, що «практичною реалізацією бачення сутності підприємства як колективного індивідуума стала поширена в сучасному менеджменті практика деталізації та персоналізації цільових показників, узгодження їх в межах певної системи за допомогою збалансованої системи показників» [5, с. 228]. Збалансована система показників грошових потоків – це саме той інструментарій, який дозволяє формувати інформаційне забезпечення ухвалення стратегічних управлінських рішень. У даному аспекті грошові потоки виступають не тільки як ресурс, властивий до будь-якого підприємства, але й як універсальний показник, який дозволяє охарактеризувати діяльність підприємства відповідно до стратегічних цілей. Так, І. О. Бланк у своїх роботах вказує на те, що грошовий потік підприємства охоплює сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, які генеруються його господарською діяльністю [1]. В. Б. Івашкевич цитує вислів одного із боснійських мислителів Іво Андрича, що «У основі всього, що люди створюють і споруджують, таяться гроші. Вони невидимі, як кров в тілі, але мають таке ж вирішальне значення для людини і всього, що їй належить» [2]. В. Шевчук зазначає,

що «за ринкових умов... грошовий потік розкриває динамізм підприємницької діяльності, де грошові надходження й вибуття мають постійний характер, йдуть безперервними потоками, а реалізація практично будь-якого управлінського рішення базується на аналізі грошових потоків. [9]. Проте існуючі методики аналізу грошових потоків, у більшості своїй, орієнтовані, в першу чергу, на вирішення тактичних завдань, ніж на оцінку діяльності підприємства в контексті реалізації стратегічних цілей. Це обумовлюється тим, що методики засновані на даних фінансового обліку і звітності та призводять до неповного використання можливостей потенціалу підприємства в цілях створення конкурентних переваг і стійкого розвитку в майбутньому. Вирішенням даної проблеми може стати застосування одного із інструментів реалізації стратегії – збалансованої системи показників (ЗСП). Ми підтримуємо думку Пилипенка А. А., що «у більшості випадків ЗСП розглядається майже як єдиний інструмент, який здатен вивести підприємство з кризи чи переорієнтувати на шляхи випереджаючого розвитку» [6, с. 239]. Специфічною особливістю ЗСП є використання фінансової та нефінансової інформації в розрізі складових: «Фінансова діяльність», «Контрагенти», «Внутрішні бізнес-процеси», «Персонал». Основною метою створення збалансованої системи показників грошових потоків – є збір, обробка, і інтерпретація інформації про грошові потоки і процеси їх залучення, що необхідно для ухвалення стратегічних управлінських рішень. Одним із підходів до вирішення поставленого завдання може стати використання основ концепції збалансованої системи показників, яка була розроблена професорами Робертом Капланом і Дейвідом Нортоном [3], а також – тотального (комплексного) управління грошовими коштами, основоположником якої є А. Кінг [4]. Концепція ЗСП сформувалася на підставі гіпотези, що управління за допомогою фінансових показників не дає достатньої інформації для ухвалення правильних і своєчасних управлінських рішень. Причиною цього є поступове, але неухильне збільшення вартості нематеріальних активів, таких як інтелектуальний капітал, інновації, репутація в загальній вартості компанії. Широка галузева структура дозволяє стверджувати, що інтерес до збалансованої системи показників не залежить від галузевої приналежності компанії. Це стосується і розміру підприємств – збалансована система показників приносить користь і дрібним, і середнім, і великим компаніям.

Особливості грошового потоку в торгівлі прямо пов'язані з товарорухом і сервісним обслуговуванням товарів і покупців. Він має два напрями руху: вхідний грошовий потік (надходження грошових коштів), отриманий від реалізації вихідного товарного потоку, і вихідний грошовий потік, викликаний витратами на формування вхідного товаропотоку на процеси всередині підприємства і в навколишньому середовищі, а також на виконання зобов'язань перед інвесторами, власниками підприємства, трудовим колективом і державою. Для можливості формування інформаційного забезпечення економічного управління пропонуємо розробити процедуру побудови збалансованої системи показників грошових потоків торговельного підприємства (*рис. 1*).

На першому етапі, з метою оцінки результатів і перспектив розвитку підприємства, необхідно розробити експрес-діагностику грошових потоків. Використовуючи як результативний показник чистого грошового потоку, слід



**Рис. 1. Процедура економічного управління грошовими потоками**

враховувати його специфіку, яка полягає в неоднозначному трактуванні збільшення або зменшення його значень. Так, наприклад, зменшення відтоку грошових коштів за рахунок скорочення обсягу реалізації свідчить про неефективну діяльність. А збільшення позитивного грошового потоку в результаті залучення позикового капіталу супроводжується зниженням фінансової незалежності. У зв'язку з цим, при виділенні стадій (стану) діяльності підприємства, були вивчені та згруповані можливі співвідношення показників чистого грошового потоку за складовими збалансованої системи показників грошових потоків (рис. 2). У силу того, що у складовій «Фінансова діяльність» відображаються грошові потоки за позиковим капіталом і зовнішніх інвестиціях, чистий грошовий потік розділимо на чистий грошовий потік від зовнішніх інвестицій ЧГПф (з.і) і чистий грошовий потік за процесами залучення та виплати позикового капіталу ЧГПф (з.к.). Таким чином, чистий грошовий потік за складовою «Фінансова діяльність» – це сума ЧГПф (з.і) і ЧГПф (з.к.).

**В**ивчивши можливі варіанти співвідношень показника чистого грошового потоку за складовими ЗСП, було виявлено, що підприємство може перебувати або в «стадії розвитку», яке характеризується високою ймовірністю функціонування в майбутньому, або в «стані виживання в сформованих умовах» (див. рис. 2). Таким чином, було виявлено два типи стратегічного розвитку: стійкий стратегічний розвиток і нормальний стратегічний розвиток; і два типи стану: передкризовий і кризовий

Угрупування співвідношень показників чистого грошового потоку за стадіями (станом) діяльності було здійснено з урахуванням таких умов:

1. Діагностика стійкого стратегічного розвитку можлива при досягненні позитивного чистого грошового потоку за складовими «Контрагенти», «Внутрішні бізнес-процеси».

2. Для досягнення нормального рівня стратегічного розвитку повинен спостерігатися позитивний чистий грошовий потік за складовою «Контрагенти» і негативний чистий грошовий потік за складовою «Внутрішні бізнес-процеси».

3. Передкризовий стан характеризується нездатністю підприємства досягти позитивного чистого грошового потоку за складовою «Контрагенти» та / або відсутністю вкладень у внутрішні бізнес-процеси. У даній ситуації підприємство може виживати за рахунок фінансової діяльності. Такий стан може бути короточасним внаслідок порушень платіжної дисципліни, як з боку підприємства, так і з боку контрагентів.

4. Кризовий стан характеризується негативним чистим грошовим потоком. Підприємство не ефективно використовує інвестиції у внутрішні бізнес-процеси, грошові потоки з поточної діяльності не покривають поточні витрати. У цій ситуації підприємство функціонує за рахунок залишку грошових коштів.

Дослідження співвідношень складових чистого грошового потоку дозволяє визначити, за рахунок яких джерел функціонує підприємство, куди направляє грошові кошти (на оновлення основних засобів, розширення географічної зони тощо), чи покривають надходження від поточної діяльності витрати на персонал і т. ін. Традиційне використання показників прибутку як оцінки діяльності менеджерів, на нашу думку, стимулює їх на вирішення короткострокових завдань замість реалізації стратегії. Для збільшення показників прибутку менеджери можуть скорочувати маркетингові витрати, витрати на розширення діяльності, інноваційні розробки тощо, що, у свою чергу, може призвести до незворотніх наслідків, а саме – до зниження конкурентоспроможності підприємства в майбутньому.

Враховуючи вищевикладене, сформулюємо алгоритм експрес-діагностики грошових потоків, який передбачає таку послідовність дій:

1. Розрахунок показників чистого грошового потоку за складовими: «Фінансова діяльність», «Контрагенти», «Внутрішні бізнес-процеси», «Персонал».

2. Визначення співвідношення позитивних і негативних складових чистого грошового потоку.

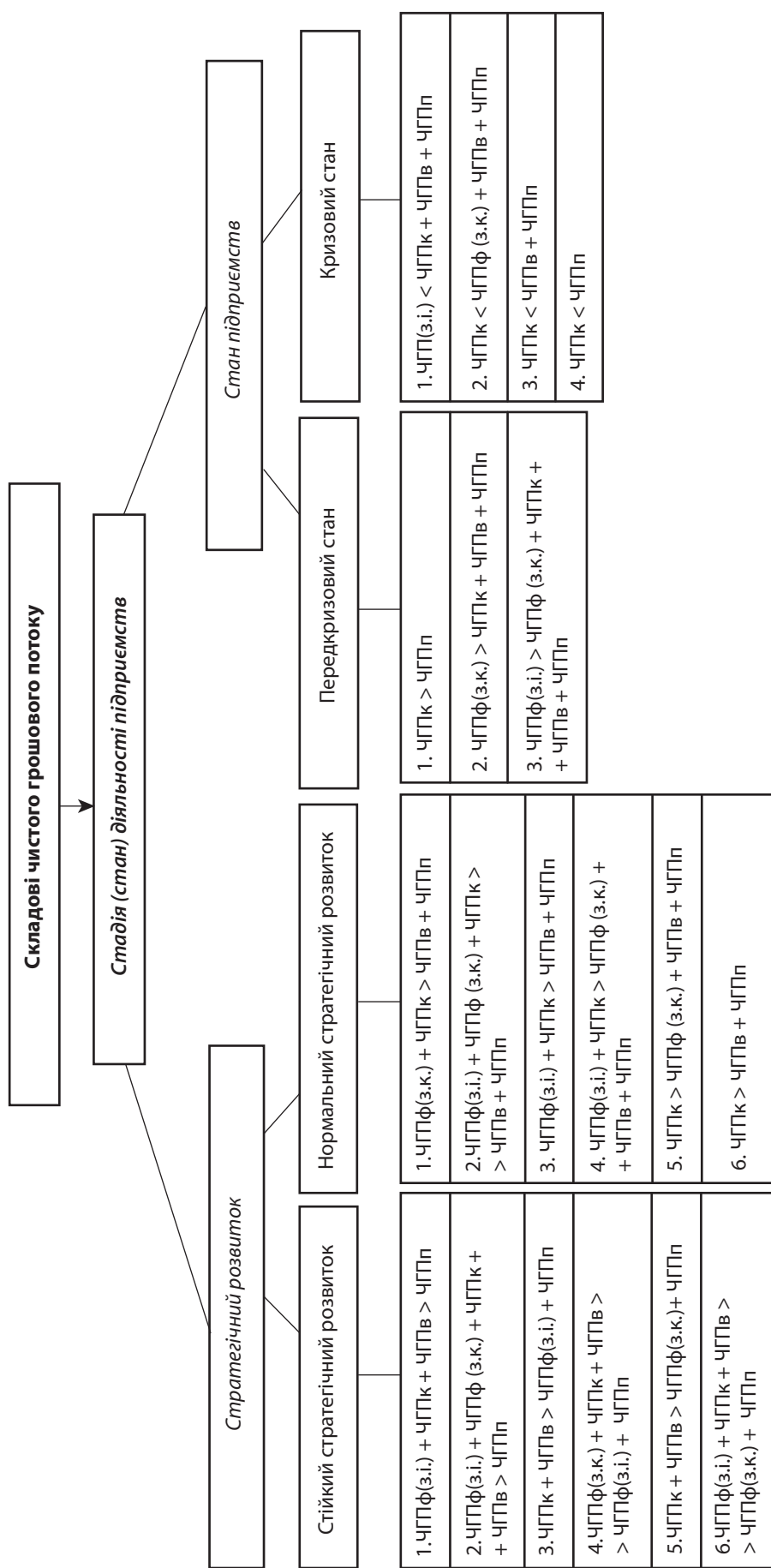
3. Визначення стадії (стану) діяльності підприємства на підставі отриманого співвідношення позитивних і негативних чистих грошових потоків за складовими, використовуючи запропоновану модель угруповання.

**З**апропонована система включає два нефінансові показники (коефіцієнт співвідношення нових і втрачених покупок, коефіцієнт плінності) і десять фінансових показників, що характеризують вплив нефінансових факторів (частка закупівель у домінуючих постачальників; частка покупок пріоритетних покупців; частка грошових потоків, спрямованих на задоволення претензій покупців; відсоток інноваційних надходжень у загальній сумі надходжень від реалізації; відсоток надходжень з нових географічних сегментів; частка виплат у негативному грошовому потоці; частка грошових потоків, спрямованих на соціальні процеси до негативного грошового потоку; питома вага витрат на навчання та інформаційне забезпечення в негативному грошовому потоці; частка матеріального стимулювання до загальної суми грошового відтоку на персонал). Залежно від умов діяльності набір показників може змінюватись.

Розраховуючи показник «частка закупівель у домінуючих постачальників» для торговельних підприємств, визнаємо постачальника домінуючим, якщо питома вага платежів становить не менше 20%. Однак даний критерій може змінюватись залежно від специфіки діяльності підприємства. Так, наприклад, М. В. Мельник пропонує визнавати залежність від постачальників при досягненні 10% загального обсягу поставок [10].

Аналіз даних показників характеризує:

1. Залежність підприємства від фінансової діяльності та постачальників і покупців – коефіцієнт фінансової залежності, чистий грошовий потік за процесами залучення і використання позикового капіталу, коефіцієнт співвід-



**Рис. 2. Класифікація співвідношень чистого грошового потоку за складовими збалансованої системи показників**

**Позначки:** ЧГПф – чистий грошовий потік за складовою «Фінансова діяльність»; ЧПф (з.і.) – чистий грошовий потік за складовою «Фінансова діяльність» за процесами зовнішніх інвестицій; ЧГПф (з.к.) – чистий грошовий потік за складовою «Фінансова діяльність» за процесами залучення і погашення позикового капіталу; ЧГПк – чистий грошовий потік за складовою «Контрагенти»; ЧГПв – чистий грошовий потік за складовою «Внутрішні бізнес-процеси»; ЧГПп – чистий грошовий потік за складовою «Персонал».

ношення нових і втрачених покупців, середній грошовий потік на одного покупця, частка закупівель у домінуючих постачальників тощо.

2. Взаємовідносини з клієнтами – частка грошового потоку від реалізації до позитивного грошового потоку, частка покупок пріоритетних покупців, коефіцієнт співвідношення нових і втрачених покупців за основним видом діяльності, середній грошовий потік на одного покупця, частка грошових потоків, спрямованих на задоволення претензій покупців.

3. Ефективність внутрішніх і зовнішніх інвестицій – чистий грошовий потік за процесами зовнішніх інвестицій, відсоток інноваційних надходжень у загальній сумі надходжень від реалізації, відсоток надходжень з нових географічних сегментів.

4. Ефективність внутрішніх бізнес-процесів – відсоток маркетингових витрат до надходжень від продажів, відсоток відрахувань на соціальні витрати в негативному грошовому потоці.

5. Тактичні резерви зростання грошових потоків – частка грошових потоків, спрямованих на задоволення претензій покупців, частка штрафів і пені фіскальних органів до негативного грошового потоку.

6. Рівень забезпеченості діяльності персоналу – питома вага витрат на навчання та інформаційне забезпечення в негативному грошовому потоці.

7. Ефективність діяльності персоналу – чистий грошовий потік на одного співробітника, показник ефективності діяльності персоналу; частка матеріального стимулювання до загальної суми грошового відтоку на персонал.

Аналіз даних показників може полягати в порівнянні їх значень у динаміці та/або з цільовими значеннями, розробленими на підприємстві. Вивчаючи різні варіанти показників за складовими збалансованої системи, було з'ясовано, що, незважаючи на існуючі дотепер розробки, кількісно не можна визначити причинно-наслідковий взаємозв'язок між показниками і визначеними рекомендованими універсальними значеннями. З одного боку, це ускладнює порівняльну оцінку даних показників, з іншого боку, у підприємств з'являється можливість самостійно розробляти цільові значення показників. Індивідуальна розробка дозволить своєчасно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, за допомогою виключення або введення показників та зміни їх цільових значень.

На третьому етапі розглядаємо грошові потоки від реалізації на основі їх сегментації. Одним із ключових процесів на будь-якому підприємстві є процес продажів, який приводить до темпу зростання обсягів торговельної діяльності, величини заробітної плати, виплат податковим органам, можливості здійснення зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Сегментація грошових потоків від реалізації дозволить відстежити: взаємини з покупцями за диверсифікованими напрямками діяльності (сегментація грошових потоків за диверсифікованими напрямками діяльності), вплив географічного розташування покупців (сегментація за географічними сегментами), лояльність пріоритетних покупців (сегментація за ознаками пріоритетності покупців) тощо.

При розробці сегментів за специфічними ознаками необхідно пам'ятати, що вони можуть змінюватися не тільки за диверсифікованими напрямками діяльності, але й за групами пріоритетних і непріоритетних покупців.

При реалізації перших трьох етапів формування аналітичного забезпечення формується інформація, на підставі якої приймаються управлінські рішення, розробляються рекомендації та заходи щодо освоєння резервів зростання грошових потоків. Після реалізації запропонованих заходів необхідно знову проаналізувати ситуацію, що склалася, тобто послідовно реалізувати перераховані вище етапи.

## ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумок, на думку автора, стратегія економічного управління грошовими потоками – це систематичне, комплексне дослідження процесів їх формування, розподілу та використання за допомогою вивчення впливу зовнішніх і внутрішніх; фінансових і нефінансових факторів з метою оцінки здатності підприємства генерувати грошові потоки в контексті реалізації стратегічних цілей на довгострокову перспективу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк І. А.** Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.; Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
2. **Ивашкевич В. Б.** Бухгалтерский и управленческий учет : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2008. – 574 с.
3. **Каплан Р. С.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
4. **Кинг А. М.** Тотальное управление деньгами / А. М. Кинг [Пер. с англ.]. – СПб. : Полигон, 1999. – 456 с.
5. **Лігоненко Л. О.** Обгрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми / Л. О. Лігоненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 227 – 231.
6. **Пилипенко А. А.** Збалансована система показників як інструмент управлінського консалтингу / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 238 – 241.
7. **Фролова Л. В.** Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2004. – 237 с.
8. **Хлевицька Т. Б.** Логістичний аналіз грошових потоків від підприємницької діяльності в торгівлі / Т. Б. Хлевицька // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Вип. 7. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2003. – С. 90 – 96.
9. **Шевчук В. Р.** Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України) : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. / В. Р. Шевчук. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2001. – 22 с.
10. **Экономический анализ в аудите : учеб. пособие / М. В. Мельник, В. Г. Когденко.** – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 543 с.

## REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie denezhnymi potokami* [Cash flow management]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2002.
- Frolova, L. V. *Lohistychnе upravlinnia pidpriemstvovom: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Logistics business management: theoretical and methodological aspects]. Donetsk: DonDUET, 2004.
- Ivashkevich, V. B. *Bukhgalterskiy i upravlencheskiy uchet* [Accounting and management accounting]. Moscow: Magistr, 2008.
- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.
- King, A. M. *Totalnoe upravlenie dengami* [Total control over the money]. St. Petersburg: Poligon, 1999.
- Lihonenko, L. O. "Obhruntuvannia teoretychnykh zasad ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvovom z pozytsii teorii firmy" [Justification of the theoretical foundations of economic business management from the standpoint of the theory of the firm]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 227-231.
- Pylypenko, A. A., and Pylypenko, S. M. "Zbalansovana sistema pokaznykiv yak instrument upravlinskoho konsaltnhu" [Balanced Scorecard as a tool for management consulting]. *Biznes Inform*, no. 12 (2012): 238-241.

# МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 МІЛАШ І. В., КРАСНОУСОВ А. В.

УДК 005.22:[657.471:339.17]

## Мілаш І. В., Красноусов А. В. Методичний інструментарій оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства

У статті представлено методичний інструментарій оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства. Характерною особливістю розробленого методичного інструментарію є використання збалансованої системи показників як базису оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі. Збалансована система показників оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства розроблена за чотирма проєкціями (складовими): фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток персоналу, кожна з яких характеризується пропонованим набором показників. Використання розробленого методичного інструментарію надає власникам підприємства, інвесторам, клієнтам, конкурентам, стороннім організаціям уявлення про результативність стратегічного управління витратами, а також надає менеджерам підприємства інструменти для оцінки й досягнення ефективних результатів діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** витрати, збалансована система показників, стратегічне управління, оцінка результативності, торговельне підприємство

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Мілаш Інна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** milash32@mail.ru

**Красноусов Андрій Володимирович** – старший викладач, кафедра маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** krasnousov@list.ru

УДК 005.22:[657.471:339.17]

## Мілаш І. В., Красноусов А. В. Методический инструментарий оценки результативности стратегического управления затратами торгового предприятия

В статье представлен методический инструментарий оценки результативности стратегического управления затратами торгового предприятия. Характерной особенностью разработанного методического инструментария является использование сбалансированной системы показателей в качестве базиса оценки результативности стратегического управления затратами предприятия торговли. Сбалансированная система показателей оценки результативности стратегического управления затратами торгового предприятия разработана по четырем проекциям (составляющим): финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала, каждая из которых характеризуется предложенным набором показателей. Использование разработанного методического инструментария дает владельцам предприятия, инвесторам, клиентам, конкурентам, посторонним организациям представление о результативности стратегического управления затратами, а также предоставляет менеджерам предприятия инструменты для оценки и достижения эффективных результатов деятельности, повышения конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** затраты, сбалансированная система показателей, стратегическое управление, оценка результативности, торговое предприятие.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Мілаш Інна Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** milash32@mail.ru

**Красноусов Андрей Владимирович** – старший преподаватель, кафедра маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** krasnousov@list.ru

UDC 005.22:[657.471:339.17]

## Milash Inna V., Krasnousov Andrii V. Methodical Instruments of Assessment of Effectiveness of Strategic Management of the Trade Enterprise Expenditures

The article presents methodical instruments of assessment of effectiveness of strategic management of expenditures of a trade enterprise. A specific feature of the developed methodical instruments is the use of a balanced scorecard as a basis of assessment of effectiveness of strategic management of the trade enterprise expenditures. The balanced scorecard of assessment of effectiveness of strategic management of the trade enterprise expenditures is developed by four planes (components): finances, clients, internal business processes, training and development of personnel, each of which is characterised with the proposed set of indicators. The use of developed methodical instruments provides the enterprise owners, investors, clients, competitors and third parties with an idea of effectiveness of strategic management of expenditures and also provides the enterprise managers with instruments for assessment and achievement of effective results of activity and increase of competitiveness of the enterprise.

**Key words:** expenditures, balanced scorecard, strategic management, assessment of effectiveness, trade enterprise.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Milash Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** milash32@mail.ru

**Krasnousov Andrii V.** – Senior Lecturer, Department of marketing and commercial activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** krasnousov@list.ru

Сучасними атрибутами є динамізм і складність бізнес-середовища, інтенсивність бізнес-процесів, конкуренція суб'єктів господарювання. За таких умов досягнення підприємствами довгострокової конкурентної переваги потребує грамотного стратегічного управління, невід'ємною складовою якого є стратегічне управління витратами. Стратегія стає важливою незалежно від сфери і масштабів бізнесу. При цьому особливого значення набуває необхідність формалізації завдань практичного стратегічного управління.

Побудова бізнесу, що зорієнтований на стратегію, є однією з актуальних ініціатив, які здійснюються більшістю компаній, що розвиваються. Зробити стратегічне управління дієвим і результативним для багатьох господарських суб'єктів є найважливішим завданням, вирішення якого пов'язане зі створенням формалізованої системи оцінки основних показників діяльності, що дозволяє на базі цієї інформації впливати на реалізацію стратегії, управляти результатами на основі ключових індикаторів. Це обумовлює необхідність якісної організації інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління витратами, розробки і застосування системи показників, що адекватні специфіці підприємства і рівню вирішуваних завдань.

Розвитку теоретичних і методичних основ стратегічного управління витратами присвячені праці багатьох провідних науковців і практиків (С. Я. Голов, І. З. Должанська, Т. О. Загорна, В. Ф. Палій, А. В. Череп, М. Г. Чумаченко, В. Говіндараджан, К. Друрі, Б. Нідлз, Ф. Котлер, М. Портер, Дж. Шанк, Дж.К. Шим та ін.). Проте переважна більшість наукових досліджень стосуються особливостей функціонування підприємств виробничої сфери, які суттєво відрізняються від умов діяльності суб'єктів господарювання сфери обігу. Крім того, невирішеними залишаються питання щодо оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємств.

У зв'язку з цим *мета і завдання* статті полягають в обґрунтуванні методичного інструментарію оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства.

Ключовим аспектом стратегічного управління витратами є акцент на необхідність формалізації стратегії, що досягається за допомогою системи індикаторів. Вихідним моментом для побудови системи індикаторів у контурі стратегічного управління витратами підприємства є те, що за допомогою показників, з одного боку, формулюються цілі підприємства (цільові показники), а з іншого боку, – аналізується їх реалізація (оцінні показники).

Встановлення цілових показників доповнюється ідентифікацією критичних чинників успіху, тобто переліку областей, успіх у кожній з яких забезпечує велику частину успіху бізнесу. Критичні чинники успіху характеризують процеси, що приводять до досягнення стратегічної мети. У свою чергу, в оцінних показниках відбиваються результати здійснених дій із реалізації цілей.

Зважаючи на складність бізнес-процесів торговельного підприємства, очевидно, що його мета не може бути виражена одним універсальним показником. Стратегічні цілі й відповідні показники взаємозв'язані і передбачають системний підхід до оцінки. Система індикаторів завжди є більш значущою порівняно з окремими показниками. Скупність показників, якою б вичерпно вона не була, без урахування їх взаємозв'язку і підпорядкованості не може надати повного уявлення про стан підприємства. Тому не-

обхідно, щоб конкретні дані про різні сторони діяльності підприємства були органічно пов'язані між собою в єдиній системі індикаторів.

Система показників є ядром усіх сучасних концепцій стратегічного управління, що отримали розвиток на основі цільових методів управління. До них відноситься розроблена Р. Капланом і Д. Нортоном на початку 1990-х років Balanced Scorecard, що відома як збалансована система показників (ЗСП), яка є найбільш актуальною нині концепцією стратегічного управління [1, 2].

У наш час усе більшого розповсюдження набуває точка зору на ЗСП як один із найважливіших інструментів управління підприємством, що формує, по суті, його аналітичне забезпечення [3 – 6].

Під збалансованою системою показників розуміється система управління, що забезпечує планомірну реалізацію стратегічних планів підприємства, їх інтерпретацію на мову операційного управління і контроль над здійсненням стратегії на основі ключових показників діяльності.

Автори методології ЗСП визначають її як «інструмент, що дозволяє трансформувати місію і стратегію підприємства у вичерпний набір показників ефективності, що служать для стратегічного управління, контролю й аналізу» [3]. ЗСП є інноваційною схемою, яка, зберігаючи фінансові параметри, включає в сферу дослідження показники стратегічного розвитку підприємства, оцінні індикатори його стану з урахуванням перспектив.

Показники моделі Р. Каплана і Д. Нортона можуть бути фінансовими і нефінансовими. Однак основний акцент повинен надаватися фінансовим показникам, які дозволяють кількісно інтерпретувати стратегічні цілі, забезпечити моніторинг їх реалізації, розподіляти ресурси, делегувати відповідальність, створювати ефективну систему мотивації.

ЗСП включає в себе чотири основні взаємопов'язані складові:

- ★ *фінанси* (фінансовий стан і фінансові результати діяльності);
- ★ *клієнти* (імідж підприємства з точки зору його клієнтів);
- ★ *внутрішні бізнес-процеси* (ключові процеси, що значною мірою визначають ефективність діяльності підприємства);
- ★ *навчання і розвиток персоналу* (найбільш важливі елементи культури, технології та навичок персоналу підприємства).

Розробники ЗСП не претендували на те, що запропонована ними система повністю описує весь бізнес-простір. Вони обґрунтували, що система оцінки сучасного підприємства повинна включати, принаймні, чотири вказані проєкції. При цьому традиційна структура ЗСП може модифікуватися залежно від конкретної ситуації в різних підприємствах. Р. Каплан і Д. Нортон підкреслюють, що націлена на успіх програма збалансованих показників повинна починатися з визнання того факту, що це проєкт, який розрахований на зміни [3]. Отже, переваги ЗСП очевидні та не викликають сумнівів.

Ґрунтуючись на вищевикладеному, нами пропонується використовувати ЗСП як інструмент оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства.

Розробка ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі повинна

ґрунтуватися на положеннях загальноновизнаних, фундаментальних концепцій, але при цьому зберігати креативний, творчий характер, враховувати особливості функціонування кожного підприємства.

Нами обґрунтовано ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі за чотирима проекціями: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу. Кожна зі складових характеризується певним набором показників, що представлені в *табл. 1*.

Проекція фінансів є однією з ключових, оскільки фінансові показники оцінюють економічні наслідки дій і є індикаторами відповідності стратегії підприємства та її реалізації загальному плану вдосконалення діяльності.

У вихідній концепції Р. Каплана і Д. Нортонна враховується можливість використання традиційних фінансових даних і показників. Рекомендується надавати максимально повну і доступну інформацію щодо фінансових індикаторів діяльності підприємства. Методології для формування фінансової проекції бізнесу добре пророблені. Так, більшість

Таблиця 1

**Збалансована система показників оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства роздрібної торгівлі**

Проекція	Показник	Методика розрахунку показника	Умовні позначення
Фінанси	Рентабельність діяльності	$P\delta = \frac{Пч}{A}$	Рд – рентабельність діяльності, частки од.; Пч – чистий прибуток за період, грош. од.; А – середня вартість активів за період, грош. од.
	Рентабельність витрат діяльності	$P\delta d = \frac{Пч}{Bc}$	Рвд – рентабельність витрат діяльності, частки од.; Bc – сукупні витрати за період, грош. од.
	Коефіцієнт випередження товарообороту над операційними витратами	$K\delta\phi = \frac{TrT}{TrBo}$	Квф – коефіцієнт випередження товарообороту над операційними витратами, частки од.; TrT – темп зростання товарообороту, %; TrBo – темп росту операційних витрат, %
Клієнти	Рентабельність продажів (товарообороту)	$Pn = \frac{Пч}{T}$	Рп – рентабельність продажів, частки од.; Т – обсяг товарообороту за період, грош. од.
	Рентабельність витрат на збут	$P\delta z = \frac{По}{Bz}$	Рвз – рентабельність витрат на збут, частки од.; По – прибуток від операційної діяльності за період, грош. од.; Bz – витрати на збут за період, грош. од.
	Коефіцієнт випередження товарообороту над витратами на збут	$K\delta k = \frac{TrT}{TrBz}$	Квк – коефіцієнт випередження товарообороту над витратами на збут, частки од.; TrBz – темп зростання витрат на збут, %
Внутрішні бізнес-процеси	Рентабельність операційних витрат	$P\delta o = \frac{По}{Bo}$	Рво – рентабельність операційних витрат, частки од.; Bo – операційні витрати за період, грош. од.
	Рентабельність адміністративних витрат	$P\delta a = \frac{По}{Ba}$	Рва – рентабельність адміністративних витрат, частки од.; Ba – адміністративні витрати за період, грош. од.
	Коефіцієнт випередження товарообороту над адміністративними витратами	$K\delta e = \frac{TrT}{TrBa}$	Квк – коефіцієнт випередження товарообороту над адміністративними витратами, частки од.; TrBa – темп зростання адміністративних витрат, %
Навчання і розвиток персоналу	Рентабельність витрат на персонал	$P\delta n = \frac{Пч}{Bn}$	Рвп – рентабельність витрат на персонал, частки од.; Bn – витрати на персонал за період, грош. од.
	Віддача витрат на персонал	$B\delta n = \frac{T}{Bn}$	Ввп – віддача витрат на персонал, частки од.
	Коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці	$K\delta e n = \frac{TrT}{TrBon}$ $Bon = \frac{Bn}{Ч}$	Квп – коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці, частки од.; TrBon – темп зростання вартості одиниці праці, %; Bon – вартість одиниці праці, грош. од./осіб; Ч – середньорічна кількість персоналу, осіб

дослідників [1 – 5, 7 – 9] сходяться в необхідності віднесення фінансових стратегічних цілей до прибутковості підприємства і вимірюванні їх прибутком від операційної діяльності, рентабельністю активів тощо. На додаток до фінансових індикаторів пропонуються альтернативні фінансові стратегічні цілі, зокрема: показники зростання обсягу продажів або генерування потоку грошових коштів господарського суб'єкта [6].

Спираючись на дані положення, для характеристики фінансової складової ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства нами обрано три показники, які, на наш погляд, з достатнім ступенем об'єктивності й повноти обґрунтовують проекцію «Фінанси»: рентабельність діяльності, рентабельність витрат діяльності та коефіцієнт випередження товарообороту над операційними витратами.

Показник рентабельності діяльності є відношенням чистого прибутку до середньої величини власного і позикового капіталу або суми всіх активів. Він характеризує прибуток у розрахунку на одиницю майна, що є в розпорядженні підприємства, і відображає вплив усіх факторів ефективності діяльності, торгово-технологічних і організаційних особливостей підприємства торгівлі, а, в підсумку, визначає здатність майна підприємства приносити йому прибуток.

Наступним показником фінансової складової пропонується обрати рентабельність витрат діяльності, що визначається відношенням чистого прибутку до величини сукупних витрат за аналогічний період і характеризує витратну рентабельність торговельного підприємства, тобто показує, скільки прибутку припадає на кожну гривню всіх понесених за період витрат.

Третім показником за проекцією «Фінанси» запропоновано обрати динамічний показник – коефіцієнт випередження товарообороту над операційними витратами. За інших рівних умов, перевищення темпів зростання товарообороту над темпами зростання операційних витрат свідчатиме про зростання результативності операційної діяльності підприємства, зокрема, про зростання прибутковості й рентабельності його операційної діяльності.

З точки зору трактування результатів розрахунків показників, зростання їх рівня свідчатиме про підвищення результативності стратегічного управління витратами підприємства, що виражатиметься у підвищенні прибутковості за рахунок скорочення витрат. А аналіз показників дасть можливість виявити резерви підвищення віддачі коштів і ресурсів у напрямку досягнення мети.

Успішна реалізація стратегії й досягнення фінансових результатів визначаються точним настроюванням пропонованих підприємством товарів і послуг на потреби цільових сегментів. У зв'язку з цим другий рівень ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі передбачає проекцію фінансових цілей стратегічних бізнес-одиноць на конкретні групи споживачів і охоплює клієнтську складову, в якій увага сконцентрована на створенні цінності для клієнтів (покупців) підприємства.

Перспективи роботи з клієнтами підприємства в будь-якій клієнтоорієнтованій галузі, якою є торгівля, формують необхідність визначення стратегії розвитку клієнтської складової в загальній структурі ЗСП, основний критерій якої зводиться до такого: якщо клієнти не задоволені наданими їм послугами або проданими товарами, вони будуть користуватися послугами інших підприємств галузі.

Низький рівень ефективності в роботі з клієнтами – індикатор майбутнього занепаду фірми, навіть якщо поточна фінансова ситуація оцінюється як благополучна. У межах ЗСП клієнтський фактор займає стійку і значиму позицію, якщо підприємство стикається з продажем товарів на конкурентному ринку. Основними критеріями проекції «Клієнти» більшістю науковців [1, 3, 5 – 9] пропонуються: задоволення потреб клієнтів, збереження споживчої бази, залучення нових клієнтів, доходність, обсяг і частка цільового сегменту ринку та ін., а також показники, що визначають ціннісну пропозицію підприємства і формують лояльність покупців. Відмітимо, що до ЗСП включаються унікальні показники роботи з клієнтами, що характеризують галузеву особливість торговельного підприємства [2, 4]. Даний елемент ЗСП дозволяє визначити управлінську стратегію, що орієнтована на споживача і цільовий сегмент ринку з метою позитивних фінансових результатів.

Як відомо, товари й послуги, що цілеспрямовано просуваються підприємством на ринок, користуються більшим попитом і нерідко реалізуються у більших обсягах, ніж інші. Тому вектором збільшення обсягу реалізації торговельного підприємства є витрати на збут. З посиленням на ринку конкуренції торговельні підприємства в питаннях реалізації пріоритетним напрямком обирають активізацію збутової діяльності. Таким чином, спираючись на викладені положення і з огляду на витрати як об'єкт управління, ми пропонуємо використовувати для характеристики клієнтської складової ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі показники рентабельності продажів, рентабельності витрат на збут і коефіцієнт випередження товарообороту над витратами на збут. Обрані показники з достатнім ступенем об'єктивності й повноти характеризують проекцію «Клієнти» в пропонованій ЗСП.

Першим показником є рентабельність продажів, яка визначається відношенням чистого прибутку до обсягу товарообороту. Даний показник використовується для оцінки результатів господарської діяльності підприємств торгівлі і показує розмір прибутку на одиницю товарообороту або частку прибутку в ціні товару. За умов конкуренції зростання даного показника свідчить про підвищення клієнтської лояльності, що можливе за рахунок розширення асортименту товарів, покращення рівня задоволення попиту покупців.

Рентабельність витрат на збут є другим показником клієнтської складової, що визначається відношенням прибутку від операційної діяльності до витрат на збут, і використовується при оцінці ефективності витрат на збут, їх окупності й показує розмір операційного прибутку на одиницю збутових витрат.

Коефіцієнт випередження товарообороту над витратами на збут є третім динамічним показником за проекцією «Клієнти». За інших рівних умов перевищення темпів зростання товарообороту над темпами зростання витрат на збут свідчатиме про зростання результативності збутової діяльності підприємства, а також підвищення прибутковості його операційної діяльності.

Зростання рівня показників у динаміці свідчатиме про підвищення результативності стратегічного управління витратами підприємства за рахунок зменшення витрат і зростання прибутковості.

Два попередні рівня присвячені побудові фінансового і клієнтського контурів. На третьому рівні здійсню-



ється налаштування внутрішніх процесів, метою якої є максимальне забезпечення поєднання інтересів власників (фінансові цілі) і споживачів (цінність для клієнтів), максимальна цінність для клієнтів із мінімально можливими витратами. Однією з переваг ЗСП як аналітичного інструмента управління є можливість проектування і відстеження причинно-наслідкових зв'язків за вертикаллю і горизонталлю – зв'язок потоків робіт через параметри входів і виходів. Таким чином, для кожного підприємства можна спроектувати оптимальну модель бізнесу. Трансформація стратегічних цілей через проміжні параметри (нормативи бізнес-процесів) дозволяє вирішувати основну проблему організації ефективного бізнесу – інтеграцію стратегічного й поточного рівнів управління витратами.

**П**роєкція внутрішніх бізнес-процесів ідентифікує основні процеси, що підлягають удосконаленню з метою закріплення конкурентних переваг. Показники внутрішніх бізнес-процесів дозволяють оцінити діяльність підприємства з точки зору ефективності функціонування окремих бізнес-одиноць [6, 8]. Внутрішні процеси не завжди є важливими в оцінці діяльності й уявленні перспектив управління, але в деяких галузях, зокрема торгівлі, вони є основоположними. Індикатори дозволяють підприємству розробити такі бізнес-пропозиції, які допоможуть створити і зберегти клієнтську базу в цільовому сегменті ринку, задовольнити очікування, стратегічні цілі й потреби власників [1 – 5, 7, 9]. Відмітимо, що до складу внутрішніх бізнес-процесів включають торгово-технологічний процес і післяпродажне обслуговування. Торгово-технологічний процес є комплексом взаємозв'язаних послідовно виконуваних операцій, метою яких є доведення товарів належної якості до торговельного залу для реалізації їх покупцям у широкому асортименті з оптимальними витратами праці, часу і за високого рівня торговельного обслуговування. Післяпродажне обслуговування здійснюється після продажу товару і включає гарантійне та ремонтне обслуговування, заміну неякісного товару, виставлення рахунків, включаючи погашення покупцями наданого їм комерційного кредиту, тощо.

З огляду на викладене, для характеристики складової внутрішніх бізнес-процесів ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі нами пропонується обрати показники рентабельності операційних витрат, рентабельності адміністративних витрат і коефіцієнт випередження товарообороту над адміністративними витратами.

Рентабельність операційних витрат визначається відношенням прибутку від операційної діяльності до операційних витрат і характеризує прибутковість операційних витрат. Даний показник вказує, скільки прибутку припадає на 1 грн операційних витрат, тобто вигідність продажу товарів, послуг, інших витрат операційної діяльності, та є витратним показником рентабельності.

Наступним показником є рентабельність адміністративних витрат, що визначається відношенням прибутку від операційної діяльності до адміністративних витрат і характеризує операційний прибуток, що припадає на одиницю витрат на утримання менеджерів. Даний показник використовується при оцінці ефективності адміністративних витрат, їх окупності й показує розмір операційного прибутку на одиницю адміністративних витрат підприємства.

Третім показником проєкції «Внутрішні бізнес-процеси» є динамічний показник – коефіцієнт випередження

товарообороту над адміністративними витратами. Із підвищенням темпів зростання товарообороту над темпами зміни адміністративних витрат значення коефіцієнта зростає. У протилежному випадку це свідчить про неадекватне розростання управлінського апарату, тобто неефективне використання коштів і здійснення непродуктивних дій.

**Т**аким чином, обрані показники є релевантними проєкції внутрішніх бізнес-процесів ЗСП оцінки результативності стратегічного управління витратами підприємства торгівлі. За інших рівних умов підприємство зацікавлене в збільшенні значень даних показників у динаміці, що свідчатиме про підвищення результативності стратегічного управління витратами.

Рівень навчання і розвитку в багатьох ракурсах є ключовим для побудови і використання ЗСП. Логіка управління проявляється таким чином: якщо є необхідний персонал, що забезпечує функціонування бізнес-процесів, то вирішується клієнтський аспект бізнесу, і підприємство може реалізувати фінансову стратегію. Акцент робиться на інновації, синергетичний ефект і метамотивацію – самореалізацію, креатив і творчість.

Навчання персоналу і корпоративна культура є стимулами розвитку підприємства і взаємозв'язані з іншими складовими ЗСП. На підприємстві, де працює висококваліфікований персонал, працівники є основним ресурсом. За сучасних умов працівникам розумової праці необхідно постійно вдосконалюватися. Певні показники навчання і розвитку персоналу в майбутньому повинні вказати керівництву напрями, в яких необхідно зосередити кошти на підготовку співробітників, щоб вони принесли максимальну користь. Відмічається, що навчання і розвиток утворюють фундамент ефективності й фінансового розвитку підприємства, формують інфраструктуру для забезпечення його росту [1, 5]. З метою досягнення високих результатів через навчання і розвиток персоналу використовують показники, що стосуються персоналу, інформаційних систем і організаційних процедур [1 – 5, 7, 9]. Показники даної складової є комплексом загальних параметрів (наприклад, задоволеність працею, плинність персоналу, навчання, підвищення кваліфікації) [2, 8] і специфічних галузевих чинників, таких як набір необхідних навичок і вмій [6]. За допомогою організаційних процедур можна проаналізувати, наскільки мотивація кожного працівника узгоджується із загальною системою чинників, спрямованих на досягнення успіху.

Витратні аспекти роботи з персоналом повинні охоплювати дві складові: результативну, за якої ефективною є реалізація можливостей з вищим рівнем прибутку за мінімумом витрат, і мотиваційну, від якої залежить прагнення працівника реалізувати свої можливості щодо досягнення цілей підприємства. Для характеристики складової «Навчання і розвиток персоналу» доцільним є використання показників: рентабельність витрат на персонал, віддача витрат на персонал і коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці.

Рентабельність витрат на персонал характеризує величину чистого прибутку, що припадає на 1 грн витрат на персонал, до яких відносяться витрати на оплату праці й відрахування на соціальні заходи. Використання даного показника обумовлене необхідністю контролю за дотриманням принципу максимальної віддачі персоналу за мінімальних витрат на його утримання.

Віддача витрат на персонал визначається як відношення обсягу діяльності, яким у торгівлі є товарооборот, до затрачених на його отримання витрат на персонал у вигляді оплати праці й соціальних відрахувань. Такий підхід до визначення віддачі витрат на персонал дає змогу виявити ступінь раціональності у витрачанні фонду оплати праці при створенні товарообороту й оцінити його стимулюючу роль. Підвищення віддачі витрат на персонал полягає в тому, щоб збільшення заробітної плати супроводжувалося підвищенням об'ємних показників реалізації товарів і надання послуг.

Грунтуючись на динамічності стратегічного управління витратами, нами пропонується доповнити перелік показників проєкції навчання і розвитку персоналу коефіцієнтом, що враховує динаміку витрат і результатів праці, яким є коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці, що дозволяє оцінити ефективність витрат на персонал. На підприємствах торгівлі вартість одиниці праці коливається, що виражається в різних розмірах витрат на персонал. Зростання витрат на персонал має сприяти підвищенню мотивації й продуктивності праці, прагненню до вдосконалення професійних якостей, але доцільність такого збільшення виявляється в забезпеченні випереджаючих результатів праці [10]. За інших умов, темп зростання товарообороту повинен перевищувати темп зростання вартості одиниці праці як свідчення підвищення результативності стратегічного управління витратами підприємства.

## ВИСНОВКИ

Розроблена збалансована система показників є базисом, на основі якого пропонується здійснювати оцінку результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства, оскільки вона надає власникам підприємства, інвесторам, клієнтам, конкурентам, стороннім організаціям уявлення про результативність стратегічного управління витратами. Також вона надає менеджерам підприємства інструменти для оцінки й досягнення ефективних результатів діяльності, підвищення конкурентоспроможності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
2. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М. : Олимп-бизнес, 2004. – 416 с.
3. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления / А. Коробков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://balanced.scorecard.netfirms.com/>
4. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
5. Фридаг Хервиг Р. Сбалансированная система показателей: Руководство по внедрению / Хервиг Р. Фридаг, В. Шмидт. – М. : Омега-Л, 2006. – 267 с.
6. Пашанин И. Сбалансированная система показателей как основа стратегического управления / И. Пашанин // Финансовая газета. – 2007. – № 11. – С. 11 – 14.

7. Каплан Р. С. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение : / Пер. с англ. / Р. С. Каплан, Р. Купер. – М. : Вильямс, 2008. – 352 с.

8. Хьюберт Рамперсад К. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Пер. с англ. / Хьюберт К. Рамперсад. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.

9. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners / Пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.

10. Власова Н. О. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. В. Носова, Н. С. Краснокутська, О. С. Маковоз. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 230 с.

## REFERENCES

Korobkov, A. "The Balanced Scorecard - novye vozmozhnosti dlia effektivnogo upravleniia" [The Balanced Scorecard - new opportunities for effective management]. <http://balanced.scorecard.netfirms.com/>.

Khervig, R. Fridag, and Shmidt, V. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley: Rukovodstvo po vnedreniiu* [Balanced Scorecard Implementation Guide]. Moscow: Omega-L, 2006.

Kaplan, R. S., and Kuper, R. *Funksionalno-stoimostnoy analiz: prakticheskoe primeneniye* [Value analysis: practical application]. Moscow: Viliams, 2008.

Niven, P. R. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley – shag za shagom: Maksimalnoe povysheniye effektivnosti i zakrepleniye poluchennykh rezultatov* [Balanced Scorecard – Step by Step: Maximizing the effectiveness and consolidation of the results]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003.

Pashanin, I. "Sbalansirovannaia sistema pokazateley kak osnova strategicheskogo upravleniia" [Balanced Scorecard as a basis for strategic management]. *Finansovaia gazeta*, no. 11 (2007): 11-14.

Robert, S. Kaplan, and Deyvid, P. Norton. *Organizatsiia, orientirovannaia na strategiiu. Kak v novoy biznes-srede preuspevaiut organizatsii, primeniaiushchie sbalansirovannuiu sistemu pokazateley* [Organization-oriented strategy. As in the new business environment succeed organizations applying the Balanced Scorecard]. Moscow: Olimp-biznes, 2004.

Robert, S. Kaplan, and Deyvid, P. Norton. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviuu* [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.

Rampersad, Kh. K. *Universalnaia sistema pokazateley deiatelnosti: Kak dostigat rezultatov, sokhraniia tselostnost* [Universal system performance : How to achieve results, while maintaining integrity]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

*Vnedreniye sbalansirovannoy sistemy pokazateley* [Implementing the Balanced Scorecard]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Vlasova, N. O. and others. *Otsinka ekonomichnoho potentsialu pidpriemstv rozdribnoi torhivli* [Assessment of the economic potential retailers]. Kharkiv: KhDUKhT, 2011.

# КЛАСИФІКАЦІЯ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЇХ ОБЛІКУ

© 2014 НЕСТЕРЕНКО О. О., КОРОБКІНА І. С.

УДК 330.123.6

## Нестеренко О. О., Коробкіна І. С. Класифікація кейтерингових послуг для організації їх обліку

У статті досліджено виникнення та розвиток послуг кейтерингу в Україні. Розглядаються питання нормативно-правового регулювання діяльності підприємств, які надають послуги кейтерингу. Визначено, що багато питань, що мають важливе значення для подальшого розвитку кейтерингу, залишаються поза правовим полем законодавства України та потребують негайного вирішення. На основі аналізу визначення дефініції «кейтеринг» у нормативно-правових документах і науковій літературі у статті наведено теоретичне обґрунтування її економічної сутності. Розроблено систематизовану класифікацію кейтерингу за ознаками: місце надання кейтерингових послуг; контингент замовників; вид підприємства; ціновий сегмент; місце приготування страв; вид заходів; тип наданих послуг; повнота наданих послуг. У розробленій класифікації приділено увагу економічним характеристикам послуг кейтерингу, які мають першочергове значення для формування інформаційної системи їх обліку. Перспективами подальших досліджень є обґрунтування елементів облікової політики підприємств, які надають послуги кейтерингу, дослідження питань документування послуг кейтерингу, що сприятиме організації їх обліку та подальшому розвитку.

**Ключові слова:** кейтеринг, класифікація, підприємства ресторанного господарства, бухгалтерський облік

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Нестеренко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** akseniya\_nest@mail.ru

**Коробкіна Ірина Сергіївна** – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

УДК 330.123.6

UDC 330.123.6

## Нестеренко О. А., Коробкіна І. С. Классификация кейтеринговых услуг для организации их учета

В статье исследовано возникновение и развитие услуг кейтеринга в Украине. Рассматриваются вопросы нормативно-правового регулирования деятельности предприятий, которые предоставляют услуги кейтеринга. Определено, что много вопросов, имеющих важное значение для последующего развития кейтеринга, остаются вне правового поля законодательства Украины и нуждаются в немедленном решении. На основе анализа определения дефиниции «кейтеринг» в нормативно-правовых документах и научной литературе в статье приведено теоретическое обоснование её экономической сущности. Разработана систематизированная классификация кейтеринга по признакам: место предоставления кейтеринговых услуг; контингент заказчиков; вид предприятия; ценовой сегмент; место приготовления еды; вид мероприятий; тип предоставленных услуг; полнота предоставленных услуг. В разработанной классификации уделено внимание экономическим характеристикам услуг кейтеринга, которые имеют первоочередное значение для формирования информационной системы их учета. Перспективами последующих исследований является обоснование элементов учетной политики предприятий, предоставляющих услуги кейтеринга, исследование вопросов документирования услуг кейтеринга, что будет способствовать организации их учета и последующему развитию.

**Ключевые слова:** кейтеринг, классификация, предприятия ресторанного хозяйства, бухгалтерский учет.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 15.

**Нестеренко Оксана Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** akseniya\_nest@mail.ru

**Коробкіна Ірина Сергіївна** – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

## Nesterenko Oksana O., Korobkina Iryna S. Classification of Catering Services for Organisation of Their Accounting

The article studies appearance and development of catering services in Ukraine. It considers issues of regulatory and legal regulation of activity of enterprises that provide catering services. It shows that many issues that are important for further development of catering stay outside the legal framework of the Ukrainian legislation and require immediate solution. Based on the analysis of definition of the “catering” notion in regulatory and legal documents and scientific literature, the article gives theoretical justification of its economic essence. The article develops a systemised classification of catering by the following features: place of providing catering services, contingent of customers, type of the enterprise, price segment, place of food preparation, type of measures, type of provided services and fullness of provided services. The article pays attention in the classification to economic characteristics of catering services, which are of primary importance for formation of the information system of their accounting. Prospects of further studies are justification of elements of accounting policy of enterprises that provide catering services and study of issues of documenting catering services that would facilitate organisation of their accounting and further development.

**Key words:** catering, classification, enterprises of restaurant business, business accounting.

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

**Nesterenko Oksana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** akseniya\_nest@mail.ru

**Korobkina Iryna S.** – Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Мережа підприємств ресторанного господарства м. Харкова станом на 01.01.2012 р. налічує 2585 підприємств з кількістю 119550 посадочних місць, забезпечення населення місцями в підприємствах ресторанного господарства становить 137,8% [1]. Таким чином, для галузі ресторанного господарства м. Харкова притаманний високий рівень конкуренції.

Постійне прагнення працювати з максимальною економічною віддачею викликає необхідність удосконалювати методи управління бізнесом на підприємствах ресторанного господарства, пропонувати споживачам додаткові послуги, зокрема послуги культурно- і спортивно-розважального характеру та кейтерингу.

*Кейтеринг* відноситься до одного з напрямів виробничо-торговельної діяльності підприємств і полягає у виїзному (поза місцем розташування закладу) ресторанному обслуговуванні споживачів, а також наданні послуг обслуговування виїзного заходу та реалізації готової продукції, товарів споживачам. Сьогодні близько 80 підприємств Харкова надають послуги кейтерингу. Водночас недостатньо розробленими залишаються проблеми класифікації послуг кейтерингу, знання якої є важливою умовою ефективного управління процесом створення і надання зазначених послуг, організації системи їх облікового відображення, що, безумовно, позначається на якості інформаційного забезпечення управління кейтерингом і зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Проблеми економіки та управління в ресторанному господарстві знайшли своє відображення в працях Н. В. Новодворської, Н. О. П'ятницької, Н. І. Морозової, В. В. Смірної, особливостям обліку в підприємствах ресторанного господарства присвячені дослідження В. В. Деркалюк, А. М. Котенко, А. В. Нападовської, А. П. Наріжного, В. П. Русалеева, А. Ю. Солошенко, Т. Г. Степанової, О. В. Чумак, автори В. І. Карсекін, А. А. Мазаракі, Г. Т. П'ятницька присвятили свої дослідження особливостям аналізу, організації та управління підприємств ресторанного господарства.

Слово «кейтеринг», як додаткова послуга чи окремий вид діяльності, увійшло в ужиток працівників сфери ресторанного господарства України порівняно недавно, що пояснює недостатній розгляд його загальноекономічної сутності, недостатню опрацьованість нормативно-правового забезпечення, відсутність класифікації кейтерингу з метою розробки обліково-аналітичного забезпечення для управління даним видом послуг.

*Метою* статті є теоретичне обґрунтування економічної сутності кейтерингу, дослідження нормативно-правового регулювання діяльності підприємств, які надають послуги кейтерингу, розробка класифікації кейтерингових послуг з метою виявлення особливостей відображення їх в обліку.

**Т**ермін «кейтеринг» (*catering*) (у перекладі з англійської означає «громадське харчування»), утворилося від англійського слова «cater», яке означає «обслуговування клієнта», «поставка провізії», «прагнення принести задоволення» [2]. Засновником кейтерингу вважають Жан Франсуа Вателя, який організовував бенкети і розваги ще при дворі Людовіка XIV [3].

На Заході послуги у сфері кейтерингу існують понад сотню років, проте в Україні кейтеринг – порівняно молода галузь бізнесу, їй не більше 10 років. Перша кейтерингова компанія «Обід-доставка» з'явилася в Україні лише в 1995 р., пізніше була перейменована в «Український смак». Водночас обсяг ринку кейтерингу в нашій державі стабільно збільшується, темпи зростання досягають до 20% на рік. Експерти відзначають розвиток кейтерингу в світі на рівні близько 13% щорік, а обсяг світового ринку оцінюють в 70 млрд доларів США [4].

Сьогодні український кейтеринг представлений як приватними підприємцями, що доставляють обіди декільком клієнтам, так і відомими ресторанами і представництвами великих міжнародних компаній. Першим зарубіжним підприємством, яке з'явилося на вітчизняному ринку кейтерингу, стала німецька компанія «Дуссман-Україна», що вийшла на ринок в 1999 р. До найбільш відомих закла-

дів, які надають послуги кейтерингу в Україні, на сучасному етапі є: «Два гусаки», «Засіки», «Гетьман-фуршет», «Київ-Кейтеринг», Royal Catering Service та інші. Практично всі великі кейтерингові компанії мають власні базові кухні, а також складські та підсобні приміщення, в яких працюють кухарі та інший обслуговуючий персонал сфери громадського харчування.

**З**агальновідомим є те, що цивілізований розвиток будь-якої сфери бізнесу неможливий без дієвого економіко-правового забезпечення. Проте багато питань, що мають важливе значення для подальшого розвитку кейтерингу, залишаються поза правовим полем законодавства України. Зокрема, у нормативно-правових документах, які регулюють діяльність в сфері ресторанного господарства, не наведено визначення кейтерингу, не закріплені основні вимоги до підприємств ресторанного господарства, які надають послуги виїзного ресторанного обслуговування. Зазначені прогалини потребують швидкого вирішення та закріплення на законодавчому рівні термінів і понять, пов'язаних з кейтерингом.

Поняття «кейтеринг» згадується лише в ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація». У стандарті кейтеринг включено до групи 4.4 «Постачання їжі, приготованої централізовано, для споживання в інших місцях», яка охоплює такі види підприємств ресторанного господарства: 4.4.1 фабрику-заготівельню, 4.4.2 фабрику-кухню, 4.4.3 домову кухню, 4.4.4 ресторан за спеціальними замовленнями (*catering*). У стандарті «ресторан за спеціальними замовленнями (*catering*)» трактується як заклад ресторанного господарства, призначений готувати і постачати готову їжу та організовувати обслуговування споживачів в інших місцях за спеціальними замовленнями [8]. Також у стандарті зазначено, що такі заклади можуть обслуговувати банкети, фірмові прийоми, ділові зустрічі, весілля та інші свята у залах, офісах, на природі, під тентами тощо. Таким чином, у стандарті кейтеринг визначено як окремий вид підприємства ресторанного господарства, а не як додаткову послугу закладу.

На думку Т. Сушальської, кейтеринг – це виїзне ресторанне обслуговування, яке включає в себе вміння не лише смачно приготувати, красиво оформити, але й ефективно подати страви та напої в будь-який час та в будь-якому місці, на яке вкаже клієнт [6, с. 47]. За словами президента Асоціації ресторанного бізнесу Ісаї Фельдмана: «Кейтеринг – це ресторанне обслуговування заходів на природі або в приміщеннях, які не є ресторанами» [7, с. 236 – 242]. Автор Р. А. Браймер зазначає, що кейтеринг – це обслуговування, найчастіше за межами приміщень підприємства харчування [8, с. 200]. Таким чином, в економічній літературі акцентується увага на тому, що кейтеринг належить до послуг, які надаються підприємствами ресторанного господарства. Проте і в стандарті, і в економічній літературі основною ознакою кейтерингу є те, що обслуговування проводиться поза межами закладу ресторанного господарства, у місцях, обраних замовниками кейтерингових послуг.

Проаналізувавши наведені визначення, під кейтерингом пропонуємо розуміти самостійний вид підприємницької діяльності чи додаткову послугу закладу ресторанного господарства, яка полягає в наданні сервісу з організації харчування, виїзного обслуговування заходів різного призначення, роздрібного продажу готових страв і напоїв, у місцях, обраних замовниками.

Основні вимоги щодо роботи суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють діяльність на території України у сфері ресторанного господарства, закріплено в Правилах роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства № 219 [5], розроблених відповідно до Законів України «Про захист прав споживачів» і «Про безпечність та якість харчових продуктів». Оскільки в ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація», кейтеринг віднесено до підприємств ресторанного господарства, Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства № 219 поширюються і на діяльність підприємств кейтерингу. Зокрема, до основних вимог, наведених в правилах і які безпосередньо мають виконуватися підприємствами кейтерингу, чи ресторанами, які надають послуги кейтерингу, відносять [5]:

- ✦ розрахунки за продукцію й надані послуги в закладах ресторанного господарства здійснюються за готівку та/або в безготівковій формі із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій або зареєстрованих у встановленому порядку розрахункових книжок;
- ✦ при прийманні попереднього замовлення на обслуговування суб'єкти господарської діяльності зобов'язані гарантувати виконання його замовлення в узгоджені із замовником строки;
- ✦ усі працівники, зайняті в ресторанному господарстві, повинні мати особові медичні книжки, професійну спеціальну освіту та повинні бути забезпечені на робочих місцях технологічними картами;
- ✦ на торговельно-технологічне обладнання, інвентар і посуд суб'єкт господарської діяльності повинен мати сертифікат відповідності;
- ✦ при виготовленні продукції повинні дотримуватися технологічні режими виробництва продукції, визначених нормативною документацією (збірниками рецептур страв, кулінарних, борошняних кондитерських і булочних виробів, затвердженими в установленому порядку, державними стандартами, технічними умовами, а також Санітарними правилами);
- ✦ забороняється встановлювати мінімум вартості замовлення й пропонувати споживачу обов'язковий асортимент продукції, а також виготовляти продукцію з продовольчої сировини, наданої замовником.

Основою побудови системи бухгалтерського обліку будь-якого процесу господарської діяльності є класифікація. Облік покладається на класифікацію як на необхідну частину аналізу [10, с. 68]. Виходячи з економічної сутності активів і пасивів, зобов'язань і власності, статей доходів і витрат, облік розподіляє масу необроблених даних на різні категорії, що дозволяє полегшити подальше угруповання даних і встановити взаємозв'язки між ними. За допомогою класифікації створюється основа для асоціацій, сполучень, розподілу та структуризації даних, що використовуються обліковим персоналом для визначення результатів діяльності будь-яких підприємств. Принципи класифікації слід тлумачити в широкому сенсі, не обмежувати бухгалтерів установленими класифікаціями облікової інформації, а навпаки, стати базисом емпіричного дослідження, що сприятиме вдосконаленню аналізу облікових даних та їх інтерпретації. Саме класифікації ма-

ють бути покладені в основу розробки процедур обліку нових і специфічних операцій сучасних підприємств ресторанного господарства.

На думку Н. О. П'ятницької, кейтерингове обслуговування можна класифікувати за такими ознаками: контингент замовників; місце проведення заходу; повнота циклу або характер наданих послуг [11]. Автор В. В. Архіпов наводить види кейтерингу без виділення класифікаційних груп, зокрема: у приміщенні; поза рестораном; соціальний; виїзний (за договором на постачання продукції); роздрібний продаж готової кулінарної продукції, VIP-кейтеринг [12]. З. Т. Ратова та А. В. Попеляр доповнюють види кейтерингу позиціями: контракт на постачання (доставка в офіс) і кейтеринг напоїв і коктейлів (виїзний бар) [13].

Аналіз літературних джерел дозволив розробити власну класифікацію кейтерингу, в якій приділено увагу економічним характеристикам, які і мають першочергове значення для формування інформаційної системи їх обліку (рис. 1).

За ознакою «місце надання кейтерингових послуг» підприємства кейтерингу розподіляються залежно від наявності приміщень для організації кейтерингового обслуговування та побажань замовників кейтерингових послуг.

Кейтеринг у приміщеннях характеризується тим, що підприємець або група підприємців орендує або володіє приміщенням з банкетним залом і кухнею, де є усе необхідне устаткування для проведення різних заходів. Кейтеринг у приміщеннях є конкурентом традиційному банкетному обслуговуванню в ресторанах, де ця послуга є однією з основних поряд з послугою харчування [14, с. 265]. Водночас, значні накладні витрати зумовлюють досить високі ціни на цей вид кейтерингу, однак наявність приміщень для зберігання продуктів та інвентарю є його перевагою порівняно з іншими видами.

Кейтеринг поза приміщеннями характеризується тим, що обслуговування споживачів проводиться в місці, яке обирає замовник. Готова продукція готується або на місці проведення заходу, або у виробничих приміщеннях підприємства кейтерингу та доставляється власними або орендованими засобами до місця проведення заходу.

У разі роз'їзного кейтерингу використовуються пересувні, мобільні пункти харчування, де доводять до кондиції напівфабрикати високого ступеня готовності, і готова продукція відразу реалізується споживачам – замовникам кейтерингових послуг.

Роздрібний кейтеринг – це торгівля продуктами харчування (бутербродами, борошняними кондитерськими виробами, упакованими в целофанову плівку), а також прохолодними напоями під час проведення спортивних змагань, фестивалів, карнавалів тощо [13]. Також до цього виду кейтерингу доцільно відносити гастрономічні відділи універмагів, універсамів, кулінарії або відділів із продажу й відпускання готових страв додому.

Контракт на поставку – вид кейтерингу, який полягає в оформленні угоди між постачальником і споживачем кейтерингових послуг (директором підприємства, школи тощо), як правило, оформлюється на певний термін. Існує кілька напрямків цього обслуговування: готування обідів в офісі клієнта, доставка напівфабрикатів з подальшим доведенням страв до готовності й подавання, доставка готових обідів в одноразовому посуді.

Кейтеринг-інсайд – організація банкетів і фуршетів у приміщенні постачальника кейтерингових послуг або замовника, а кейтеринг-аутсайд – це обслуговування заходів на природі (пікніки, барбекю тощо).

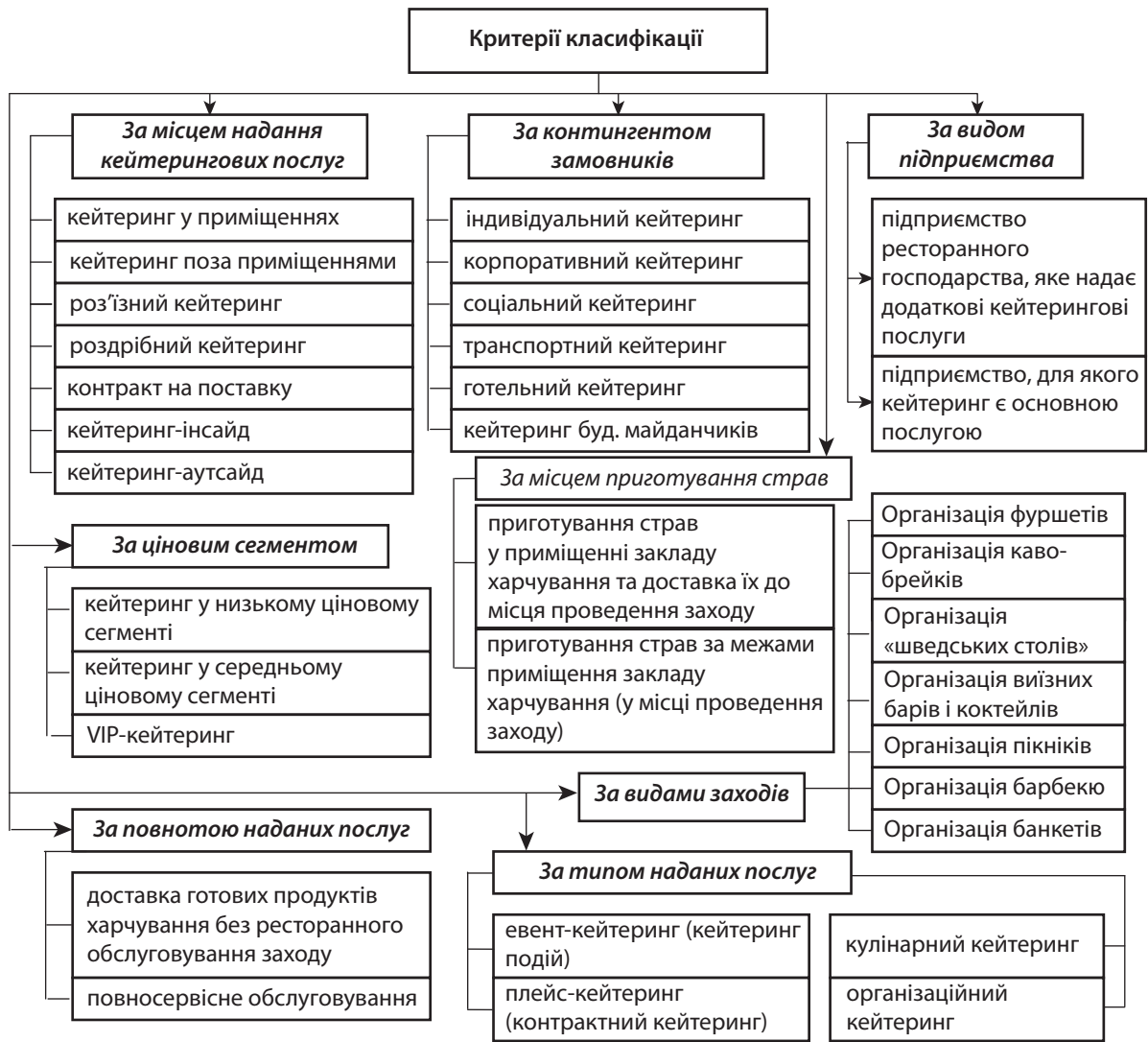


Рис. 1. Класифікація кейтерингу

Для бухгалтерського обліку ознака «місце надання кейтерингових послуг» має значення при розподілі транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ). Якщо підприємство надає послуги кейтерингу поза місцем розміщення закладу, ТЗВ складають значну частку в сукупних витратах кейтерингового обслуговування. В обліковій політиці підприємства кейтерингу необхідно визначити порядок обліку ТЗВ: на тому ж субрахунку, що і рух сировини і товарів (прямий спосіб обліку ТЗВ) або загальною сумою на окремому субрахунку «Транспортно-заготівельні витрати» (з розподілом за середнім відсотком в кінці місяця). При обліку ТЗВ на окремому субрахунку їх розподіл є не таким точним, бо сума ТЗВ розподіляється виходячи лише з вартісних характеристик сировини і товарів, що вибули за місяць. У деяких випадках цей метод має великий вплив на розмір фінансових результатів діяльності підприємства кейтерингу в конкретному звітному періоді. На наш погляд, операції по доставці готової продукції є обов'язковою складовою кейтерингу, а тому транспортні витрати повинні включатися в собівартість наданих послуг шляхом їх розподілу між конкретними замовленнями. Базою розподілу таких витрат може виступати або вартість продукції і товарів, переданих замовникам при наданні послуг кейтерингу, або ж кілометри пробігу транспортних засобів до місця проведення заходу.

Першим, найголовнішим і найпоширенішим елементом позиціонування підприємства кейтерингу на ринку є ціна, яким зазвичай користуються фірми-новачки. За ціновим сегментом виділяють: кейтеринг у низькому ціновому сегменті – зазвичай це доставка обідів в офіси, обслуговування заходів з незначною кількістю гостей, доставка готової продукції замовнику без організації обслуговування офіціантами за невисокими цінами; кейтеринг в середньому ціновому сегменті – найбільш розповсюджений на ринку, при цьому у цю групу можуть потрапити як компанії, ціни яких «розташовані» ближче до преміального сегмента (високий середній сегмент), і ті, які «розташувалися» ближче до економічного сегмента (низький середній сегмент); VIP-кейтеринг передбачає виїзне ресторанне обслуговування із залученням висококваліфікованих кухарів, офіціантів, барменів, зазвичай за високими цінами.

Правильна організація обліку та ціноутворення в підприємствах кейтерингу багато в чому залежить від дотримання порядку формування цін на сировину і продукти, що надходять, та цін реалізації готової продукції та покупних товарів. Визначення ціни продажу на кожну страву чи інший вид продукції, у т. ч. гастрономію, на підприємствах кейтерингу повинно здійснюватися за допомогою калькуляції, що оформлюється в калькуляційних картках на кожну страву.

Підставою для складання калькуляційних карток є Збірник рецептур і План-меню. Ціна на продукцію формується на підставі прямих витрат, які включають тільки вартість сировини, а інші елементи витрат і прибуток відображаються в ціні опосередковано, через торгіву надбавку (націнку) [15, с. 267]. Розмір торгової націнки визначається з урахуванням витрат і попиту на продукцію, а також потенціалом кейтерингової компанії, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, організацією діяльності, кількості гостей (чим більше гостей, тим дешевше обслуговування з розрахунку на одного гостя), складності меню, програми, сценарію програми свята та переліку додаткових послуг.

**К**ласифікаційна ознака «повнота наданих послуг» теж має значний вплив на облік та ціноутворення підприємства кейтерингу. За цією ознакою виділяють два види кейтерингового обслуговування: доставка готових продуктів харчування (вид виїзного обслуговування, при якому підприємство кейтерингу бере на себе зобов'язання у виробництві та доставці страв, але не бере участі в обслуговуванні безпосередньо на місці) та повносервісне (вид виїзного обслуговування, при якому кейтерингова компанія повністю бере на себе зобов'язання з організації та обслуговування заходу). У першому випадку кейтерингові компанії на баланс достатньо мати лише транспортний засіб, необхідний інвентар для приготування і зберігання страв і доставки їх до місця вказаного замовником. У разі повносервісного обслуговування спектр послуг, які надаються кейтеринговою компанією, значно ширший, зокрема: оформлення бенкету (скатертини, квіти, музика тощо), обслуговування кваліфікованим персоналом (офіціанти, флористи, музиканти тощо), організація процесу приготування їжі в місці проведення заходу (інвентар для приготування, зберігання, охолодження страв та напоїв тощо). Облік у разі повносервісного обслуговування повинен надавати інформацію управлінському персоналу про ефективність надання кожної з послуг, її впливу на вартість кейтерингового обслуговування, що дозволить виявити неефективні послуги, які вимагають реорганізації або передачі на аутсорсинг.

Ознака «контингент замовників» розмежує споживачів кейтерингових послуг. Індивідуальний кейтеринг вважається найпростішим, оскільки розглядається як початковий етап у бізнесі тих, хто хоче присвятити себе кейтерингу. Зазвичай це обслуговування різноманітних сімейних свят, є відносно недорогим і не потребує значних капіталовкладень.

Корпоративний кейтеринг – це обслуговування ділових зустрічей, презентацій, конференцій, семінарів, корпоративних вечірок тощо. Соціальний кейтеринг – послуги з організації харчування некомерційних організацій (притулків, лікарень, харчування військових і робітників інших некомерційних структур). Згідно із законами України оператори харчування можуть співпрацювати із соціальними закладами тільки у випадку перемоги на тендері, який організує профільне міністерство (чи служба) або департамент Міністерства охорони здоров'я. При цьому основним критерієм є ціна продуктів.

Транспортний кейтеринг – організація харчування на авіаційному, залізничному, морському, автомобільному транспорті, при організації регулярних перевезень співробітників компаній і споживачів транспортних послуг. Готельний кейтеринг – організація харчування мешканців готелів. Кейтеринг будівельних майданчиків – організація

харчування будівельників, доставка продукції безпосередньо на об'єкти будівництва.

Підприємство кейтерингу одночасно може співпрацювати з різними групами споживачів, тому для визначення найпривабливішої групи в обліку доцільно відкривати аналітичні рахунки для формування інформації про витрати та фінансові результати за контингентом замовників. Також важливе значення класифікація кейтерингу за контингентом замовників має при створенні та сегментації клієнтської бази підприємства для виявлення перспективних клієнтів і скорочення часу на ухвалення замовлення у постійних клієнтів компанії, а також оперативного реагування на зміну кон'юнктури ринку. Клієнтську базу підприємства доцільно вести у вигляді електронного банку даних клієнтів, з відкриттям аналітичної картки на кожного клієнта, наприклад з інформацією про: контингент замовника, ПІБ, адресу, телефон, смакові переваги, частоту замовлень тощо.

Класифікаційна ознака «вид підприємства» має прямий вплив на організацію обліку послуг кейтерингу. Зокрема, якщо послуги кейтерингу надаються підприємством ресторанного господарства та є для нього додатковими, то необхідно в обліковій політиці розкрити елементи, які стосуються безпосередньо обліку кейтерингових послуг (методи оцінки вибуття запасів, методи нарахування амортизації основних засобів, які використовуються в кейтеринговому обслуговуванні, робочий план рахунків та ін.). Це дозволить раціоналізувати процес формування інформаційних ресурсів для управління підприємством ресторанного господарства, зосередити увагу на видах послуг, які приносять найбільший прибуток в системі бухгалтерського обліку.

Розподіл кейтерингу за такими ознаками класифікації, а саме: типом наданих послуг, видом заходу та місцем приготування страв залежить від матеріально-технічної бази підприємства (наявності виробничих приміщень, відповідного інвентарю, транспортних засобів та ін.), наявності відповідної кваліфікації та навичок у робітників які обслуговують різні заходи (для обслуговування фуршетів, «шведських столів», коктейлів тощо), можливості залучати (або створювати власні) студії декораторів, флористів, аніматорів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, кейтеринг як самостійний вид бізнесу обслуговування з'явився на ринку послуг закладів ресторанного господарства України не так давно, але з кожним роком стрімко розвивається і вдосконалюється. Діюча нормативно-законодавча база не розкриває повною мірою специфіки кейтерингу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин, тому стає очевидною необхідність розробки нових підходів до визначення, класифікації кейтерингу з метою впорядкування інформації про цей новий вид послуг в системі бухгалтерського обліку. Розроблена в дослідженні класифікація кейтерингу має бути покладеною в основу розробки методики формування інформаційних ресурсів управління підприємствами, які надають послуги кейтерингу в системі бухгалтерського обліку, що дозволить уникнути перекручування обліково-інформаційних ресурсів, підвищити ймовірність досягнення поставлених цілей і забезпечити функціонування та розвиток підприємства кейтерингу в майбутньому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Департамент підприємництва та споживчого ринку Харківської міської ради. Громадське харчування. [Електрон-

ний ресурс] – Режим доступу : <http://www.uprcity.kharkov.ua/page/12>

2. Англо-русский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.emotion-labs.com/services/online/lite/?text=catering&dict=3>

3. Об услуге : выездное обслуживание (кейтеринг) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kordelia.kiev.ua/index-4.htm>.

4. Украинский рынок кейтеринга активно развивается [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cateringconsulting.ru/publications/ukrainskiy-rynok-keyteringa-aktivno-razvivaetsya>

5. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства [затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 24.07.2002 р. – № 219] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>

6. Сушальская Т. Кейтеринг: новые возможности ресторанного бизнеса / Т. Сушальская // Бухгалтерия. – 2008. – № 21. – С. 47.

7. Васютинська Р. Ресторан – це коли або пан, або пропав / Р. Васютинська, О. Тарасова // Галицькі контракти. – 2003. – № 6. – С. 236 – 242.

8. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е. Л. Драчева, Ю. В. Забаев, Д. К. Исмаев и др. ; под ред. И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой. – М. : КНОРУС, 2005. – 567 с.

9. Заклади ресторанного господарства. Класифікація : ДСТУ 4281:2004. – [Чинний від 2004–07–01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 18 с.

10. Нармбаев К. Н. Организация бухгалтерского учета в США / К. Н. Нармбаев. – М. : Финансы, 1979. – 152 с.

11. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : підручник / За ред. П'ятницької Н. О. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 584 с.

12. Архіпов В. В. Організація ресторанного господарства / В. В. Архіпов. – К. : Центр навчальної літератури ; «Інкос», 2007. – 280 с.

13. Ратова З. Т. Організація кейтерингу в Україні в умовах економічної кризи / З. Т. Ратова, А. В. Попеляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ratova-zt-popelyar-av-organizatsiya-keyteringu-v-ukrayini-v-umovah-ekonomichnoyi-krizi>

14. Кононенко Т. П. Сучасний кейтеринг та обладнання / Т. П. Кононенко, В. О. Єфімова // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2006. – Вип. 2 (4). – С. 264 – 270.

15. Котенко Л. М. Облік товарних операцій в підприємствах торгівлі та ресторанного господарства : [навч. посібник] / Л. М. Котенко, Н. В. Манжос, Н. В. Бойченко – Харків : Харк. Держ. ун-т харч. та торгівлі, 2008. – 323 с.

#### REFERENCES

“Anglo-russkiy slovar” [English-Russian dictionary]. <http://www.emotion-labs.com/services/online/lite/?text=catering&dict=3>

Arhipov, V. V. *Orhanizatsiia restorannoho hospodarstva* [Organization of restaurants]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury; Inkos, 2007.

Dracheva, E. L., Zabaev, Yu. V., and Ismaev, D. K. *Ekonomika i organizatsiia turizma. Mezhdunarodnyy turizm* [Economy and tourism organization. International tourism]. Moscow: KNORUS, 2005.

Departament pidpriemnytstva ta spozhyvchoho rynku Kharkivskoi miskoi rady. <http://www.uprcity.kharkov.ua/page/12>

Kononenko, T. P., and Yefimova, V. O. “Suchasnyi keiterynh ta obladnannia” [Modern catering equipment]. *Prohresyvni tekhnika ta tekhnologii kharchovykh vyrobnytstv restorannoho hospodarstva i torhivli*, no. 2 (4) (2006): 264-270.

Kotenko, L. M., Manzhos, N. V., and Boichenko, N. V. *Oblik tovarnykh operatsii v pidpriemstvakh torhivli ta restorannoho hospodarstva* [Accounting transactions in commodity trade and restaurants]. Kharkiv: KhDUKht, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2004).

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/>

Naribaev, K. N. *Organizatsiia bukhgalterskogo ucheta v SShA* [Accounting organization in the United States]. Moscow: Finansy, 1979.

*Orhanizatsiia obsluhovuvannia u zakladakh restorannoho hospodarstva* [Organization of services in institutions restaurants]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.

“Ob uslugue : vyezdnoe obsluzhivanie (keytering)” [About the service: catering (catering)]. <http://kordelia.kiev.ua/index-4.htm>

Ratova, Z. T., and Popeliar, A. V. “Orhanizatsiia keiterynhu v Ukraini v umovakh ekonomichnoi kryzy” [Organization Catering in Ukraine during the economic crisis]. <http://intkonf.org/ratova-zt-popelyar-av-organizatsiya-keyteringu-v-ukrayini-v-umovah-ekonomichnoyi-krizi>

Sushalskaia, T. “Keytering: novye vozmozhnosti restoran-nogo biznesa” [Catering: new opportunities restaurant business]. *Bukhgalteriia*, no. 21 (2008): 47-.

“Ukrainskiy rynek keyteringa aktivno razvivaetsia” [Ukrainian catering market is actively developing]. <http://cateringconsulting.ru/publications/ukrainskiy-rynok-keyteringa-aktivno-razvivaetsya>

Vasiutynska, R., and Tarasova, O. “Restoran - tse koly abo pan, abo propav” [Restaurant - when either sink or swim]. *Halytski kontrakty*, no. 6 (2003): 236-242.



# ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

© 2014 ЗАХАРЧИН Г. М., КОСМИНА Ю. М.

УДК 331.108.2(043.3)

## Захарчин Г. М., Космина Ю. М. Економічні чинники управління поведінкою персоналу машинобудівних підприємств у сучасних умовах

У статті розглядається вплив економічних чинників на управління поведінкою персоналу в сучасних умовах вітчизняного ринку. Обґрунтовується важливість аналізування зовнішніх економічних чинників впливу на людські ресурси організації. Проаналізовано наслідки економічних впливів на процеси в управлінні поведінкою персоналу на основі показників зростання валового внутрішнього продукту на душу населення та його прямого впливу на продуктивність праці. У контексті інноваційного розвитку організації проаналізовано основні економічні показники, які прямо впливають на поведінку персоналу. Проілюстровано та охарактеризовано вплив організаційних інновацій на персонал через його поведінку та обґрунтовано пріоритетність їхнього впливу на персонал.

**Ключові слова:** економічні чинники, поведінка персоналу, інноваційність, мотивація, саморозвиток персоналу, продуктивність праці, ринок праці.

**Рис.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Захарчин Галина Миронівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** galinazakharchyn@rambler.ru

**Космина Юрій Михайлович** – аспірант, кафедра менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** yurko\_kosmyna@yahoo.com

УДК 331.108.2(043.3)

UDC 331.108.2(043.3)

## Захарчин Г. М., Космина Ю. М. Экономические факторы управления поведением персонала машиностроительных предприятий в современных условиях

## Zakharchyn Galyna M., Kosmyna Yuriy M. Economic Factors of Management of Behaviour of Engineering Enterprise Personnel under Modern Conditions

В статье рассматривается влияние экономических факторов на управление поведением персонала в современных условиях отечественного рынка. Обосновывается важность анализа внешних факторов влияния на человеческие ресурсы организации. Проанализированы последствия экономических воздействий на процессы в управлении поведением персонала на основе показателей роста валового внутреннего продукта на душу населения и его прямого влияния на производительность труда. В контексте инновационного развития организации проанализированы основные экономические показатели, которые напрямую влияют на поведение персонала. Проиллюстрировано и охарактеризовано влияние организационных инноваций на персонал из-за его поведения и обоснована приоритетность их воздействия на персонал.

The article considers influence of economic factors upon management of personnel behaviour under modern conditions of the domestic market. It justifies importance of analysis of external factors of influence upon human resources of an organisation. It analyses consequences of economic impact on the processes in personnel behaviour management on the basis of indicators of growth of the gross internal product per capita and its direct influence upon productivity of labour. The article analyses main economic indicators, which directly influence personnel behaviour, in the context of innovation development of an organisation. It shows and characterises influence of organisation innovations upon personnel due to its behaviour and justifies priority of their impact on personnel.

**Ключевые слова:** экономические факторы, поведение персонала, инновационность, мотивация, саморазвитие персонала, производительность труда, рынок труда.

**Key words:** economic factors, personnel behaviour, innovation, motivation, personnel self-development, productivity of labour, labour market.

**Рис.:** 6. **Библ.:** 8.

**Рис.:** 6. **Библ.:** 8.

**Захарчин Галина Мироновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента персонала и администрирования, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** galinazakharchyn@rambler.ru

**Zakharchyn Galyna M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Personnel Management and Administration, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** galinazakharchyn@rambler.ru

**Космина Юрій Михайлович** – аспірант, кафедра менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** yurko\_kosmyna@yahoo.com

**Kosmyna Yuriy M.** – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Administration, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** yurko\_kosmyna@yahoo.com

В умовах динамічної трансформації вітчизняної економіки, яку стимулюють виклики світового ринку, і зростання загальної конкуренції, з кожним роком все більше уваги приділяється проблемам людських ресурсів і їх впливу на ефективність та розвиток організації.

Про ефективність інтелектуалізації людського капіталу свідчить стрімкий розвиток наукоємних галузей вітчизняного підприємництва. ІТ-сфера розвивається надшвидкими темпами, і, як відомо, вона не потребує високих

матеріальних затрат, а найціннішим ресурсом залишається людина як ключова ланка ефективності.

На жаль, у реаліях вітчизняного ринку праці персонал у першу чергу мотивується лише короткостроковим матеріальним фактором, тому повинен зростати рівень оплати праці, адже він забезпечує першочергові потреби людини. Тобто, в економічних умовах, які склалися на даному етапі, ринок праці є найвагомішим економічним чинником у поведінці персоналу.

У цьому контексті слід розуміти роль людського потенціалу в розвитку організації. Важливою передумовою для розвитку персоналу та його самовдосконалення є інвестиції в організаційні інновації, які передбачають ефективне управління та впровадження, тому висвітлення та дослідження зазначеної проблеми є надзвичайно актуальними в реаліях вітчизняного ринку та його майбутніх викликів. Обґрунтовуючи пріоритетність організаційних інновацій над технологічними та важливість ролі людських ресурсів у розвитку організації через їх ефективне управління, актуалізується необхідність аналізування впливу зовнішніх економічних факторів на поведінку персоналу.

Про важливість та актуальність дослідження окресленої проблематики свідчить велика кількість публікацій та праць. Важливість враховування та аналізування зовнішніх економічних чинників на поведінку персоналу підприємства та на їх управління досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: А. Воронкова, А. Колот, В. Рульєв, Р. Метьюс, Р. Фрімен, Л. Катз, Дж. Медофф, Ф. Давері, Дж. Іванцевіч. Однак у період постійних трансформаційних змін вітчизняної економіки та коливання на ринку праці внутрішні характеристики працівника, а також зміни в його мотиваційних імпульсах зумовлюють необхідність подальшого дослідження.

Оцінюючи та аналізуючи сучасний стан вітчизняного ринку праці, його недоліки та шляхи покращення, ми, безперечно, зіштовхуємось з великою кількістю структурних проблем, існування яких певною мірою залежить від економічних чинників.

У системі управління людськими ресурсами найважливішу роль відіграють соціо-економічні чинники впливу. Очевидним є той факт, що переважна більшість процесів, які відбуваються в структурі організації та які так чи інакше пов'язані з людьми, підпадають під вплив зовнішніх економічних чинників. Зміна показників ВВП на душу населення, рівень безробіття та загальна динаміка економічної активності в державі прямо або опосередковано впливають на поведінку людських ресурсів в економічному середовищі держави. Кожна зі змін у ключових показниках стану економіки в державі приводить до позитивних чи не-

гативних наслідків у діяльності суб'єктів господарювання. Тому, зважаючи на те, що вітчизняний ринок праці з показником в 65% економічної активності населення вважається найбільш перспективним і динамічним у межах європейського економічного простору, важливим завданням для науковців та управлінців залишається знайти причинно-наслідковий зв'язок у проблемах внутрішнього ринку праці та запропонувати шляхи його удосконалення. У контексті впливу на поведінку персоналу необхідно проаналізувати та охарактеризувати основні економічні чинники впливу.

В управлінні поведінкою персоналу на підприємстві менеджери стикаються з проблемою низького рівня інноваційності персоналу, адже недостатня вмотивованість при високій варіативності економічного стану в державі ставить під сумнів дієвість методів організаційного планування.

У статті ми будемо розглядати управління поведінкою персоналу машинобудівних підприємств, аналізуючи статистичні дані та економічні показники організаційної інноваційності на підприємстві, взаємозалежності рівня оплати праці, зайнятості, навантаження на одне робоче місце, інтелектуального розвитку персоналу та загального рівня ефективності.

Одним з основних чинників в управлінні поведінкою персоналу є мотивація.

*Мотивація* – критично важлива рушійна сила, що визначає динаміку показників діяльності організації. При цьому поведінка людей визначається в кожному момент більше, ніж одним мотивом. Мотивація потребує розуміння індивідуумів, і лише на ранніх стадіях розвитку ринкової економіки означає лише грошовий фактор [1]. Але виходячи з реалій вітчизняної економіки та загального погіршення доходів населення, вважаємо, що грошовий фактор, а саме – рівень оплати праці, є найбільш пріоритетним в ланцюжку мотиваційних стимулів персоналу [8].

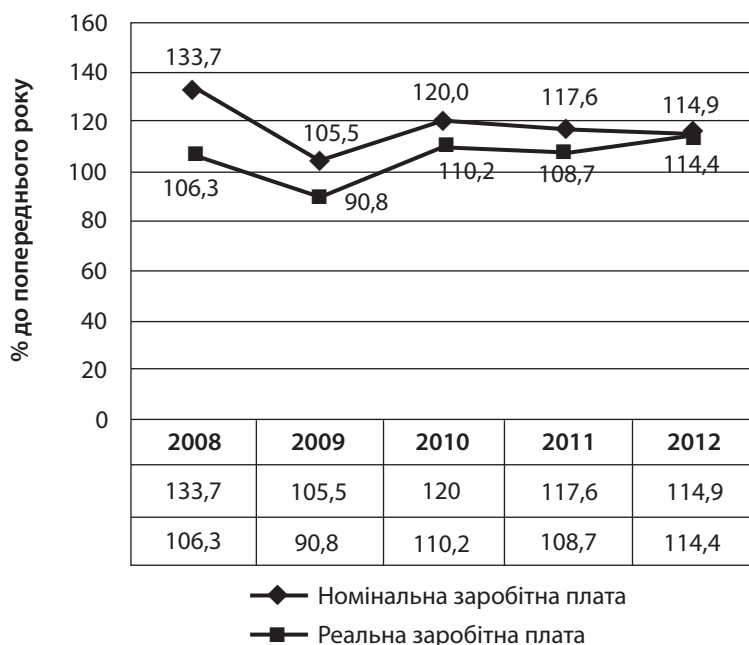
Серед складових мотиваційного впливу найважливішою залишається величина заробітної плати, тобто матеріальні аспекти винагороди працівника є суттєвими з огляду впливу на його ставлення до праці та трудової поведінки.

Проаналізуємо загальну тенденцію рівня заробітної плати по Україні в цілому та безпосередньо серед підприємств машинобудівної промисловості на основі даних *рис. 1*.

При аналізі статистичних даних прослідковується

чітка тенденція зростання як номінальної, так і реальної середньомісячної заробітної плати. Далі розглянемо показники середньомісячної номінальної заробітної плати в загальному по Україні та на машинобудівних підприємствах (*рис. 2*).

Прослідковується чітка тенденція зростання рівня оплати праці як взагалі по промисловості, так і безпосередньо на підприємствах машинобудівної галузі, що, своєю чергою, не може не впливати на поведінку персоналу, вже залученого в діяльності підприємств. Також стабільне зростання середньомісячної заробітної плати в машинобудуванні значно підвищує попит на робоче місце, наслідком якого є зростання навантаження на одиницю робочого місця



**Рис. 1. Тенденція зростання середньомісячної заробітної плати по Україні**  
Джерело: [3].

в галузі. Тенденція прямо впливає на кваліфікаційну якість потенційного претендента.

За період із 2008 по 2012 рр. зростання середньомісячної заробітної плати по Україні становило 1220 грн, що у відсотковому відношенні складає 167%. Така тенденція не свідчить про мотиваційний важіль заробітної плати, оскільки за цей час зріс рівень цін (рис. 3).

Поступове підвищення рівня оплати праці на підприємствах допоможе стабільно утримувати позитивний рівень мотивації та трудової дисципліни серед персоналу, що зумовлює зростання продуктивності праці, а також стимулює підвищення ефективності в управлінні поведінкою персоналу. Однак це є короткостроковий інструмент економічного стимулювання мотивації персоналу [8]. В управлінні поведінкою персоналу матеріальний аспект є не єдиним можливим для перспективного розвитку персоналу, адже

тільки зростання рівня оплати праці не забезпечує можливість розвитку персоналу.

В умовах інтелектуалізації суспільства поведінка персоналу обумовлюється внутрішньою потребою креативного розвитку та інноваційності, які можуть замінити матеріальний фактор мотивації та сприяти розвитку особистості та підвищення її статусу в соціумі. З огляду на це доцільно серед економічних чинників розглянути інноваційний чинник.

Людський капітал є невичерпним ресурсом, тому, інвестуючи інновації в розвиток, підприємства, безумовно, одержать значні переваги в майбутньому [6]. Позитивний організаційний клімат, чітка організаційна структура, низька плинність кадрів і кваліфікований персонал, беззаперечно, позитивно впливатимуть на загальну ефективність підприємства, сприяючи підвищенню конкурентоздатності на ринку.

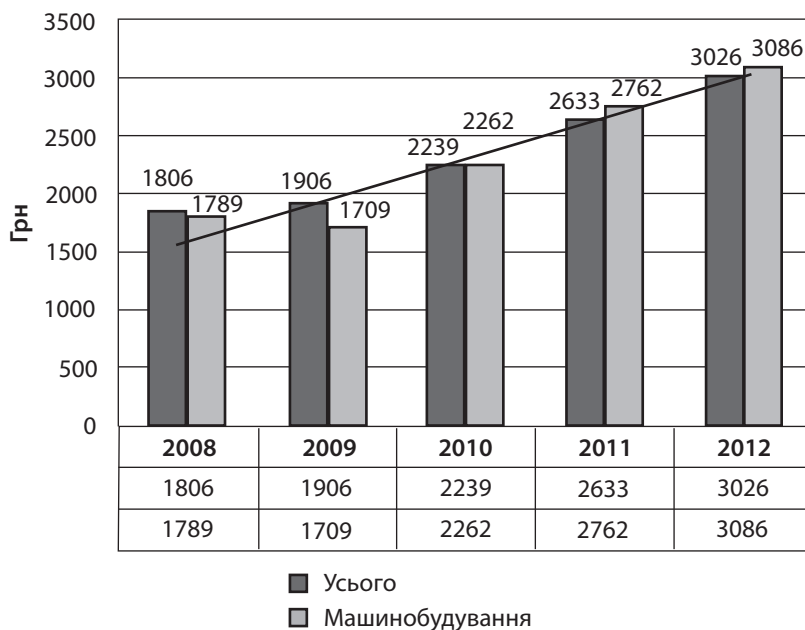


Рис. 2. Тенденція зростання середньомісячної заробітної плати на машинобудівних підприємствах відносно загального  
Джерело: [3].



Рис. 3. Індекс інфляції з нарастаючим підсумком (у відсотковому вираженні)

Джерело: [3].

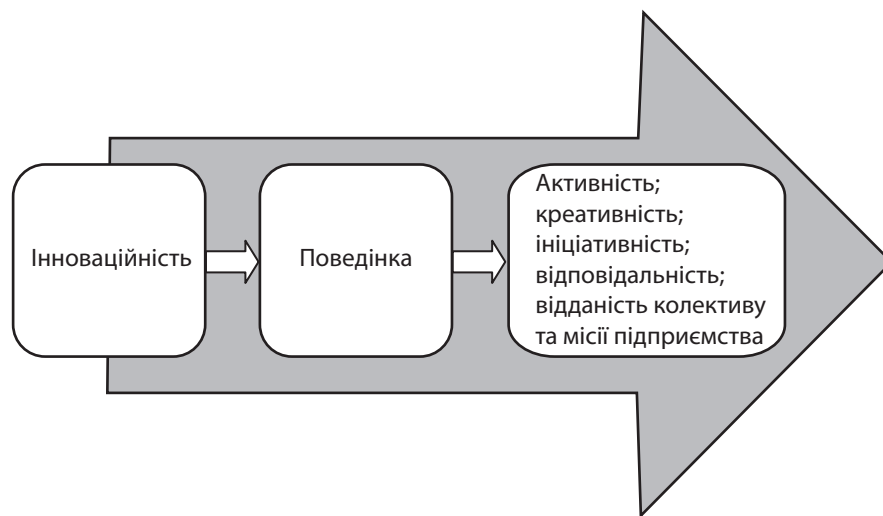
Інноваційні наповнення мають прямий зв'язок із креативністю, можливістю самореалізації, самовдосконалення, тобто належать до внутрішніх мотиваторів збагачення праці, її змістовного наповнення і, відповідно, поведінки персоналу. Взаємозв'язок інноваційності та поведінки персоналу відображено на *рис. 4*.

Далі проаналізуємо показники інноваційної діяльності підприємств та їх вплив на управління поведінкою персоналу відповідно до *рис. 5*.

**А**налізуючи статистичні дані інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств, можемо спостерігати спадний тренд як у кількості підприємств, які інвестували в технологічні інновації, так і в організаційні. У контексті цієї статті ми робимо акцент на організаційних інноваціях як одного з ключових економічних чинників

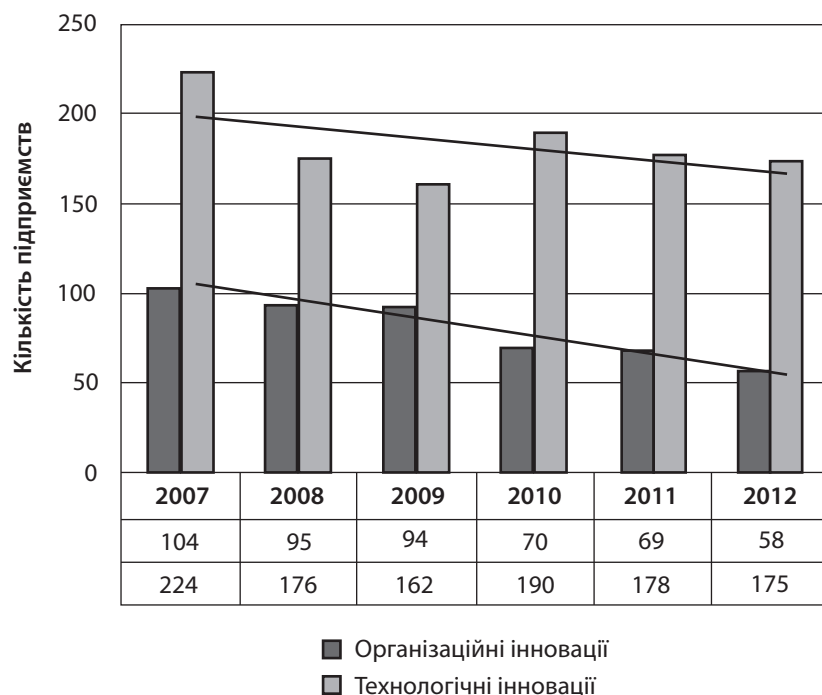
впливу на управління поведінкою персоналу. За досліджений період з 2007 по 2012 рр. спостерігалось поступове скорочення кількості підприємств, які впровадили організаційні інновації. Це свідчить про недооцінку ефективності інновацій в розвитку людських ресурсів організації.

Організаційна активність, поведінка всередині організації та інновації в організаційний механізм вважаються пріоритетними напрямками досліджень серед низки науковців у сфері менеджменту персоналу [4]. У контексті українського ринку та економічних впливів на процеси в управлінні поведінкою персоналу звернемося до показників зростання валового внутрішнього продукту на душу населення та його прямого впливу на продуктивність праці. Темпи зростання ВВП на душу населення за останні роки значно скорочуються, на що, безумовно, впливають низькі показники продуктивності праці (*рис. 6*).



**Рис. 4.** Взаємозв'язок інноваційності та поведінки персоналу

Джерело: власна авторська розробка.



**Рис. 5.** Порівняння кількості підприємств з впровадження організаційних і технологічних інновацій

Джерело: [2].

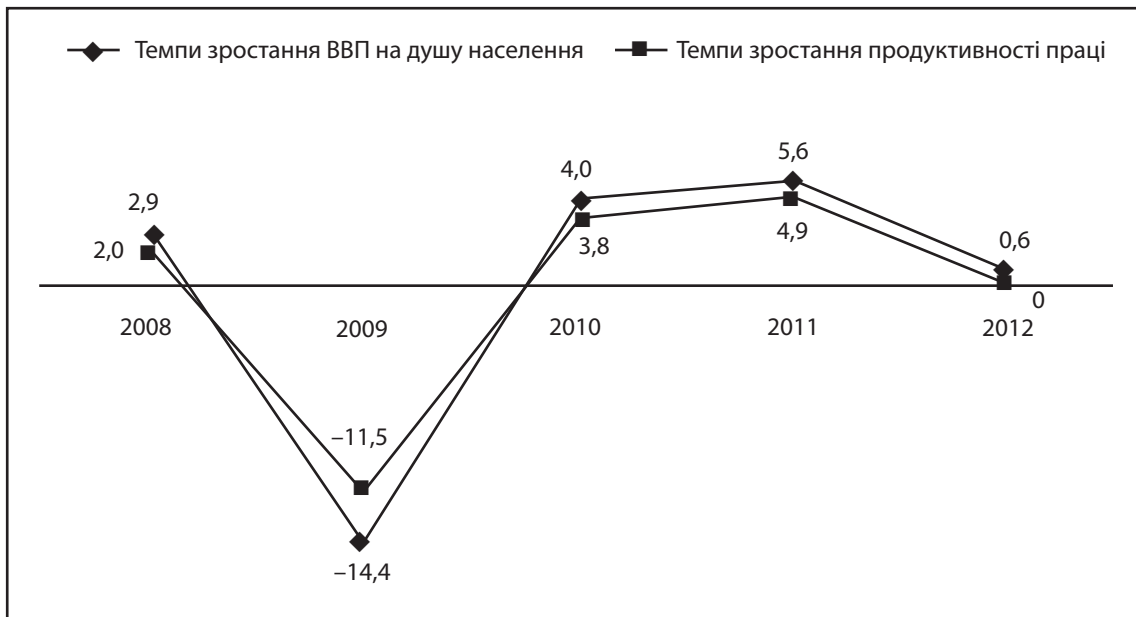


Рис. 6. Порівняння темпів зростання ВВП на душу населення з рівнем зростання продуктивності праці (у % до попереднього року)

Джерело: [3].

За період із 2009 по 2012 рр. темпи зростання ВВП на душу населення зростали в середньому на 3,6%, а середнє зростання продуктивності праці в Україні за аналогічний період становив 2,9%. Більше цього, темпи зростання продуктивності праці в 2012 р. становили 0,01%, а за даними першого та другого кварталів 2013 р. знижувались у середньому на 1,7%.

Згідно з доповіддю аналітиків IMD World Competitiveness Center [5] в Україні виділяються декілька причин низької продуктивності праці. Перш за все, це неефективно побудовані бізнес-процеси в організації, що виражається в дублюванні функцій або зайвому навантаженню на одне робоче місце. Також існує проблема з бюрократією та адміністративними бар'єрами з боку держави для комерційного сектора. І, що не менш важливо, як причину низької продуктивності в Україні аналітики виділяють особливості українського менталітету і так звані чинники «сімейності» в організації [7].

Для підвищення продуктивності праці на українських підприємствах перш за все необхідно переглянути політику управління поведінкою персоналу, впроваджувати нові системи оцінки та програми управління ефективністю і контролю якості [6], що свідчить про високу пріоритетність впровадження організаційних інновацій над технологічними. Отже, при теперішніх умовах на вітчизняному ринку, який перебуває в так званій системній рецесії, потрібно більше уваги приділяти організаційним аспектам в управлінні поведінкою персоналу, адже під натиском несприятливого економічного клімату людей легше вмотивувати, застосовуючи інструменти управління організаційною поведінкою.

## ВИСНОВКИ

Стан економіки, її кон'юнктура, динаміка розвитку мають найвагоміший вплив на соціально-трудові процеси в країні. Економічно активне населення є надзвичайно вразливим до фінансових чи структурних потрясінь на ринку. У статті аналізувалися економічні чинники в управлінні поведінкою персоналу через мотивацію. Проаналізувавши ключові по-

казники економіки, які мають прямий вплив на поведінку персоналу, ми дійшли висновку, що найвагомішим економічним чинником в поведінці персоналу є ринок праці.

У сучасному економічному середовищі ринок праці перебуває на стадії саморегулювання. Він, як кожен живий організм, пристосовується до несприятливого середовища. Мотиваційні передумови персоналу на ринку праці перебувають у так званій початковій стадії. При низькому рівні зростання середньомісячної заробітної плати та постійному підвищенні індексу інфляції домінуючим стимулом для більшості працівників залишається матеріальний. При таких умовах працедавець, або у вужчому розумінні управлінець в організації, нівелює всі можливі перспективи росту працівника як з позиції ефективності та продуктивності, так і з позиції розвитку креативності. Тобто, користаючись короткостроковими перевагами, які диктує ринок, менеджер ставить під загрозу майбутній розвиток організації, де найціннішим активом є людський ресурс.

Аналізуючи економічні чинники управління поведінкою персоналу, ми розглядали вітчизняну промисловість загалом і машинобудівні підприємства зокрема. Промисловість в Україні володіє вагомих інноваційним потенціалом, здатним забезпечити структурну трансформацію національної економіки і високий рівень науково-технологічного розвитку країни в цілому. Водночас, в Україні досі переважаючими джерелами зростання у промисловості слугували резерви виробничих потужностей, що не були задіяні протягом кризового періоду, і сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура. Наслідком того, що в Україні формувалася і закріплювалася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних галузях, у промисловому комплексі стали поглиблюватись тенденції домінування виробництва з низькою наукоємністю. Кількість підприємств, які запроваджували технологічні інновації, зростала, натомість рівень залучення організаційних інновацій залишився низьким.

У цьому контексті, ґрунтуючись на статистичних даних, ми дійшли висновку, що рушійною силою розвитку поведінки персоналу в довгостроковій перспективі є інвестиції в організаційні інновації. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Воронкова В. Г.** Управління людськими ресурсами: філософські засади / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, С. М. Попов. – К.: В-во «Професіонал», 2006. – 576 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2012 : Стат. зб. // Держкомстат. – К., 2013.
3. Статистичний щорічник України за 2012 р. // Державний комітет статистики України. – К.: Техніка, 2013. – 552 с.
4. Cheung-Judge M.Y. Organization development: a practitioners guide for OD and HR / M. Y. Cheung-Judge, L. Holbeche. – London : Kogan Page, 2011. – 344 p.
5. IMD World Competitiveness Yearbook. Режим доступу: <http://www.imd.org>
6. **Mundschenk S.** Competitiveness and growth in Europe / S. Mundschenk, M. H. Stierle, U. Stierle-von Schutz. – Bonn : Edward Elgar Pub, 2006. – 272 p.
7. **Poole M. S.** Organizational change and innovation processes: theory and methods for research / M. S. Poole, A. H. Van de Ven, K. Dooley. – NY : Oxford University Press, USA, 2000. – 416 p.
8. **Tidd J.** Managing innovation: integrating technological, market and organizational change, 5 ed / J. Tidd, J. Bessant. – NY : Wiley, 2013. – 650 p.

**REFERENCES**

Cheung-Judge, M. Y., and Holbeche, L. *Organization development: a practitioners guide for OD and HR*. London: Kogan Page, 2011.

"IMD World Competitiveness Yearbook" <http://www.imd.org>

Mundschenk, S., Stierle, M. H., and Stierle-von, Schutz U. *Competitiveness and growth in Europe*. Bonn: Edward Elgar Pub, 2006.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2012* [Research and Innovation in Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhkomstat, 2013.

Poole, M. S., Van, de Ven A. H., and Dooley, K. *Organizational change and innovation processes: theory and methods for research*. NY: Oxford University Press; USA, 2000.

*Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Tekhnika, 2013.

Tidd, J., and Bessant, J. *Managing innovation: integrating technological, market and organizational change*. NY: Wiley, 2013.

Voronkova, V. H., Belichenko, A. H., and Popov, S. M. *Upravlinnia liudskymy resursamy: filosofski zasady* [Human Resource Management: philosophical foundations]. K: Profesional, 2006.

УДК 658.589

## МОТИВАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 **МЕЛЬНИКОВА К. В.**

УДК 658.589

### Мельникова К. В. Мотивація інноваційно активного персоналу підприємства

У статті проаналізовано сучасні наукові підходи до визначення терміна «мотивація та стимулювання інноваційно активного персоналу» і визначено, що управління мотивацією інноваційно активного персоналу – це навмисний вплив на працівника підприємства з метою вирішення завдань і досягнення інноваційних цілей підприємства. У ході аналізу сучасної управлінської теорії та практики автором виділено фактори, що впливають на трудову активність працівників, зайнятих новаторством, і факторів, що виступають причиною відмови від нововведень. У результаті проведеного аналізу теоретичної бази, а також дослідження сучасної вітчизняної практики автором узагальнено теоретичні основи мотивації інноваційно активного персоналу підприємства.

**Ключові слова:** мотивація, стимулювання, інновації, управління, персонал, новатори, підприємство

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

**Мельникова Катерина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** melnikova-kv@mail.ru

УДК 658.589

### Мельникова Е. В. Мотивация инновационно активного персонала предприятия

В статье проанализированы современные научные подходы к определению термина «мотивации и стимулирования инновационно активного персонала» и определено, что управление мотивацией инновационно активного персонала – это преднамеренное воздействие на работника предприятия с целью решения задач и достижения инновационных целей предприятия. В ходе анализа современной управленческой теории и практики автором выделены факторы, влияющие на трудовую активность работников, занятых новаторством, и факторы, которые являются причиной отказа от нововведений. В результате проведенного анализа теоретической базы, а также исследования современной отечественной практики автором обобщены теоретические основы мотивации инновационно активного персонала предприятия.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, инновации, управление, персонал, новаторы, предприятие.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

**Мельникова Екатерина Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** melnikova-kv@mail.ru

UDC 658.589

### Melnykova Kateryna V. Motivation of Innovation-active Personnel of an Enterprise

The article analyses modern scientific approaches to definition of the "motivation and stimulation of innovation-active personnel" term and shows that management of motivation of innovation-active personnel is a deliberate impact on an enterprise employee with the aim of solving tasks and achievement of innovation goals of an enterprise. In the course of analysis of the modern managerial theory and practice, the author specifies factors that influence labour activity of employees, engaged in innovations, and factors that are the reason of refusal from innovations. In the result of the conducted analysis of the theoretical base and also the study of the modern domestic practice, the author generalises theoretical grounds of motivation of innovation-active personnel of an enterprise.

**Key words:** motivation, stimulation, innovations, management, personnel, innovator, enterprise.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

**Melnykova Kateryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** melnikova-kv@mail.ru

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Воронкова В. Г.** Управління людськими ресурсами: філософські засади / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, С. М. Попов. – К.: В-во «Професіонал», 2006. – 576 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2012 : Стат. зб. // Держкомстат. – К., 2013.
3. Статистичний щорічник України за 2012 р. // Державний комітет статистики України. – К.: Техніка, 2013. – 552 с.
4. Cheung-Judge M.Y. Organization development: a practitioners guide for OD and HR / M. Y. Cheung-Judge, L. Holbeche. – London : Kogan Page, 2011. – 344 p.
5. IMD World Competitiveness Yearbook. Режим доступу: <http://www.imd.org>
6. **Mundschenk S.** Competitiveness and growth in Europe / S. Mundschenk, M. H. Stierle, U. Stierle-von Schutz. – Bonn : Edward Elgar Pub, 2006. – 272 p.
7. **Poole M. S.** Organizational change and innovation processes: theory and methods for research / M. S. Poole, A. H. Van de Ven, K. Dooley. – NY : Oxford University Press, USA, 2000. – 416 p.
8. **Tidd J.** Managing innovation: integrating technological, market and organizational change, 5 ed / J. Tidd, J. Bessant. – NY : Wiley, 2013. – 650 p.

**REFERENCES**

Cheung-Judge, M. Y., and Holbeche, L. *Organization development: a practitioners guide for OD and HR*. London: Kogan Page, 2011.

“IMD World Competitiveness Yearbook” <http://www.imd.org>

Mundschenk, S., Stierle, M. H., and Stierle-von, Schutz U. *Competitiveness and growth in Europe*. Bonn: Edward Elgar Pub, 2006.

*Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2012* [Research and Innovation in Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhkomstat, 2013.

Poole, M. S., Van, de Ven A. H., and Dooley, K. *Organizational change and innovation processes: theory and methods for research*. NY: Oxford University Press; USA, 2000.

*Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Tekhnika, 2013.

Tidd, J., and Bessant, J. *Managing innovation: integrating technological, market and organizational change*. NY: Wiley, 2013.

Voronkova, V. H., Belichenko, A. H., and Popov, S. M. *Upravlinnia liudskymy resursamy: filosofski zasady* [Human Resource Management: philosophical foundations]. K: Profesional, 2006.

УДК 658.589

## МОТИВАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 **МЕЛЬНИКОВА К. В.**

УДК 658.589

### Мельникова К. В. Мотивація інноваційно активного персоналу підприємства

У статті проаналізовано сучасні наукові підходи до визначення терміна «мотивація та стимулювання інноваційно активного персоналу» і визначено, що управління мотивацією інноваційно активного персоналу – це навмисний вплив на працівника підприємства з метою вирішення завдань і досягнення інноваційних цілей підприємства. У ході аналізу сучасної управлінської теорії та практики автором виділено фактори, що впливають на трудову активність працівників, зайнятих новаторством, і факторів, що виступають причиною відмови від нововведень. У результаті проведеного аналізу теоретичної бази, а також дослідження сучасної вітчизняної практики автором узагальнено теоретичні основи мотивації інноваційно активного персоналу підприємства.

**Ключові слова:** мотивація, стимулювання, інновації, управління, персонал, новатори, підприємство

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

**Мельникова Катерина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** [melnikova-kv@mail.ru](mailto:melnikova-kv@mail.ru)

УДК 658.589

UDC 658.589

### Мельникова Е. В. Мотивация инновационно активного персонала предприятия

### Melnykova Kateryna V. Motivation of Innovation-active Personnel of an Enterprise

В статье проанализированы современные научные подходы к определению термина «мотивации и стимулирования инновационно активного персонала» и определено, что управление мотивацией инновационно активного персонала – это преднамеренное воздействие на работника предприятия с целью решения задач и достижения инновационных целей предприятия. В ходе анализа современной управленческой теории и практики автором выделены факторы, влияющие на трудовую активность работников, занятых новаторством, и факторы, которые являются причиной отказа от нововведений. В результате проведенного анализа теоретической базы, а также исследования современной отечественной практики автором обобщены теоретические основы мотивации инновационно активного персонала предприятия.

The article analyses modern scientific approaches to definition of the “motivation and stimulation of innovation-active personnel” term and shows that management of motivation of innovation-active personnel is a deliberate impact on an enterprise employee with the aim of solving tasks and achievement of innovation goals of an enterprise. In the course of analysis of the modern managerial theory and practice, the author specifies factors that influence labour activity of employees, engaged in innovations, and factors that are the reason of refusal from innovations. In the result of the conducted analysis of the theoretical base and also the study of the modern domestic practice, the author generalises theoretical grounds of motivation of innovation-active personnel of an enterprise.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, инновации, управление, персонал, новаторы, предприятие.

**Key words:** motivation, stimulation, innovations, management, personnel, innovator, enterprise.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

**Мельникова Екатерина Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** [melnikova-kv@mail.ru](mailto:melnikova-kv@mail.ru)

**Melnykova Kateryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** [melnikova-kv@mail.ru](mailto:melnikova-kv@mail.ru)

В умовах розвитку науково-технічного прогресу існує потреба спонукати персонал займатися інноваційною діяльністю. Зміна змісту праці в сучасних умовах автоматизації й інформатизації виробництва, підвищення рівня освіти і соціальних очікувань співробітників, значення мотивації в управлінні персоналом зростає.

Мотивація для працівників, зайнятих науково-технічною діяльністю, має більше значення, ніж для інших працівників. Це пов'язано зі складністю контролю і нормування праці фахівців, зайнятих науковою діяльністю.

Для успішного розвитку підприємств необхідна система мотивації працівників до інноваційної діяльності, заснована на інтеграції праці та підприємництва як основних факторів економічного зростання. Персонал підприємств, у формі якого конкретизується політекономічна категорія «праця», вволаіє в інноваційну діяльність, у ході якої від кожного працівника потрібні: підтримка здійснюваних інновацій, активна участь у їхній розробці та підвищення рівня кваліфікації своєї праці у зв'язку з необхідністю освоєння нових процесів на підприємстві.

Дане положення вимагає забезпечення мотивації працівників до інноваційної діяльності, пов'язаної з проблемою подолання опору змінам в економічних системах. Опір змінам перешкоджає або сповільнює досягнення цілей інноваційної політики підприємства. Стимулювання одних працівників до інноваційної діяльності практично безглуздо, якщо існує опір просуванню цих інновацій з боку інших працівників. Крім того, будь-які мотиви інноваційної діяльності будуть неефективні, якщо менеджери підприємства не мають відповідних знань і навичок.

У зв'язку з цим актуальною стає проблема мотивації інноваційне активного персоналу підприємства. Сучасним проблемам мотивації інноваційне активного персоналу не приділяється достатньо уваги. Однак вивченням проблем мотивації праці приділяють увагу багато вітчизняних і зарубіжних авторів, які розглядають проблематику мотивації праці в ринкових умовах Кібанов А. Я., Колот А. М. Маслоу А., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Мішурова І. В., Кутелев П. В. Сладкевич В. П., Співак В. А., Тимошенко І. І., Уткин Е. А., Еггерт М. та інші. [1 – 11].

Таким чином, різні питання мотивації праці досліджуються як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями. Однак теоретичні та методичні питання мотивації інноваційне активного персоналу в промисловості досліджують сьогодні меншою мірою, ніж вимагає сучасний рівень і перспективи розвитку інноваційно активних українських підприємств.

*Мета статті* полягає в узагальненні теоретичних основ мотивації інноваційне активного персоналу підприємств.

У процесі проведення інноваційних заходів від персоналу підприємства потрібна підтримка здійснюваних інновацій, підвищення кваліфікаційного рівня своєї праці внаслідок необхідності освоєння нових процесів, пов'язаних з роботою підприємства в умовах, що змінюються.

Управління відіграє важливу роль у результативності діяльності підприємства. Позитивна мотивація приводить до зростання продуктивності праці. Однак не завжди фактори продуктивності пов'язані із задоволеністю роботою.

Управління мотивацією персоналу є основним завданням сучасних керівників. Управління мотивацією інноваційно активного персоналу – це навмисний вплив на працівника підприємства з метою вирішення завдань і досягнення інноваційних цілей підприємства.

Управління мотивацією вимагає створення відповідного механізму, що спонукає працівників до творчої роботи і погоджує їхні інтереси з інтересами власника. Результатом дії мотиваційного механізму на підприємстві є формування спонукань до цілеспрямованої діяльності в інтересах виробництва і колективу з метою задоволення потреб.

У економічній літературі існує безліч визначень поняття «мотивація», що розкривають її сутність з різних точок зору (табл. 1).

Проведений аналіз визначень поняття мотивації показав, що вченими це поняття досліджується з різних аспектів, однак у більшості випадків вони носять загальний характер. І такий підхід не завжди доцільний, оскільки для кожної галузі, кожної групи персоналу потрібен диференційований підхід.

*Мотивація інновацій* являє собою сукупність потреб і мотивів, що спонукають персонал й керівництво до активної діяльності в напрямку інноваційного процесу, науково-технічного процесу й продажу інновацій.

За допомогою мотивації керівництво підприємства може вирішувати такі задачі:

- ✦ визнання праці науковців з метою подальшого стимулювання їхньої творчої активності;
- ✦ популяризація результатів праці працівників, що отримали визнання;
- ✦ застосування різних форм визнання досягнень;
- ✦ схвальне відношення до високих результатів праці робітників;
- ✦ забезпечення підвищення трудової активності співробітників.

Завдяки мотивації керівництво підприємства може досягти максимальних результатів праці на основі уявлення про особливості їхнього поведіння.

Структури мотиваційного механізму інноваційної діяльності на підприємствах різноманітні залежно від умов і характеру виконуваних робіт. Система стимулювання на підприємстві формується за такими ознаками: прийнята концепція мотивації учасників, способи винагороди, форма стимулювання праці та види використовуваних оцінок його результатів.

Для ефективного використання інтелектуального потенціалу працівників підприємств необхідний комплексний підхід до проблеми економічного стимулювання їхньої творчої діяльності та процесу використання їхніх ідей.

Сучасна теорія менеджменту неоднозначно трактує поняття «стимул» і «стимулювання». З одного боку, вона підтверджує, що спрямованість мотиваційного поведіння стимулюється поставленими цілями, тобто останні розглядаються як стимул активного здійснення цілеспрямованої діяльності, з іншого, – стимул у мотиваційному механізмі визначається як результат, на який спрямовані спонукальні мотиви діяльності робітника, а оцінка досягнення цього результату відчувається через одержувану винагороду [1 – 11].

Винагорода, як складовий елемент мотиваційного механізму, як матеріальне або морально-психологічне втілення оцінки результатів роботи колективу (робітника), завершує цикл усього процесу мотивації праці та є втіленням задоволення матеріальних або моральних потреб.

Особиста матеріальна зацікавленість працівника в створенні, швидкому впровадженні й ефективному використанні інновацій є важливим чинником підвищення ефектив-



ності виробництва. Існуючі методи преміювання не завжди пов'язані з реальним впровадженням інновацій, і величина заохочень складає нижню частку очікуваного ефекту.

Відмінність стимулів від мотивів полягає в тому, що стимули характеризують визначені блага, а мотиви – прагнення людини отримати їх.

У загальному вигляді *стимулювання* – це процес зовнішнього впливу на людину з метою спонукання її до конкретних дій або процес, спрямований на усвідомлення пробудження в ній певних мотивів і цілеспрямованих дій [3].

Стимулювання – вплив не на особистість як таку, а на зовнішні обставини за допомогою благ – стимулів, що спонукують працівника до визначеного поведіння [7].

За допомогою стимулювання, з одного боку, створюються сприятливі умови для задоволення потреб працівника, а з іншого, – забезпечується трудове поведіння, необхідне для успішного функціонування підприємства.

Відмінність стимулювання від мотивування полягає в тому, що стимулювання виступає засобом, за допомогою якого можна здійснити мотивування.

Щоб вирішити задачу стимулювання науково-технічної праці керівникам підприємств, необхідно здійснювати такі заходи:

- 1) максимально використовувати матеріальні та моральні стимули, створювати взаємодоповнюючу систему стимулювання праці в інноваційному процесі;
- 2) застосовувати організаційні та психологічні стимули;
- 3) зробити так, щоб стимулювання праці робітників інноваційної сфери носило не тимчасовий, а постійний характер;
- 4) задовольняти потреби вчених та інженерів, створювати сприятливі умови, в яких найбільшою мірою розкривався б їхній творчий потенціал.

У процесі мотивації працівників стимулювання виконує такі функції: економічну, соціальну, соціально-психологічну, морально-виховну.

Розрізняють дві принципові концепції мотивації: змістовну і процесуальну, розглянуту багатьма вченими-економістами (*табл. 2*) [1 – 11].

Процес мотивації охоплює такі послідовні стадії:

1. Виникнення потреби.
2. Пошук шляхів усунення потреби.
3. Визначення цілей (напрямку) дії.
4. Здійснення дії.
5. Одержання винагороди за виконані дії.
6. Задоволення потреби [3].

Сильний прояв потреби мотивує її задоволення. Отже, виявлення таких потреб і створення умов, за яких людина може їх задовольнити, одночасно виконуючи поставлені перед ним завдання, будуть мотивувати підвищення ефективності інновацій.

У робочій обстановці основні потреби зводяться до такого: винагорода; задоволення роботою; відповідальність; гарні умови праці; статус на підприємстві. Створення можливості задовольнити потреби працівника за допомогою трудової діяльності формують спонукання як мотиви активної участі в цілеспрямованій трудовій діяльності.

*Спонукування* – це прагнення працівника до трудової діяльності для задоволення своїх потреб за умови одержання винагороди. Винагорода є елементом мотиваційного механізму, вона завершує цикл усього процесу мотивації праці і втілює в собі задоволення матеріальних або моральних потреб.

Класичні та сучасні концепції мотивації погоджуються із переконанням, що зміст спонукальних мотивів до творчості у виробничій діяльності в умовах сучасного виробництва не може бути зведено тільки до задоволення прагматичних інтересів робітників.

У процесі інноваційної діяльності зростає роль нематеріальних стимулів. Пов'язано це з тим, що для здійснення інноваційної діяльності важливим є висока кваліфікація, досвід, зацікавленість в одержанні результатів. Чим більше інтелектуальних функцій і творчих задач у роботі, вище кваліфікація роботи, тим вагомішими для стимулювання творчої активності стають нематеріальні стимули.

Фактори, що впливають на трудову активність працівників, зайнятих новаторством:

Таблиця 1

Визначення поняття «мотивація»

Визначення	Автор	Джерело
«Мотивація – це процес свідомого вибору людиною того або іншого типу поведіння, обумовленого комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів.»	А. Я. Кібанов	[2]
«Мотивація – стан особистості, що визначає ступінь активності і спрямованості дій людини в конкретній ситуації.»	Е. А. Уткін	[10]
«Мотивація – це не тільки сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукують людину до діяльності, але і задають межі та форми цієї діяльності, додають їй спрямованість, орієнтовану на досягнення цілей.»	І. Тимошенко, А. Соснін	[9]
«Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукують людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення особистих цілей і цілей організації.»	А. М. Колот	[3]
«Мотивація – це процес спонукання працівника до діяльності для досягнення цілей організації.»	І. В. Мішурова, П. В. Кутелев	[6]
«Мотивація – це процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації.»	М. Мескоң, М. Альберт, Ф. Хедоури	[5]
«Мотивація – структура, система мотивів діяльності і поведіння суб'єкта.»	В. А. Співак	[8]

## Основні теорії мотивації

Теорія	Назва	Автор	Теоретична основа
Змістовні теорії	5-рівнева ієрархія потреб	А. Маслоу	Аналізують фактори, що впливають на поведінку людини і його трудову активність. В основі змістовних теорій знаходиться аналіз потреб людини і їхніх впливів на мотивацію трудової діяльності. Теорії описують структури потреб, їхній зміст, ієрархії, пріоритети
	3-рівнева ієрархія (ERG)	К. Альдерфер	
	2-х факторів: гігієнічних і мотиваційних	Ф. Герцберг	
	Придбаних потреб: досягнення, участь, влада	Д. Мак-Клеелланда	
Процесуальні теорії	Теорія очікування	В. Врум	Аналізують, як людина розподіляє зусилля для досягнення визначених цілей і як обирає конкретний вид поведінки. Процесуальні теорії не заперечують вплив потреб на поведінку людей. Ці теорії описують, пояснюють і аналізують процеси імпульсу, напрямку, підтримки, припинення даного поведінки
	Теорія підкріплення (посилення мотивації)	Б. Скіннер	
	Теорія системи цілей	Е. Локк	
	Теорія справедливості	С. Адамс	
	Модель Портера – Лоулера	Л. Портер, Е. Лоулер	

- ✦ статус;
- ✦ висока заробітна плата;
- ✦ надбавки і доплати до заробітної плати;
- ✦ можливість службового зростання;
- ✦ можливість розвитку здібностей і підвищення кваліфікації;
- ✦ свобода вибору тематики роботи;
- ✦ ефективне планування роботи;
- ✦ цікава робота під керівництвом відомого фахівця;
- ✦ гарна лабораторія, майстерня, кабінет, устаткування;
- ✦ відсутність навантаження, не пов'язаного з основною роботою;
- ✦ зручна система відпусток;
- ✦ відношення до отриманих результатів фахівців інших організацій;
- ✦ спорт і суспільні заходи.

Мотиваційними факторами, що впливають на нововведення, є: особисті потреби, інтереси і прагнення працівників; характер і зміст праці; творча робота і взаємопорозуміння; відносини між ініціаторами, організаторами впровадження нововведення, керівниками і персоналом.

На інноваційний клімат підприємств впливають різні фактори, зокрема масштаби інноваційної діяльності в галузі, попередній досвід підприємства, відношення до інновацій на рівні вищого керівництва підприємства. Однією з типових реакцій на нововведення є опір змінам.

Фактори, що виступають причиною відмови від нововведень:

- ✦ опір новим ідеям;
- ✦ відсутність мотивації та стимулювання;
- ✦ відсутність ринкового попиту або потреби;
- ✦ потенціал не був усвідомлений керівниками підприємства;
- ✦ недостатня розробка деяких суміжних технологій;
- ✦ обмеженість матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- ✦ недостатність інформаційної підтримки;
- ✦ слабка кооперація або слабка комунікація;
- ✦ інші фактори.

Для ефективного використання інтелектуального потенціалу працівників підприємств необхідний комплексний підхід до проблеми економічного стимулювання їхньої творчої діяльності та процесу використання їхніх ідей.

## ВИСНОВКИ

В умовах ринку визначним фактором конкурентоспроможності підприємства стає ефективне управління як основний елемент інноваційної культури і, відповідно, підготовлений персонал. Постановка цілей і задач інноваційного розвитку підприємства, залучення працівників підприємства до реалізації цих цілей прямо залежить від ефективності мотиваційного механізму, створеного на підприємстві, який багато в чому обумовлений сформульованою на підприємстві концепцією управління інноваційною діяльністю.

У ході аналізу сучасних наукових підходів до мотивації персоналу визначено, що управління мотивацією – це цілеспрямований вплив на працівників підприємства з метою вирішення завдань і досягнення цілей підприємства. Мотиваційними факторами, що впливають на нововведення, є: особисті потреби, інтереси і прагнення працівників; характер і зміст праці новаторів; творча робота і взаємопорозуміння; відносини між ініціаторами, організаторами впровадження нововведення, керівниками і персоналом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь. / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Кибанов А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанов, М. В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 524 с.
3. Колот А. М. Мотивация персонала: подручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 345 с.
4. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – С-Пб.: Питер, 2008. – 352 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
6. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала: учебно-практическое пособие / И. В. Мишурова, П. В. Кутелев. – М.: ИЦК «МарТ», 2003. – 224 с.
7. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент / В. П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
8. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом: учебное пособие / В. А. Спивак. – М.: Эксмо, 2010. – 320 с.
9. Тимошенко И. И. Мотивация личности и человеческих ресурсов: учеб. пособие / И. И. Тимошенко, А. С. Соснин. – К.: Изд-во Европейского ун-та, 2004. – 575 с.

10. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент / Э. А. Уткин, Т. В. Бутова. – М.: ТЕИС, 2004. – 448 с.

11. Эггерт М. Мотивация. Что заставляет выкладываться на работе? / М. Эггерт. – М.: ГИППО, 2010. – 144 с.

## REFERENCES

*Bolshoy ekonomicheskij slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2004.

Eggert, M. *Motivatsiia. Chto zastavliaet vykladyvatsia na rabote?* [Motivation. What makes flat out at work?]. Moscow: GIPPO, 2010.

Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivating staff]. Kyiv: KNEU, 2002.

Kibanov, A. Ya., Batkaeva, I. A., and Mitrofanov, E. A. *Motivatsiia i stimulirovanie trudovoy deiatelnosti* [Motivation and stimulation of labor activity]. Moscow: INFRA-M, 2009.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2000.

Mishurova, I. V., and Kutelev, P. V. *Upravlenie motivatsiyei personala* [Management staff motivation]. Moscow: MarT, 2003.

Maslou, A. *Motivatsiia i lichnost* [Motivation and Personality]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Spivak, V. A. *Organizatsionnoe povedenie i upravlenie personalom* [Organizational behavior and human resource management]. Moscow: Eksmo, 2010.

Sladkevich, V. P. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Timoshenko, I. I., and Sosnin, A. S. *Motivatsiia lichnosti i che-lovescheskikh resursov* [Motivation and personality of human resources]. Kyiv: Evropeyskogo universitet, 2004.

Utkin, E. A., and Butova, T. V. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Moscow: TEIS, 2004.

УДК 657

## СКЛАДОВІ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ОВСЮК Н. В.

УДК 657

### Овсюк Н. В. Составляющие материального стимулирования работников предприятий

У статті розглянуто основні складові матеріальних стимулів трудової діяльності працівників на сучасних підприємствах: заробітну плату, премії, доплати, надбавки, компенсації. Проаналізувавши функції, які на даний час виконує в суспільстві заробітна плата, визначено, що однією з найголовніших є стимулююча функція, оскільки вона передбачає залежність розміру заробітної плати від індивідуальних і колективних результатів праці. Це підтверджують і діючі в нашій країні форми та системи оплати праці, які відповідно до своїх умов чітко встановлюють залежність між трудовими витратами працівників і винагородою за виконану роботу. Крім виплати заробітної плати, для заохочення та стимулювання працівників на підприємствах використовуються також преміальні системи. Визначено, що за своїм характером і показниками преміальні системи є досить розгалуженими та можуть використовуватися на підприємствах різних галузей і сфер виробництва. Також важливими матеріальними стимулами для працівників є доплати, надбавки та компенсації. Усі проаналізовані у статті виплати працівникам є дієвими інструментами матеріального стимулювання, проте мають бути справедливо встановленими у відповідності до трудових внесків працівників.

**Ключові слова:** стимулювання, оплата праці, заробітна плата, премії, доплати, надбавки, компенсації

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Овсюк Ніна Василівна** – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

УДК 657

UDC 657

### Овсюк Н. В. Составляющие материального стимулирования работников предприятий

В статье рассмотрены основные составляющие материальных стимулов трудовой деятельности работников на современных предприятиях: заработная плата, премии, доплаты, надбавки, компенсации. Проанализированы функции, которые в настоящее время выполняет в обществе заработная плата, определено, что одной из главных является стимулирующая функция, поскольку она предусматривает зависимость размера заработной платы от индивидуальных и коллективных результатов труда. Это подтверждают и действующие в нашей стране формы и системы оплаты труда, условия которых четко устанавливают зависимость между трудовыми затратами работников и вознаграждением за выполненную работу. Кроме выплаты заработной платы, для поощрения и стимулирования работников на предприятиях используются также премиальные системы. Определено, что по своему характеру и показателям премиальные системы достаточно разветвлены и могут использоваться на предприятиях различных отраслей и сфер производства. Также важными материальными стимулами для работников являются доплаты, надбавки и компенсации. Все проанализированные в статье выплаты работникам являются действенными инструментами материального стимулирования, однако они должны быть справедливо установлены в соответствии с трудовыми вкладами работников.

**Ключевые слова:** стимулирование, оплата труда, заработная плата, премии, доплаты, надбавки, компенсации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Овсюк Ніна Василівна** – кандидат педагогических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Соборная, 87, Винница, 21050, Украина)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

### Ovsiuk Nina V. Components of Material Encouragement of Enterprise Employees

The article considers main components of material encouragement of labour activity of employees at modern enterprises: wages, bonuses, additional payments, and indemnities. Having analysed functions that wages perform in present times, the article identifies that one of the main functions is the encouragement one since it envisages dependence of the size of wages on individual and collective labour results. This is also confirmed by the acting, in our country, form and system of labour remuneration, conditions of which clearly set dependence between the labour costs of employees and remuneration for the performed work. Bonus systems are used at enterprises along with wages in order to encourage and stimulate employees. The article shows that bonus systems are rather divaricated by their nature and indicators and could be used at enterprises of different branches and spheres of production. Additional payments and indemnities are also important material encouragements for employees. All payments to employees, analysed in the article, are effective instruments of material encouragement, however, they should be fairly set in accordance with labour contributions of employees.

**Key words:** encouragement, labour remuneration, wages, bonuses, additional payments, indemnities.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Ovsiuk Nina V.** – Candidate of Sciences (Pedagogy), Associate Professor, Department of Accounting, Vinnitsa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (21050, Ukraine)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

10. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент / Э. А. Уткин, Т. В. Бутова. – М.: ТЕИС, 2004. – 448 с.

11. Эггерт М. Мотивация. Что заставляет выкладываться на работе? / М. Эггерт. – М.: ГИППО, 2010. – 144 с.

## REFERENCES

*Bolshoy ekonomicheskij slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2004.

Eggert, M. *Motivatsiia. Chto zastavliaet vykladyvatsia na rabote?* [Motivation. What makes flat out at work?]. Moscow: GIPPO, 2010.

Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivating staff]. Kyiv: KNEU, 2002.

Kibanov, A. Ya., Batkaeva, I. A., and Mitrofanov, E. A. *Motivatsiia i stimulirovanie trudovoy deiatelnosti* [Motivation and stimulation of labor activity]. Moscow: INFRA-M, 2009.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2000.

Mishurova, I. V., and Kutelev, P. V. *Upravlenie motivatsiyei personala* [Management staff motivation]. Moscow: MarT, 2003.

Maslou, A. *Motivatsiia i lichnost* [Motivation and Personality]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Spivak, V. A. *Organizatsionnoe povedenie i upravlenie personalom* [Organizational behavior and human resource management]. Moscow: Eksmo, 2010.

Sladkevich, V. P. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Timoshenko, I. I., and Sosnin, A. S. *Motivatsiia lichnosti i che-lovescheskikh resursov* [Motivation and personality of human resources]. Kyiv: Evropeyskogo universitet, 2004.

Utkin, E. A., and Butova, T. V. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Moscow: TEIS, 2004.

УДК 657

## СКЛАДОВІ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ОВСЮК Н. В.

УДК 657

### Овсюк Н. В. Составляющие материального стимулирования работников предприятий

У статті розглянуто основні складові матеріальних стимулів трудової діяльності працівників на сучасних підприємствах: заробітну плату, премії, доплати, надбавки, компенсації. Проаналізувавши функції, які на даний час виконує в суспільстві заробітна плата, визначено, що однією з найголовніших є стимулююча функція, оскільки вона передбачає залежність розміру заробітної плати від індивідуальних і колективних результатів праці. Це підтверджують і діючі в нашій країні форми та системи оплати праці, які відповідно до своїх умов чітко встановлюють залежність між трудовими витратами працівників і винагородою за виконану роботу. Крім виплати заробітної плати, для заохочення та стимулювання працівників на підприємствах використовуються також преміальні системи. Визначено, що за своїм характером і показниками преміальні системи є досить розгалуженими та можуть використовуватися на підприємствах різних галузей і сфер виробництва. Також важливими матеріальними стимулами для працівників є доплати, надбавки та компенсації. Усі проаналізовані у статті виплати працівникам є дієвими інструментами матеріального стимулювання, проте мають бути справедливі встановленими у відповідності до трудових внесків працівників.

**Ключові слова:** стимулювання, оплата праці, заробітна плата, премії, доплати, надбавки, компенсації

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Овсюк Ніна Василівна** – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

УДК 657

UDC 657

### Овсюк Н. В. Составляющие материального стимулирования работников предприятий

В статье рассмотрены основные составляющие материальных стимулов трудовой деятельности работников на современных предприятиях: заработная плата, премии, доплаты, надбавки, компенсации. Проанализированы функции, которые в настоящее время выполняет в обществе заработная плата, определено, что одной из главных является стимулирующая функция, поскольку она предусматривает зависимость размера заработной платы от индивидуальных и коллективных результатов труда. Это подтверждают и действующие в нашей стране формы и системы оплаты труда, условия которых четко устанавливают зависимость между трудовыми затратами работников и вознаграждением за выполненную работу. Кроме выплаты заработной платы, для поощрения и стимулирования работников на предприятиях используются также премиальные системы. Определено, что по своему характеру и показателям премиальные системы достаточно разветвлены и могут использоваться на предприятиях различных отраслей и сфер производства. Также важными материальными стимулами для работников являются доплаты, надбавки и компенсации. Все проанализированные в статье выплаты работникам являются действенными инструментами материального стимулирования, однако они должны быть справедливо установлены в соответствии с трудовыми вкладами работников.

**Ключевые слова:** стимулирование, оплата труда, заработная плата, премии, доплаты, надбавки, компенсации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Овсюк Ніна Василівна** – кандидат педагогических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Соборная, 87, Винница, 21050, Украина)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

### Ovsiuk Nina V. Components of Material Encouragement of Enterprise Employees

The article considers main components of material encouragement of labour activity of employees at modern enterprises: wages, bonuses, additional payments, and indemnities. Having analysed functions that wages perform in present times, the article identifies that one of the main functions is the encouragement one since it envisages dependence of the size of wages on individual and collective labour results. This is also confirmed by the acting, in our country, form and system of labour remuneration, conditions of which clearly set dependence between the labour costs of employees and remuneration for the performed work. Bonus systems are used at enterprises along with wages in order to encourage and stimulate employees. The article shows that bonus systems are rather divaricated by their nature and indicators and could be used at enterprises of different branches and spheres of production. Additional payments and indemnities are also important material encouragements for employees. All payments to employees, analysed in the article, are effective instruments of material encouragement, however, they should be fairly set in accordance with labour contributions of employees.

**Key words:** encouragement, labour remuneration, wages, bonuses, additional payments, indemnities.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Ovsiuk Nina V.** – Candidate of Sciences (Pedagogy), Associate Professor, Department of Accounting, Vinnitsa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (21050, Ukraine)

**E-mail:** nina.ovsyuk@mail.ru

У ринкових умовах господарювання підприємства повинні максимально використовувати усі наявні ресурси для покращення своєї конкурентоспроможності на ринку. Особливим ресурсом є працівники, трудовий потенціал яких підприємства прагнуть використовувати ефективніше, постійно підвищуючи продуктивність праці. Як наслідок, підприємства збільшують об'єм новоствореної вартості та розміри прибутків, частина яких має обов'язково бути спрямованою на матеріальне стимулювання працівників. Такий «обіг» коштів у даний час є досить актуальним, адже за допомогою даного механізму працівники зацікавлені працювати більш продуктивно, а підприємства – отримувати більший прибуток. Оплата праці значно впливає на ефективність праці персоналу, тому раціональна організація оплати праці, форм і систем заробітної плати є актуальною проблемою для кожного підприємства.

На найвищому законодавчому рівні Конституцією України (Ст. 43) [3] гарантується право кожного на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працюю, яку він добровільно обирає або на яку добровільно погоджується, тобто визначено, що трудова діяльність має бути оплаченою. Основною винагородою, яку отримує працівник за виконану роботу, є заробітна плата, однією з найважливіших функцій якої є стимулююча. Найважливішою дана функція є тому, що вона є рушійною на шляху до досягнення кращих результатів праці, підвищення продуктивності праці і, як наслідок, підвищення доходів як працівників, так і підприємств, на яких вони працюють. В основі матеріального стимулювання працівників підприємств є заробітна плата, проте на даний час попри значну кількість наукових і практичних досліджень у сфері вивчення заробітної плати, її стимулююча функція є недостатньо дослідженою, адже сучасні підприємства не можуть зацікавити працівників використовувати всі свої потенційні можливості в ході виконання трудових обов'язків. Дана проблема привела до необхідності перегляду сутності заробітної плати, її форм та систем. Важливу стимулюючу роль для працівників відіграють премії, надбавки та доплати, які безпосередньо залежать від трудового внеску працівників, проте для їх виплати, крім затверджених трудовим законодавством випадків, мають бути встановлені відповідні трудові нормативи та критерії виплати. Тому виплата зазначених додаткових стимулюючих різновидів заробітної плати потребує подальшої розробки, створення методичних рекомендацій, які налагодять ефективність різних виплат працівникам і будуть у подальшому приносити економічний ефект підприємствам.

Дослідженням питання оплати праці, визначенням сутності заробітної плати як на загальному соціально-економічному рівні держави, так і на індивідуальному рівні, що супроводжує трудові відносини між роботодавцями та працівниками, займалися такі вітчизняні науковці як Л. О. Андрущенко, В. Д. Базилевич, Г. І. Башнянин, Д. П. Богиня, Д. Д. Гордієнко, І. В. Жиглей, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, О. С. Коровченко, А. М. Колот, М. В. Корягін, Т. Костишина, П. О. Куцик, О. В. Лишиленко, В. І. Науменко, І. В. Саух, Г. А. Семенов, В. Циганенко та інші. Попри велику кількість наукових напрацювань, питання підвищення ролі заробітної плати як матеріального стимулу до підвищення результативності та продуктивності праці, а також визначення складових системи оплати праці, які мотивують працівників до більшого використання їх трудового потенціалу лишаються актуальними.

Стимулювання працівників до трудової діяльності передбачає використання різних форм і систем оплати праці, крім того, важливим елементом стимулу до трудової діяльності є системи преміювання. В умовах, коли конкуренція між підприємствами постійно зростає, за наявності рівноцінних сировинних і технологічних ресурсних баз, важливе значення має ефективне використання трудових ресурсів. Як зазначив Як. Фітценц: «люди – єдиний елемент, який володіє здатністю виробляти вартість. Усі інші змінні – гроші та їх «родич» кредит, сировина, заводи, обладнання та енергія – можуть запропонувати лише інертні потенціали. За своєю природою вони нічого не додають і додати не можуть, доки людина, є вона робітником найнижчої кваліфікації, професіоналом або керівником вищої ланки, не використовує цей потенціал, примусивши його працювати» [7, с. 14]. Тому на даний час для багатьох підприємств на шляху до більш ефективного використання наявної робочої сили актуальною проблемою постає перегляд існуючих засад оплати праці, підвищення стимулюючої функції заробітної плати шляхом аналізу діючих систем і форм оплати праці, розробки дієвих схем преміювання. Заробітна плата за таких умов перестає бути винагородою за формальне виконання трудових обов'язків, адже в прагненні отримати вищу заробітну плату працівник буде витратити більше зусиль, виконувати або навіть перевиконувати встановлені норми праці, підвищувати свою кваліфікацію та майстерність.

Рівень матеріальної мотивації значною мірою залежить від наявності прямого зв'язку трудового внеску і винагороди за послуги праці. Це досягається належною організацією заробітної плати, яка на практиці виступає організаційно-економічним механізмом оцінки трудового внеску найманих працівників. Складовою означеного вище механізму є тарифна система, нормування праці, форми і системи оплати праці. Останні є, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці й тарифною системою, а з іншого, – засобом для досягнення певних кількісних і якісних показників. Цей елемент організації заробітної плати є інтегрованим способом встановлення залежності заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів. Найбільший мотиваційний потенціал має та організація заробітної плати, яка через побудову тарифної системи, нормування й системи оплати праці забезпечує тісний взаємозв'язок розмірів винагороди за послуги робочої сили з кількістю, якістю і результативністю праці [6].

За визначенням Г. Н. Соколової: «заробітна плата в ринковій економіці – це виплачувана за виконану роботу сума коштів, в основі визначення якої лежить ціна праці. Заробітна плата, у відповідності з основним законом ринкової економіки, формується під впливом насамперед попиту і пропозиції на ринку праці. Однак у соціально орієнтованій економіці змішаного типу, незважаючи на дію закону попиту і пропозиції, рівень заробітної плати повинен забезпечувати задовільне існування трудящого і членів його сім'ї» [8].

В умовах ринкової економіки заробітна плата розглядається як об'єм життєвих благ, які надходять в розпорядження працівника і які забезпечують об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Тому всі витрати на оплату праці повинні гарантувати не лише відтворення робочої сили, але й захоочувати більш ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, у результаті чого підприємство може отримати прибуток в об'ємі, необхідному для

розширення виробництва, модернізації і заміни використовуваних техніки і технології [5, с. 270].

Зміна суті заробітної плати, в умовах ринкових відносин, проглядається через зміну змістовного наповнення її функцій, реалізація яких відбувається інакше, ніж в адміністративно-командній економіці. Якщо відтворювальна функція, як і раніше, повинна забезпечувати задоволення фізичних і духовних потреб працівників, то стимулююча функція передбачає залежність розміру заробітної плати від індивідуальних і колективних результатів праці. Регулююча функція заробітної плати проявляється в тому, що вона повинна виступати регулятором попиту на продукцію та послуги кінцевого споживання, а також на працю. Важливу роль в організації заробітної плати стала виконувати соціальна функція, спрямована на забезпечення соціально справедливої диференціації оплати праці. Реалізація соціальної функції передбачає також використання механізму стримування спроб до встановлення необґрунтовано високих заробітків керівників підприємств державного та ринкового секторів [8].

Таким чином, на підприємстві заробітна плата виконує дві ролі: для працівника вона є доходом, який він отримує за свою працю, для роботодавця – частиною витрат на виробництво продукції або послуг. У таких умовах працівник зацікавлений у підвищенні свого доходу. Цього можна досягнути, більш вигідно реалізуючи свою робочу силу, а також за рахунок докладання більших трудових зусиль, що підвищує величину заробітку. Роботодавець зі свого боку прагне до мінімізації заробітної плати в розрахунку на одиницю продукції або послуг. Останнє можливо при забезпеченні раціональної завантаженості працівника впродовж робочого часу за рахунок більш ефективної організації праці та виробництва, підвищення його технічного рівня, а також застосування більш напружених норм праці. Це об'єктивне протиріччя і визначає складність проблеми заробітної плати [5, с. 270].

Завдання підприємства у сфері організації заробітної плати полягає в тому, щоб забезпечити для працівників такий рівень оплати праці, який би об'єктивно визначався вимогами відтворення робочої сили, відображав рівень розвитку економіки країни і адекватні їм суспільні відносини та водночас був пов'язаний з конкретними показниками, які кількісно і якісно характеризують трудову діяльність працівника або підрозділу, в якому він працює, і визначався існуючим рівнем техніки, технології та організації виробництва і праці. Оскільки організація заробітної плати включає велику кількість форм і систем оплати праці, вибір яких залежить від багатьох факторів, вибір і впровадження тієї чи іншої системи оплати праці повинні чітко оцінювати результати праці персоналу, справедливо винагороджувати за здійснений обсяг робіт, враховувати інтереси працюючих, а також ресурсну базу підприємства.

Однак, обираючи ту чи іншу форму та систему оплати праці та беручи до уваги всі фактори виробничої діяльності підприємства, важливо також орієнтуватися на те, як будуть реагувати працівники на умови оплати праці та чи матимуть вони стимули для підвищення результативності їх праці. Для цього слід проаналізувати сутність діючих на даний час форм і систем оплати праці та прослідкувати, яким чином вони стимулюють працівників (табл. 1).

Отже, стає помітно, що умови оплати праці мають достатньо велике стимулююче значення для працівників, оскільки рівень заробітної плати визначає здатність відтворення робочої сили, а також мотивацію до трудової діяльності. Крім виплати основної заробітної плати, для заохочення та стимулювання працівників на підприємствах використовуються також преміальні системи. Розглянуті системи оплати праці є досить дієвими на багатьох промислових підприємствах і дійсно заохочують працівників до підвищення результатів їх праці, проте додатковою складовою стимулювання працівників для підприємств виступають преміальні системи.

Таблиця 1

Стимулюючий характер форм та систем оплати праці

Форма оплати праці	Система оплати праці	Умови системи оплати праці, що стимулюють працівників до підвищення результатів праці
Погодинна	Проста погодинна	Заробітна плата нараховується за відпрацьований час, прямих стимулів для покращення трудових результатів немає
	Погодинно-преміальна	Окрім окладу (тарифу) за відпрацьований час, працівник може отримати премію за умови досягнення попередньо встановлених показників
Відрядна	Пряма відрядна	Розмір заробітної плати залежить від кількості виготовленої продукції, таким чином, працівники зацікавлені у збільшенні обсягу виготовленої продукції
	Відрядно-преміальна	Крім заробітної плати за відрядними розцінками, працівники отримують певний відсоток премії за виконання і перевиконання норми виробітку
	Непряма відрядна	Розмір заробітної плати залежить від результатів праці основних робітників. Допоміжні працівники не можуть опосередковано вплинути на збільшення заробітної плати
	Відрядно-прогресивна	Робота, виконана в межах встановлених норм, оплачується за відрядними розцінками, а робота, виконана понад норми, – за прогресивно-зростаючими (підвищеними) розцінками
	Акордна	Розмір оплати встановлюється не за кожну окрему виробничу операцію (роботу), а за весь комплекс робіт. Стимул – скорочення термінів виконання робіт, важливо вчасно виконувати весь комплекс робіт, адже робота понад визначені строки не оплачується

Преміальна система – це сукупність елементів стимулювання праці, які взаємодіють між собою та утворюють цілісний порядок виплати премій [4, с. 225]. Преміювання працівників повинне ґрунтуватися на залежності розміру премії від трудового внеску окремого працівника чи колективу, що в подальшому стимулюватиме працівників до більш якісної та продуктивної праці.

Преміювання (система преміювання) виконує функції забезпечення зацікавленості працівників у результатах праці, дотриманні планових пропорцій, чіткій роботі в заданому режимі. Премії класифікуються залежно від економічного і функціонального призначення. Вони можуть бути загального характеру (за досягнуті результати роботи підприємства, цеху, дільниці) і часткового (премії за створення і впровадження нової техніки) [1, с. 211]. Загалом, на даний час на вітчизняних підприємствах використовують багато систем преміювання відповідно до показників, які досягаються в результаті трудової діяльності (табл. 2).

Таким чином, можна зробити висновки, що вибір систем преміювання є досить широким та може використовуватися на підприємствах всіх галузей та сфер виробництва.

Оскільки преміювання за поточні результати діяльності поки є основною формою заохочення працівників, а в сучасних умовах часто і основною видатковою статтею оплати праці, важливо вміти оцінювати її економічну ефективність для підприємства. Очевидно, що економічно ефективною слід вважати таку систему преміювання, яка формує рівень оплати праці у відповідності з ступенем виконання показників і умов преміювання та забезпечує тому колу працівників, на яких вона розповсюджується, досягнення ефекту, за своєю величиною більшого, ніж відповідна йому преміальна частина заробітної плати, або рівного цій частині [4, с. 226].

Важливим елементом будь-якої системи преміювання є розмір премії. Він повинен бути таким, щоб створити за-

Таблиця 2

Класифікація систем преміювання працівників на підприємствах

№ з/п	Класифікаційна ознака системи преміювання	Показник
1	Стимулювання підвищення продуктивності праці	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Преміювання за виконання та перевиконання плану виробництва;</li> <li>– преміювання за виконання нормованих завдань;</li> <li>– преміювання за роботу за технічно встановленими нормами;</li> <li>– преміювання за виконання і перевиконання планів по зростанню продуктивності праці на основі особистих виробничих планів;</li> <li>– преміювання за виконання робіт зі зменшенням штатом, за розширення фактичної зони обслуговування;</li> <li>– преміювання за зниження трудомісткості виробів і підвищення продуктивності праці;</li> <li>– преміювання за перегляд норм за ініціативою робітників</li> </ul>
2	Преміювання за покращення якості продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Преміювання за бездефектне виготовлення продукції;</li> <li>– преміювання працівників за зменшення втрат від браку;</li> <li>– преміювання за дотримання встановлених планових завдань з сортності та т. п., а також за кожний відсоток перевиконання плану випуску продукції першого сорту або зниження випуску продукції низького сорту;</li> <li>– преміювання за випуск продукції зі знаком якості;</li> <li>– преміювання за випуск продукції встановленої якості</li> </ul>
3	Преміювання працівників підприємств за покращення окремих сторін виробничої діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Преміювання за економію палива, електричної та теплової енергії;</li> <li>– преміювання за збір і відвантаження лому чорного та кольорового металів;</li> <li>– преміювання за виготовлення товарів широкого вжитку з відходів виробництва;</li> <li>– преміювання за повернення дерев'яної і картонної тари;</li> <li>– преміювання за збір і здачу вторинної сировини;</li> <li>– преміювання за економію сировини і основних матеріалів;</li> <li>– преміювання за економію допоміжних матеріалів та інструменту</li> </ul>
4	Преміальні положення, які діють поза системою діючого преміювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Преміювання за розвиток технічного прогресу;</li> <li>– преміювання за створення і впровадження нової техніки;</li> <li>– преміювання за сприяння винахідництву і раціоналізаторству;</li> <li>– преміювання за впровадження заходів з наукової організації праці;</li> <li>– преміювання за механізацію ручних робіт;</li> <li>– преміювання за виконання особливо важливих виробничих завдань;</li> <li>– преміювання за загальні результати роботи за підсумками роботи за рік;</li> <li>– преміювання працівників за здійснення заходів, які забезпечують підвищення продуктивності праці;</li> <li>– преміювання за освоєння нових видів виробів</li> </ul>

Розроблено на основі: [1, с. 211 – 212].

цікавленість в покращенні показників трудової діяльності. Мінімальний розмір премії визначається психологічним порогом відчутності премії і визначається у розмірі 8 – 10% тарифу (окладу). Максимальний розмір визначається економічною доцільністю системи і оптимальним рівнем надтарифної частини заробітної плати. Оптимальним є рівень 35 – 40% тарифу (окладу). Розміри премії встановлюються диференційовано за професіями і групами працівників залежно від значущості та складності виконуваних ними робіт [5, с. 309].

Визначено, що періодичність виплати премій є досить індивідуальним питанням для кожного підприємства, адже важливою є наявність джерел для виплати премій. На даний час такими джерелами є прибуток (надприбуток) підприємства, а також спеціально створювані фонди матеріального стимулювання (заохочення) працівників. Умови, періодичність та показники преміювання обов'язково повинні бути затвердженими в колективному договорі підприємства, а також Положенні про преміювання працівників.

Окрім премій, стимулюючими виплатами для працівників є доплати, надбавки та компенсації. У сучасних умовах господарювання підприємства забезпечують працівників даними виплатами у зв'язку з встановленими законодавством нормами та мінімально визначеними розмірами таких виплат.

Доплати призначені забезпечити відшкодування додаткових затрат праці, викликаних об'єктивними розбіжностями в умовах і складності праці. Надбавки стимулюють добросовісне відношення до праці, підвищення кваліфікації, інтенсивності праці, виконання трудових обов'язків у визначених умовах, а також виявлення ініціативи при виконанні доручень і завдань. Компенсації надають можливість частково компенсувати втрати заробітку, викликані причинами, які не залежать від підприємства (наприклад, ріст цін на товари, комунальні послуги і т. ін.) [5, с. 311].

Зокрема, слід визначити, що, окрім преміальних виплат, на даний час виділяють також такі доплати за:

- ✦ суміщення професій (посад);
- ✦ розширення зон обслуговування або збільшення об'єму робіт;
- ✦ роботу зі шкідливими та небезпечними умовами праці;
- ✦ інтенсивність праці;
- ✦ роботу в нічний час;
- ✦ роботу в святкові та неробочі дні;
- ✦ роботу в надурочний час;
- ✦ виконання робіт різної кваліфікації та ін.

Крім того, Мазманова Б. Г. зазначає, що крім доплат підприємства також можуть заохочувати працівників надбавками за:

- ✦ високу професійну майстерність;
- ✦ класність;
- ✦ високі досягнення в роботі;
- ✦ виконання особливо важливої роботи;
- ✦ вчений ступінь;
- ✦ персональну надбавку та ін. [4, с. 226].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, найголовнішим інструментом матеріального стимулювання працівників до якомога якісної, результативної та продуктивної праці є раціонально обрані підприємством форми та системи оплати праці, які «каталізують» виробничий процес та є вигідними як для працівників, так і для підприємств. У межах сформовано-

го фонду оплати праці, отриманого прибутку або резерву забезпечення матеріального заохочення (стимулювання) працівників підприємствам слід виплачувати персоналу не лише основний розмір заробітної плати, а й відповідно до трудових досягнень працюючих стимулювати їх підвищувати результативність, що обов'язково буде заохочена за допомогою системи преміювання. Крім того, у колективно-трудоному регулюванні важливим аспектом матеріального стимулювання і гарантією виконання деяких видів робіт слід обов'язково виділяти такі види стимулюючих виплат, як доплати, надбавки та компенсації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Калина А. В.** Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) : учеб. пособ. – 4-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2003. – 312 с.
2. **Колот А. М.** Теоретичні й прикладні аспекти впливу заробітної плати на мотивацію трудової діяльності [Текст] / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 8 – 14.
3. Конституція України : Закон від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР.
4. **Мазманова Б. Г.** Управление оплатой труда : учеб. пособ. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
5. **Пашуто В. П.** Организация, нормирование и оплата труда на предприятии : учебно-практическое пособие / В. П. Пашуто. – М. : КНОРУС, 2005. – 320 с.
6. **Тимош І.** Аналіз ролі матеріальних стимулів у системі мотивації персоналу підприємства / І. Тимош // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2010. – Вип. 7. – С. 363 – 366 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_7 /.../ tymosh.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_7/.../tymosh.pdf) с. 364
7. **Фитценц Як.** Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як. Фитценц / Пер. с англ.: Меньшикова М. С., Леонова Ю. П.; под общ. ред. В. И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
8. **Экономико-социологический словарь** / Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк, О. В. Терещенко и др.; сост. Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк; науч. ред. Г. Н. Соколова. – Мн. : ООО «ФУ Аинформ», 2002. – 448 с.

## REFERENCES

- Fittsents, Ya. *Rentabelnost investitsiy v personal: izmerenie ekonomicheskoy tsennosti personala* [Return on investment in human capital: measuring the economic value of the staff]. Moscow: Vershina, 2006.
- Kolot, A. M. "Teoretychni i prykladni aspekty vplyvu zarobitnoi platy na motyvatsiiu trudovoi diialnosti" [Theoretical and applied aspects of the impact of wages on employment incentives]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 5 (2006): 8-14.
- Kalina, A. V. *Organizatsiia i oplata truda v usloviiakh rynku (aspekt effektivnosti)* [Organization and remuneration in the market conditions (aspect of efficiency)]. Kyiv: MAUP, 2003. [Legal Act of Ukraine] (1996).
- Mazmanova, B. G. *Upravlenie oplatoy truda* [Management salaries]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.
- Pashuto, V. P. *Organizatsiia, normirovanie i oplata truda na predpriatii* [Organization, regulation and remuneration in the enterprise]. Moscow: KNORUS, 2005.
- Sokolova, G. N., Kobyak, O. V., and Tereshchenko, O. V. *Ekonomiko-sotsiologicheskii slovar* [Economic and Sociological Dictionary]. Minsk: FU Ainform, 2002.
- Tymosh, I. "Analiz roli materialnykh stymuliv u systemi motyvatsiiu personalu pidpriemstva" [Analysis of the role of financial incentives in the system motivate personnel]. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_7/.../tymosh.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_7/.../tymosh.pdf)



## ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ЛИЧНОСТНОГО ФАКТОРА

© 2014 ОЗАРКО Е. С., ОПОТЯК Ю. В., ЧЕЛОМБИТЬКО В. В.

УДК 159.9.072

### Озарко Е. С., Опотяк Ю. В., Челомбитько В. В. Подход к оценке эффективности деятельности персонала с учетом личностного фактора

Цель статьи состоит в определении и формулировании подхода к практическому учету личностных характеристик персонала в деятельности и принятии эффективных решений кадровой службой. Личностные характеристики определяют присущие конкретному работнику способности и особенности психологического склада, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность его деятельности на определенном рабочем месте. Благодаря анализу и сравнению концепций и подходов относительно оценки деятельности предприятий выявлен недостаточный учет кадровой службой личностного фактора отдельного работника. В ходе исследования на основе определения понятий личностного профиля и шаблона профессии, которые определяются путем анкетирования персонала, сформулирован ряд критериев для объективной оценки экономической эффективности деятельности работника. Предложенный подход и показатели помогают формализовать оценку персонала при его подборе и расстановке на определенные должности, позволяют устранить субъективный фактор в деятельности кадровой службы и повысить эффективность ее функционирования.

**Ключевые слова:** кадровая служба, эффективность деятельности, личностные характеристики персонала, шаблон профессии, формализованная оценка персонала.

**Формул:** 5. **Библ.:** 19.

**Озарко Екатерина Сергеевна** – директор Научно-исследовательского института инфокоммуникаций Одесской национальной академии связи им. А. С. Попова (ул. Тролейбусная, 11, Львов, 79053, Украина)

**E-mail:** ndii@i.ua

**Опотяк Юрий Владимирович** – кандидат технических наук, старший научный сотрудник Научно-исследовательского центра телекоммуникационных систем и сетей связи Одесской национальной академии связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, г.Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** yuvoua@ukr.net

**Челомбитько Владимир Васильевич** – руководитель группы контроля и мониторинга маркетинговых коммуникаций департамента маркетинговых коммуникаций, ПАО «Укртелеком» (бульвар Т. Шевченко, 18, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** vvchh@ukr.net

УДК 159.9.072

UDC 159.9.072

### Озарко К. С., Опотяк Ю. В., Челомбитько В. В. Підхід до оцінки ефективності діяльності персоналу з урахуванням особистісного фактора

### Ozarko Kateryna S., Opotiak Yuriy V., Chelombytko Volodymyr V. Approach to Assessment of Efficiency of Personnel Activity with Consideration of the Personal factor

Мета статті полягає у визначенні та формулюванні підходу до практичного врахування особистісних характеристик персоналу в діяльності та прийнятті ефективних рішень кадровою службою. Особистісні характеристики визначають притаманні конкретному працівнику здібності та особливості психологічного складу, що безпосередньо впливають на ефективність його діяльності на визначеному робочому місці. Завдяки аналізу та порівнянню концепцій і підходів щодо оцінки діяльності підприємств виявлено недостатнє врахування кадровою службою особистісного фактора окремого працівника. У ході дослідження на основі визначення понять особистісного профілю та шаблону професії, що визначаються шляхом анкетування персоналу, сформульовано ряд критеріїв для об'єктивної оцінки економічної ефективності діяльності працівника. Запропонований підхід та показники допомагають формалізувати оцінку персоналу при його підборі та розстановці на визначені посади, дозволяють усунути суб'єктивний фактор у діяльності кадрової служби та підвищити ефективність її функціонування.

The goal of the article lies in identification and formulation of an approach to practical consideration of personal characteristics of personnel in activity and making efficient decisions of the personnel service. Personal characteristics identify abilities and specific features of psychological set of a specific employee, which exert direct influence upon efficiency of activity of this employee at a certain working place. Based on analysis and comparison of concepts and approaches with respect to assessment of activity of enterprises, the article reveals an insufficient consideration of the personal factor of an individual employee by the personnel service. In the course of the study the article forms a number of criteria for objective assessment of economic efficiency of activity of an employee on the basis of definition of notions of personal profile and profession template, which are found out by means of personnel questioning. The proposed approach and indicators help to formalise assessment of personnel when hiring and designating to specific posts and allow elimination of the subjective factor in activity of the personnel service and increase of efficiency of its functioning.

**Ключові слова:** кадрова служба, ефективність діяльності, особистісні характеристики персоналу, шаблон професії, формалізована оцінка персоналу.

**Key words:** personnel service, efficiency of activity, personal characteristics of personnel, profession template, formalised assessment of personnel.

**Формул:** 5. **Бібл.:** 19.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 19.

**Озарко Катерина Сергіївна** – директор Науково-дослідного інституту інфокомунікацій Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Тролейбусна, 11, Львів, 79053, Україна)

**E-mail:** ndii@i.ua

**Опотяк Юрій Володимирович** – кандидат технічних наук, старший науковий співробітник Науково-дослідного центру телекомунікаційних систем і мереж зв'язку Одеської національної академії зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** yuvoua@ukr.net

**Челомбитько Володимир Васильович** – керівник групи контролю та моніторингу маркетингових комунікацій департаменту маркетингових комунікацій, ПАТ «Укртелеком» (бульвар Т. Шевченка, 18, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** vvchh@ukr.net

**Ozarko Kateryna S.** – Director, Scientific-Research Institute of Infocommunications Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Troleybusna, 11, Lviv, 79053, Ukraine)

**E-mail:** ndii@i.ua

**Opotiak Yuriy V.** – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, Research Centre for telecommunications systems and networks Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 11, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** yuvoua@ukr.net

**Chelombytko Volodymyr V.** – Chief, Group control and monitoring of marketing communications Marketing Communications Department, PJSC «Ukrtelecom» (bulvar T. Shevchenka, 18, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** vvchh@ukr.net

Достаточно сложно или даже невозможно найти любую область производства товаров, выполнения работ или предоставления услуг, в которой вопрос повышения эффективности производственного процесса не зависел бы от работы кадровой службы. И предприятия телекоммуникационной сферы здесь не являются исключением. Практически все практики и теоретики менеджмента отмечают: главным фактором современного высокоэффективного производства является работник, его соответствии как с точки зрения уровня профессиональной подготовки, так и личностных, в т. ч. психофизических качеств, которые должны обеспечивать получение максимального эффекта от его участия в производственном процессе.

Главная и определяющая роль в организации и реализации составляющих всего производственного процесса, в усовершенствовании методов и средств управления производством отводится персоналу, активизации и повышению уровня эффективности процесса управления персоналом, реализации кадровой политики предприятия согласно планам стратегического развития и решению тактических задач обеспечения эффективности производства, прибыльности и конкурентоспособности товаров и услуг.

Сложность задач, которые возникают перед любым коллективом, ставит на высочайшую ступень значимости в обеспечении эффективного функционирования предприятия организацию управленческого процесса в работе с персоналом.

При этом достижение максимального эффекта, то есть максимального уровня эффективности управленческой работы кадровой службы, может рассматриваться как со стороны предприятия (прибыль, конкурентоспособность, экономическая эффективность производственного процесса, психологический климат, использование рабочего времени и потенциала коллектива на усовершенствование производства), так и со стороны работника (получение максимальной отдачи и достижение материального благосостояния, морального удовлетворения от выполняемой работы).

Эффективность управления персоналом – вопрос, который должен находиться под постоянным вниманием кадровой службы. Поскольку управление персоналом представляет в своей сущности наисложнейший и тяжелый для измерения управленческий процесс, существует потребность в теоретической разработке и практической реализации методов для определения эффективности процесса управления персоналом. Главной причиной такого положения вещей является тот факт, что любое направление управленческой деятельности предприятия поддается измерению посредством объективных показателей его деятельности.

Теория менеджмента и практическое применение теоретических подходов к определению эффективности управленческого процесса рассматривает и использует целый ряд коэффициентов определения уровня эффективности производства, производственного процесса, которые обеспечивают надежное и эффективное функционирование предприятия, а также уделяет большое внимание функционированию системы управления. Следует лишь отметить, что определение и расчет коэффициентов эффективности опираются, как правило, лишь на данные статистических отчетов финансово-экономической деятельности за определенный отчетный период.

В подавляющем большинстве работ как отечественных, так и зарубежных теоретиков и практиков менеджмента, посвященных решению вопросов управления персона-

лом, внимание отводится в качестве приоритетных психологическим аспектам отбора потенциальных кандидатов для принятия на работу, формированию внутреннего кадрового резерва, созданию благоприятного психологического климата в коллективе на основе научно-обоснованных методов изучения индивидуальных особенностей кандидатов на конкретную должность.

Как отмечается в [1, с. 65]: нормально функционирующий трудовой коллектив, члены которого ощущают себя хозяевами общественных средств производства, способны обеспечить с помощью простого или расширенного производства удовлетворение потребностей общества в услугах связи и рациональное использование всех видов ресурсов. В [2, с. 6] авторы делают акцент на острой потребности разработки и внедрения новых методов оценки и анализа использования трудовых ресурсов в управлении.

На основе всестороннего изучения индивидуальных особенностей работников кадровая служба должна принимать достаточно обоснованные и выверенные решения относительно формирования структурных подразделений предприятия. Благодаря этому обеспечивается создание оптимального психологического и морального климата в коллективе, а это непосредственно определяет уровень эффективности решения задач, которые возникают как перед отдельным подразделением, так и перед предприятием в целом.

Однако, обращая особое внимание на вопрос личностных аспектов отбора и оценивания персонала, авторы в научной литературе, посвященной вопросам управления персоналом (отбор кандидатов на должность, их подготовка и переподготовка, обучение и т. п.) стараются сформулировать подходы (методы) к определению эффективности как управленческого процесса работы с персоналом, так и к определению эффективности непосредственно каждого работника. В учебном пособии [3] подчеркивается, в частности, необходимость мониторинга персонала. Отмечается, что «необходимо выделить индикаторы состояния кадрового потенциала, разработать программу постоянной диагностики и механизм разработки конкретных мер по развитию и использованию знаний, умений и навыков персонала. При этом целесообразна оценка эффективности кадровых программ и разработка методики их оценки».

Определяя приоритетность и важность организации управленческого процесса работы с персоналом, в [4, 5], как правило, для определения эффективности кадровой работы (одной из главных составляющих управления персоналом) используют два подхода.

При первом подходе в основу определения эффективности положены, в подавляющем большинстве, методики, которые используют результаты, полученные с помощью разнообразных тестов определения личностных характеристик работника. При этом общая оценка сотрудника предприятия предоставляется в несколько этапов – степень достижения целей, компетенции, мотивации и т. п. По мнению авторов, указанный подход не позволяет полностью оценить эффективность функционирования каждого работника на конкретном рабочем месте, а предоставляет возможность лишь зафиксировать наличие у работника тех или иных качеств, дать ему определенную характеристику как личности – преимущественно с точки зрения психологических данных. Следовательно, такому подходу присущ определенный уровень субъективизма в оценке персонала, поскольку подбор тестов, организация

анкетирования, анализ итогов проведенных анкетирования остаются в полной зависимости от уровня профессионального мастерства специалиста, который проводит тестирование, качества отбора тестов и опросников, уровня профессиональной пригодности тестов к производственному процессу предприятия.

Второй подход базируется на основных расчетных параметрах, которыми определяется эффективность работы предприятия – за основу берутся основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия, приведенные в расчете на одного работника [6]. Достаточно сложно, используя лишь экономические показатели, рассчитанные на одного работника, когда в подавляющем большинстве итоги деятельности подводятся за определенный период (как правило за год, а для проведения детального анализа необходимо обработка показателей, которые получены за несколько лет подряд), провести детальный анализ и оценить уровень эффективности задействования каждого отдельного работника в функционировании предприятия, его вклад в повышение уровня эффективности производства, прибыльности, конкурентоспособности предприятия.

*Целью* статьи является описание подхода к учету личностных характеристик персонала для определения эффективности задействования работника на конкретном рабочем месте и определение эффективности управленческой работы кадровой службы предприятия.

Главной, по мнению авторов статьи, проблемой в процессах управления персоналом остается отсутствие методов количественной оценки эффективности управленческого процесса работы с персоналом.

Учитывая постоянное возрастание роли и значения каждого работника в производственном процессе и повышении уровня эффективности производства, обеспечении конкурентоспособности, остается нерешенным вопрос определения уровня эффективности использования работника на конкретном рабочем месте в зависимости от его личностных характеристик и уровня профессиональной подготовки, ее совершенствования, повышения квалификации и постоянного самосовершенствования на основе целенаправленного процесса обучения и углубления общей и профессиональной подготовки. Существует объективная необходимость в инструментальных методах определения эффективности управленческого процесса работы с персоналом.

**А**вторами сделана попытка разработать метод, который бы позволил использовать последние теоретические достижения в вопросах управления персоналом и применить практические авторские наработки для определения эффективности использования работника в зависимости от его личностных характеристик и профессионального уровня. При этом одновременно была сделана попытка найти метод оценки эффективности управленческой работы кадровой службы предприятия. С целью дополнения существующих методик и способов качественной оценки управленческой работы и функционирования персонала авторами разработан подход к количественной оценке управленческого процесса на важном этапе деятельности предприятия – управлении персоналом.

В работе авторами предложен шаг в направлении разработки эффективных инструментов управления персоналом с точки зрения эффективного использования потенциальных возможностей каждого работника, его профессиональной подготовки, личностных характеристик.

На основании фактических объективных результатов финансово-экономической деятельности предприятия за определенный период получаем возможность путем разделения всего производственного процесса на отдельные, но связанные между собой, бизнес-процессы, выявить вклад конкретного подразделения в конечный результат работы предприятия. Сравнивая потенциально-возможный и реально полученный результаты, получаем объективные данные, которые позволяют сделать вывод относительно эффективности управленческого процесса как на уровне отдельного подразделения, так и предприятия в целом. Для проведения указанного анализа эффективности управленческого процесса можно применить следующие показатели эффективности [6]:

- ✦ эффективность действующего производства на всех его уровнях;
- ✦ эффективность капитальных вложений, которые используются для строительства, реконструкции, технического перевооружения предприятия с целью выпуска новой продукции, увеличения объемов производства;
- ✦ эффективность развития науки и техники;
- ✦ эффективность внешнеэкономических связей;
- ✦ эффективность охраны окружающей среды.

**О**днако отсутствие четких методов и инструментов прямого измерения эффективности управленческого процесса кадровой аппарата дает основание и заставляет исследователей эффективного менеджмента заниматься поиском как теоретических, так и практических подходов к этой сверхсложной задаче. Тем не менее определенные теоретические достижения современных теоретиков менеджмента позволяют отыскать и очертить пути к разработке крайне необходимых инструментов измерения эффективности управления. Авторы в [6] формулируют ряд подходов к определению эффективности управления. Среди них:

- ✦ расчет синтетических показателей эффективности управления (коэффициент оперативности, надежности и т. п.);
- ✦ сравнение фактических данных с нормативными, плановыми или с показателями за предшествующие годы (нормативы численности аппарата управления, производительность, экономичность управления и т. п.);
- ✦ применение качественной оценки эффективности с помощью экспертов;
- ✦ применение эмпирических формул для расчета показателей, которые характеризуют эффективность управления.

Однако что касается направлений практической оценки эффективности деятельности персонала, то в научной литературе они освещены недостаточно.

Вспользуемся сформулированным в работе [7] следующим определением: «Эффективность управления персоналом – это систематический, четко формализованный процесс, направленный на измерение затрат и выгод, связанных с программами деятельности по управлению персоналом и для соотнесения их результатов с итогами базового периода, с показателями конкурентов и целями предприятия». При этом главными, по мнению авторов, должны быть, в первую очередь, факторы финансово-экономической деятельности предприятия, которые напрямую зависят от правильного отбора, подготовки, переподготовки работников,

системы кадровой работы предприятия, умения оперативно реагировать на смену внешних и внутренних условий функционирования предприятия, способности к внесению изменений в случае необходимости корректив в кадровую политику предприятия. Все эти факторы напрямую зависят от соответствия личностных характеристик персонала шаблону профессии и занимаемой должности, возможности к карьерному и профессиональному росту.

Авторами статьи в работах [8, 9] предложены практические подходы и на их основе созданы проверенные на практике инструментальные средства для определения личностных характеристик персонала, реализованные в программном комплексе тестирования (ПКТ) «Стимул». Определение отдельных аспектов личностной характеристики анкетированного осуществляется с помощью апробированных методик, среди которых DISC [10], MBTI [11], подходов к определению информационного восприятия [12 – 14], определение персональных ролей в команде [15], определение мотивационных предпочтений персонала [16], которые в их комплексном использовании, как показано авторами в [17, 18], обеспечивают повышение достоверности получаемых результатов анкетирования.

В [19] предложены понятия личностного профиля (ОП) как совокупности параметров, которые характеризуют отдельные аспекты производственной деятельности работника, обусловленные присущими ему способностями, умениями и т. п., и представленные в количественном измерении путем обработки данных анкетирования и шаблона профессии (ШП), как совокупности данных, полученных путем статистического анализа результатов анкетирования целевой группы работников, которые характеризуются высокими показателями эффективности деятельности, и их экспертной оценки с учетом специфических нормативных требований. Экспертная оценка данных осуществляется таким образом, что ШП может содержать не только требования, которые необходимы для эффективной деятельности в рамках указанной профессии, но и специфические предостережения относительно определенных требований, которые могут быть критичными (например, способность работника выполнять монотонную работу или быстро анализировать ситуацию и принимать решение).

Базирясь на предложенном в [19] определении критерия минимального отклонения  $B$  параметров ОП работника и соответствующего ШП, предлагается определение коэффициента минимальных отклонений по формуле:

$$K_{ПР} = 1 - \left( \sum_{i=1}^n \frac{(ОП_i - ШП_i)^2}{\max_i^2} \cdot a_i \right) / n, \quad (1)$$

где  $ОП_i$  –  $i$ -тое значение параметра личностного профиля работника;  $ШП_i$  –  $i$ -тое значение соответствующего параметра шаблона профессии;  $\max_i$  –  $i$ -тое значение максимально возможного отклонения между параметрами  $ОП_i$  и  $ШП_i$ ;  $a_i$  –  $i$ -тый весовой коэффициент, который учитывает значимость отдельного параметра ОП для данной профессии, может задаваться в диапазоне 0...1;  $n$  – количество отдельных параметров личностного профиля.

Далее рассчитываем эффективность производственного процесса в зависимости от коэффициентов минимальных отклонений и учитывая тот факт, что существует тарифный разряд, каждому значению которого отвечает четко определенный уровень заработной платы. В общем итоге зарплата всех работников согласно тарифным раз-

рядам входит в фонд оплаты труда. Используя коэффициент минимальных отклонений для каждого работника, имеем возможность рассчитать теоретически возможную зарплату в зависимости от уровня профессионально-психологического соответствия работника на занимаемой должности шаблону профессии, по формуле:

$$Z_M = Z_T \cdot K_{ПР}, \quad (2)$$

где  $Z_M$  – заработная плата, которую мог бы получить работник с учетом коэффициента соответствия;  $Z_T$  – заработная плата по тарифному разряду;  $K_{ПР}$  – коэффициент соответствия шаблону профессии.

Суммируя все  $Z_M$  в итоге имеем размер «рассчитанного фонда оплаты труда» с учетом личностных характеристик работников предприятия. Фактически, полученный таким образом «рассчитанный фонд оплаты труда» позволяет сделать вывод о том, насколько взнос каждого работника влияет на эффективность производственного процесса, и определить возможность проведения корректировок степени участия работников в производственном процессе в зависимости от личностных параметров (характеристик). Сравнивая затраты предприятия при текущем фонде оплаты работы и «рассчитанного фонда оплаты труда», предприятие имеет реальную возможность вносить коррективы в планирование производственного процесса на следующий год и осуществлять текущие коррективы кадровой политики.

Осуществляя такой расчет, получаем коэффициент эффективности персонала  $K_{ен}$ :

$$K_{ен} = (Z_{M1} + Z_{M2} + \dots + Z_{Mi}) / \Phi ОП, \quad (3)$$

где  $Z_M$  – заработная плата  $i$ -того работника;  $\Phi ОП$  – фонд оплаты труда.

Сравнивая значения коэффициента  $K_{ен}$ , кадровые подразделения и руководство имеют возможность получить ответ на вопрос: в какой мере психологический климат предприятия, его отдельного участка, подразделения влияют на эффективность производственного процесса по сравнению с уровнем профессиональной подготовки работников предприятия.

Учитывая тот факт, что внесение корректировок в фонд оплаты труда на протяжении текущего (отчетного периода) может вносить определенную сложность в процесс подготовки и предоставления финансово-экономической и бухгалтерской отчетности, целесообразно в текущей деятельности использовать коэффициент для расчета размера премий, которые начисляются работникам по результатам текущей деятельности – месяц, квартал, полугодие, год. Ведь наличие определенных отклонений, которые отображаются в значении любого из этих коэффициентов, должны служить руководителям предприятия инструментом, который позволяет эффективно задействовать элементы материального и морального поощрения для повышения профессионального уровня сотрудников, улучшения морального климата в коллективе путем определения стимулирования и мотивации каждого работника.

Ниже приведена формула расчета премий работников предприятия:

$$\Pi = \Pi_{ТФ} \cdot K_{ПР}, \quad (4)$$

где  $\Pi$  – размер премии к выплате;  $\Pi_{ТФ}$  – размер премии соответственно тарифному разряду;  $K_{ПР}$  – коэффициент соответствия шаблона профессии.

Воспользовавшись изложенным выше подходом к определению экономической эффективности работника на рабочем месте в зависимости от соответствия его личностных параметров шаблону профессии и психологическому соответствию, можем сформулировать методику определения эффективности управления персоналом.

Поскольку главной задачей системы управления персоналом является определение кадровой политики, в основу которой положен принцип максимально эффективного задействования работников предприятия для получения максимального экономического эффекта функционирования предприятия в целом, авторы предлагают определять эффективность системы управления персоналом, используя следующий подход.

Осуществляя постоянный периодический контроль за соответствием личностных параметров работника шаблону профессии и психологическим требованиям профессии, кадровая служба, анализируя динамику изменений коэффициента минимальных отклонений за определенный промежуток времени, должна осуществлять постоянное наблюдение за динамикой изменений, которые происходят с работником как в профессиональном, так и психофизическом планах, по результатам реализации целого перечня «корректирующих мероприятий» – профессиональная переподготовка, психологические тренинги, физическое подготовка и т. п. Возможность получения информации о таких изменениях достаточно эффективно предоставляет ПКТ «Стимул».

Исходя из изложенного авторы предлагают определять уровень эффективности системы управления персоналом с точки зрения соответствия личностных умений работников существующему на предприятии шаблону профессии по формуле:

$$E_{\text{ПП}} = K_{\text{ПП } t_2} / K_{\text{ПП } t_1}, \quad (5)$$

где  $E_{\text{ПП}}$  – коэффициент эффективности управления персоналом по критерию профессиональной подготовки работников предприятия;  $K_{\text{ПП } t_2}$  – коэффициент минимальных отклонений от шаблона профессии, определенный после проведения обучения, подготовки и переподготовки;  $K_{\text{ПП } t_1}$  – коэффициент минимальных отклонений от шаблона профессии, определенный до проведения обучения, подготовки и переподготовки.

В зависимости от полученного значения коэффициента эффективности  $E_{\text{ПП}}$  можно утверждать следующее: если  $E_{\text{ПП}} > 1$ , то система управления персоналом (работа кадровой службы вообще) достаточно эффективно решает задачи, которые возникают перед предприятием в плане повышения его эффективности, прибыльности, конкурентоспособности.

В противоположном случае, то есть, если коэффициент эффективности  $E_{\text{ПП}} < 1$ , система управления персоналом (кадровая служба) имеют основания для детального анализа методов и способов, которые задействованы для повышения уровня личностной психологической подготовки персонала, повышения уровня его конкурентоспособности, повышения уровня эффективности работы предприятия в целом.

Кроме того, кадровая служба в случае получения низкого значения коэффициента  $E_{\text{ПП}}$  должна детально проанализировать, в том числе с привлечением ведущих специалистов других подразделений, шаблон профессии. Такой анализ позволит сформулировать ответ на принципиальный вопрос относительно причин отрицательных результатов:

- ✦ недостатки в профессиональной подготовке, которые обусловлены «погрешностями/ошибками», которые заложены в основу шаблона профессии;
- ✦ технологический процесс построен без учета основных параметров шаблона профессии и требует корректирования.

Внесение определенных изменений в индивидуальную психофизическую подготовку, отладка коллективно-личностных взаимоотношений должны планироваться, разрабатываться и реализовываться системой управления персоналом (кадровой службой) на постоянной основе. Ведь каждый член коллектива, каждая личность – это не «постоянная структура». Периодическое сравнение предложенных коэффициентов эффективности работы системы управления персоналом позволяет выполнять использование возможностей ПКТ «Стимул».

Опираясь на стратегию развития предприятия (маркетинговую стратегию) и используя возможности ПКТ «Стимул», которые положены в основу метода определения уровня эффективности персонала, кадровая служба получает эффективный инструмент планирования кадровой работы.

Эффект от применения предложенного подхода возможно оценить путем создания модели, в которой заданы основные параметры, определяющие эффективность финансово-экономической деятельности предприятия. В такой модели по фактическим результатам деятельности предприятия за год путем присвоения определенным коэффициентам соответствия значений, отличных от  $K = 1$  (меньшие за единицу), возникает возможность сравнения полученных результатов и запланированных (планирование осуществляется согласно основным расчетным формулам расчета эффективности производства). Проверка такой модели на практике возможна в результате получения принципиального согласия руководства предприятия на раскрытие всех данных финансово-экономической деятельности предприятия и в случае наличия на предприятии четко составленного и разработанного бизнеса-процесса.

Фактическое создание такого документа силами посторонней организации или консультационного центра на этапе внедрения предложенной методики может натолкнуться на определенные трудности. Однако проведение качественного анкетирования работников предприятия может служить стимулом для детальной разработки предложенной методики. Ее внедрение будет оказывать содействие существенному повышению эффективности производственного, управленческого процессов, повышению уровня качества и эффективности работы его кадровых подразделений.

В отличие от существующих, предложенный метод оценки персонала позволяет проводить оценку уровня эффективности задействования персонала на рабочем месте в зависимости от его профессиональных склонностей и личностных характеристик на соответствие шаблону профессии с точки зрения как профессиональных, так и психофизических стандартов.

Кадровая служба на основе предложенной методики и внедренных коэффициентов соответствия получает возможность:

- ✦ стратегического планирования кадровой работы в зависимости от планов стратегического развития предприятия;
- ✦ разработки, составления и внедрения планов подготовки, переподготовки и обучения персонала с

- точки зрения его соответствия требованиям шаблона профессии;
- ✦ формирования кадрового резерва предприятия с учетом соответствия характеристик личности параметрам шаблона профессии.

Такой подход считается наиболее оправданным и эффективным с точки зрения учета личностных характеристик и профессионального соответствия каждого работника, его влияния на производственный процесс, возможности усовершенствования и повышения уровня эффективности системы управления персоналом путем периодического контроля и отслеживания динамики изменений, которые происходят в коллективе, на предприятии, с каждым отдельным работником, как изменяется эффективность и прибыльность производства в зависимости от мероприятий, которые реализовываются кадровой службой в соответствии с анализом полученных результатов проверок состояния психофизического и профессионального уровня каждого члена коллектива.

### ВЫВОДЫ

Предложен подход к практическому учету личностных характеристик персонала в деятельности и принятии эффективных решений кадровой службой. Сформулированные критерии позволяют устранить субъективный фактор в деятельности кадровой службы относительно расстановки кадров и перейти к объективной оценке эффективности экономической деятельности отдельного работника, обусловленной его личностными склонностями.

Учет личностных характеристик персонала в кадровом менеджменте с возможностью их экономической оценки обеспечивает более корректное и объективное решение вопросов назначения конкретного работника на определенную должность, определение оптимальных мотивационных программ и т. п. Использование показателя эффективности системы управления персоналом позволяет эффективнее анализировать деятельность кадровой службы предприятия.

Кадровая служба на основе предложенного подхода получает возможность стратегического планирования кадровой работы, разработки планов подготовки, переподготовки персонала, разработки планов психофизической подготовки с учетом соответствия требованиям шаблонов профессий и формирования кадрового резерва предприятия с учетом соответствия личностных характеристик.

Предложенный метод определения эффективности использования работника в зависимости от его личностных характеристик является, по своей сущности, инструментом прогнозно-планового формирования кадровой политики предприятия, позволяет повысить уровень эффективности управленческой работы кадровой службы.

Перспектива дальнейших исследований состоит в анализе, определении и расширении по данным анкетирования отдельных профессиональных групп перечня имеющихся шаблонов профессий предприятий связи с целью усовершенствования специализированных инструментальных программных средств, использование которых в работе кадровой службы расширит их практическое использование и не будет требовать специализированных знаний по психологии и соционике. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: навчальний посібник / В. М. Орлов, І. В. Яцкевич, С. С. Новицька, Н. Ю. Потапова-Сінько. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. – 292 с.
2. Оцінка ефективності та продуктивності праці персоналу поштового зв'язку : монографія / В. Г. Буряк, Є. М. Стрельчук, Є. Г. Борисевич, Н. С. Бобровнича. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2009. – 118 с.
3. Базаров Т. Ю. Управление персоналом : учеб. пособ. / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
4. Скопылатов И. А. Управление персоналом : учеб. пособ. / И. А. Скопылатов, О. Ю. Ефремов. – СПб. : Изд-во Смольного университета, 2000. – 399 с.
5. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента : учеб. пособ. / Г. Я. Гольдштейн. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. – 230 с.
6. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посіб. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
7. Иванцевич Д. М. Человеческие ресурсы управления: Основы управления персоналом : учеб. пособ. / Д. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. – М. : Дело, 1993.
8. Воробієнко П. П. Дослідження особистісних характеристик персоналу у діяльності підприємств за допомогою програмного комплексу «Стимул» / П. П. Воробієнко, К. С. Озарко, Ю. В. Опотяк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1 (44). – С. 161 – 166.
9. Воробієнко П. П. Застосування інструментальних засобів для вирішення практичних задач управління персоналом підприємств галузі зв'язку / П. П. Воробієнко, К. С. Озарко, Ю. В. Опотяк // Науковий вісник Ужгородського університету, Серія «Економіка». – 2013. Випуск 3 (40). – С. 21 – 27.
10. Marston, William Moulton. Emotions of Normal People / William Moulton Marston. – Taylor&Francis Ltd., 1999. – 420 p.
11. Myers Is. Br. Gifts Differing: Understanding Personality Type / Isabel Briggs Myers. – Davies-Black Publishing; Reprint edition, 1995. – 228 p.
12. Fleming N. Learning Styles Again: VARKing up the right tree! / Neil Fleming, David Baume. // Educational Developments, SEDA Ltd., 2006. – Issue 7.4, pp. 4 – 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vark-learn.com/documents/Educational%20Developments.pdf>
13. Felder Richard M. Learning and Teaching Styles In Engineering Education / Richard M. Felder, Linda K. Silverman // International Journal on Engineering Education. – 1988, vol.78 (7), pp. 674 – 681 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/Papers/LS-1988.pdf>
14. Felder Richard M. Application, Reliability and Validity of the Index of Learning Styles / Richard M. Felder and Joni Spurlin // International Journal on Engineering Education. – 2005, vol.21, No.1, pp.103 – 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/ILSdir/ILS\\_Validation%28IJEE%29.pdf](http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/ILSdir/ILS_Validation%28IJEE%29.pdf)
15. Белбин Р. М. Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач / Р. М. Белбин. – М. : НИРО, 2006. – 319 с.
16. Герчиков В. И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В. И. Герчиков. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 110 с.
17. Озарко К. С. Дослідження взаємозв'язків параметрів методик визначення особистісних характеристик для підвищення ефективності менеджменту персоналу / К. С. Озарко, Ю. В. Опотяк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1(64). – С. 59 – 63.
18. Озарко К. С. Методичне оцінювання впливу особистісних характеристик персоналу на ефективність діяльності

підприємства / К. С. Озарко // Збірник наукових праць «Економічний аналіз» Тернопільського національного економічного університету. – 2013, випуск 12, частина 3. – С. 275 – 280.

**19. Озарко К. С.** Підхід до вирішення задач оцінки персоналу підприємств зв'язку / К. С. Озарко // Наукові праці ОНАЗ ім. О. С. Попова. – 2013. – № 1. – С. 165 – 169.

## REFERENCES

Buriak, V. H., Strelchuk, Ye. M., and Borysevych, Ye. H. *Otsinka efektyvnosti ta produktyvnosti pratsi personalu poshtovoho zv'iazku* [Evaluating the effectiveness and productivity of staff postal services]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2009.

Bazarov, T. Yu. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: YuNITI, 2002.

Belbin, R. M. *Komandy menedzherov. Sekrety uspekha i prichiny neudach* [Management team. Secrets of success and reasons for failure]. Moscow: HIPPO, 2006.

Fleming, N., and Baume, D. «Learning Styles Again: VARKing up the right tree!». <http://www.vark-learn.com/documents/Educational%20Developments.pdf>

Felder, R. M., and Silverman, L. K. «Learning and Teaching Styles In Engineering Education». <http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/Papers/LS-1988.pdf>

Felder, R. M., and Spurlin, J. «Application, Reliability and Validity of the Index of Learning Styles». [http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/ILSdir/ILS\\_Validation%28IJEE%29.pdf](http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/ILSdir/ILS_Validation%28IJEE%29.pdf)

Goldshteyn, G. Ya. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Taganrog: TRTU, 2003.

Gerchikov, V. I. *Motivatsiia, stimulirovaniie i oplata truda personala* [Motivation, promotion and remuneration of staff]. Moscow: GU-VShE, 2003.

Ivantsevich, D. M., and Lobanov, A. A. *Chelovecheskie resursy upravleniia: Osnovy upravleniia personalom* [Human Resources Management: The Basics of Personnel Management]. Moscow: Delo, 1993.

Moulton Marston, W. *Emotions of Normal People*: Taylor & Francis Ltd., 1999.

Myers, I. B. *Gifts Differing: Understanding Personality Type*: Davies-Black Publishing; Reprint edition, 1995.

Osovskaya, H. V., and Osovskiy, O. A. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Kondor, 2006.

Orlov, V. M., Yatskevych, I. V., and Novytska, S. S. *Efektyvnist upravlinnia pidpriemstvom v haluzi zv'iazku* [The effectiveness of management in the field of communication]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2013.

Ozarko, K. S. «Doslidzhennia vzaiemozv'iazkiv parametriv metodyk vyznachennia osobystisnykh kharakterystyk dlia pidvyshchennia efektyvnosti menedzhmentu personalu» [Research methods of determination of parameters of the relationships of personality characteristics to improve personnel management]. *Visnyk ChDTU. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 1 (64) (2013): 59-63.

Ozarko, K. S. «Metodychne otsiniuvannia vplyvu osobystisnykh kharakterystyk personalu na efektyvnist diialnosti pidpriemstva» [Methodological evaluation of the impact of personal characteristics on the effectiveness of the personnel of the company]. *Ekonomichniy analiz vol. 3*, no. 12 (2013): 275-280.

Ozarko, K. S. «Pidkhid do vyrishennia zadach otsinky personalu pidpriemstv zv'iazku» [The approach to solving the problem of estimating staff communication companies]. *Naukovi pratsi ONAZ im. O. S. Popova*, no. 1 (2013): 165-169.

Skopylatov, I. A., and Efremov, O. Yu. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. St. Petersburg: Izdatelstvo Smolnogo universiteta, 2000.

Vorobiyenko, P. P., Ozarko, K. S., and Opotiak, Yu. V. «Zastovuvannia instrumentalnykh zasobiv dlia vyrishennia praktychnykh

zadach upravlinnia personalom pidpriemstv haluzi zv'iazku» [The use of tools to solve practical problems of the industry HR communications]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, no. 3 (40) (2013): 21-27.

Vorobiyenko, P. P., Ozarko, K. S., and Opotiak, Yu. V. «Doslidzhennia osobystisnykh kharakterystyk personalu u diialnosti pidpriemstv za dopomohoiu prohramnoho kompleksu «Stymul» [The study of personality characteristics of personnel in the enterprise with the software complex «Stimulus»]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 1 (44) (2012): 161-166.

# ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НЕСТАНДАРТНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

© 2014 ГУК Л. П.

УДК 331.522.4:338.27

## Гук Л. П. Прогнозування та регулювання розвитку нестандартної зайнятості в Україні

Стаття присвячена розгляду проблеми державного регулювання сфери нестандартної зайнятості в Україні. Доведено, що засобом підвищення наукового потенціалу рівня планування і найважливішою складовою системи державного регулювання в цій сфері є прогнозування тенденцій і змін нестандартних форм зайнятості, що поширені на українському ринку праці. Оцінка динамічних потоків у сфері нестандартної зайнятості дозволила виявити фактори, що найбільшою мірою детермінують зміни в таких сегментах нестандартної зайнятості, як непостійна, понад-нормова, неформальна, неповна зайнятість, недозайнятість, яка має вимушений характер, і нестандартна ІТ-зайнятість, що розглядається як інноваційна складова нестандартної зайнятості. У результаті дослідження було розроблено економетричну модель прогнозування розвитку окремих форм нестандартної зайнятості на національному рівні. Доведено, що застосування прогнозної моделі дозволяє визначити тенденції розвитку нестандартної зайнятості, обґрунтувати напрямки основних заходів державного регулювання в цій сфері та вдосконалити концептуальні положення щодо напрямів проведення політики держави у сфері регулювання нестандартної зайнятості.

**Ключові слова:** нестандартна зайнятість, прогнозування сегментів нестандартної зайнятості, регулювання зайнятості

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

**Гук Лариса Павлівна** – науковий співробітник, відділ соціально-економічних проблем праці, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

**E-mail:** l\_guk@ukr.net

УДК 331.522.4:338.27

UDC 331.522.4:338.27

## Гук Л. П. Прогнозирование и регулирование развития нестандартной занятости в Украине

Статья посвящена рассмотрению проблемы государственного регулирования сферы нестандартной занятости в Украине. Доказано, что средством повышения научного потенциала уровня планирования и важнейшей составляющей системы государственного регулирования в этой сфере является прогнозирование тенденций и изменений нестандартных форм занятости, которые распространены на украинском рынке труда. Оценка динамических потоков в сфере нестандартной занятости позволила выявить факторы, в наибольшей степени детерминируют изменения в таких сегментах нестандартной занятости, как непостоянная, сверхурочная, неформальная, неполная занятость, недозанятость, которая носит вынужденный характер, и нестандартная ИТ-занятость, которая рассматривается как инновационная составляющая нестандартной занятости. В результате исследования была разработана эконометрическая модель прогнозирования развития отдельных форм нестандартной занятости на национальном уровне. Доказано, что применение прогнозных моделей позволяет определить тенденции развития нестандартной занятости, обосновать направления основных мер государственного регулирования в этой сфере и усовершенствовать концептуальные положения относительно направлений проведения политики государства в сфере регулирования нестандартной занятости.

**Ключевые слова:** нестандартная занятость, прогнозирования сегментов нестандартной занятости, регулирования занятости.

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

**Гук Лариса Павлівна** – научный сотрудник, отдел социально-экономических проблем труда, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

**E-mail:** l\_guk@ukr.net

## Huk Larysa P. Forecasting and Regulation of Development of Non-standard Employment in Ukraine

The article is devoted to consideration of the problem of state regulation of the sphere of non-standard employment in Ukraine. It proves that the means of increase of scientific potential of the level of planning and one of the most important component of the system of state regulation in this sphere is forecasting of tendencies and changes of non-standard forms of employment, which are prevalent in the Ukrainian labour market. Assessment of dynamic flows in the sphere of non-standard employment allows allocation factors that significantly determine changes in such segments of non-standard employment as temporary, overtime, informal, partial, forced and non-standard IT employment, which is considered as an innovation component of non-standard employment. In the result of the study the article develops an econometric model of forecasting of development of individual forms of non-standard employment at the national level. The article proves that application of the forecasting model allows identification of tendencies of development of non-standard employment, outline directions of main measures of state regulation in this sphere and improve conceptual provisions with respect to directions of the state policy in the sphere of regulation of non-standard employment.

**Key words:** non-standard employment, forecasting segments of non-standard employment, regulation of employment.

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

**Huk Larysa P.** – Research Associate, Department of social and economic problems of labor, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

**E-mail:** l\_guk@ukr.net

Питання регулювання зайнятості займають провідне місце серед напрямів соціально-економічної політики держави. Сучасні типи зайнятості (дистанційна, аутсорсинг, аутстафінг, лізинг персоналу тощо) представлені на ринку праці головним чином у неформальному секторі економіки, широко розповсюджені нестандартні форми зайнятості. Тому реакції основних учасників ринку праці призводять до результатів, що малопрогнозовані та неочікувані. У силу своєї розповсюдженості та популярності серед населення, а також позитивного пом'якшуючого впливу на регіональні ринки праці нестандартна зайнятість потребує державного за-

конодавчого врегулювання і державної регіональної підтримки [1, с. 201].

Значний внесок у розробку проблеми зайнятості населення, її державного регулювання здійснили вчені України: С. І. Бандур, Л. І. Безтелесна, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, В. І. Герасимчук, О. А. Грішнова, М. І. Долішній, Є. П. Качан, А. М. Колод, Е. М. Лібанова, А. С. Лісогор, Ю. М. Маршавін, В. В. Онікієнко, О. І. Цимбал та ін. Однак недостатньо обґрунтовані фактори, що впливають на розвиток нестандартних форм зайнятості, і методи прогнозування тенденцій їх розвитку, що дозволило б визначити цілі та пріоритети у сфері регулювання нестандартної зайнятості, тому



правові основи реалізації найважливішої управлінської функції держави у сфері нестандартної зайнятості вимагають подальшого удосконалення.

Метою статті є розробка економетричної моделі прогнозування розвитку окремих форм нестандартної зайнятості на національному рівні для визначення тенденції розвитку нестандартної зайнятості та обґрунтування напрямків основних заходів державного регулювання в цій сфері.

Державну політику в сфері регулювання нестандартної зайнятості населення неможливо розробити без прогнозів її стану, а також соціально-економічного розвитку держави на прогнозний (наступний рік) і перспективний (один-два роки) періоди. Верховна Рада України затвердила Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», що визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України [2]. Показники прогнозу економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період використовуються для розроблення державних цільових програм і для оцінки надходжень і формування показників Державного бюджету України. «Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки», розроблена відповідно до Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», декларує, що високі темпи економічного зростання неможливі без розвитку гнучкого ринку праці та створення ефективних робочих місць [3, с. 46], тому розвиток нестандартних форм зайнятості, які забезпечують гнучкість ринку праці, – важливе завдання державної соціально-економічної політики.

Безперервний процес прогнозування тенденцій і змін нестандартної зайнятості населення є засобом підвищення наукового потенціалу рівня планування і найважливішою складовою системи державного регулювання в цій сфері. Якщо планування спрямоване на прийняття та втілення управлінських рішень, то метою прогнозування є створення наукових передумов для їх прийняття. З огляду на це основними функціями прогнозування розвитку основних форм нестандартної зайнятості є: науковий аналіз процесів і тенденцій; дослідження об'єктивних зв'язків соціально-економічних явищ; оцінка рівнів нестандартної зайнятості; виявлення альтернатив розвитку. З урахуванням цього зросте значення прогнозування в діяльності державних органів виконавчої влади і служб зайнятості населення.

Сучасний ринок праці динамічний, він характеризується постійними змінами, переходами робочої сили з одного стану зайнятості трудових ресурсів в інший [4]. Оцінка динамічних потоків у сфері нестандартної зайнятості дозволяє виявити фактори, що найбільшою мірою детермінують зміни у структурі нестандартної зайнятості населення. Переміщення населення між станом неповної зайнятості, недозайнятості, понаднормової зайнятості, неформальної, непостійної зайнятості, нестандартної ІТ-зайнятості може бути подане у вигляді схеми (рис. 1).

Запропонована схема трансформації демонструє ймовірний рух населення між різними формами нестандартної зайнятості, що здійснюється під впливом різних факторів – демографічних і соціально-економічних. Для оцінки комбінованого впливу названих факторів (з урахуванням їхнього взаємозв'язку) на ймовірність переходу зайнятих між різними формами нестандартної зайнятості, необхідно дати регресійну оцінку ймовірностей трансформації за допомогою побудови відповідних математичних моделей. Дані моделі дозволять оцінити вплив різних незалежних змінних на ймовірність для зайнятого населення переходу з одного стану нестандартної зайнятості до іншого або збереження колишнього статусу нестандартної зайнятості.

При побудові багатofакторних моделей нестандартних форм зайнятості населення дослідження чинників зв'язку утруднено взаємним впливом факторів, тому в таких умовах доцільно звернутися до лінійної залежності, яка при досить високих показниках щільності зв'язку здатна досить вірогідно відбити вплив основних факторів на розвиток досліджуваних процесів.

На першій стадії аналізу був проведений розрахунок необхідних аналітичних показників стану і тенденцій розвитку нестандартної зайнятості населення. Розрахунок був зроблений за даними вибіркового обстеження населення з питань економічної активності, проведеного Державною службою статистики України, й обчислено показники: 1) рівень неповної зайнятості, 2) рівень недозайнятості; 3) рівень понаднормової зайнятості, 4) рівень неформальної зайнятості, 5) рівень непостійної зайнятості, 6) рівень нестандартної ІТ-зайнятості.

На другому етапі передмодельного аналізу, обґрунтовуючи фактори, які впливають на нестандартну зайнятість, було визначено, що нестандартна зайнятість детермінується рівнем доходів населення та напруженістю ринку праці, демографічними показниками, які окреслюють максимальні можливі межі нестандартної зайнятості. Для встановлення тісноти зв'язків між відібраними факторами розра-

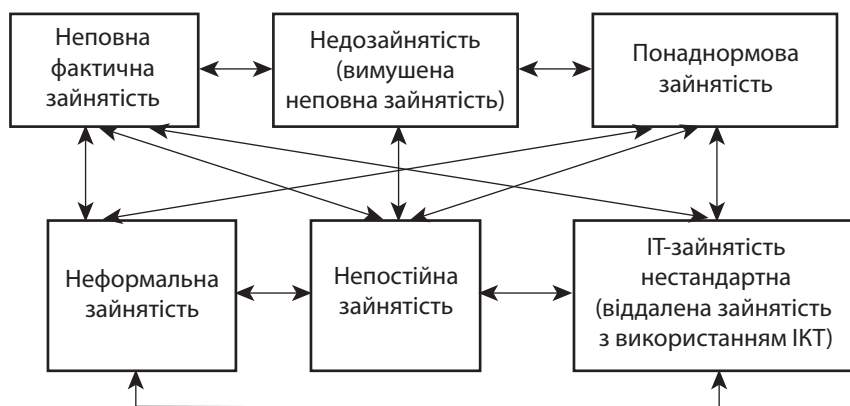


Рис. 1. Основні потоки у сфері нестандартної зайнятості

ховується кореляційна матриця. Ця процедура дозволить попередньо оцінити доцільність використання відібраних показників для побудови регресійної моделі. Коефіцієнт кореляції може приймати значення в інтервалі  $(-1) - (+1)$ , причому якщо значення знаходиться ближче до 1, то це означає наявність сильного зв'язку, а якщо ближче до 0, то слабкого. Якщо коефіцієнт кореляції від'ємний, це означає наявність протилежного зв'язку: чим вище значення однієї змінної, тим нижче значення іншої [5].

За результатами кореляційного аналізу тісноти зв'язків між відібраними факторами, запропоновано такий склад найбільш характерних факторів макrorівня:  $X_1$  – розмір інвестицій в основний капітал;  $X_2$  – індекси споживчих цін на товари та послуги;  $X_3$  – середньомісячна заробітна плата;  $X_4$  – темпи зростання номінальної заробітної плати;  $X_5$  – темпи зростання реальної заробітної плати;  $X_6$  – суми заборгованості з виплати заробітної плати;  $X_7$  – обсяг пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою в структурі сукупних ресурсів домогосподарств;  $X_8$  – кількість працівників, які знаходяться у відпустках по догляду за дитиною до досягнення нею віку, встановленого чинним законодавством;  $X_9$  – коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією,  $X_{10}$  – доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості в структурі сукупних ресурсів домогосподарств;  $X_{11}$  – демобілізовані з військової строкової служби безробітні;  $X_{12}$  – кінцеві споживчі витрати домогосподарств. Як вихідна інформація для прогнозу використовуються звітні дані Державної служби статистики України з 2004 р. по 2012 р. (табл. 1).

На третьому етапі побудовано системи економетричних моделей для макrorівня. Взаємозв'язок між показниками нестандартної зайнятості та факторами можна записати у вигляді функції факторів-аргументів, що з різним ступенем спрямованості впливають на розвиток нестандартних форм зайнятості. Розрахунки регресійного аналізу виконані на ЕОМ у середовищі системи економетричного моделювання за спеціальною стандартизованою програмою EViews (табл. 2). Нижче наводиться докладний опис побудови кореляційно-регресійних моделей, відповідно

до яких можна оцінити рівні окремих форм нестандартної зайнятості в перспективі та зробити відповідні висновки і розробити рекомендації у сфері регулювання нестандартної зайнятості.

За результатами регресійного аналізу статистичні характеристики рівнянь моделі задовольняють їх критичним значенням:  $T$  – коефіцієнт Ст'юдента – значущість факторів регресійних рівнянь (абсолютна величина коефіцієнтів більша, ніж табличний довірчий інтервал 1,415, відповідно коефіцієнти значущі);  $R^2$  – коефіцієнт детермінації – тіснота взаємозв'язку між факторами регресійного рівняння (дані моделі на 60 – 80% пояснюють зміну результуючих показників);  $D.W.$  – коефіцієнт Дарбіна – Уотсона – наявність автокореляції залишків першого порядку (значення критерію  $DW$  близькі до 2, що означає відсутність автокореляції);  $S.E.$  – середньоквадратична помилка регресійного рівняння. Оцінка точності результатів розв'язку економетричних моделей необхідна для визначення прогнозних властивостей моделей, вирішення питання про придатність моделі до практичного застосування. Накопичення похибок прогнозування в економетричних моделях виникає за рахунок умовності регресійних рівнянь і стохастичного характеру моделі, наявності формалізованих припущень щодо якісних змінних у процесі генерації рівнянь, а також зміни структури причинно-наслідкових зв'язків моделі між періодами спостереження і прогнозування [9, с. 107].

Одержані результати оцінки точності результатів розв'язку економетричних моделей свідчать про можливість застосування даних рівнянь для прогнозних розрахунків. Розрахунок за даними рівняннями дозволяє визначити перспективні рівні окремих форм нестандартної зайнятості в загальній чисельності зайнятого населення. Для визначення прогнозних значень рівнів нестандартної за отриманими багаторфакторними моделями необхідно одержати значення факторів  $X_1 \dots X_n$  на період прогнозування. Прогнозування економічних показників на основі трендових моделей, як і більшість інших методів економічного прогнозування, засноване на ідеї екстрапо-

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники, що використовуються для моделювання процесу розвитку нестандартних форм зайнятості

Показник	Рік									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
$X_1$	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130	255839	
$X_2$	109	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108	100,6	
$X_3$	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026	
$X_4$	127,5	136,7	129,2	129,7	133,7	105,5	120	117,6	114,9	
$X_5$	123,8	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	
$X_6$	2232,4	1111,2	960,3	806,4	668,7	1188,7	1473,3	1218,1	977,4	
$X_7$	22,2	24	23,7	23	23,1	26	25,9	25,5	27,1	
$X_8$	354457	370039	385620	397543	423 453	448856	462656	448 246	450059	
$X_9$	0,309	0,392	0,391	0,354	0,430	0,490	0,461	0,437	0,414	
$X_{10}$	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2	4,6	4,1	
$X_{11}$	32,4	24,0	16,7	17,0	17,1	15,7	23,2	22,5	23,2	
$X_{12}$	180399	252624	319383	423174	582482	581733	686082	865860	986540	

Джерело: [6; 7; 8].

Система економетричних рівнянь

Назва показника	Рівняння	Характеристика рівнянь
Рівень непостійної зайнятості	$Y_{\text{непост.з}} = 4.372337163e^{-06} \cdot X_{12} - 0.1151206862 \cdot X_2 + 11.62928319$	$R^2 = 0.765$ $D.W. = 2.252$ $S.E. = 1.041$
Рівень неповної фактичної зайнятості	$Y_{\text{непов.з.факт.}} = 3.865183428e^{-05} \cdot X_8 + 0.6350333946 \cdot X_7 - 0.001887658822 \cdot X_3 - 15.53011703$	$R^2 = 0.675$ $D.W. = 2.117$ $S.E. = 1.049$
Рівень понаднормової зайнятості	$Y_{\text{понаднорм.з.факт.}} = -19.51928297 \cdot X_9 + 0.06058970295 \cdot X_4 + 15.42721588$	$R^2 = 0.899$ $D.W. = 1.616$ $S.E. = 0.589$
Рівень ІТ-нестандартної зайнятості	$Y_{\text{ІТ.нестандарт.}} = -0.1449160969 \cdot X_{10} + 0.02274198426 \cdot X_{11} + 1.3422615$	$R^2 = 0.557$ $D.W. = 2.928$ $S.E. = 0.176$
Рівень недозайнятості	$Y_{\text{недоз.}} = -0.258399704 \cdot X_5 + 0.003373628331 \cdot X_6 + 30.94820883$	$R^2 = 0.822$ $D.W. = 2.669$ $S.E. = 1.325$
Рівень неформальної зайнятості	$Y_{\text{неформ.з.}} = -6.114332129e^{-06} \cdot X_1 (-1) + 0.0009020157803 \cdot X_3 + 21.63047044$	$R^2 = 0.767$ $D.W. = 2.096$ $S.E. = 0.336$

Джерело: розрахунки автора.

ляції. Під екстраполяцією звичайно розуміють поширення закономірностей, зв'язків і співвідношень, що діють в досліджуваному періоді, за його межі. Метод екстраполяції застосовується тільки при прогнозуванні на порівняно невеликі періоди. Тому, на наш погляд, у даному дослідженні прогнозний період може дорівнювати трьом рокам.

Перспективні значення факторів, що увійшли у модель, у нашому дослідженні визначені шляхом виявлення тенденції зміни відповідного показника за 9 років (тренда) і екстраполяції виявленої тенденції на прогнозний період. Підставляючи прогнозні розміри основних факторів у розроблену багатофакторну модель прогнозу, визначаємо точкові значення рівнів нестандартної зайнятості на перспективу. Отримані прогнозні значення показників, які характеризують систему регулювання нестандартної зайнятості, віддзеркалюють найбільш ймовірнісний рівень показників, що моделюються при прогнозно-заданих значеннях основних факторів.

Розрахунки, проведені за допомогою розробленої системи прогнозних моделей, дозволили одержати про-

гноз рівнів нестандартної зайнятості в Україні на 2013 – 2015 рр. і проаналізувати динаміку розвитку окремих форм нестандартної зайнятості. Результати розрахункових і прогнозних показників нестандартної зайнятості представлено на рис. 2.

Прогноз розроблений з урахуванням сучасних тенденцій та можливостей повільного виходу економіки України з фінансово-економічної кризи, вплив якої відчуватиметься кілька найближчих років. Рівень непостійної зайнятості буде плавно зростати з 4,6% в 2012 р. до 5,4% в 2015 р., що підвищить гнучкість зайнятості та ринку праці в загалі. Рівень неповної фактичної зайнятості знижуватиметься повільними темпами з 14,1% у 2012 р. до 11,2% (прогноз на 2015 р.); проте рівень недозайнятості (вимушеної неповної зайнятості, спричиненої економічними чинниками) зростатиме з 4,3% в 2012 р. до 7,4% в 2015 р., але не досягне пікового значення в 11,6%, яке спостерігалося в кризовому 2009 р. Рівень понаднормової зайнятості, найінтенсивнішої нестандартної форми використання трудових ресурсів навпаки зменшуватиметься з 14,1% в 2012 р. до 12,4281%

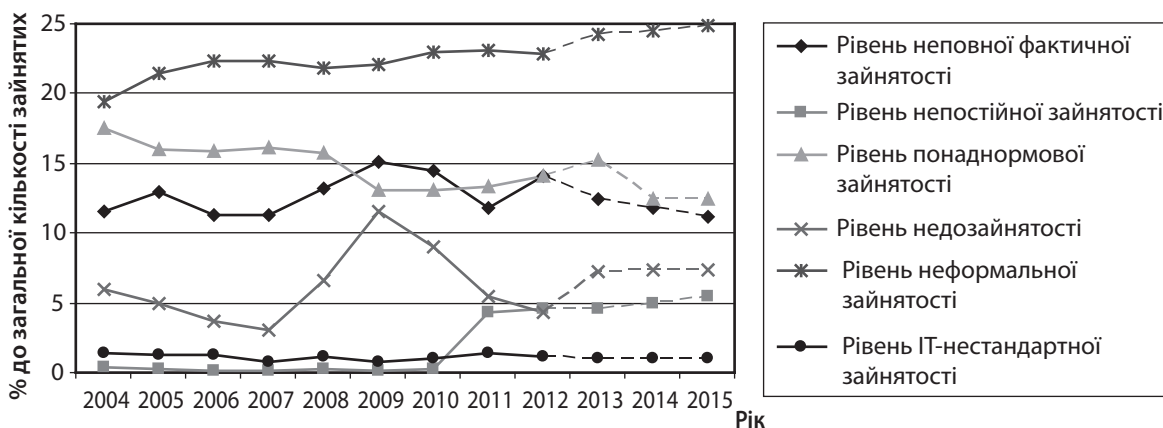


Рис. 2. Моніторингові (2004 – 2012 рр.) і прогнозні (2013 – 2015 рр.) показники рівнів нестандартної зайнятості в Україні

в 2015 р., це свідчить про скорочення попиту на інтенсивну роботу. Рівень неформальної зайнятості продовжує зростання з 22,9% в 2012 р. до 24,9% і знаходиться на такому ж високому рівні, як і раніше, що ілюструє значну тінізацію української економіки. Рівень нестандартної ІТ-зайнятості повільно зменшуватиметься з 1,18% в 2012 р. до 0,98% у 2015 р., що підкреслює мізерність висококваліфікованої складової нестандартної зайнятості й говорить про зменшення інноваційного потенціалу трудових ресурсів нашої країни та розвиток негативних тенденцій на ринку праці України.

**О**тже, результати дослідження припускають подальше зростання рівня непостійної зайнятості, на яке впливає збільшення витрат домогосподарств при умові зменшення індексу споживчих цін, тобто для підвищення матеріального стану й більш повного задоволення своїх потреб працівники згодні змінювати місце зайнятості, шукати роботу, що буде оплачуватись вище, в умовах стабільного розвитку економіки, коли впевненість у майбутньому дозволяє без зайвого ризику більш гнучко діяти на ринку праці.

Скорочення рівня неповної фактичної зайнятості залежить від кількості працівників, які знаходяться у відпустках по догляду за дитиною до досягнення нею віку, встановленого чинним законодавством, обсягу пенсій, стипендій, соціальних допомоги, що надаються готівкою, в структурі сукупних ресурсів домогосподарств та розміру середньомісячної заробітної плати. Тобто цільовою «аудиторією», на яку має бути спрямований регуляторний вплив щодо неповної зайнятості, є жінки, що знаходяться в декретних відпустках, студентська молодь та пенсіонери. Для цих категорій населення гнучкість неповної зайнятості є можливістю додаткового отримання доходів, досвіду роботи або шансом не втратити здобуту кваліфікацію. Причому на сучасному етапі розвитку економіки додатковий дохід – важливий стимул для залучення працівників до роботи в умовах неповної зайнятості. При скороченні заробітної плати спостерігається зростання рівня неповної зайнятості, що опосередковано свідчить про значний прошарок працівників, які працюють в умовах неповної зайнятості вимушено.

Підвищення рівня недозайнятості (вимушеної неповної зайнятості, спричиненої економічними чинниками) пояснюється вкрай низькими темпами погашення заборгованості із виплати заробітної плати за умови ледь відчутного зростання реальної заробітної плати, тобто недозайнятості є результатом повільних темпів економічного розвитку в Україні.

Про скорочення інтенсивності використання трудового потенціалу зайнятого населення також свідчить прогнозоване падіння рівня понаднормової зайнятості, на яке впливає повільне зростання номінальної заробітної плати, що не стимулює до пошуку додаткової зайнятості, і зростання розміру пенсій, яке не вимагає від пенсіонерів активного пошуку додаткових доходів і не змушує після виходу на пенсію працювати понаднормово.

Рівень неформальної зайнятості продовжує зростання, інвестиційна активність держави дозволяє створювати нові робочі місця в легальному секторі економіки, але існування і функціонування українського приватного сектору відбувається в умовах жорсткої фінансової та податкової політики, а також високої бюрократичної заорганізованості. Неформальна ж зайнятість дозволяє уникнути фінансового контролю держави. Крім того, неформальна зайня-

тість створює додаткові робочі місця, які через відсутність капіталу і високого рівня фінансових платежів легально виникнути не можуть. нелегальний сектор, будучи самостійним сегментом ринку праці, створює робочі місця, тобто впливає на стан зайнятості населення, знижуючи тим самим напруженість на ринку праці; розширює ринок товарів і послуг; створює базу для розвитку малого бізнесу.

Розвиток ІТ-нестандартної зайнятості значною мірою залежить від розвитку підприємницької діяльності та самозайнятості. Працюючи вдома підприємці, які тільки починають свій бізнес, намагаються уникнути витрат, пов'язаних з утриманням приміщення. Сьогодні все частіше підприємці відхиляють практику формального офісу і розвивають свій бізнес за допомогою електронних мереж. Ефективними виявляються непрямі методи регулювання такої діяльності, наприклад, зниження рівня податків, пільгове кредитування й інші заходи, спрямовані на стимулювання реєстрації неформальних виробничих одиниць [10]. Нестандартна ІТ-зайнятість, як показало наше дослідження, також залежить від кількості безробітних, причиною незайнятості яких є демобілізація з військової строкової служби, це молоді та активні люди, що завдяки Інтернету мають можливість отримати доступ до роботи у економічно розвинених регіонах країни чи навіть за кордоном. Потенційно нестандартно ІТ-зайняті – це особи з областей із високим рівнем безробіття, держава вважає більшість з віддалених працівників, які використовують ІКТ у роботі, безробітними та не забезпечує достойного захисту в разі втрати роботи або тимчасової непрацездатності.

Прогнозування розвитку нестандартної зайнятості має ймовірнісний характер, тому між фактичними і розрахунковими даними можливі певні розбіжності. Однією з причин цього є унікальність об'єкта дослідження, тобто часом він може дуже істотно змінювати лінію своєї поведінки, всупереч багатьом прогнозам і розрахункам. Тому в практиці державного регулювання нестандартної зайнятості необхідно враховувати, що регулюючий вплив може бути ефективним в тому разі, якщо він зорієнтований на інтереси більшості працюючих. Запропоновані економетричні моделі прийнятні для опису залежності рівнів нестандартної зайнятості від обраних факторів, відповідно до розрахованих статистичних характеристик можна стверджувати про вірогідність і надійність прогнозування за цими рівняннями регресії. Наведена система прогнозних моделей дозволяє управляти процесами в сфері нестандартної зайнятості через зміну тенденцій факторів та з достатньо високою точністю регулювати національний ринок праці.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, система державного регулювання нестандартної зайнятості може ґрунтуватися на використанні методів математичної статистики, зокрема кореляційно-регресійного аналізу. Прогнозування напрямів розвитку нестандартної зайнятості на певний період хоча і не є методом управління, але служить базою для прийняття управлінських рішень. Отримані за допомогою економетричного моделювання результати відображають перспективи економічного розвитку досліджуваного об'єкта і можуть служити кількісною базою для підтримання позитивно діючих тенденцій, своєчасного виявлення ризиків, що призводять до недовикористання трудового потенціалу населення, розширення вимушеної неповної зайнятості (недозайнятості) або спонукають до переміщення населення в неформаль-

ний сектор економіки, переходу зайнятості в тінь. Прогнозування розвитку нестандартної зайнятості має стати невід'ємною складовою стратегічних розробок з питань розвитку ринку праці та економіки країни в цілому. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ціжма Ю. І. Концепція флексик'юриті та нестандартні форми зайнятості: виклики сьогодення / Ю. І. Ціжма // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 197 – 202.

2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

3. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kr-admin.gov.ua/Comitet/Ua/gromada/141011.pdf>

4. Покришук В. Ринок праці України: сучасні тенденції зайнятості населення / В. Покришук, В. Ковальський, О. Пазюк, Т. Черниш, В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 5. – С. 3 – 9.

5. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности / Ричард Томас / Пер. с англ. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 1999. – 432 с.

6. Статистичний щорічник України за відповідні роки / За ред. О. Г. Осауленка / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Праця України за відповідні роки. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Витрати і ресурси домогосподарств України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Скрипниченко М. І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку / М. І. Скрипниченко. – К. : Фенікс, 2004. – 256 с.

10. Мортиков В. Инвестиции и занятость / В. Мортиков // Экономика Украины. – 2002. – № 4. – С. 30 – 34.

#### REFERENCES

"Derzhavna prohrama ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2012 rik ta osnovni napriamy rozvytku na 2013 i 2014 roky" [State program of economic and social development of Ukraine in 2012 and the main lines of development in 2013 and 2014]. <http://www.kr-admin.gov.ua/Comitet/Ua/gromada/141011.pdf>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

Mortikov, V. "Investitsii i zaniatost" [Investment and employment]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2002): 30-34.

Pokryshchuk, V., Kovalskyi, V., and Paziuk, O. "Rynok pratsi Ukrainy: suchasni tendentsii zainiatosti naseleennia" [Labour Market in Ukraine: modern trends in employment]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 5 (1998): 3-9.

"Pratsia Ukrainy za vidpovidni roky" [Labor Ukraine for the respective years]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za vidpovidni roky" [Statistical Yearbook of Ukraine for the respective years]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Skrypnychenko, M. I. *Sektoralni ta mizhkrainni modeli ekonomichnoho rozvytku* [Sectoral and between countries model of economic development]. Kyiv: Feniks, 2004.

Tomas, R. *Kolichestvennye metody analiza khoziaystvennoy deiatelnosti* [Quantitative methods of analysis of economic activity]. Moscow: Delo i Servis, 1999.

Tsizhma, Yu. I. "Kontseptsiiia fleksik'iuriti ta nestandardni formy zainiatosti: vyklyky syohodennia" [Concept fлексик'юрити and non-standard forms of employment: the challenges of today]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 197-202.

"Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy" [Costs and resources of households Ukraine]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

# ФРІЛАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СТАН І ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2014 СОЛЯРЧУК Н. Ю.

УДК 331.105.5+331.5.024.54

## Солярчук Н. Ю. Фрілансова діяльність в Україні: стан і проблеми державного управління

Метою статті є здійснення аналізування результатів дослідження та визначення проблем, які виникають на шляху розвитку фрілансової діяльності в Україні та можливостей використання інструментів державного управління фрілансовою діяльністю. Для об'єктивної оцінки стану фрілансової діяльності та розвитку ринку фрілансу було проаналізовано результати опитування фрілансерів, які проводились за кордоном, і проведеного автором дослідження в Україні. У результаті було визначено основні переваги та недоліки фрілансу в умовах вітчизняного ринку. У статті наведено структуру респондентів за можливістю укладання договору про надання фріланс-послуг, розподіл українських фрілансерів за віком і рівнем доходу, а також за поєднанням фрілансу з іншими видами діяльності на даний час і запланованим видом діяльності через 5 років. За даними дослідження зроблено висновки про ймовірність подальшого зростання кількості «чистих фрілансерів» в Україні та небажання у майбутньому змінювати даний вид діяльності. Однак однією з важливих проблем, які виникають у роботі фрілансерів та подальшому розвитку даного виду діяльності загалом, є недостатній захист з боку держави (невідповідність законодавчих актів, відсутність соціальних гарантій, нерегламентована зайнятість тощо) і недосконалі методи регулювання фрілансової діяльності. Перспективами подальших досліджень є визначення особливостей державного управління фрілансовою діяльністю та пропозиції щодо побудови системи законодавчих актів з метою здійснення державного управління даним видом діяльності.

**Ключові слова:** фріланс, фрілансер, інтернет-біржа фрілансу, нерегламентована зайнятість

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Солярчук Наталія Юрієвна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** solyarchuk@gmail.com

УДК 331.105.5+331.5.024.54

## Солярчук Н. Ю. Фрілансовая деятельность в Украине: состояние и проблемы государственного управления

Целью статьи является осуществление анализа результатов исследования и определения проблем, которые возникают на пути развития фрилансовой деятельности в Украине и возможностей использования инструментов государственного управления фрилансовой деятельностью. Для объективной оценки состояния фрилансовой деятельности и развития рынка фриланса были проанализированы результаты опроса фрилансеров, проводимых за рубежом, и проведенного автором исследования в Украине. В результате были определены основные преимущества и недостатки фриланса в условиях отечественного рынка. В статье приведена структура респондентов по возможности заключения договора о предоставлении фриланс-услуг, распределение украинских фрилансеров по возрасту и уровню дохода, а также по сочетанию фриланса с другими видами деятельности в настоящее время и запланированным видом деятельности через 5 лет. Согласно данным исследования сделаны выводы о вероятности дальнейшего роста количества «чистых фрилансеров» в Украине и нежелание в будущем изменять данный вид деятельности. Но одной из важных проблем, возникающих в работе фрилансеров и дальнейшем развитии данного вида деятельности в целом, является недостаточная защита со стороны государства (несоответствие законодательных актов, отсутствие социальных гарантий, нерегламентированная занятость и т. п.) и несовершенные методы регулирования фрилансовой деятельности. Перспективами дальнейших исследований являются определение особенностей государственного управления фрилансовой деятельностью и предложения относительно построения системы законодательных актов с целью осуществления государственного управления данным видом деятельности.

**Ключевые слова:** фриланс, фрилансер, интернет-биржа фриланса, нерегламентированная занятость.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Солярчук Наталія Юрієвна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** solyarchuk@gmail.com

UDC 331.105.5+331.5.024.54

## Solyarchuk Nataliya Yu. Freelance Activity in Ukraine: its State and Problems of State Regulation

The goal of the article is analysis of results of the study and identification of problems that arise on the way of development of freelance activity in Ukraine and possibilities of use of instruments of state regulation of freelance activity. The article analyses results of questioning of freelancers, conducted abroad, and conducted by the author of the study in Ukraine in order to obtain an objective assessment of freelance activity and development of the freelance market. In the result the article identifies main advantages and shortcomings of freelance under domestic market conditions. The article presents the structure of respondents by a possibility of making agreements for providing freelance services, distribution of Ukrainian freelancers by age and income and also by a combination of freelance with other types of activity at present and with the planned type of activity in 5 years. According to the study data, the article makes conclusions about probability of the further growth of "straight freelancers" in Ukraine and unwillingness to change this type of activity in future. But one of the important problems that arise in the freelance activity and further development of this type of activity in general is insufficient protection by state (inconsistency of legislative acts, absence of social guarantees, non-regulated employment, etc.) and imperfect methods of regulation of freelance activity. Prospects of further studies are identification of specific features of state management of freelance activity and proposals with respect to building a system of legislative acts with the aim of state management of this type of activity.

**Key words:** freelance, freelancer, Internet freelance market, non-regulated employment.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Solyarchuk Nataliya Yu.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** solyarchuk@gmail.com

Враховуючи сучасні умови розвитку інформаційної економіки, створюються умови для розвитку дистанційних форм зайнятості, удосконалення вже існуючих видів діяльності та створення нових. В умовах глобалізації ринку праці та розвиненої конкуренції працівники з

будь-яких країн світу мають можливість використовувати свої вміння і навички з метою реалізації свого потенціалу на світовому ринку. Фріланс став однією із дистанційних форм зайнятості, яка активно розвивається в сучасних умовах у всьому світі. Однак, зважаючи на відносно недавно появу

такої форми зайнятості в Україні, ще не створено системи законодавчих актів щодо фрілансової діяльності, не розроблено стратегію розвитку даного виду діяльності. Відповідно на сьогодні фрілансова діяльність практично не контролюється державою, не враховується в статистиці тощо.

Така ситуація носить негативний характер, оскільки фрілансери в більшості не сплачують податків і соціальних внесків, а також не мають жодних соціальних гарантій від держави.

У Законі України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки» зазначено, що «основним завданням розвитку інформаційного суспільства в Україні є сприяння кожній людині на засадах широкого використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) можливостей створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни...» [7]. Отже, держава повинна створити умови для розвитку фрілансу, оскільки саме фрілансери створюють товари та надають послуги, використовуючи ІКТ, а розвиток фрілансу як повноцінної форми підприємництва позитивно вплине на ВВП України, дозволить знизити рівень безробіття та принесе дохід у бюджет країни.

Огляд наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених [2, 3, 4, 9] дозволяє стверджувати, що немає ґрунтовних і детальних досліджень щодо фрілансерів та їх діяльності в Україні, однак дослідження фрілансової діяльності є надзвичайно актуальним на сьогодні.

Дослідження діяльності фрілансерів проводились неодноразово на світових інтернет-біржах фрілансу та охоплювали респондентів з багатьох країн світу, у тому числі з України. Одне з таких світових опитувань фрілансерів проводилось Амандою Теквіш та інтернет-біржею FreelanceSwitch [1]. Аналогічне опитування проводили науковці Державного Університету «Вища Школа Економіки» та інтернет-біржа Free-lance.ru під керівництвом російських науковців Д. Стебкова та А. Шевчука. У даному дослідженні було опитано російськомовних фрілансерів з таких країн і регіонів: Росія (76% респондентів), Україна (15%), Білорусь (3,4%), а також Казахстан, Молдова, Середня Азія, Прибалтика та інші (менше 2% респондентів з інших країн) [9]. Враховуючи, що частка українських фрілансерів у таких дослідженнях є незначною, то за даними таких світових опитувань важко оцінити стан фрілансової діяльності в Україні.

Метою статті є здійснення аналізу результатів дослідження та визначення проблем, які виникають на шляху розвитку фрілансової діяльності в Україні та можливостей використання інструментів державного управління фрілансовою діяльністю.

З метою визначення стану фрілансової діяльності в Україні, більш об'єктивного оцінювання ринку фрілансу в Україні, а також визначення проблем, які виникають у фрілансерів з розвитком такого виду діяльності та можливості оптимізування державного регулювання функціонування даного сектора економіки України, автором проведено дослідження, яке здійснено дистанційно за допомогою інтернет-ресурсу Google Docs.

Отже, за даними проведеного дослідження виявлено, що українські фрілансери найвище оцінюють такі переваги

фрілансу, як незалежність від конкретного робочого місця та гнучкий графік роботи (табл. 1) – більше 93% фрілансерів оцінили ці показники позитивно. Також близько 80% респондентів позитивно оцінюють такі характеристики, як відсутність контролю з боку керівництва, можливість поєднувати фріланс із навчанням або роботою за наймом, самостійне організування та контролювання власної діяльності, професійне зростання та підвищення кваліфікації. Саме такі переваги спонукають все більше працівників займатись фрілансовою діяльністю як основною чи додатковою зайнятстю.

Такий показник, як індивідуальне виконання замовлень (відсутність колективу) 68,7% фрілансерів оцінює позитивно, 21,7% вважають його нейтральним. Відсутність колективу має різнобічний вплив на роботу, оскільки, з одного боку, фрілансер працює самостійно та результат його роботи залежить лише від нього, а з іншого – відсутність спілкування з колегами на професійну тематику з метою обміну досвідом є негативним явищем. Для мінімізування негативного впливу відсутності колективу на якість та продуктивність роботи існує можливість спілкування на різноманітних форумах, блогах, спеціалізованих інтернет-біржах, де реєструються фрілансери одного напрямку діяльності. Тому лише 9,6% фрілансерів негативно оцінюють даний показник.

Рівень доходу є важливою складовою будь-якого виду діяльності в сучасних реаліях. Більше 51% українських фрілансерів задовольняє їх рівень доходу в даному виді діяльності, 31,3% оцінюють його нейтрально, не як позитивний і не як негативний, близько 17% негативно оцінили свій рівень доходу. Цікаво відзначити, що серед останніх 60% фрілансерів менше 1 року працюють у даній сфері, 30% – 1–2 роки і лише 10% – 3–5 років. Отже, можна припустити, що бажаний рівень доходу фрілансера досягається не на початку діяльності, а в процесі роботи, коли зростає кількість постійних замовників, кількість завершених проектів, що в свою чергу доповнює портфоліо та, відповідно, зростає рейтинг фрілансера, якщо він працює за допомогою інтернет-бірж фрілансу. До причин недостатнього рівня доходу можна віднести низький рівень кваліфікації та знання іноземних мов, адже гіпотетично ці два фактори суттєво знижують конкурентоспроможність працівника на світовому ринку фріланс-послуг.

Самостійний пошук нових фріланс-проектів більше 55% фрілансерів оцінює позитивно, оскільки це дозволяє вибирати для роботи проекти, враховуючи індивідуальні інтереси фрілансерів. На відміну від роботи в організації, де працівники повинні виконувати будь-яку роботу в межах своєї посади, незважаючи на особисті бажання та інтереси. Натомість 19,1% фрілансерів негативно характеризують самостійний пошук проектів, оскільки це створює певні труднощі та необхідність виділення додаткового часу саме на пошук нових проектів для роботи та спілкування із замовниками.

Проблема державного управління фрілансовою діяльністю та забезпечення соціальних гарантій саме в Україні потребує ґрунтовного вивчення та розв'язання за допомогою вдосконалення законодавства з метою створення сприятливих умов для подальшого розвитку фрілансу та легалізації значної частки фрілансерів, які на сьогодні працюють «в тіні». Це підтверджується тим, що найбільше негативних оцінок (57% фрілансерів) отримали такі фактори, як відсутність соціального пакету (оплата лікування, харчу-

Результати оцінювання переваг та недоліків фрілансу, %

№ з/п	Показник	Бал				
		-2	-1	0	1	2
1	Незалежність від конкретного робочого місця	0,9	1,7	4,3	12,2	80,9
2	Гнучкий графік, можливість самостійно вибирати час роботи	0,0	1,7	4,3	11,3	82,6
3	Індивідуальне виконання замовлень, відсутність колективу	0,0	9,6	21,7	26,1	42,6
4	Відсутність контролю з боку керівництва	0,9	3,5	14,8	22,6	57,4
5	Професійне зростання та підвищення кваліфікації	1,7	5,2	18,3	23,5	51,3
6	Рівень доходу	6,1	11,3	31,3	28,7	22,6
7	Можливість поєднувати фріланс із навчанням або роботою за наймом	2,6	4,3	13,9	21,7	57,4
8	Самостійне організування та контролювання власної діяльності	0,9	3,5	10,4	27,8	57,4
9	Самостійний пошук нових фріланс-проектів	5,2	13,9	24,3	23,5	32,2
10	Відсутність соціального пакету (оплата лікування, харчування, проїзду і т. п.)	40,9	14,8	27,8	7,8	8,7
11	Відсутність соціальних гарантій (лікарняні, відпустки, пенсійне забезпечення)	40,9	17,4	26,1	7,0	8,7
12.	Ризики, ймовірність невиконання домовленості з боку замовника	14,8	24,3	34,8	17,4	8,7
13.	Стабільність, передбачуваність майбутніх доходів	8,7	17,4	36,5	29,6	7,8

Джерело: за даними проведеного автором опитування фрілансерів в Україні.

вання, проїзду і т. п.) і соціальних гарантій (лікарняні, відпустки, пенсійне забезпечення). Близько 27% українських фрілансерів нейтрально оцінюють відсутність таких благ.

Ризики та ймовірність невиконання домовленості з боку замовника негативно оцінили більше 39% українських фрілансерів, ще майже 35% нейтрально оцінили даний фактор (див. табл. 1). Однак з рис. 1 ми бачимо, що майже 58% фрілансерів не укладають договір про надання фріланс-послуг, і тільки 15,7% респондентів завжди їх укладають. Інші респонденти укладають договори за певних умов (якщо проект має високий бюджет, клієнтом є юридична особа і потребує договір для звітності або за умови співпраці із замовником вперше). Тобто спостерігається низький рівень захисту фрілансерів від даного виду ризиків, тому дану проблему також доцільно врегулювати на законодавчому рівні.

Фрілансерів доцільно класифікувати за формою зайнятості на «чистих фрілансерів» (для яких фріланс є основним джерелом доходу та видом діяльності) і на «сумісників» (які поєднують фріланс з іншими видами діяльності, наприклад, з навчанням, підприємницькою діяльністю, роботою за наймом тощо) [9].

Відповідно до даних проведеного автором дослідження в Україні 42,6% фрілансерів є «чистими фрілансерами». Для порівняння, у Росії цей показник становить 22% [9]. У табл. 2 наведено дані, що серед «чистих фрілансерів», 38,8% респондентів планують і через 5 років продовжувати займатись фрілансовою діяльністю, ще 38,8% планують організувати та розвивати власний бізнес, 18,4% респондентів планують поєднувати фріланс з іншими видами зайнятості і тільки 2% планують працювати в організації як наймані працівники.

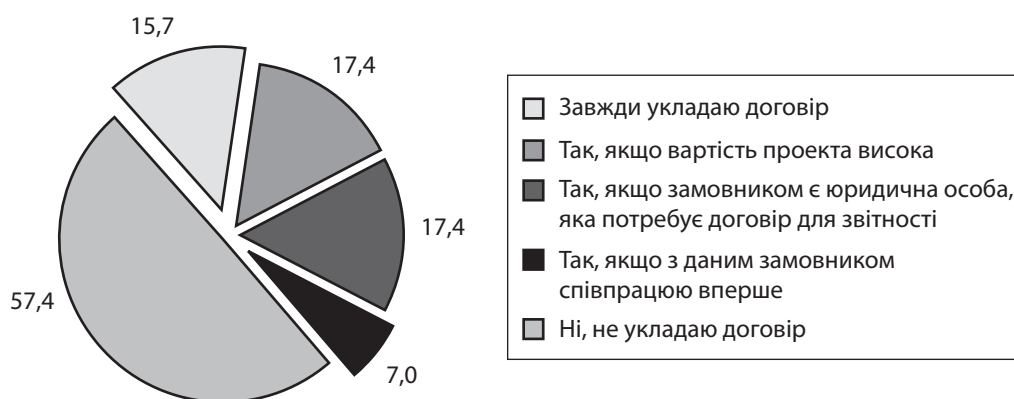


Рис. 1. Структура респондентів за можливістю укладання договору про надання фріланс-послуг

Джерело: розроблено автором на основі власного дослідження.



Розподіл українських фрілансерів за поєднанням фрілансу з іншими видами діяльності на даний час та запланованим видом діяльності через 5 років

Запланований вид діяльності через 5 р.	Посадження фрілансу з іншими видами діяльності		Так, поєдную з роботою в організації в якості штатного співробітника		Так, у мене є власний бізнес і наймані працівники		Так, поєдную з навчанням у ВНЗ		Так, «сиджу вдома» зі своєю дитиною (до 3 років)		Ні, працюю тільки як фрілансер		Усього	
	к-ть	%	к-ть	%	к-ть	%	к-ть	%	к-ть	%	к-ть	%	к-ть	%
Буду працювати тільки як фрілансер	к-ть	19,4	0	0,0	7	25,9	6	100,0	19	38,8	38	33,0		
	%	15,8	0,0	18,4	15,8	50,0	100,0	50,0	100,0	100,0				
Буду поєднувати фріланс з іншою оплачуваною зайнятістю	к-ть	15	48,4	0	0,0	10	37,0	0	0,0	9	18,4	34	29,7	
	%	44,1	0,0	29,4	0,0	26,5	100,0	100,0	100,0	100,0				
Буду працювати в організації в якості штатного співробітника	к-ть	1	3,2	0	0,0	1	3,7	0	0,0	1	2,0	3	2,6	
	%	33,3	0,0	33,3	0,0	33,3	100,0	100,0	100,0	100,0				
Організую (буду розвивати) власний бізнес	к-ть	9	29,0	2	100,0	8	29,7	0	0,0	19	38,8	38	33,0	
	%	23,7	5,3	21,1	0,0	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Немає відповіді	к-ть	0	0,0	0	0,0	1	3,7	0	0,0	1	2,0	2	1,7	
	%	0,0	0,0	50,0	0,0	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Усього	к-ть	31	100	27	100,0	27	100,0	6	100,0	49	100	115	100,0	
	%	27,0	1,7	23,5	5,2	42,6	100	100	100	100				

Джерело: розроблено автором на основі власного дослідження.

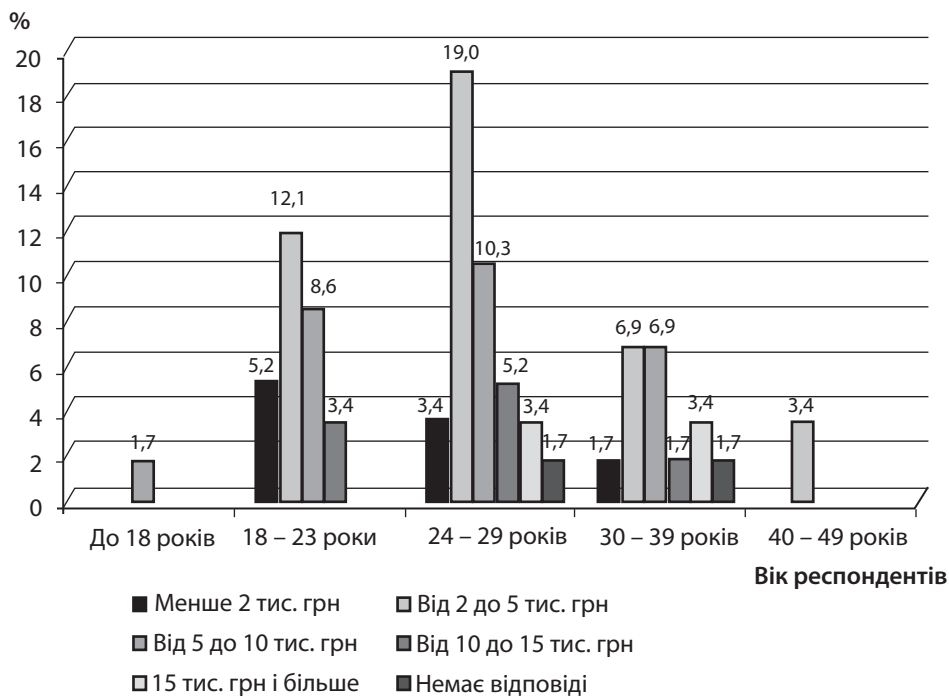
Тобто ми бачимо, що 77,6% респондентів не планують у майбутньому бути найманими працівниками, а половина з них використовує фріланс з метою подальшого розвитку власного бізнесу, оскільки він не потребує значних капіталовкладень та залучення найманих працівників. Відповідно значна кількість фрілансерів справді розглядає фріланс як процес побудови більш масштабного бізнесу.

Починаючи свою діяльність, фрілансер створює певну базу постійних замовників, розвиває власні навички у сфері його діяльності, а вже в процесі зростання обсягів замовлень він може наймати працівників і розвивати даний вид діяльності, створивши команду фрілансерів для виконання певних проектів і/або стати менеджером фріланс-проектів.

Усі респонденти, які на даний час поєднують фріланс із декретною відпусткою, а таких 15,8%, планують через 5 років працювати тільки як фрілансери, тобто стати «чистими фрілансерами». Це вибір може бути пояснено зручністю фрілансу (гнучкістю графіку роботи, можливістю працювати вдома, самостійно контролювати кількість замовлень та, відповідно, кількість робочих годин), особливо для жінок, які доглядають за дітьми.

Фрілансерів, які на даний час поєднують фріланс із навчанням у вищих навчальних закладах, за даними дослідження є 23,5%. З них майже 26% планують займатися тільки фрілансом у майбутньому, а 37% – поєднувати фріланс із іншою оплачуваною зайнятістю, а також майже 30% респондентів – організувати власний бізнес.

Також в Україні 27% фрілансерів поєднують фріланс із роботою в організації як наймані працівники. З них 48,4% планують у майбутньому поєднувати фріланс із іншою оплачуваною зайнятістю, оскільки можливість гнучкого графіку та самостійний вибір кількості та масштабності проектів надає таку можливість. Але оскільки фріланс на сьогодні в Україні практично не контролюється чинним законодавством, то значна кількість фрілансерів залишаються працювати в організаціях, щоб мати певні соціальні гарантії та мінімізувати ризики втрати джерела доходу. Лише 3,2% українських фрілансерів планують через 5 років працювати як наймані працівники в організаціях. Така незначна їх кількість вказує на те, що фріланс має суттєві переваги над найманою працею і фрілансери не планують припинити свою фрілансову діяльність на користь найманої праці в організаціях. Також 29% респондентів планують розвивати власний бізнес (підприємницьку діяльність), а ще 19,4% планують у майбутньому стати «чистими фрілансерами» і не поєднувати фріланс з іншими видами діяльності.



**Рис. 2. Розподіл українських фрілансерів за віком та рівнем доходу**

**Джерело:** розроблено автором на основі власного дослідження.

Для розрахунку розподілу українських фрілансерів за віком і рівнем доходу було враховано відповіді «чистих фрілансерів» (для яких фріланс є основним джерелом доходу). Отже, з рис. 2 ми бачимо, що фрілансерів віком до 18 років і більше 40 років є значно менше, але фрілансери до 18 років отримують вищий дохід, оскільки є більш конкурентоспроможними на сучасному ринку та в сучасних умовах інформаційного розвитку. У середньому фрілансери від 18 до 39 років отримують дохід менше 2 тис. грн – більше 10%, від 2 до 5 тис. грн – близько 38%, від 5 до 10 тис. грн – близько 26%, від 10 до 15 тис. грн – 10,3%, більше 15 тис. грн – близько 7%.

Отже, можна відзначити те, що більшість фрілансерів в Україні рівень їх доходу задовольняє, а також умови фрілансової діяльності дозволяють підвищувати його такими шляхами, як збільшення кількості проектів, над якими фрілансер працює за певний період часу, підвищення кваліфікації та робота над більш високооплачуваними проектами, вихід на міжнародний ринок і робота над проектами для іноземних замовників, де рівень оплати вищий, ніж на вітчизняному ринку.

### ВИСНОВКИ

Ринок фрілансу є саморегульованим на даний час в Україні та успішно розвивається, відповідно втручання держави в дану сферу діяльності повинно бути мінімальним. Однак держава зобов'язана виконувати функцію управління фрілансовою діяльністю. Результати дослідження виявили такі проблеми розвитку фрілансу в Україні:

- ✦ відсутність державних соціальних гарантій;
- ✦ відсутність соціального пакету;
- ✦ високий рівень ризиків, пов'язаних з невиконанням домовленості з боку замовника щодо своєчасної оплати праці в узгодженому сторонами розмірі тощо.

Оскільки фрілансери не співпрацюють на постійних умовах з одним замовником, то фактично роботодавць не має необхідності та причин для забезпечення соціального пакету фрілансера. Також держава не може гарантувати певний соціальний захист, оскільки часто фрілансери здійснюють свою діяльність, не сплачуючи жодних податків і соціальних внесків.

Проблеми розвитку фрілансової діяльності здебільшого виникають через недосконалість законодавства та невідповідність законодавчих норм і правил до сучасних умов ринкового розвитку економіки та інформаційного суспільства. Зважаючи на те, що майже 60% фрілансерів не укладають договір про надання послуг, виникає необхідність пошуку сучасних методів і способів зниження ризиків для даного виду діяльності.

В Україні розпочався процес легалізації дистанційних працівників [5, 6]. Однак для фрілансерів ці закони не можуть повноцінно використовуватись, оскільки вони розраховані на роботу дистанційних працівників, які будуть працювати за трудовим договором в одній організації, але виконувати свою роботу дистанційно, не перебуваючи в робочий час в офісі чи виробничих приміщеннях організації.

Для регулювання фрілансової діяльності доцільно розробити спеціальну систему законодавчих актів, за допомогою якої будуть реалізуватися всі функції державного управління даним видом діяльності, зокрема забезпечувати соціальний захист фрілансерів, регулювати трудові відносини між замовником і фрілансером тощо. Забезпечення державою соціального пакету для фрілансерів може стати одним з інструментів для їх мотивування працювати легально. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Hackwith A. Freelance Confidential / Amanda Hackwith. – Rockable Press, 2011. – 134 p.
2. Kitching J. Defining and estimating the size of the UK freelance workforce [Електронний ресурс] / J. Kitching, D. Small-

bone // A Report for the Professional Contractors Group. – October, 2008. – P. v-x; 1-46. Режим доступу: [http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY\\_AND\\_CAMPAGNS/research/Defining\\_and\\_estimating\\_the\\_size\\_of\\_the\\_freelance\\_workforce-FULL\\_REPORT.pdf](http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY_AND_CAMPAGNS/research/Defining_and_estimating_the_size_of_the_freelance_workforce-FULL_REPORT.pdf)

**3. Mill Roy.** Hiring and Learning in Online Global Labor Markets [Електронний ресурс] / Mill Roy // Working Paper. – October, 2011. – No. 11 – 17. – P. 1 – 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.netinst.org/Mill\\_11\\_17.pdf](http://www.netinst.org/Mill_11_17.pdf)

**4. Thomas W. Malone.** The Dawn of the E-Lance Economy / Thomas W. Malone, Robert J. Laubacher // Harvard business review. – September-October, 1998. – P. 145 – 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecopywriters.com/downloads/dawn-elance-econ.pdf>

**5.** В Україні легалізують фріланс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ub.ua/56193-v-ukrayini-legalizuyut-frilans.html>

**6.** В Україні хочуть легалізувати віддалену роботу, зокрема і фріланс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.novostimira.com.ua/novyny\\_72092.html](http://www.novostimira.com.ua/novyny_72092.html)

**7.** Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 на підставі № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/537-16>

**8.** Пойта І. О. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг / І. О. Пойта // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 170 – 173.

**9. Стребков Д. О.** Итоги «Первой всероссийской переписи фрилансеров» в диаграммах и графиках / Д. Стребков, А. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://st.freelance.ru/users/admin/upload/f\\_4a4cba30b88c9.pdf](http://st.freelance.ru/users/admin/upload/f_4a4cba30b88c9.pdf)

**Науковий керівник – О. С. Скибінський,**  
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

## REFERENCES

Hackwith, A. *Freelance Confidential*: Rockable Press, 2011.

Kitching, J., and Smallbone, D. "Defining and estimating the size of the UK freelance workforce" [http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY\\_AND\\_CAMPAGNS/research/Defining\\_and\\_estimating\\_the\\_size\\_of\\_the\\_freelance\\_workforce-FULL\\_REPORT.pdf](http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY_AND_CAMPAGNS/research/Defining_and_estimating_the_size_of_the_freelance_workforce-FULL_REPORT.pdf)

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/537-16>

Mill, R. "Hiring and Learning in Online Global Labor Markets" [http://www.netinst.org/Mill\\_11\\_17.pdf](http://www.netinst.org/Mill_11_17.pdf)

Poita, I. O. "Osnovni faktory i chynnyky vplyvu na rozvytok rynku posluh" [Major factors and factors influencing the development of the services market]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 170-173.

Strebkov, D., and Shevchuk, A. "Itogi «Pervoy vserossiyskoy perepisi frilanserov» v diagrammakh i grafikakh" [Results of the "First Russian census freelancers" in charts and graphs]. [http://st.free-lance.ru/users/admin/upload/f\\_4a4cba30b88c9.pdf](http://st.free-lance.ru/users/admin/upload/f_4a4cba30b88c9.pdf)

Thomas, W. Malone, and Robert, J. Laubacher. "The Dawn of the E-Lance Economy" <http://www.ecopywriters.com/downloads/dawn-elance-econ.pdf>

"V Ukraini lehalizuiut frilans" [In Ukraine legalize freelance]. <http://news.ub.ua/56193-v-ukrayini-legalizuyut-frilans.html>

"V Ukraini khochut lehalizuvaty viddalenu robotu, zokrema i frilans" [In Ukraine wants to legalize telework, including freelancing]. [http://www.novostimira.com.ua/novyny\\_72092.html](http://www.novostimira.com.ua/novyny_72092.html)

## КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 ОТЕНКО В. І.

УДК 339.13

### Отенко В. І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності

Метою статті є вивчення сутності та процесу формування конкурентних переваг і дослідження актуальних варіантів розвитку підприємства, які направлені на зайняття лідируючих позицій в конкурентному середовищі. Обумовлено прийняття рішення про формування нової конкурентної переваги, що відбувається у процесі моніторингу існуючих конкурентних переваг, коли виникає необхідність перекидання застарілих конкурентних переваг і тих, що перебувають на стадії спаду. Проаналізовано порядок формування нових конкурентних переваг і запропоновано низку пріоритетних конкурентних переваг підприємницької діяльності. Аргументовано, що важливим напрямком формування конкурентних переваг є розробка підприємством ефективної стратегії розвитку, яка базуватиметься на унікальному позиціонуванні підприємства, орієнтації на унікальні види діяльності. Саме це дасть змогу забезпечити довгострокові конкурентні переваги.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентні позиції, конкурентні переваги, підприємницька діяльність.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 13.

**Отенко Василь Іванович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** eva9207@yandex.ru

УДК 339.13

UDC 339.13

### Отенко В. И. Конкурентные преимущества предпринимательской деятельности

Целью статьи является изучение сущности и процесса формирования конкурентных преимуществ и исследование актуальных вариантов развития предприятия, которые направлены на занятие лидирующих позиций в конкурентной среде. Обусловлено принятие решения о формировании новых конкурентных преимуществ, что происходит в процессе мониторинга существующих конкурентных преимуществ, когда возникает необходимость перекрытия устаревших конкурентных преимуществ и тех, что находятся на стадии спада. Проанализирован порядок формирования новых конкурентных преимуществ и предложен ряд приоритетных конкурентных преимуществ предпринимательской деятельности. Аргументировано, что важным направлением формирования конкурентных преимуществ является разработка предприятием эффективной стратегии развития, которая будет базироваться на уникальном позиционировании предприятия, ориентации на уникальные виды деятельности. Именно это позволит обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентные позиции, конкурентные преимущества, предпринимательская деятельность.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 13.

**Отенко Василий Иванович** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** eva9207@yandex.ru

### Otenko Vasil I. Competitive Advantages of Entrepreneurial Activity

The goal of the article is the study of the essence and process of formation of competitive advantages and study of actual variants of enterprise development, which are directed at taking leading positions in the competitive environment. The article justifies making a decision on formation of new competitive advantages, which takes place in the process of monitoring of existing competitive advantages, when there is a necessity to override out-of-date competitive advantages and those that are in decline. The article analyses the order of formation of new competitive advantages and offers a number of priority competitive advantages of entrepreneurial activity. It shows that an important direction of formation of competitive advantages is development of an efficiency development strategy by an enterprise, which would be based on a unique positioning of the enterprise, and orientation at unique types of activity. Namely this would allow ensuring long-term competitive advantages.

**Key words:** competition, competitive positions, competitive advantages, entrepreneurial activity.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 13.

**Otenko Vasyli I.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management of Business, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** eva9207@yandex.ru

Конкурентні переваги лежать у основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Одним із найважливіших завдань діяльності підприємства є досягнення та утримання ним такого рівня конкурентоспроможності, який дозволяє зайняти стійку конкурентну позицію на ринку і здійснити мету та місію, що плануються підприємством на даному етапі його розвитку. Трансформаційні процеси в економічній системі України передбачають інтенсивний розвиток конкурентного середовища, що зумовлює потребу формування та використання конкурентних переваг на рівні суб'єктів господарювання.

Дослідженням проблем конкурентних переваг підприємницької діяльності, аспектів їх формування, вибору конкурентних стратегій займалися такі вчені, як Д. Лакер, І. Ансофф, Г. Ассель, К. Боумен, Ф. Вірсема, Д. Дей, Т. Левітт, М. Мескон, Г. Мінцберг, М. Портер, К. Прахалада, М. Треси, Г. Хзмел, Г. А. Азоев, А. В. Гринів, Р. А. Лупак, Л. О. При-

ходько, Є. О. Полтавська, А. В. Войчак, Р. В. Камишніков, Ю. Б. Іванов, Н. Г. Міценко, О. С. Смик та ін. Незважаючи на те, що в Україні проблема формування конкурентних переваг підприємницької діяльності стоїть досить гостро, практичні заходи принципового характеру в цьому відношенні потрібно нарощувати.

Метою статті є вивчення сутності та процесу формування конкурентних переваг і дослідження актуальних варіантів розвитку підприємства, які направлені на зайняття лідируючих позицій в конкурентному середовищі.

Під рівнем конкурентоспроможності підприємства слід розуміти відносний показник, що відображає характеристику його можливостей протистояти конкурентному тиску на конкретних ринках (окремих сегментах) у певний період часу. При цьому методи його встановлення, незважаючи на традиційний набір обчислювальних процедур, можуть істотно відрізнятися. Зокрема, відмінності часто

спостерігаються за складом локальних (приватних) показників, що значною мірою залежить від галузевої спеціалізації підприємства, масштабів виробництва, організаційної структури використання інструментів маркетингу та ін. Конкурентна перевага за своїм змістом покликана забезпечувати унікальність торгової марки і задовольняти специфічні потреби клієнта, оскільки стратегічні фактори успіху базуються не на об'єктивних, а на суб'єктивно-сприйманих споживачем перевагах. Основним завданням управління є ідентифікація та розвиток потенціалу підприємства і трансформація його у відповідні фактори успіху. З точки зору стратегічного менеджменту будь-яка конкурентна перевага покликана забезпечувати унікальність власної торгової марки (знаку) у порівнянні з конкуруючими протягом тривалого відрізка часу. Крім того, конкурентна перевага має задовольняти специфічні потреби клієнта, а також будуватися на специфічних здібностях і ресурсах підприємства, які мають бути оригінальними в порівнянні з конкурентами і які досить складно імітувати [9].

Більшість дослідників розглядають конкурентну перевагу з позиції споживача як особливість, яка дає їм суттєву вигоду чи благо, і схиляються до думки, що в основі конкурентної переваги повинна бути споживча цінність, але в сучасній літературі немає чіткого визначення сутності даного поняття [1].

Спрощений спосіб визначення конкурентної переваги можна сформулювати таким чином: виробники, вигідно реалізують свої товари або послуги, мають перевагу над суперниками, якщо покупці віддають перевагу саме їх продукції. При цьому деякі переваги володіють більшою цінністю, ніж інші. Зокрема, для того, щоб конкурентна перевага стала стратегічно важливою, необхідне виконання трьох умов:

- ✦ покупці повинні усвідомлювати, що товари або послуги, пропонувані конкретним підприємством, істотно відрізняються від товарів або послуг конкурентів. Вони повинні бути унікальними за одним або кількома ключовими критеріями оцінки товару або послуги, у відповідності з якими здійснюється реальний споживчий вибір і приймається рішення про купівлю.
- ✦ зазначена диференціація продукції повинна ґрунтуватися на досить суттєвій різниці потенціалів виробників, тобто на розриві між більш значними можливостями даного підприємства і менш значними можливостями її конкурентів.
- ✦ відмінності в купівельних характеристиках продукції і в потенціалі підприємств повинні існувати протягом тривалого часу. Реалізація поставлених умов дозволить йому зайняти певну нішу на ринку або його сегменті, тобто позиціонувати підприємство через конкурентні переваги в ринковому середовищі.

Виявити конкурентну перевагу зазвичай буває простіше, ніж утримати її. Причини цього такі: поява нових технологій, нових товарів, способів доставки, нові або змінені запити покупців, нові сегменти, зміна вартості або наявності факторів виробництва, зокрема робочої сили, сировини, енергії, засобів інформації, зміна урядового регулювання у сфері стандартів, охорони навколишнього середовища, митної та податкової системи. У цілому існує три групи факторів, що визначають, як довго товаровиробник може утримувати перевагу:

- ✦ джерело конкурентної переваги;
- ✦ кількість існуючих у підприємства явних джерел конкурентної переваги;
- ✦ постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності.

Конкурентні переваги поділяють на переваги низького і високого рангу. До перших, які досить легко отримати, відносяться: дешева робоча сила і сировина, а також переваги, засновані виключно на факторі масштабу від застосування технологій, обладнання або методів, взятих у конкурентів. Переваги більш високого рангу (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів або послуг, репутація підприємства, заснована на посиленій маркетинговій діяльності; тісні зв'язки з клієнтами) можна втримувати більш тривалий час, але вони можливі за умови довгострокових та інтенсивних капіталовкладень у виробничі потужності, у спеціалізоване навчання персоналу, у проведення НДДКР і маркетингової діяльності.

Кількість наявних у підприємства явних джерел конкурентних переваг залежить від довжини і кількості ланок виробничого ланцюга [2].

Докладна класифікація конкурентних переваг представлена на рис. 1 [3].

Реалізація конкурентної переваги спирається на сутність цінності, що стала джерелом отримання переваги (матеріальні, нематеріальні, грошові, соціальні та інші цінності), і залежить від її змісту, джерела походження, динамічності прояви масштабу розповсюдження та інших умов. Фактори конкурентної переваги підприємства можна підрозділити на зовнішні, проява яких в малому ступені залежить від підприємства, і внутрішні, майже цілком визначаються керівництвом підприємства.

Внутрішні конкурентні переваги підприємства досягаються і реалізуються персоналом. Особливу роль в ньому відіграють керівники. Внутрішні конкурентні переваги підприємства можна розділити на п'ять груп:

- ✦ структурні, утворені при проектуванні підприємства;
- ✦ ресурсні, утворені при проектуванні, функціонуванні та розвитку;
- ✦ технічні, утворені при проектуванні, функціонуванні та розвитку;
- ✦ управлінські;
- ✦ ринкові.

Перераховані конкурентні переваги інтегруються в показаннях ефективності функціонування підприємства. Конкретне підприємство може мати лише декілька з перерахованих конкурентних переваг.

До зовнішніх факторів конкурентної переваги організації відносяться:

- ✦ рівень конкурентоспроможності країни;
- ✦ рівень конкурентоспроможності галузі;
- ✦ рівень конкурентоспроможності регіону;
- ✦ державна підтримка малого і середнього бізнесу в країні та регіонах;
- ✦ правове регулювання функціонування економіки країни і регіонів;
- ✦ відкритість суспільства і ринків;
- ✦ науковий рівень управління економікою країни, галузі, регіону і т. д., застосування інструментів нової економіки;
- ✦ національна система стандартизації і сертифікації;

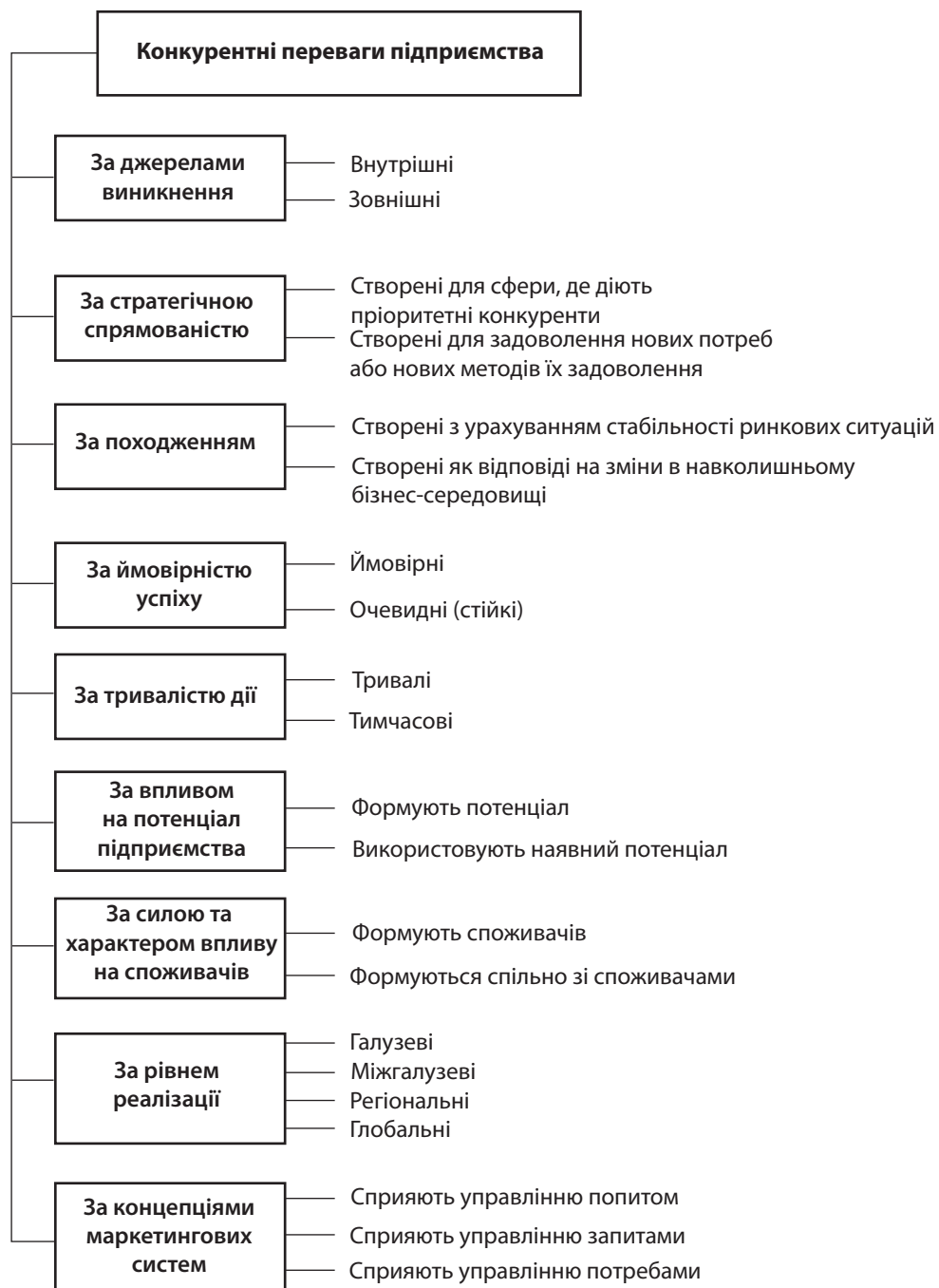


Рис. 1. Класифікація конкурентних переваг підприємства [3]

- ✦ державна підтримка розвитку людини;
- ✦ державна підтримка науки та інноваційної діяльності;
- ✦ якість інформаційного забезпечення управління на всіх рівнях ієрархії;
- ✦ рівень інтеграції всередині країни і в рамках світового співтовариства;
- ✦ податкові ставки в країні і регіонах;
- ✦ наявність доступних і дешевих природних ресурсів;
- ✦ система підготовки та перепідготовки управлінських кадрів в країні;
- ✦ кліматичні умови і географічне положення країни чи регіону;
- ✦ рівень конкуренції у всіх областях діяльності в країні [11, 12].

На думку К. Прахалада і Г. Хемеля, джерелами переваг підприємства над конкурентами є стрижневі компетенції – «глибоко укорінені здібності», що сприяють розвитку тих видів діяльності, які для підприємства є найбільш успішними. Стрижневі компетенції підприємства лежать на перетині внутрішніх умов бізнесу і споживчих переваг і є основою для одержання стійкої конкурентної переваги. У цьому випадку розвиток підприємства – це нескінченний процес придбання, розвитку і розширення своїх здібностей і можливостей як на рівні стратегічних бізнес-одиниць, так і на рівні корпоративного управління. При цьому на рівні окремих бізнес-одиниць конкурентна перевага є похідним від унікальних здібностей, що властиві підприємству, які не можуть бути з легкістю скопійовані чи придбані конкурентами. На рівні корпорації зв'язування ресурсів і здібностей

використовуються в різних видах діяльності при виробництві ряду кінцевих продуктів з визначеним набором конкурентних переваг [4].

Загальна модель формування конкурентних переваг представлена на рис. 2.

Ця модель включає сукупність погоджених між собою організаційно-економічних прийомів, що дозволяють ідентифікувати стан внутрішнього середовища підприємства та забезпечують розвиток фірмових компетенцій і сприяють забезпеченню конкурентоспроможності підприємства в умовах негативного впливу факторів зовнішнього середовища. Як основний підхід пропонуваної моделі – реалізація принципу сполучення конкурентних стратегій у рамках одного підприємства. Такий підхід дозволяє виявляти фірмові компетенції, концентрувати зусилля на формуванні і розвитку конкурентних переваг у рамках кожного бізнес-напрямку, що в кінцевому рахунку приводить до синергетичного ефекту на рівні корпорації [4].

Довговічність конкурентної переваги залежить від швидкості, з якою знецінюються або застарівають ті ресурси і здібності, на яких вона ґрунтується. Причому здібності підприємства більш довговічні, ніж її ресурси, так як підприємство може здійснювати підтримку здібностей шляхом заміни деяких ресурсів по мірі їх зносу або вибуття. Прозорість переваги пов'язана з можливістю конкурентів виявити здібності, що лежать в основі цієї конкурентної переваги, а після цього визначити ресурси, які необхідні для відтворення даних здібностей. Недосконала мобільність ресурсів і здібностей обумовлює те, що переміщення більшості ресурсів і здібностей від одного підприємства до іншого досить важко і, отже, придбання конкурентами на рівних умовах ресурсів, необхідних для відтворення сталих конкурентних переваг підприємств малоімовірно, а складність відтворення самих ресурсів і здібностей дозволяє підприємству утримувати свою конкурентну перевагу протягом тривалого періоду часу.

У цілому всі ділові стратегії зводяться до досягнення конкурентної переваги, яка має бути такою, щоб її можна було використовувати як можна довше. Функція конку-

рентної переваги – забезпечення доходів, що перевищують середнегалузевий рівень, а також завоювання міцних позицій на ринку. Найбільш складним є оцінка ступені конкурентоспроможності, тобто виявлення характеру конкурентної переваги підприємства порівняно з іншими підприємствами. При цьому виникає кілька проблем:

1. *Вибір базових об'єктів для порівняння*, тобто вибір підприємства-лідера в галузі країни або за її межами. Таке підприємство-лідер має володіти певними параметрами, щоб порівняння було адекватним. До таких параметрів належать:

- ✦ сумірність характеристик продукції підприємства щодо ідентичності потреб, що задовольняється з її допомогою;
- ✦ сумірність сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається;
- ✦ сумірність фази життєвого циклу, в якій функціонує підприємство.

2. *Вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів підприємства*. Продуктивність використання ресурсів передбачає найбільшу віддачу, найбільший результат, що припадає на одиницю сукупних ресурсів, якими володіє підприємство.

Таким показником зазвичай служить рентабельність виробництва. На початкових стадіях життєвого циклу підприємство може функціонувати за принципом безбитковості або розширення частки ринку. Рентабельність виробництва може і не виявлятися в чистому вигляді, а ступінь конкурентоздатності виражатися, наприклад, у формуванні сприятливого образу підприємства в очах громадської відповідальності і груп стратегічного впливу. Звідси випливає, що конкурентна перевага як продуктивність використання ресурсів має оцінюватися за довгий період, протягом якого можуть бути досягнуті стратегічні, а не тактичні цілі підприємства [13].

Створення ключових спроможностей підприємства, які залучають його внутрішні ресурси, дозволяє запропонувати споживачу унікальну додаткову цінність стосовно відношення до конкурентів, яка буде відрізняти підприємство

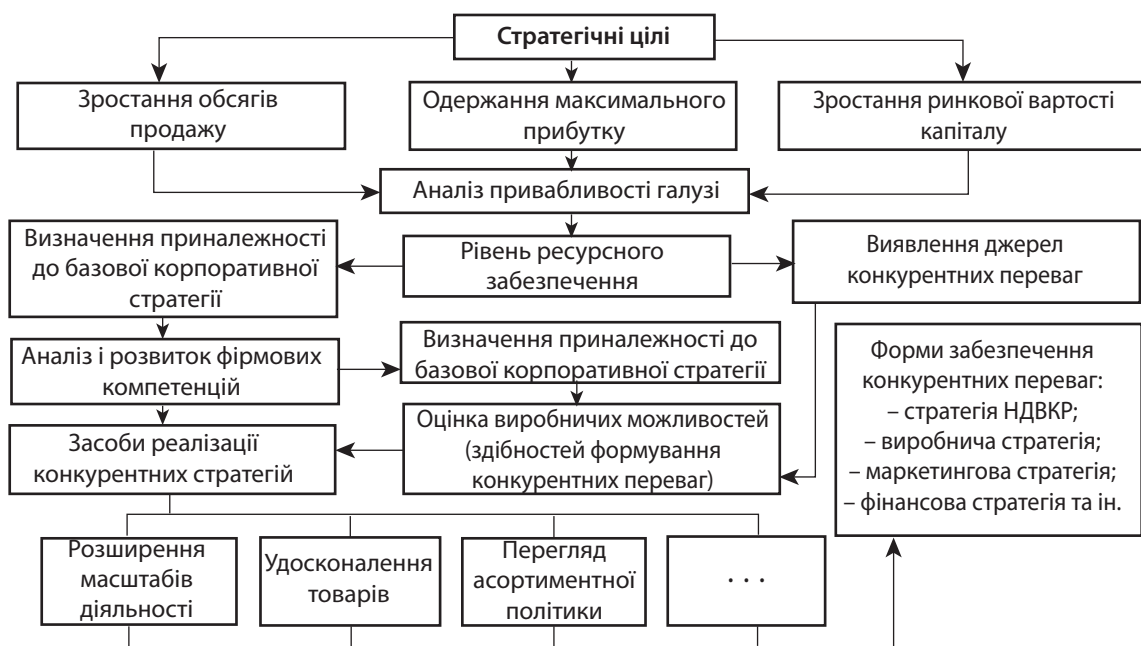


Рис. 2. Модель формування конкурентних переваг підприємницької діяльності [4]

на ринку. Треба особливо підкреслити, що створення ключових спроможностей підприємства неможливе без опанування галузевими факторами успіху, оскільки саме вони акцентують увагу на пристосуванні до змін зовнішнього середовища. Вищенаведені логічні роздуми дають можливість визначити концептуальну модель формування стійких конкурентних переваг на перетині зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей підприємства (рис. 3).

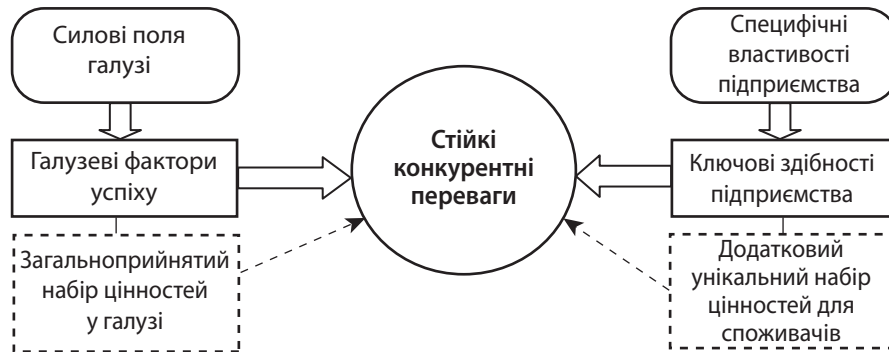


Рис. 3. Концептуальна модель формування стійких конкурентних переваг [10]

Запропонована модель демонструє, що стійкі конкурентні переваги формуються на перетині використання зовнішніх можливостей та внутрішніх унікальних властивостей підприємства, виражених відповідно через галузеві фактори успіху та ключові здібності підприємства. Опанування галузевими факторами успіху створює необхідні умови (загальноприйнятий набір цінностей для споживачів), а формування ключових здібностей підприємства через залучення її внутрішніх ресурсів дозволяє запропонувати споживачу унікальну додаткову цінність по відношенню до конкурентів, яка буде відрізняти підприємство на ринку, тобто достатні умови для отримання ним стійких конкурентних переваг. Ідентифікація ключових здібностей ґрунтується на використанні моделі ланцюга цінності, невід'ємною складовою якої є процес управління [10].

Конкурентна перевага може бути визначена як стратегічна у тому випадку, якщо вона володіє такими ознаками: вона виникає саме у тих сферах бізнесу, які визнаються як основні і самою фірмою, і її зовнішнім оточенням; обумовленість конкурентної переваги досягненнями підприємства у сфері осмислення динаміки ринкових переваг; підвищена увага до даної конкурентної переваги з боку зовнішнього оточення підприємства; стійкість даної переваги за тривалістю часу; відсутність у конкурентів очевидних можливостей «перебити» дану перевагу.

Саме із створенням, утриманням і посиленням суб'єктами підприємницької діяльності таких переваг або з їх повним виходом з бізнесу і пов'язане явище стратегічної конкурентної мотивації дій даних акторів.

Тому успішні стратегії конкурентної поведінки компетентних суб'єктів підприємницької діяльності обов'язково володіють такими ознаками: обґрунтованість, вмотивованість, теоретична несуперечність, адекватність динаміці ринкових очікувань, стійкість, довготривалість, на відміну від стратегій суперників [6, 7].

Стратегічний вибір стосовно реальної конкурентної ситуації в ринкових сегментах, реальним ресурсним і організаційним можливостям підприємства повинен здійснюватися на середньому рівні керівництва в рамках формування конкурентної позиції та конкурентних переваг.

Вибір конкурентної позиції має ґрунтуватися, насамперед, на чіткій концепції розвитку підприємства. При цьому мають братися до уваги численні фактори: досвід минулих стратегій, фактор часу і т. ін. Конкурентна перевага підприємства визначається видами його діяльності та їхньою взаємодією. Необхідний склад і взаємодія видів діяльності, у свою чергу, формуються і змінюються, виходячи з конкурентних можливостей підприємства, заснованих на лан-

цюжку і системі цінностей. Конкурентні переваги визначають напрямки діяльності підприємства, у межах яких безліч видів діяльності об'єднується в свій ланцюжок цінності відносно конкурентів. Ланцюжки цінностей відрізняються, головним чином, видами діяльності по створенню, виробництву і реалізації продукції на ринку та управління цими процесами. Вибір стратегії формування конкурентних переваг пов'язаний з певною часткою ризику, що виникає, зокрема, через неадекватно оцінені можливості конкурентів і власний потенціал, конкурентну ситуацію, непередбачувані зміни в економіці, правовому регулюванні, технології, екології, суспільстві та політиці.

Таким чином, при ефективному менеджменті формування конкурентних переваг може бути забезпечене за рахунок оптимального поєднання факторів, що їх визначають, і виникаючому при цьому ефекту результативності діяльності функціональних підрозділів за рахунок використання або нових технологій, або сприятливих можливостей, що відкриваються у зовнішньому середовищі [5, 8].

## ВИСНОВКИ

З усього вищевикладеного випливає, що конкурентні переваги та стратегії їх досягнення та утримання становлять практичний інтерес для підприємства і є невід'ємним елементом формування загальнокорпоративної стратегії в цілому. Можна сміливо стверджувати, що жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами абсолютно за всіма характеристиками конкурентоспроможності. Необхідно здійснити вибір пріоритетів і вироблення стратегії, яка б найбільшою мірою відповідала тенденціям розвитку ринкової ситуації та в найкращий спосіб використовувала б сильні сторони підприємства, а також їхні конкурентні переваги. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Романенкова Ю. С. Сутність конкурентних переваг підприємства / Ю. С. Романенкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/8\\_DNI\\_2009/Economics/43480.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43480.doc.htm)



**2. Погонев С. В.** Конкурентные преимущества – элемент эффективности конкурентоспособности организации / С. В. Погонев, М. В. Шендо // Научные ведомости БелГУ. – Белгород, 2010. – № 13-1. – С. 39 – 42.

**3. Войчак А. В.** Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50 – 53.

**4. Усова Г. В.** Підходи та методи досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / Г. В. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/17175/1/Підходи%20та%20методи%20досягнення%20конкурентних%20переваг.pdf>

**5. Рубин Ю. Б.** Стратегии и тактики конкурентного поведения / Ю. Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2007. – № 3. – С. 81 – 96.

**6. Князева И. В.** Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях : монография / И. В. Князева, О. А. Лукашенко. – Новосибирск : СибАГС, НГТУ, 2011. – 304 с.

**7. Перерва П. Г.** Синергетичний ефект бенчмаркетингу конкурентних переваг / П. Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 55 – 65.

**8. Дубинина Н. А.** Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия / Н. А. Дубинина // Вестник АГТУ. – 2010. – № 2. – С. 65 – 71.

**9. Урасова А. А.** Формирование устойчивых конкурентных преимуществ: стратегия и бренд / А. А. Урасова // ARS ADMINISTRANDI. – Пермь : Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 2012. – № 4. – С. 76 – 80.

**10. Кузнецова І. О.** Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. – Одеса : ОДЕУ. – 2010. – № 38. – С. 68 – 71.

**11. Дубинина Н. А.** Факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия / Н. А. Дубинина // Вестник АГТУ. – 2006. – № 4. – С. 42 – 44.

**12. Романова А. И.** Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения / А. И. Романова // Современная конкуренция. – 2007. – № 5. – С. 78 – 84.

**13. Горев В. П.** Стратегические конкурентные преимущества фирмы и пути их реализации на рынке / В. П. Горев // Известия ИГЭА. – 2003. – № 1. – С. 61 – 69.

## REFERENCES

Dubinina, N. A. "Podkhody k formirovaniu konkurentnoy strategii predpriiatiia" [Approaches to the creation of a competitive business strategy]. *Vestnik AGTU*, no. 2 (2010): 65-71.

Dubinina, N. A. "Faktory, formiruiushchie konkurentnye preimushchestva predpriiatiia" [Factors shaping the competitive advantages of the company]. *Vestnik AGTU*, no. 4 (2006): 42-44.

Gorev, V. P. "Strategicheskie konkurentnye preimushchestva firmy i puti ikh realizatsii na rynke" [Strategic competitive advantage of the company and ways to implement them in the market]. *Izvestiia IGEA*, no. 1 (2003): 61-69.

Kniazeva, I. V., and Lukashenko, O. A. *Transformatsiia antimonopolnoy politiki v politiku zashchity konkurentsii v sovremennykh ekonomicheskikh usloviakh* [Transformation of antitrust policy in the policy of protection of competition in today's economic environment]. Novosibirsk: SibAGS; NGTU, 2011.

Kuznetsova, I. O. "Formuvannia stiikykh konkurentnykh perevah: kontseptualna model" [Formation of a sustainable competitive advantage: a conceptual model]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 38 (2010): 68-71.

Pererva, P. H. "Synerhetychnyi efekt benchmarkyngu konkurentnykh perevah" [Synergetic effect of benchmarking

competitive advantage]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 4 (2011): 55-65.

Pogonev, S. V., and Shendo, M. V. "Konkurentnye preimushchestva – element effektivnosti konkurentosposobnosti organizatsii" [Competitive advantages – element efficiency competitiveness of the organization]. *Nauchnye vedomosti BelGU*, no. 13-1 (2010): 39-42.

Romanenkova, Yu. S. "Sutnist konkurentnykh perevah pidpriemstva" [The essence of competitive advantage]. [http://www.rusnauka.com/8\\_DNI\\_2009/Economics/43480.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43480.doc.htm)

Rubin, Yu. B. "Strategii i taktiki konkurentnogo povedeniia" [Strategy and tactics of competitive behavior]. *Sovremennaia konkurentsia*, no. 3 (2007): 81-96.

Romanova, A. I. "Konkurentosposobnost predpriiatiia: metody otsenki, strategii povysheniia" [Competitiveness of the enterprise : the methods of assessment strategies to improve]. *Sovremennaia konkurentsia*, no. 5 (2007): 78-84.

Usova, H. V. "Pidkhody ta metody dosiahnennia konkurentnykh perevah promyslovym pidpriemstvom" [Approaches and techniques to achieve competitive advantage in industry now]. <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/17175/1/Підходи%20та%20методи%20досягнення%20конкурентних%20переваг.pdf>

Urasova, A. A. "Formirovanie ustoychivyykh konkurentnykh preimushchestv: strategii i brend" [Formation of a sustainable competitive advantage: strategy and brand]. *ARS ADMINISTRANDI*, no. 4 (2012): 76-80.

Voichak, A. V., and Kamyshnikov, R. V. "Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist i klasyfikatsiia" [Competitive advantage: the nature and classification]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (2005): 50-53.

# МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЯЧМЕНЬОВА В. М., ВОЛЬСЬКА Г. К.

УДК 330.341.1

## Ячменьова В. М., Вольська Г. К. Методика оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства

У статті представлено авторське визначення інноваційності діяльності підприємства. Вказано, що при оцінюванні інноваційності діяльності промислового підприємства повинні бути враховані показники, що відображають інноваційний потенціал підприємства, інноваційну активність підприємства та ефективність інноваційної діяльності. У статті представлено розроблену методику оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства, показники в якій об'єднані в межах таких інтегральних характеристик: активність, надійність, ринкова цінність, соціальність та екологічність. Система показників складається з якісних і кількісних показників. Методом оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства обрано метод нечіткої логіки теорії нечітких множин і представлено переваги його використання в межах предмету дослідження. Для ідентифікації інтегральних характеристик запропоновано три рівня інноваційності діяльності підприємства: «низький», «середній», «високий». Для ідентифікації інтегральної характеристики – інноваційності діяльності підприємства – запропоновано сім рівнів: «критичний», «низький», «нижчий за середній», «середній», «вищий за середній», «високий», «ідеальний». Апробація запропонованої методики оцінювання інноваційності було проведено на прикладі машинобудівних підприємств, а саме: ПАТ «СЕЛМА», ПАТ «Завод «Фіолент», ПАТ «Завод «Сімферопольсьмаш».

**Ключові слова:** інноваційність, діяльність підприємства, методика, оцінювання, промислове підприємство.

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

**Ячменьова Валентина Мар'янівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Сімферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Вольська Галина Костянтинівна** – старший викладач, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського (пр. Вернадського, 4, Сімферополь, 95007, Україна)

**E-mail:** vermut\_1937@rambler.ru

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

## Ячменева В. М., Вольская Г. К. Методика оценивания инновационности деятельности промышленного предприятия

В статье представлено авторское определение инновационности деятельности предприятия. Указано, что при оценивании инновационности деятельности промышленного предприятия должны быть учтены показатели, которые отображают инновационный потенциал предприятия, инновационную активность предприятия и эффективность инновационной деятельности. В статье представлена разработанная методика оценивания инновационности деятельности промышленного предприятия. В пределах разработанной методики представлена система показателей оценивания инновационности деятельности промышленного предприятия, показатели в которой объединены в пределах таких интегральных характеристик: активность, надежность, рыночная ценность, социальность и экологичность. Система показателей состоит из качественных и количественных показателей. В качестве метода оценивания инновационности деятельности промышленного предприятия избран метод нечеткой логики теории нечетких множественных чисел и представлены преимущества его использования в пределах предмета исследования. Для идентификации интегральных характеристик предложено три уровня инновационности деятельности предприятия: «низкий», «средний», «высокий». Для идентификации интегральной характеристики – инновационности деятельности предприятия – предложено семь уровней: «критический», «низкий», «ниже среднего», «средний», «выше среднего», «высокий», «идеальный». Апробация предложенной методики оценивания инновационности деятельности предприятия была проведена на примере машиностроительных предприятий, а именно: ПАТ «СЕЛМА», ПАТ «Завод «Фіолент», ПАТ «Завод «Сімферопольсьмаш».

**Ключевые слова:** инновационность, деятельность предприятия, методика, оценивание, промышленное предприятие.

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

**Ячменева Валентина Марьяновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Вольская Галина Константиновна** – старший преподаватель, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского (пр. Вернадского, 4, Симферополь, 95007, Украина)

**E-mail:** vermut\_1937@rambler.ru

## Yachmenova Valentyna M., Volska Halyna K. Methods of Assessment of Innovativeness of Activity of an Industrial Enterprise

The article presents the authors' definition of innovativeness of enterprise activity. It states that, when assessing innovativeness of the industrial enterprise activity, those indicators should be taken into account, which reflect innovation potential of the enterprise, innovation activity of the enterprise and efficiency of innovation activity. The article presents the developed methods of assessment of innovativeness of the industrial enterprise activity. The article presents, within the limits of the developed methods, a scorecard of assessment of innovativeness of the industrial enterprise activity, indicators in which are combined within the following integral characteristics: activity, reliability, market value, sociality and ecological compatibility. The scorecard consists of qualitative and quantitative indicators. The article uses the method of fuzzy logic of the theory of fuzzy plurals as the method of assessment of innovativeness of the industrial enterprise activity and shows advantages of its use within the limits of the subject of this study. The article offers three levels of innovativeness of enterprise activity – low, middle and high – for identification of integral characteristics. The article offers seven levels – critical, low, lower middle, middle, higher middle, high and ideal – for identification of the integral characteristic – innovativeness of enterprise activity. Approbation of the proposed methods of assessment of innovativeness of enterprise activity is conducted using the example of engineering enterprises, namely: SELMA Public JSC, Zavod Fiolent Public JSC and Zavod Simferopolselmash Public JSC.

**Key words:** innovativeness, enterprise activity, methods, assessment, industrial enterprise.

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

**Yachmenova Valentyna M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** v\_lev@napks.edu.ua

**Volska Halyna K.** – Senior Lecturer, Department of Management of foreign economic activity, Taurida National V. I. Vernadsky University (pr. Vernadskogo, 4, Simferopol, 95007, Ukraine)

**E-mail:** vermut\_1937@rambler.ru

**З**а суттю інноваційність діяльності підприємства – це складна категорія, яка є сукупністю органічно взаємопов'язаних між собою елементів, причому цей зв'язок обумовлений об'єктивно існуючими особливостями та логікою інноваційних процесів. Таким чином, для релевантного та комплексного оцінювання інноваційності діяльності підприємства необхідно врахувати всі її структурні елементи, тобто характеристики, які відображають сутність цієї категорії.

Згідно зі сформульованим у попередніх дослідженнях визначенням інноваційність діяльності підприємства представляє собою якісну характеристику здатності підприємства до розробки та впровадження нових ідей, а також трансферу таких ідей ззовні; внутрішньоорганізовані процеси перебудови за критеріями технологічності, наукоємності, динамічності, що забезпечує надійність роботи його систем і підсистем, не суперечить гуманізації та соціалізації суспільства, підвищує ринкову цінність підприємства на перспективу та не порушує екологічної рівноваги з навколишнім середовищем.

Оцінювання інноваційності діяльності підприємства повинно враховувати групи показників, що характеризують, по-перше, інноваційний потенціал підприємства, по-друге, інноваційну активність, по-третє, ефективність його інноваційної діяльності. Тільки такий підхід надасть можливість отримати повну та достовірну оцінку рівня інноваційності діяльності підприємства. Вищезазначене доводить актуальність розробки такої методики, яка була б позбавлена основного недоліку всіх існуючих на сьогодні методик оцінювання інноваційності діяльності підприємства, а саме частковості.

У загальному сенсі методика – це алгоритм, процедура для проведення будь-яких спрямованих дій; це сукупність методів, прийомів, випробуваних і вивчених для виконання певної роботи [9].

Метою оцінки рівня інноваційності діяльності промислового підприємства є визначення напрямків його інноваційного розвитку, що забезпечують можливість переходу підприємства на виробництво конкурентоспроможної продукції, суттєво підвищивши свою стійкість та гнучкість по відношенню до змін зовнішнього середовища.

Оцінювання інноваційності діяльності підприємства є комплексним процесом, який складається з таких етапів:

**1.** Визначення складових характеристик інноваційності підприємства, на основі яких буде здійснюватися оцінка її рівня.

Інноваційність діяльності підприємства представляє собою складну категорію, яка є сукупністю пов'язаних між собою елементів, а саме: інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність характеризується певними результатами, які виражаються через ефективність інноваційної діяльності, та інтенсивністю інноваційних процесів, що виражається через інноваційну активність. Саме тому рівень інноваційності діяльності підприємства має розраховуватися як інтегральний показник на підставі агрегування часткових показників за її інтегральними характеристиками, серед яких: активність, надійність, ринкова цінність, соціальність та екологічність.

**2.** Формування системи показників оцінювання інноваційності діяльності підприємства.

Об'єктивність оцінювання інноваційності діяльності підприємства може бути забезпечена лише при правильному виборі системи показників, що дозволяє в комплексі ха-

рактеризувати досліджувану категорію за різноманітними ознаками. Перелік таких показників має гарантувати необхідну та достатню інформацію про рівень інноваційності діяльності підприємства та її складових. Система показників оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства представлена на *рис. 1* [9].

**3.** Отримання оцінок вхідних показників з використанням експертного методу.

До складу системи показників оцінювання інноваційності діяльності підприємства входять кількісні та якісні показники. Кількісні показники доцільніше розраховувати за доступними як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків параметрами. Оцінки якісних показників рекомендується отримувати експертним методом на основі опитування групи експертів на базі сформованих спеціальних анкет, в яких експерти пропонують свої оцінки за шкалою від 0 до 1, причому 0 балів відповідає мінімальному рівню показника, а 1 – максимальному. Методом, обраним нами для проведення експертного опитування, є анкетування. Анкетування проводиться індивідуально за анкетами відкритого типу. Заповнені анкети обробляються працівниками групи управління [8].

**4.** Формалізація рівнів інноваційності діяльності підприємства за допомогою методу нечіткої логіки теорії нечітких множин.

**5.** Розрахунок часткових показників за інтегральними характеристиками інноваційності діяльності підприємства.

**6.** Визначення рівня інноваційності діяльності за інтегральними характеристиками на підставі розрахунку коефіцієнта істинності.

**7.** Формування бази правил для визначення рівня інноваційності діяльності підприємства.

**8.** Розрахунок інтегрального показника інноваційності діяльності підприємства.

**9.** Ідентифікація та інтерпретація рівня інноваційності діяльності підприємства.

Етапи 4 – 9 запропонованої методики оцінювання інноваційності діяльності підприємства пов'язані з використанням методу нечіткої логіки теорії нечітких множин.

**М**атематична теорія нечітких множин (*fuzzy sets*) та нечітка логіка (*fuzzy logic*) є узагальненнями класичної теорії множин і класичної формальної логіки. Ці поняття були вперше запропоновані американським вченим Лотфі Заде (*Lotfi Zadeh*) у 1965 р. Основною причиною появи нової теорії стало наявність нечітких і наближених міркувань при описі людиною процесів, систем, об'єктів.

Нечітка логіка (англ. *fuzzy logic*) – розділ математики, який є узагальненням класичної логіки та теорії множин, що базується на понятті нечіткої множини як об'єкта з функцією приналежності елемента до множини, яка приймає будь-які значення в інтервалі  $[0; 1]$ , а не тільки 0 або 1. На основі цього поняття здійснюються різні логічні операції над нечіткими множинами та формулюється поняття лінгвістичної змінної, значеннями якої виступають нечіткі множини. Метод нечіткої логіки дозволяє враховувати в моделі оцінювання інноваційності діяльності підприємства якісні показники, що не мають точної кількісної оцінки. Використання зазначеного методу дозволяє суттєво підвищити рівень адекватності використання методики на базі поєднання в оцінюванні кількісних і якісних показників [1, 4].

Нечітко-множинна модель оцінювання інноваційності діяльності підприємства являє собою ієрархічний взає-

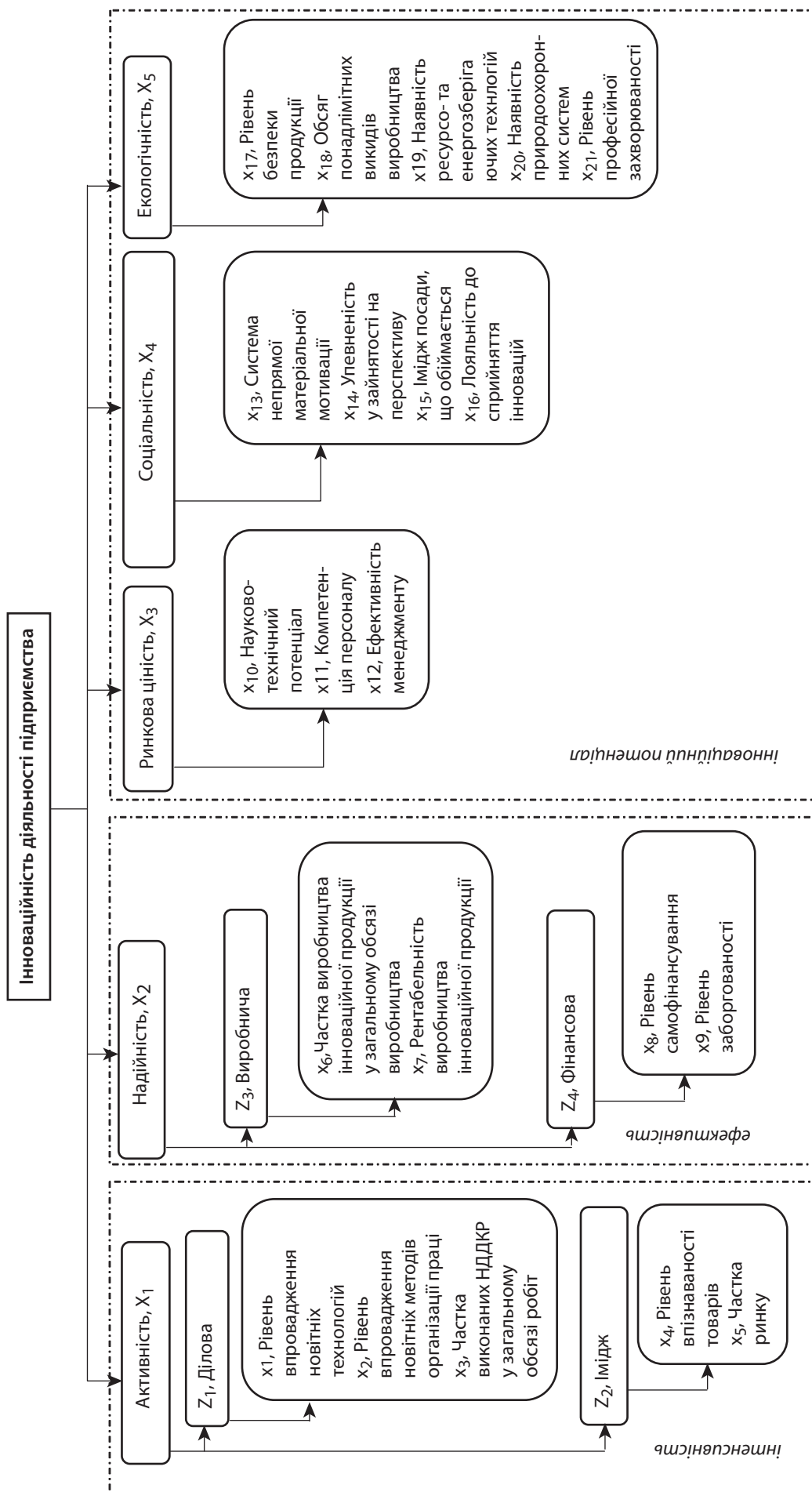


Рис. 1. Система показників оцінки рівня інноваційності діяльності промислового підприємства

мозв'язок між вхідними змінними, групами вхідних змінних (у межах інтегральних характеристик інноваційності діяльності підприємства) і вихідної змінної (інтегральним показником інноваційності діяльності підприємства). Нечіткість в моделі обумовлюється нечіткою інтерпретацією рівня інноваційності діяльності підприємства [7].

Інтегральний показник інноваційності діяльності підприємства є деяким числом з інтервалу  $[0; 1]$ , причому чим більше значення показника, тим вищий рівень інноваційності діяльності підприємства. Як алгоритм нечіткого висновку було обрано алгоритм Мамдани, оскільки його правила бази знань інтуїтивно зрозумілі.

Система нечіткого висновку – це процес отримання нечітких висновків про необхідне управління об'єктом на основі нечітких умов і передумов, що представляють собою інформацію про поточний стан об'єкта [1].

**М**атематична реалізація моделі оцінювання інноваційності діяльності підприємства здійснюється в середовищі MathCAD. Адже вказаний алгоритм нечіткого висновку працює за принципом чорної скриньки, що дозволяє уникнути суб'єктивного втручання й забезпечити досить високий рівень достовірності вихідної змінної. Інформаційні потоки формуються та спрямовуються від входу до виходу.

Розглянемо докладніше етапи розробки та використання систем нечіткого висновку [1, 3, 4, 7, 9].

**1 етап. Фазифікація вхідних змінних.** Цей етап часто називають приведенням до нечіткості. На вхід надходять сформована база правил і масив вхідних даних  $A = \{a_1, \dots, a_m\}$ . У цьому масиві містяться значення всіх вхідних змінних. Метою цього етапу є отримання значень істинності для всіх підумов з бази правил. Це відбувається так: для кожної з підумов знаходиться значення  $b_i = m(a_i)$ . Таким чином, отримуємо безліч значень  $b_i = (i = 1 \dots k)$ . Тобто фазифікація (введення нечіткості) – це встановлення відповідності між чисельним значенням вхідної змінної системи нечіткого висновку та значенням функції приналежності відповідного їй терма лінгвістичної змінної. На етапі фазифікації значень усім вхідним змінним системи нечіткого висновку, отриманим зовнішніми по відношенню до системи нечіткого висновку способом, наприклад, за експертним опитуванням, ставляться у відповідність конкретні значення функції приналежності відповідних лінгвістичних термів, які використовуються в умовах нечітких продукційних правил, що складають базу нечітких продукційних правил системи нечіткого висновку. Фазифікація вважається виконаною, якщо знайдені ступені істинності  $\mu_A(X)$  усіх елементарних логічних висловлювань типу « $\beta \in \alpha$ », що входять в антецеденти нечітких продукційних правил, де  $\alpha$  – певний терм з відомою функцією приналежності  $\mu_A(X)$ ,  $a$  – чітке чисельне значення, що належить універсуму лінгвістичної змінної  $\beta$  [7].

На цьому етапі встановлюються функції приналежності для вхідних і вихідної змінних. Функція приналежності – це математична функція, яка виражає ступінь приналежності кожного члена простору міркувань до даної нечіткої множини. У дослідженні було обрано трапецієподібну функцію для опису функції приналежності.

У межах нашого дослідження пропонується використовувати сім рівнів інноваційності діяльності підприємства (табл. 1).

«Ідеальний» рівень – його складно, частіше неможливо досягти. Він існуватиме на підприємстві лише у випадку інтеграції всіх суб'єктів господарської діяльності та створенні єдиного високоінноваційного економічного простору (альянсу) за участю всіх ланок від постачання сировини до реалізації готової продукції споживачеві.

«Високий» рівень – підприємство функціонує у високоінноваційній галузі. Воно за рахунок здійснення інноваційної діяльності забезпечує не тільки свою високу активність, надійність роботи виробничої та фінансової підсистем, а й сприяє підвищенню своєї ринкової цінності та соціальності.

«Вищий за середній» рівень – підприємство функціонує в ринковому середовищі, яке характеризується загостреною конкурентною боротьбою. У зв'язку з цим підприємство постійно знаходиться у пошуку досягнення конкурентних переваг за рахунок високих темпів інноваційної діяльності. Таке підприємство характеризується високими обсягами витрат на інноваційні проекти та наукові дослідження та розробки, що на високому рівні забезпечує активність та надійність підприємства. На достатньому рівні забезпечені ринкова цінність, соціальність та екологічність підприємства.

«Середній» рівень – свідчить про те, що не тільки саме підприємство, а також його постачальники та споживачі готові до інновацій. Адже інноваційна діяльність потребує відповідного забезпечення (формує особливі вимоги до постачальників і споживачів). На достатньому рівні забезпечена активність та надійність підприємства. На задовільному рівні забезпечені ринкова цінність, соціальність та екологічність підприємства.

«Нижчий за середній» рівень – на підприємстві існує інноваційна діяльність. Її рівень, відповідний спеціалізації підприємства, достатній, йому не потрібно прикладати забагато зусиль для того, щоб реалізовувати інновації. Це може бути пов'язане з партнерським бізнесом, тому що підприємство не може нарощувати темпи інноваційної діяльності, оскільки залежить від обмеженого кола постачальників, які не прагнуть залучення інновацій у свою діяльність. На задовільному рівні забезпечена активність та надійність роботи підприємства, які до того ж не суперечать соціальності. Проте ринкова цінність та екологічність підприємства відзначається низьким рівнем.

«Низький» рівень – не обов'язково характеризує підприємство як погане. Цей рівень може свідчити про те, що підприємство має свою спеціалізацію. Воно працює в межах відповідних технічних і технологічних вимог, але на момент оцінки можна стверджувати, що воно вичерпало всі свої можливості до нововведень. Проте, це не може бути однозначно негативним, адже існує сегмент підприємств, які не можуть високими темпами впроваджувати інновації, тому що вони забезпечують використання вже освоєних технологій (наприклад, оборонна промисловість). Підприємство змушене працювати на такому рівні інноваційності, тому що ринок запізнюється, відстає від світових темпів здійснення інноваційної діяльності й тому, доки не зміняться технології на самому підприємстві, немає сенсу впроваджувати нововведення. Низький рівень активності та надійності не в змозі забезпечити соціальність, а також високу ринкову цінність підприємства.

«Критичний» рівень – підприємство не може надати ринку потрібні інновації, тобто створення інноваційного продукту неможливе. Жодна з характеристик інновацій-

Рівні інноваційності діяльності підприємства на основі використання методу нечіткої логіки

Аналитичний вираз рівнів інноваційності діяльності підприємства на основі методу нечіткої логіки	Інтерпретація рівнів інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_1(R) = \begin{cases} 1 & \text{if } 0 \leq R < 0,071 \\ [14(0,143 - R)] & \text{if } 0,071 \leq R < 0,14 \\ 0 & \text{if } 0,143 \leq R < 1 \end{cases}$	Критичний рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_2(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,071 \\ [14(R - 0,071)] & \text{if } 0,071 \leq R < 0,143 \\ 1 & \text{if } 0,143 \leq R < 0,214 \\ [14(0,286 - R)] & \text{if } 0,214 \leq R < 0,286 \\ 0 & \text{if } 0,286 \leq R \leq 1 \end{cases}$	Низький рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_3(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,214 \\ [14(R - 0,214)] & \text{if } 0,214 \leq R < 0,357 \\ 1 & \text{if } 0,286 \leq R < 0,357 \\ [14(0,429 - R)] & \text{if } 0,357 \leq R < 0,429 \\ 0 & \text{if } 0,429 \leq R \leq 1 \end{cases}$	Нижчий за середній рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_4(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,357 \\ [14(R - 0,357)] & \text{if } 0,357 \leq R < 0,429 \\ 1 & \text{if } 0,429 \leq R < 0,5 \\ [14(0,571 - R)] & \text{if } 0,5 \leq R < 0,571 \\ 0 & \text{if } 0,571 \leq R \leq 1 \end{cases}$	Середній рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_5(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,5 \\ [14(R - 0,5)] & \text{if } 0,5 \leq R < 0,571 \\ 1 & \text{if } 0,571 \leq R < 0,643 \\ [14(0,714 - R)] & \text{if } 0,643 \leq R < 0,714 \\ 0 & \text{if } 0,714 \leq R \leq 1 \end{cases}$	Вищий за середній рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_6(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,643 \\ [14(R - 0,643)] & \text{if } 0,643 \leq R < 0,714 \\ 1 & \text{if } 0,714 \leq R < 0,786 \\ [14(0,857 - R)] & \text{if } 0,786 \leq R < 0,857 \\ 0 & \text{if } 0,857 \leq R \leq 1 \end{cases}$	Високий рівень інноваційності діяльності підприємства
$\alpha_7(R) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq R < 0,786 \\ [14(R - 0,786)] & \text{if } 0,786 \leq R < 0,857 \\ 1 & \text{if } 0,857 \leq R < 1 \end{cases}$	Ідеальний рівень інноваційності діяльності підприємства

ності не забезпечена. Це може свідчити й про те, що зовнішнє середовище настільки консервативне, що не в змозі сприйняти інновацію. Такий стан інноваційності означає, що підприємству необхідно реорганізувати, реструктуризувати чи перепрофілювати свою діяльність відповідно до потреб зовнішнього середовища у інноваціях.

Функції приналежності для змінних другого та третього рівнів – інтегральних характеристик та інтегральних показників – задаються за допомогою стандартного трирівневого класифікатора, в якому інтервал [0; 1] розбито на три рівні інтервали, кожен з яких є нечітким числом зі своєю функцією приналежності. Таким чином, пропону-

ється три рівні інноваційності діяльності підприємства за інтегральними характеристиками: «низький», «середній», «високий» (табл. 2) [3].

**2 етап. Формування бази правил систем нечіткого висновку.** База правил систем нечіткого висновку призначена для формального представлення емпіричних знань експертів в тій чи іншій предметній області у формі нечітких продукційних правил. У системах нечіткого висновку використовуються правила нечітких продукцій, в яких умови та висновки сформульовані в термінах нечітких лінгвістичних висловлювань, що представляються у формі структурованого тексту [3].

Інтерпретація можливих рівнів інноваційності діяльності підприємства за окремими характеристиками на основі використання методу нечіткої логіки

Аналітичний вираз рівнів інноваційності діяльності підприємства за окремими характеристиками на основі методу нечіткої логіки	Інтерпретація рівнів інноваційності діяльності підприємства за окремими інтегральними характеристиками
$P_n(X) = \begin{cases} 1 & \text{if } 0 \leq X < 0,2 \\ \frac{0,4 - X}{0,4 - 0,2} & \text{if } 0,2 \leq X < 0,4 \\ 0 & \text{if } X \geq 0,4 \end{cases}$	Низький рівень інноваційності діяльності підприємства за окремою інтегральною характеристикою
$P_s(X) = \begin{cases} 0 & \text{if } X < 0,2 \\ \frac{X - 0,2}{0,4 - 0,2} & \text{if } 0,2 \leq X < 0,4 \\ 1 & \text{if } 0,4 \leq X < 0,6 \\ \frac{0,8 - X}{0,8 - 0,6} & \text{if } 0,6 \leq X < 0,8 \\ 0 & \text{if } X > 0,8 \end{cases}$	Середній рівень інноваційності діяльності підприємства за окремою інтегральною характеристикою
$P_v(X) = \begin{cases} 0 & \text{if } X < 0,6 \\ \frac{X - 0,6}{0,8 - 0,6} & \text{if } 0,6 \leq X < 0,8 \\ 1 & \text{if } X \geq 0,8 \end{cases}$	Високий рівень інноваційності діяльності підприємства за окремою інтегральною характеристикою

3 – 4 етапи. Для знаходження ступеня істинності умов кожного з правил нечітких продукцій використано парні нечіткі логічні операції. Активізація в системах нечіткого висновку – це процедура або процес знаходження ступеня істинності кожного з елементарних логічних висловлювань (підвисновків), складових всіх нечітких продукційних правил [1, 4].

5 етап. Акумуляція висновків. Акумуляція в системах нечіткого висновку – це процес знаходження функції приналежності для кожної з вихідних лінгвістичних змінних. Результат акумуляції для вихідної лінгвістичної змінної визначається як об'єднання нечітких множин всіх підвисновків нечіткої бази правил щодо відповідної лінгвістичної змінної [1, 3].

6 етап. Дефаззифікація вихідних змінних. Дефаззифікація в системах нечіткого висновку – це процес переходу від функції приналежності вихідних лінгвістичних змінних до їхнього чіткого (числового) значення. Мета дефаззифікації полягає в тому, щоб, використовуючи результати акумуляції всіх вихідних лінгвістичних змінних, отримати кількісне значення вихідної змінної. Для дефаззифікації в нашому дослідженні був обраний метод центру тяжіння. Центр тяжіння розраховується за формулою (1) [1]:

$$y = \frac{\max \int x \cdot \mu(x) dx}{\int \mu(x) dx} \quad (1)$$

Таким чином, використання методу нечіткої логіки теорії нечітких множин має такі переваги: спрощує алгоритм розрахунку; дозволяє обробляти значні масиви вхідних змінних; дає можливість шляхом аналітичної та економічної інтерпретації вихідного показника визначити

фактичний рівень інноваційності діяльності підприємства; дозволяє спостерігати визначення інтегрального показника інноваційності діяльності підприємства за основними інтегральними характеристиками; практично може бути реалізована в середовищі MathCAD, що дозволяє спростити та здешевити процес розрахунків шляхом його автоматизації, уникнути помилок у ньому внаслідок втручання ззовні [4].

Апробація запропонованої методики оцінювання інноваційності було проведено на прикладі машинобудівних підприємств, а саме: ПАТ «СЕЛМА» [5], ПАТ «Завод «Фіолент» [2], ПАТ «Завод «Сімферопольськмаши» [7]. Результати оцінювання інноваційності діяльності машинобудівних підприємств представлено в табл. 3.

## ВИСНОВКИ

Запропонована методика оцінювання інноваційності діяльності промислового підприємства дозволить: адекватно оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень; проаналізувати та спрогнозувати тенденції розвитку, виявити основні переваги та «слабкі» місця підприємства; підготувати рекомендації з формування інноваційної стратегії підприємства для посилення його ринкових позицій; створити та розвивати інформаційні потоки для прийняття та ухвалення ефективних управлінських рішень в інноваційній сфері. Проведена апробація доводить практичну значущість розробленої методики оцінювання інноваційності діяльності підприємства та можливість її застосування в управлінні діяльністю промислових підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бочарников В. П. Fuzzy Technology : модальність і прийняття рішень в маркетингових комунікаціях / В. П. Бочарников. – К. : Ника-Центр, Ельга, 2002. – 224 с.

## Результати оцінювання інноваційності діяльності машинобудівних підприємств АР Крим

Найменування підприємства	Напрямок діяльності	Рівень інноваційності	Ідентифікація рівня інноваційності
ПАТ «СЕЛМА»	Виробництва електрозварювального обладнання: зварювальні трансформатори, напі-автомати, випрямлячі та несучі конструкції для механізації зварювання та різки, устаткування для повітряно-плазменної різки, т. ін.	Вищий за середній – 0,626 зі ступенем істинності 1,0	Підприємство функціонує в ринковому середовищі, яке характеризується загостреною конкурентною боротьбою. У зв'язку з цим підприємство постійно знаходиться в пошуку досягнення конкурентних переваг за рахунок високих темпів інноваційної діяльності. ПАТ «СЕЛМА» характеризується високими обсягами витрат на інноваційні проекти та наукові дослідження і розробки, що на високому рівні забезпечує активність та надійність підприємства. На достатньому рівні забезпечені ринкова цінність, соціальність та екологічність підприємства
ПАТ «Завод «Фіолент»	Автоматизація корабельних технічних устаткувань, проектування та виробництво систем та елементів автоматизованого управління для кораблів	Середній – 0,523 зі ступенем істинності 0,674	Підприємство, а також його постачальники та споживачі готові до інновацій. Адже інноваційна діяльність потребує відповідного забезпечення (формує особливі вимоги до постачальників і споживачів). На достатньому рівні забезпечена активність та надійність підприємства. На задовільному рівні забезпечені ринкова цінність, соціальність та екологічність підприємства
ПАТ «Завод «Сімферополь-сільмаш»	Виробництво комплектуючих деталей і вузлів світового технічного рівня для сучасної сільсько-господарської техніки	Середній – 0,464 зі ступенем істинності 1,0	

2. ВАР «Завод «Фіолент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.phiolent.com/about/index.php>

3. **Заде Л. А.** Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. А. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.

4. **Леоненков А. В.** Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – С-Пб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.

5. Офіційний сайт ПАТ «СЕЛМА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.selma.ua/>

6. Офіційний сайт ПАТ «Завод «Сімферополь-сільмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.selmash.strace.net/>

7. **Раевнева Е. В.** Особенности применения нечеткой логики для принятия управленческих решений / Е. В. Раевнева, С. А. Степурина // Бизнес Ин-форм. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2009. – № 4(2). – С. 137 – 142.

8. **Чегодаев А. И.** Математические методы анализа экспертных оценок / А. И. Чегодаев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 2 (64). – С. 130 – 135.

9. **Ячменьова В. М.** Оцінка ефективності витрат на природоохоронну діяльність промислового підприємства : монографія / В. М. Ячменьова, Н. В. Святохо. – Сімферополь : ВД «АРИ-АЛ», 2011. – 264 с.

## REFERENCES

Bocharnikov, V. P. *Fuzzy Technology : modalnost i priniatie resheniy v marketingovykh kommunikatsiakh* [Fuzzy Technology: modality and decision-making in marketing communications]. Kyiv: Nika-Tsentri; Elga, 2002.

Chegodaev, A. I. "Matematicheskie metody analiza ekspertnykh otsenok" [Mathematical methods of analysis of expert assessments]. *Vestnik SGEU*, no. 2 (64) (2010): 130-135.

Leonenkov, A. V. *Nechetkoe modelirovanie v srede MATLAB i fuzzyTECH* [Fuzzy modeling in MATLAB and fuzzyTECH]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2005.

Oftsiinyi sait PAT "SELMA". <http://www.selma.ua/>

Oftsiinyi sait PAT "Zavod "Simferopolsilmash". <http://www.selmash.strace.net/>

Raevneva, E. V., and Stepurina, S. A. "Osobennosti primeniia nechetkoy logiki dlia priniatiia upravlencheskikh resheniy" [Features of the application of fuzzy logic for management decisions]. *Biznes Inform*, no. 4 (2) (2009): 137-142.

VAT "Zavod "Fiolent". <http://www.phiolent.com/about/index.php>

Yachmenyova, V. M., and Sviatokho, N. V. *Otsinka efektyvnosti vytrat na pryrodookhoronnu diialnist promyslovoho pidpriemstva* [Evaluating the effectiveness of spending on environmental activities of industrial enterprises]. Simferopol: ARIAL, 2011.

Zade, L. A. *Poniatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primenie k priniatiu priblizhennykh resheniy* [Concept of linguistic variable and its application to the adoption of approximate solutions]. Moscow: Mir, 1976.



## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ В ЕКОНОМІЦІ, ЗАСНОВАНИЙ НА ЗНАННЯХ

© 2014 ПЛІКУС І. Й.

УДК 658.011:330.101

### Плікус І. Й. Економічний потенціал підприємств, що функціонують в економіці, заснований на знаннях

Мета статті полягає у дослідженні співвідношення економічних понять, що характеризують ефективну трудову діяльність персоналу підприємства та підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства з урахуванням впливу цих складових на цю оцінку. У статті проаналізовано підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства і визначено методологічні проблеми даної оцінки. Виходячи з того, що кількісною інтерпретацією можливостей підприємства є його вартість, обґрунтовано, що збільшення вартості підприємства в економіці, заснованої на знаннях, досягається за рахунок людського капіталу. Запропоновано використання моделі реальних опціонів для визначення економічного потенціалу підприємств, функціонуючих в економіці, заснованій на знаннях. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня впливу складових економічного потенціалу на його оцінку.

**Ключові слова:** потенціал підприємства, оцінка, економіка знань, вартісноорієнтоване управління

**Формул:** 5. **Бібл.:** 16.

**Плікус Ірина Йосипівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

**E-mail:** plikus1201@ukr.net

УДК 658.011:330.101

UDC 658.011:330.101

### Пликус И. И. Экономический потенциал предприятий, функционирующих в экономике, основанной на знаниях

Цель статьи – исследование соотношения экономических понятий, характеризующих эффективную трудовую деятельность персонала предприятия на подходы к оценке экономического потенциала предприятия с учетом влияния этих составляющих на оценку. В результате исследования были проанализированы подходы к оценке экономического потенциала предприятия и определены методологические проблемы данной оценки. Исходя из того, что количественной интерпретацией возможностей предприятия является его стоимость, обосновано, что увеличение стоимости предприятия в экономике, основанной на знаниях, достигается за счет интеллектуального капитала. Предложено также использование модели реальных опционов определения экономического потенциала (стоимости) предприятий, функционирующих в экономике, основанной на знаниях. Перспективой дальнейшего исследования является определение степени влияния элементов экономического потенциала на его оценку.

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, оценка, экономика знаний, стоимостноориентированное управление.

**Формул:** 5. **Библ.:** 16.

**Пликус Ирина Иосифовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

**E-mail:** plikus1201@ukr.net

### Plikus Iryna Yo. Economic Potential of Enterprises That Function in the Knowledge-based Economy

The goal of the article is the study of relation of economic notions that characterise efficient labour activity of enterprise personnel and approaches to assessment of economic potential of enterprises with consideration of influence of these components upon assessment. In the result of the study the article analyses approaches to assessment of economic potential of an enterprise and identifies methodological problems of this assessment. Based on the fact that the quantitative interpretation of enterprise capabilities is its cost, the article shows that increase of the enterprise cost in the knowledge-based economy is achieved by means of the intellectual capital. The article offers to use the model of real options of identification of economic potential (cost) of enterprises that function in the knowledge-based economy. The prospect of the further study is identification of the degree of influence of elements of economic potential upon its assessment.

**Key words:** enterprise potential, assessment, knowledge economy, cost-oriented management.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 16.

**Plikus Iryna Yo.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**E-mail:** plikus1201@ukr.net

У ринкових умовах будь-яке підприємство прагне до ефективної діяльності, до конкурентоздатного і стійкого розвитку, що багато у чому визначається наявністю і використанням економічного потенціалу, котрий, у свою чергу, є предметом оцінки вартості підприємства. Зазначимо, що даному питанню присвячена значна кількість публікацій<sup>1</sup>, проте більшість з них не враховує: 1) особливості функціонування в умовах економіці заснованій на знаннях, а саме: основним фактором виробництва є знання [1]; нематеріальний (когнітивний, інтелектуальний, людський та ін.) капітал має більшу роль, ніж матеріальний; у кадровому потенціалі зростає роль людини інтелектуального труда; використовуються принципово інші механізми

<sup>1</sup> У статті [4] нами було проведено аналіз підходів щодо визначення економічного змісту поняття «потенціал підприємства» та його оцінки.

ціноутворення тощо [2, 3]; 2) методики оцінки економічного потенціалу підприємства не враховують вплив нематеріальних факторів<sup>2</sup> (частку нематеріальних активів), тоді як у США та країнах ЄС спостерігається стійка тен-

<sup>2</sup> Нематеріальними є фактори, котрі не мають фізичної сутності та конкретного вираження, але завдяки яким підприємство може отримувати дохід і збільшувати свою вартість. До таких факторів належать організаційна структура, інтелектуальна власність, імідж підприємства (гудвіл – «добре ім'я підприємства» – включає його ділову репутацію, взаємини з клієнтами, місцезнаходження, номенклатуру продукції тощо). Ці фактори не відображаються у звітності підприємства, проте є реальним джерелом доходу. При цьому розрахунок гудвіла в бухгалтерському обліку та в практиці експертних оцінок відрізняється. У бухгалтерському обліку гудвіл обчислюється з метою зарахування на баланс після купівлі одного підприємства іншим. Експертна оцінка здійснюється до купівлі з метою визначення реальної ринкової вартості.

денція на підприємствах різних видів діяльності до зростання частки нематеріальних активів<sup>3</sup> при одночасному зниженні частки матеріальних активів, оскільки створення вартості в економіці, заснованій на знаннях, відбувається саме за рахунок нематеріальних активів (джерело створення вартості – це знання), основним виробничим ресурсом є інформація, а капітал починає функціонувати не тільки в матеріально-грошовій, але й в інформаційній формі та у формі людського капіталу як основного фактора формування конкурентоздатності підприємства. При цьому, щоб ефективно задіяти ці фактори, необхідно активізувати інноваційну діяльність підприємства, тому що інновації, як продукт інтелектуальної діяльності людського капіталу, формують конкурентні переваги підприємства. Звідси визначним фактором потенційних можливостей підприємства є інноваційний процес розвитку підприємства. Крім того, важливими аспектами є нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, методи управління. При цьому нематеріальні активи та інтелектуальна власність, які раніше розглядалися як витрати, в інноваційних умовах необхідно оцінювати з позиції майбутніх переваг і як фактор збільшення потенційних можливостей. У визначеній мірі це дозволяє вартісна концепція управління підприємством (концепція VBM-управління), виходячи з якої кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість, а саме: ринкова вартість<sup>4</sup> буде визначати потенціал підприємства та його здатність до подальшого розвитку [4].

Виходячи з того, що в економіці заснованій на знаннях найважливішу роль у процесах формування потенціалу підприємства відіграють людські ресурси, метою статті є дослідження співвідношення економічних понять, що характеризують ефективну трудову діяльність персоналу підприємства, і підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства з урахуванням впливу даних складових на цю оцінку.

Аналізуючи підходи до оцінки економічного потенціалу по різних аспектах [4, 5, 6, 7, 8] і методологічні проблеми, у даному дослідженні щодо оцінки економічного потенціалу в економіці, заснованій на знаннях, будемо виходити з того, що:

- ✦ *по-перше*, підприємство необхідно розглядати, з погляду статичного, динамічного і суб'єктного підходів, що дозволяє побудувати більш повну модель підприємства, що реалізується інтеграційною концепцією та розглядає підприємство як відносно стійку, цілісну і самостійну соціально-економічну систему, яка інтегрує процеси виробництва (реалізації) продукції та відтворення ресурсів у просторі і в часі й зв'язану безліччю відносин із зацікавленими

<sup>3</sup> Відзначимо, що поняття «нематеріальні активи» використовується головним чином у бухгалтерському обліку, для економістів єдиним еквівалентом цього поняття є більш широке поняття – інтелектуальний капітал (ІК).

<sup>4</sup> З одного боку, ринкова вартість ураховує принцип найбільш ефективного використання ресурсів, у результаті чого вартість об'єкта оцінки є максимальною, з іншого – ринкова вартість, як еквівалент ринкової ціни капіталу, узагальнює в собі дію факторів техніко-економічного, фінансового, стратегічного характеру, дію нематеріальних факторів (праця може бути розглянута і як нематеріальний фактор підвищення ринкової вартості підприємства), а також кон'єктурних переваг покупців.

ними сторонами, а не тільки з власниками<sup>5</sup>, які мають різні інтереси та цілі. Проте загальна мета для всіх учасників діяльності підприємства, що з'єднує їх різні інтереси, – це збільшення вартості підприємства. Збільшення же вартості підприємства, насамперед, в економіці заснованій на знаннях, досягається за рахунок людського капіталу;

- ✦ *по-друге*, виходячи з того, що оцінка потенціалу проводиться за даними бухгалтерської звітності підприємства, це дозволяє розглядати економічний потенціал підприємства з позиції двох складових: майнової – відображення майнового стану (виробничий потенціал) і фінансової – відображення фінансового стану (фінансовий потенціал). Тобто, економічний потенціал підприємства, з одного боку, розглядається в точки зору ресурсного підходу, як сукупність ресурсів підприємства (у цьому випадку оцінка економічного потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів (активів), а, з іншого, – з погляду результатного підходу, як здатність підприємства ефективно використовувати свої наявні ресурси (така здатність визначається стійким фінансовим станом). Виходячи з цього оцінка ефективності використання економічного потенціалу може здійснюватися показниками, що характеризують оцінку виробничого потенціалу (активи) і фінансового потенціалу<sup>6</sup>. Також необхідно розглядати економічний потенціал підприємства з огляду на динаміку виробництва, стратегічні цілі і наявні ресурси, тобто у ринковому і часовому просторі. Виходячи з цього потрібна оцінка не тільки наявних ресурсів підприємства (статика), але і розвитку підприємства (динаміка). При цьому потенціал розвитку характеризується інноваційним потенціалом, який створює конкурентні переваги, а в економіці заснованій на знаннях створення конкурентних переваг засновано насамперед на використанні інтелектуального капіталу, як складової людського капіталу;
- ✦ *по-третє*, економічний потенціал підприємства – це, з одного боку, сукупність його засобів і можливостей, які можна виявити, що обумовило поділ економічного потенціалу на ідентифіковану та неідентифіковану складову. Ідентифікована складова економічного потенціалу характеризується наявними ресурсами, що можуть бути використані підприємством для досягнення цілей у конкретний момент часу. Нереалізовані можливості підприємства, що не можуть бути обрховані з використанням бухгалтерської звітності, характеризує неідентифікована складова, котра

<sup>5</sup> Таким чином, підприємство розглядається як інтегральне ціле, до складу якого входять усі види майна (статичний аспект), призначені для його діяльності, права на нього, які змінюються щодо видів продукції, (робіт, послуг) і методів її виробництва та реалізації, а також джерело доходу (динамічний аспект), одержаного в результаті спільної дії факторів виробництва і зусиль підприємця (суб'єктний аспект) у відповідних конкретних умовах ведення бізнесу [9].

<sup>6</sup> Фінансовий потенціал підприємства являє собою максимально можливу вартість усіх його ресурсів у межах певної організаційної структури, при використанні котрих підприємство має найбільші прибутки і потенційну фінансову вартість [4].

визначається нематеріальними факторами. З другого, – економічний потенціал – це сукупність потенціалів, кожний з яких відображає можливість використання відповідних ресурсів і реалізацію складових (функціональну структуру). При цьому всі функціональні складові економічного потенціалу зв'язані між собою і впливають на ефективну реалізацію економічного потенціалу підприємства. Тому збалансованість його функціональних складових є основною умовою його реалізації. Однак в економіці, заснованій на знаннях, найважливішу роль у процесах формування потенціалу підприємства відіграють людські ресурси<sup>7</sup>, а це, у свою чергу, потребує дослідження співвідношення таких економічних понять, як «людський капітал», «людський потенціал», «трудова потенціал», «інтелектуальний капітал», що характеризують ефективну трудову діяльність персоналу підприємства та підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства з урахуванням впливу<sup>8</sup> вказаних складових на цю оцінку.

У економіці, заснованій на знаннях, якісні перетворення праці і капіталу приводять до виникнення людського капіталу<sup>9</sup>. На рівні підприємства можна говорити про людський капітал працівника – це інтелектуальна здатність працівника знаходити нові та більш прибуткові сфери застосування капіталу (фізичного і грошового), що знаходиться в його розпорядженні, а також своєї праці<sup>10</sup>. З людським капіталом пов'язують *людський потенціал*, що характеризує його максимальні можливості в досягненні різних матеріальних і духовних цінностей. При цьому деякі

<sup>7</sup> Під людськими ресурсами, на наш погляд, необхідно розуміти сукупність джерел можливостей підприємства і факторів актуалізації його потенціалу, зв'язаних з людьми і невіддільних від їхньої людської сутності. Таким чином, категорія «людські ресурси» є наслідком розгляду людей в аспекті їхньої участі в процесах продукування результатів діяльності підприємства як виробничої системи, при цьому люди, що приймають участь у даних процесах, є фізичними носіями усіх властивостей і характеристик розглянутого виду ресурсів [10].

<sup>8</sup> Наприклад, праця, знання, досвід працівників тощо як фактор впливу на ринковий потенціал, з одного боку, становлять інтелектуальну власність як частину ринкової вартості підприємства (враховується як нематеріальні фактори та обліковується як нематеріальні активи), а з другого – потребують витрат на відновлення (людський капітал при оцінці економічної доданої вартості враховується з позиції витрат).

<sup>9</sup> Який розглядається в науковій літературі як на рівні підприємства, так і на рівні регіону і держави.

<sup>10</sup> Не слід ототожнювати людський капітал тільки з індивідуальними здібностями людини. Він відрізняється від індивідуальних здібностей (індивідуальні здібності стають людським капіталом лише в тому ступені, у якому вони можуть приносити своєму власнику прибуток, пропорційний прояву цих здібностей) – так само, як капітал відрізняється від майна. Людський капітал – це наявний у кожного працівника запас знань, навичок і мотивів, необхідних для його діяльності, тобто людський капітал розглядається як система характеристик, що визначають здатність людини до праці і потребують інвестицій. До складових людського капіталу відносять: капітал утворення (загальна і професійна підготовка); капітал здоров'я (природний і придбаний рівень здоров'я); капітал культури (споживчі і духовні потреби); соціально-психологічні характеристики (менталітет, психологічні характеристики) [11].

науковці між «людським капіталом» і «людським потенціалом» ставлять знак рівності (в обох випадках розглядається людина з визначеною освітою, здоров'ям, вихованням, мотиваційними перевагами), але поняття «людський капітал», у більшій мірі, відноситься до економічної діяльності, тоді як «людський потенціал» – це більше соціологічне поняття. Перетворення людського потенціалу в людський капітал<sup>11</sup> відбувається під впливом таких факторів, як мотивація та якість знань. У зв'язку з цим деякі фахівці вважають, що людський потенціал це людський капітал плюс соціально-економічні умови його формування, розвитку і використання. Частина людського потенціалу, що характеризує в загальному випадку можливість участі персоналу підприємства у виробництві, є трудовим потенціалом. Відмінність понять людського і трудового потенціалу знаходиться в способах реалізації цих потенціалів<sup>12</sup>. Між трудовим і людським потенціалом існує залежність. З одного боку, людський потенціал характеризує можливість людини не тільки до трудової діяльності, але і його індивідуальні досягнення в різних сферах життя. З іншого, – трудовий потенціал дозволяє одержати більший дохід і забезпечити рист людського капіталу.

Також зазначимо, що в економіці, заснованій на знаннях, спостерігається актуалізація інтелектуальної складової людського потенціалу, що привело до виділення інтелектуального капіталу, під яким розуміють сукупність інтелектуальних активів підприємства, виражених у клієнтському, структурному (інтелектуальна власність), людському, організаційному, соціальному капіталі, що використовуються для одержання доходу та впливають на вартість підприємства,

Вартість підприємства, за концепцією EVA, може бути розрахована за формулою (1):

$$V = IC_p + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_{t,p}}{(1+WACC_t)^t} + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_{t,f}}{(1+WACC_t)^t}, \quad (1)$$

де  $EVA_{t,p}$  – додана вартість наявними активами;  
 $EVA_{t,f}$  – додана вартість майбутніми активами;  
 $WACC_t$  – середньозважена ціна капіталу;  
 $IC_p$  – вартість інвестованого капіталу в наявні активи.  
 Вартість інвестованого капіталу ( $IC$ ) у наявні активи визначається показником  $B_t$  (*book value*) – вартість чистих активів – і дорівнює

$$IC = B_t = AT - PN, \quad (2)$$

де  $AT$  – активи підприємства (*total assets*);  
 $PN$  – безпроцентні поточні зобов'язання за балансом (*non percent liabilities*).

При цьому  $AT - PN$  дорівнює власному капіталу (якщо фінансування проекту здійснюється повністю за рахунок коштів акціонерів) і відповідно

<sup>11</sup> Основним у понятті «людського капіталу» є поняття «капіталу» як зростаючої вартості. З цих позицій людина розглядається як об'єкт, що у результаті інвестицій в нього є економічним об'єктом з визначеною вартістю, але при цьому він поки тільки є потенціалом, капіталом же людина стає тільки тоді, коли інвестиції починають працювати і приносити прибуток, тобто стає суб'єктом економічної діяльності.

<sup>12</sup> Реалізація трудового потенціалу обмежена сферами виробництва (і в цьому випадку під трудовим потенціалом розуміють людський капітал, поняття використовуються як тотожні), а людський потенціал реалізується в різних видах діяльності, у тому числі і дозволі [13, 14].

$$(FA + WC) = E \text{ або } (BM + NA + WC) = E, \quad (3)$$

де  $E$  – власний капітал;  
 $FA$  – необоротні активи;  
 $BM$  – основні засоби;  
 $NA$  – нематеріальні активи;  
 $WC$  – робочий капітал.

У бухгалтерському обліку інвестований капітал ( $IC$ ) – це усі активи підприємства, тоді

$$IC = E + LTD + STD, \quad (4)$$

де  $LTD$  – довгострокові зобов'язання;  
 $STD$  – короткострокові зобов'язання.

Тоді вартість підприємства буде

$$V = (E + LTD + STD) + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_{t,p}}{(1 + WACC_t)^t} + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_{t,f}}{(1 + WACC_t)^t} \quad (5)$$

Проте необхідно мати на увазі, що джерелом вартості підприємства в економіці, заснованій на знаннях, а саме додаткового доходу є не тільки чисті активи, як правило, цей дохід отримується за рахунок інтелектуального капіталу<sup>13</sup>, тобто факторів, що не враховані у вартості чистих активів, а саме: нематеріальних факторів, які можуть бути розглянуті як інноваційні фактори формування економічного потенціалу підприємства [15], тому що є результатом розвитку інформаційних технологій, інтелектуальної власності, нововведень у маркетингу, фінансах, організації виробництва тощо. Однак людський капітал, як складова інтелектуального капіталу, при оцінці економічної доданої вартості (EVA) розглядається тільки з позиції витрат, а виходячи з того, що стратегія розвитку підприємства перетворює нематеріальні ресурси в капітал і критерій віднесення ресурсів до капіталу – це цінність для реалізації стратегії підприємства, то все, що відноситься до інтелектуального капіталу буде капіталом тільки в межах загальної стратегії розвитку підприємства [16, с. 35]. Тоді вартість підприємства, отриману за рахунок інтелектуального капіталу (інновацій) буде визначати різниця між ринковою вартістю підприємства та вартістю матеріальних активів. Цю вартість можна визначити за моделлю оцінки реальних опціонів (Блека – Шоулза). При цьому необхідно мати на увазі, що модель реальних опціонів не дає абсолютної вартості нематеріальних активів, вона лише вказує, на скільки збільшиться вартість підприємства при ефективному використанні нематеріальних активів, тобто дозволяє визначити цінність потенціалу, спрямованого на управління нематеріальними активами<sup>14</sup>. Тобто ціна опціону буде відображати справедливую оцінку можливості підприємства ефективно використовувати (невід'ємні не відчужені) нематеріальні активи для отримання надприбутку.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, відмітимо, що вартість підприємства – це реально вкладені у підприємство інвестиції (сукупні чисті активи та інвестиції) і економічний прибуток, отриманий з урахуванням конкурентних переваг і нематеріальних активів (інтелектуального капіталу), не врахованих у бухгалтерській звітності, тому ринкова вартість підприємства

<sup>13</sup> А саме – людського капіталу.

<sup>14</sup> Більш детально ми розглядали ці питання у роботі [15].

відрізняється від її балансової вартості. Ця різниця у вартості отримується за рахунок інтелектуального капіталу (інновацій) і може бути визначена за моделлю оцінки реальних опціонів, яка дозволяє визначити цінність потенціалу спрямованого на управління нематеріальними активами. Тобто ціна опціону буде відображати справедливую оцінку можливості підприємства ефективно використовувати (невід'ємні не відчужені) нематеріальні активи для отримання надприбутку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Клейнер Г. Б. Знання об управленні знаннями / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 1. – С. 151 – 155.
2. Щербин В. К. Когнитивный капитализм или государственная экономика знаний? (социальные последствия цивилизационного выбора) / В. К. Щербин // Социология. – 2010. – № 1. – С. 16 – 33.
3. Семенова М. Каким видится будущее: место знаний в экономике будущего и наше место в экономике знаний / М. Семенова, М. Шиверских [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.buk.irk.ru/exp\\_seminar/4/doc2.pdf](http://www.buk.irk.ru/exp_seminar/4/doc2.pdf)
4. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91 – 105.
5. Валеева Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. Валеева, Н. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1 (82). – С. 27.
6. Добикіна О. К. Потенціал підприємства : формування та оцінка / О. Добикіна. – К.: ЦУЛ, 2007. – С. 97.
7. Фомин П. А. Особенности оценки производственно-го и финансового потенциала промышленного предприятия / П. Фомин, М. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfn.ru/>
8. Грошев И. В. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал / И. Грошев, Е. Уланов // Вопросы оценки. – 2005. – № 1. – С. 10.
9. Плікус І. Й. Методологічні проблеми оцінки діяльності підприємств / І. Плікус // Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит : галузевий аспект [колективна монографія] : Дніпропетровськ : ДУ, 2013. – С. 220 – 229.
10. Карпенко Е. Оценка величины потенциала предприятия, порождаемого его человеческими ресурсами / Е. Карпенко // ЭКОБЕСТ. – 2003. – № 3. – С. 314 – 326.
11. Чатченко Т. В. Людський капітал як основа соціально-економічного розвитку / Т. Чатченко // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія: Філософія. Культурологія. Політологія. Соціологія. – 2010. – Т. 23 (62). – № 2. – С. 181 – 185.
12. Ощепков В. М. Формирование стоимости компании на основе оценки ее нематериальных активов / В. Ощепков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 11. – С. 32.
13. Шамилева Э. Э. Экономический подход к оценке трудового потенциала / Э. Шамилева, М. Танцюра // Экономика управления. – 2006. – № 5. – С. 46 – 48.
14. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: учебное пособие / М. Ким. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2003. – 250 с.
15. Плікус І. Й. Концепція вартісно-орієнтованого управління та можливості її використання при санації підприємств / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 108 – 121
16. Макаров А. М. Измерение интеллектуального капитала организации // Сборник Института экономики и управления Удмурдского госуниверситета. – 2004. – С. 35.

## REFERENCES

- Chatchenko, T. V. "Liudskiy kapital yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku" [Human capital as a basis for socio-economic development]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu im. V. I. Vernadskoho. Seriya: Filosofia. Kulturolohiia. Politolohiia. Sotsiolohiia*, vol. 23 (62), no. 2 (2010): 181-185.
- Dobykina, O. K. *Potentsial pidpriemstva : formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: TsUL, 2007.
- Fomin, P., and Starovoytov, M. "Osobennosti otsenki proizvodstvennogo i finansovogo potentsiala promyshlennogo predpriiatia" [Features estimation of industrial and financial capacity of the industrial enterprise]. <http://www.cfin.ru/>
- Groshev, I., and Ulanov, E. "Problemy otsenki ekonomicheskogo potentsiala predpriiatia: trudovoy potentsial" [Problems of assessing the economic potential of the company : labor potential]. *Voprosy otsenki*, no. 1 (2005): 10-.
- Karpenko, E. "Otsenka velichiny potentsiala predpriiatia, porozhdaemogo ego chelovecheskimi resursami" [An estimate of the potential of the company generated its human resources]. *EKO-VEST*, no. 3 (2003): 314-326.
- Kleyner, G. B. "Znaniia ob upravlenii znaniiami" [Knowledge about knowledge management]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2004): 151-155.
- Kim, M. N. *Trudovoy potentsial: formirovanie, ispolzovanie, upravlenie* [Labor potential: the formation, use, management]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2003.
- Makarov, A. M. "Izmerenie intellektualnogo kapitala organizatsii" [Measuring intellectual capital of the organization]. *Sbornik In-stuta ekonomiki i upravleniia Udmurtskogo gosuniversiteta* (2004): 35.
- Oshchepkov, V. M. "Formirovanie stoimosti kompanii na osnove otsenki ee nematerialnykh aktivov" [Formation of the company's value based on the evaluation of its intangible assets]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 11 (2007): 32-.
- Plikus, I. I. "Metodolohichni problemy otsinky diialnosti pidpriemstv" [Methodological problems in the evaluation of companies]. In *Suchasnyi bukhhalterskyi oblik, analiz i audyt: haluzevyi aspekt*, 220-229. Dnipropetrovsk: DU, 2013.
- Plikus, I. I. "Kontseptsiiia vartisno-orientovanoho upravlinnia ta mozhlyvosti ii vykorystannia pry sanatsii pidpriemstv" [The concept of value-based management capabilities and its use in rehabilitation companies]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2011): 108-121.
- Plikus, I. I. "Potentsial pidpriemstva, ioho otsinka i transformatsiia: ekonomichna ta bukhhalterska interpretatsiia" [The potential of the company, its assessment and transformation: economic and accounting interpretation]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2012): 91-105.
- Shamileva, E., and Tantsiura, M. "Ekonomicheskii podkhod k otsenke trudovogo potentsiala" [Economic approach to the assessment of labor potential]. *Ekonomika upravleniia*, no. 5 (2006): 46-48.
- Semenova, M., and Shiverskikh, M. "Kakim viditsia budushchee: mesto znaniy v ekonomike budushchego i nashe mesto v ekonomike znaniy" [What would the future: a place in the knowledge economy of the future and our place in the knowledge economy]. [http://www.buk.irk.ru/exp\\_seminar/4/doc2.pdf](http://www.buk.irk.ru/exp_seminar/4/doc2.pdf)
- Shcherbin, V. K. "Kognitivnyy kapitalizm ili gosudarstvennaia ekonomika znaniy? (sotsialnye posledstviia tsivilizatsionnogo vybora)" [Cognitive capitalism or state knowledge economy? (social consequences of civilizational choice)]. *Sotsiologiya*, no. 1 (2010): 16-33.
- Valeeva, Yu., and Isaeva, N. "Diagnostika proizvodstvenno-finansovogo potentsiala promyshlennogo predpriiatia" [Diagnosis of industrial and financial capacities of the industrial enterprise]. *Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika*, no. 1 (82) (2007): 27.

## АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА РІВНІ

© 2014 РУДНІЧЕНКО Є. М.

УДК 338.24

**Рудніченко Є. М. Адаптація системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання: сутність та рівні**

У статті досліджено основи адаптації підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання в контексті біоорганізаційного підходу. Визначено сутність терміна «адаптація» та його міждисциплінарну експансію у сферу економічної безпеки. Основним завданням статті є визначення сутності та рівнів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Для забезпечення успішного функціонування підприємства в умовах змінного впливу суб'єктів митного регулювання має відбутися саме адаптація системи економічної безпеки – насичення її новим змістом, складом елементів, пристосування її до нового впливу суб'єктів митного регулювання, а вже адаптація системи економічної безпеки має стати основою для адаптації підприємства в цілому. У статті пропонується адаптацію розглядати дуально: з одного боку, як «відповідь» системи економічної безпеки підприємства на деформуючий вплив з боку суб'єктів митного регулювання в межах біоорганізаційного підходу (фактично, у такому разі можна говорити про певний ектогенез підприємства у часі); з іншого боку – як сукупність конкретних прогнозованих і заздалегідь конструйованих дій та заходів на підприємстві в межах механістичного підходу. Запропоновано чотири рівні адаптації системи економічної безпеки до впливу суб'єктів митного регулювання: епістемологічний, прагматичний, інструментальний та організаційний.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, адаптація, суб'єкти митного регулювання.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Рудніченко Євгеній Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

**Рудніченко Е. Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования**

В статье исследованы основы адаптации предприятия к воздействию субъектов таможенного регулирования в контексте биоорганизационного подхода. Определена сущность термина «адаптация» и его междисциплинарная экспансия в сферу экономической безопасности. Основной задачей статьи является определение сущности и уровней адаптации системы экономической безопасности предприятия к воздействию субъектов таможенного регулирования. Для обеспечения успешного функционирования предприятия в условиях изменения влияния субъектов таможенного регулирования должна происходить именно адаптация системы безопасности – насыщение ее новым содержанием, составом элементов, приспособление к новому влиянию субъектов таможенного регулирования, а уже адаптация системы безопасности должна стать основой для адаптации предприятия в целом. В статье предлагается рассматривать адаптацию дуально: с одной стороны, как «ответ» системы безопасности предприятия на деформирующее влияние со стороны субъектов таможенного регулирования в пределах биоорганизационного подхода (фактически, в таком случае можно говорить об определенном эктогенезе предприятия во времени); с другой – как совокупность конкретных прогнозируемых и заранее конструируемых действий и мероприятий на предприятии в рамках механистического подхода. Предложено четыре уровня адаптации системы безопасности к воздействию субъектов таможенного регулирования: эпистемологический, прагматический, инструментальный и организационный.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, адаптация, субъекты таможенного регулирования.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Рудніченко Євгеній Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

**Rudnichenko Yevhenii M. Adaptation of the System of Economic Security of an Enterprise to Influence of Subjects of Customs Regulation**

The article studies foundations of enterprise adaptation to the impact of subjects of customs regulation in the context of the bio-organisational approach. It identifies essence of the “adaptation” term and its inter-disciplinary expansion into the sphere of economic security. The main task of the article is identification of the essence and levels of adaptation of the system of economic security of an enterprise to the impact of subjects of customs regulation. In order to ensure successful enterprise functioning under conditions of change of the influence of subjects of customs regulation, adaptation of the security system should take place – its saturation with new content and composition of elements and adjustment to new influence of subjects of customs regulation, and adaptation of the security system should become the basis for the enterprise adaptation in general. The article offers to consider adaptation dually: on the one hand, as the “response” of the enterprise security system to deforming influence from subjects of customs regulation within the bio-organisational approach (actually, in this case it is possible to speak about a certain ectogenesis of an enterprise in time); on the other hand, as a set of specific predictable and previously prepared actions and measures at an enterprise within the mechanistic approach. The article offers four levels of adaptation of the security system to the impact of subjects of customs regulation: epistemologic, pragmatic, instrumental and organisational.

**Key words:** economic security of an enterprise, adaptation, subjects of customs regulation.

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

**Rudnichenko Yevhenii M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytutaska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

Досліджуючи вплив суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства, ми неодноразово підкреслювали вагомість такого впливу [1, 2], хоча його результативність є сумнівною як з боку підприємств, так і з боку держави. Надмірний тиск фіскальних органів на підприємства створює поле для тіньової економіки і опортуністичної поведінки агентів державних

інститутів. Це відповідно призводить до падіння інвестиційної привабливості вітчизняної економіки і зменшення надходжень у державний бюджет, що потребує невідкладних заходів як зі сторони держави так і підприємств.

В останні десятиліття у наукових дослідженнях спостерігається безсумнівне зростання інтересу до інституційного середовища, що знайшло своє відображення у

працях таких відомих науковців, як Норт Д., Девіс А. [3], Уільямсон О. [4], Кляйн П. [5] та ін. Питання взаємодії державних інститутів із бізнес-середовищем та їх вплив на економічну безпеку підприємств досліджується у працях Козаченко Г. В., Пономарьова В. П., Ляшенко О. М. [6], однак впливу суб'єктів митного регулювання належної уваги не приділялося.

Основним завданням дослідження є визначення сутності та рівнів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Зазвичай бізнес-середовище реагує на факти надмірного фіскального тиску виведенням капіталу та розробкою схем оптимізації (мінімізації) оподаткування. Фактично, у такій ситуації має місце аллопатія: через надмірний фіскальний та регулюючий вплив обидві сторони економічних відносин – підприємства й держава – втрачають кошти, оскільки підприємства поступово або входять до тіньового сектору економіки, або зменшують обсяги діяльності аж до її припинення або перепрофілювання. Емпірично така аллопатія є підтвердженою за відомою кривою А. Лафера, яка ілюструє залежність обсягу податків, які збираються, від ставки оподаткування. Справедливість такої аллопатії для взаємодії суб'єктів митного регулювання та підприємств не викликає сумніву. А, враховуючи те, що підприємства на сьогодні не мають дієвих механізмів впливу на контролюючі органи (у тому числі й фіскальні) через їхню недостатню публічність та готовність до діалогу із бізнес-середовищем, найбільш оптимальною поведінкою в даних умовах є адаптація до існуючих умов зовнішнього середовища, що потребує відповідної програми заходів, у тому числі, можливо, коригування впливу суб'єктів митного регулювання.

Слід підкреслити, що окреме підприємство, і навіть галузеві або територіальні об'єднання підприємств, на жаль, не можуть здійснювати вплив на діяльність суб'єктів митного регулювання й мають працювати в тому правовому полі й відповідно до того режиму взаємодії із суб'єктами митного регулювання, який фактично склався. Тобто коригування впливу суб'єктів митного регулювання в сьогоденних умовах української економіки є можливим (і потребує відповідного обґрунтування та розроблення конкретних рекомендацій з цього приводу), але постає «доброю волею», яка частіше за все актуалізується не через вплив суб'єктів бізнес-середовища, а внаслідок політичної волі або внутрішніх рішень керівних органів суб'єктів митного регулювання. І саме тому майже єдиним шляхом для підприємства виживати в умовах зміни векторів впливу суб'єктів митного регулювання є адаптація.

З позиції економічної безпеки суб'єктів господарювання, на думку Козаченко Г. В., адаптація підприємств є певною мірою універсальним поняттям і передбачає внесення змін в його діяльність задля забезпечення економічної безпеки [6]. Якщо ж більш детально розглядати саме внутрішньосистемну складову адаптації підприємства, то адаптація – це процес зміни факторів внутрішнього середовища підприємства з метою досягнення його фінансової стійкості, забезпечення ефективного виробництва і реалізації продукції, формування та підтримки стабільної системи соціальних відносин, що забезпечує високий рівень споживання та самореалізації працівників в умовах кількісного і / або якісної зміни факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства [7]. Наведені трактування

дещо відрізняються від базового (біологічного) підходу, який був визначальним у подальшій міждисциплінарній експансії зазначеного поняття, адаптація – це розвиток нових біологічних властивостей у організму, популяції, виду, біоценозу, що забезпечують їх нормальну життєдіяльність при зміні умов навколишнього середовища [8]. Беручи до уваги той факт, що з числа підсистем підприємства як цілісної системи, що працює в певних умовах зовнішнього середовища, саме система економічної безпеки забезпечує його цілісність, стійкість (тобто, комплексно безпеку), у першу чергу для забезпечення успішного функціонування підприємства в умовах змінення впливу суб'єктів митного регулювання має відбутися саме адаптація системи економічної безпеки – насичення її новим змістом, складом елементів, пристосування її до нового впливу суб'єктів митного регулювання, а вже адаптація системи економічної безпеки має стати основою для адаптації підприємства в цілому. Фактично, у такому разі слід говорити про двоступеневу адаптацію: на першому етапі має відбутися адаптація системи економічної безпеки підприємства як комплексного інструменту, який має забезпечити стійкість та безпеку підприємства за будь-яких умов зовнішнього середовища (хоча при цьому слід ще раз підкреслити, що за певного «критично токсичного» рівня впливу зовнішнього середовища, й у тому числі суб'єктів митного регулювання, діяльність підприємства стає просто неможливою за будь-яких зусиль з боку системи економічної безпеки та незважаючи на будь-який її рівень, склад, можливості тощо); за результатами адаптації системи економічної безпеки підприємства, як комунікаційно-захисного елементу системи підприємства в цілому, який здійснює комунікації між підприємством і зовнішнім середовищем, здійснюється адаптація підприємства в цілому.

Беручи до уваги той факт, що в основу опису впливу суб'єктів митного регулювання на підприємство та опису реакції окремих підприємств та їх груп було покладено біоорганізаційний підхід, адаптацію планується розглядати дуально – з одного боку, як «відповідь» системи економічної безпеки підприємства на деформуючий вплив з боку суб'єктів митного регулювання в межах біоорганізаційного підходу (фактично, у такому разі можна говорити про певний ектогенез підприємства у часі); з іншого боку – як сукупність конкретних прогнозованих і заздалегідь конструйованих дій та заходів на підприємстві в межах механістичного підходу. Така дуальність дозволяє забезпечити цілісність сприйняття адаптації як закономірної реакції у межах взаємного впливу в системі «суб'єкт митного регулювання-підприємство», так і розглянути конкретні заходи щодо проведення адаптації для конкретного підприємства.

Враховуючи основні положення еволюційної економіки та біоорганізаційного підходу як епістемологічної основи, яка в контексті дослідження взята за основу для опису впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства, адаптацію системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання пропонується розуміти як пристосування до нових умов зовнішнього середовища підприємства шляхом коригування змісту, розвитку специфічних рис і властивостей системи з метою формування необхідних результатів функціонування, які така система економічної безпеки здатна забезпечити через необхідні внутрішні зміни, що дозволяють підтримувати необхідний для підпри-

емства рівень економічної безпеки, з урахуванням існуючих і потенційних змін умов існування, що відбуваються під впливом суб'єктів митного регулювання як стосовно відповідної екологічної ніші, так і стосовно відокремлено підприємства як окремого її учасника.

**Н**а основі використання методу методологічної експансії з урахуванням взятого за основу біоорганізаційного підходу для пояснення взаємодії суб'єктів митного регулювання із підприємством це дозволяє пояснювати адаптацію системи економічної безпеки через можливість виконання її основного завдання – перманентного забезпечення й підтримки економічної безпеки підприємства – в умовах впливу суб'єктів зовнішнього середовища, у тому числі суб'єктів митного регулювання.

При цьому варто підкреслити, що процес адаптації системи економічної безпеки має постійний характер (особливо у вітчизняних реаліях) і потребує належного інструментального забезпечення, а використовувані інструменти мають забезпечувати належну гнучкість адаптивним змінам за рахунок їх максимальної універсальності. Якщо будь-яка система розвивається, то неможливо говорити про її постійний рівноважний стан, але необхідно підкреслити її більш гнучку адаптивність в такому стані. Адаптивна система – це система, яка автоматично змінює внутрішню форму організації стійких взаємозв'язків з метою збереження або досягнення оптимального її стану [9, с. 546]. З цього приводу стосовно адаптації системи економічної безпеки підприємства в контексті впливу суб'єктів митного регулювання слід додати, що наявність кризових явищ в економіці в цілому, швидкі зміни у фінансній сфері, значний дефіцит державного бюджету обумовлюють створення несприятливого зовнішнього середовища функціонування підприємств за рахунок «тиску» інституційних структур. І в такій ситуації адаптація середнього та малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день нагадує ситуацію класичної дарвінівської ідеї «боротьби за виживання». Сталий неефективний стан призводить до збільшення витрат інституційної адаптації [9, с. 547]. А це на пряму веде до актуалізації завдання адаптації системи економічної безпеки підприємства.

Фактично, стосовно адаптації системи економічної безпеки до впливу суб'єктів митного регулювання слід розглянути чотири рівні: епістемологічний, прагматичний, інструментальний та організаційний. Їхній опис подано в *табл. 1*.

Слід підкреслити, що кожен із запропонованих рівнів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання має свою цінність.

*Епістемологічний рівень* розкриває чітко визначений зміст адаптації та описує відносини суб'єктів митного регулювання із підприємством за допомогою певних когнітивних інструментів або дескриптивних підходів. Зміст епістемологічного рівня є доволі абстрактним і може, на перший погляд, бути невідчутним, але, зважаючи на його узагальнюючий характер, саме цей рівень насправді є фундаментом адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. У межах дослідження зміст епістемологічного рівня розкривається в базових теоріях, що пояснюють глибинні процеси взаємодії суб'єктів митного регулювання та системи економічної безпеки підприємства, враховуючи при цьому специфіку поведінки державних інститутів та опортуністичну поведінку їх агентів.

*Прагматичний рівень* дозволяє визначити дієві заходи пристосування системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Зміст прагматичного рівня адаптації, у межах дослідженої взаємодії суб'єктів митного регулювання та підприємства, має нормативний характер, оскільки без удосконалення нормативної складової (в ідеалі з обох сторін взаємодії) неможливо говорити про легітимне та дієве удосконалення системи економічної безпеки підприємства. Прагматичний рівень адаптації повинен обов'язково враховувати реалії функціонування суб'єктів митного регулювання для адекватної розробки і реалізації запропонованих заходів, що дозволяє з мінімальними витратами у чинному нормативно-правовому полі швидко впровадити їх у практику.

*Інструментальний рівень* забезпечує безпосередню реалізацію процесів адаптації за рахунок використання дієвих інструментів економіко-математичного моделювання, сценарного прогнозування та інших методів, що дозволяють реалізувати визначені на епістемологічному та прагматичному рівні підходи та конкретні заходи. Також забезпечується постійний моніторинг адаптаційних змін з метою коригування та удосконалення загального процесу адаптації підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Інструментальний рівень не може задовольняти у повному обсязі вимогам адаптаційних змін без належного організаційного забезпечення. Тому на *організаційному рівні* відбувається узгодження різних рівнів адаптації та організація внутрішньосистемних елементів адаптації, тобто приведення у відповідність інструментального забезпечення вимогам і засобам, що об'єктивізуються на прагматичному рівні.

Розглянуті рівні адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання тісно пов'язані один з одним, що більш наочно подано в *табл. 2*.

Таблиця 1

Рівні адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Рівень	Зміст рівня
Епістемологічний	Розуміння системи економічної безпеки, розуміння сутності адаптації, підхід до опису взаємодії підприємства та суб'єкта митного регулювання
Прагматичний	Конкретні дії та заходи пристосування системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, вимірювання адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання
Інструментальний	Управлінські інструменти, прийоми, методи для проведення пристосування системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, моніторингу такого впливу, його сценарного прогнозування тощо
Організаційний	Рекомендації та дії щодо підготовки та забезпечення подальшого використання всіх необхідних складників інструментального рівня для забезпечення актуалізації складників прагматичного рівня



Рівні адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Рівень	Метафоричний зміст рівня	Наслідки відсутності актуалізації рівня
Епістемологічний	Як розуміти адаптацію? Як описати адаптацію? Як розуміти взаємовідносини та вплив суб'єктів митного регулювання та підприємства?	Недостатність обґрунтування необхідності адаптаційних змін. Ігнорування глибинних процесів взаємовідносин підприємства та суб'єктів митного регулювання. Домінування елементів боротьби, а не адаптації підприємства до негативного впливу зовнішніх суб'єктів, що фактично створює нові загрози і ризики, а не забезпечує стабільне функціонування системи економічної безпеки підприємства
Прагматичний	Які конкретні дії мають бути здійснені для адаптації? Які заходи будуть найбільш дієвими?	Відсутність програми адаптації системи економічної безпеки підприємства з чітким визначенням найбільш дієвих заходів
Інструментальний	Які інструменти застосовувати для адаптації? Чи відповідає інструментальне забезпечення наявним реаліям взаємодії суб'єктів?	Неможливість реалізації програми адаптації внаслідок відсутності відповідного інструментального забезпечення
Організаційний	Які організаційні заходи необхідно реалізувати для адаптації? Чи достатній рівень взаємоузгодження елементів адаптаційних змін?	Недостатня узгодженість елементів програми адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Відсутність системи моніторингу адаптаційних змін

З метою більш докладної характеристики кожного з виділених рівнів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання із використанням методу ключових питань в табл. 2. розглянуто метафоричний зміст рівня – шляхом конкретизації питання, відповідь на яке дає зміст кожного рівня, а також подано наслідки відсутності актуалізації рівня, тобто ті негативні події або явища, які виникають щодо адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання у разі недостатньої його актуалізації.

Так, на епістемологічному рівні розглядаються фундаментальні питання адаптації та взаємодії, без ретельного дослідження яких незрозумілі подальші дії з формування програми адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Основними питаннями прагматичного рівня є визначення дієвих заходів, які повинні бути основою розробки самої програми адаптації, причому така програма повинна передбачати і вибір відповідних інструментів, без використання яких вона просто буде мати декларативний характер

з відсутністю корисних для підприємства наслідків. Причому працівники підприємства, і особливо вище керівництво, повинні чітко усвідомлювати позитивні наслідки такої адаптації для виділення відповідного фінансування і включення базових елементів програми адаптації у плани стратегічного розвитку підприємства. Лише за таких умов система економічної безпеки підприємства зможе адекватно реагувати на виклики і загрози зовнішнього середовища, у тому числі і при взаємодії з суб'єктами митного регулювання.

Співвідношення між рівнями адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання подано на рис. 1.

Співвідношення між рівнями адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання є таким. Фундаментальним постає епістемологічний рівень. Саме він визначає порядок наповнення інших рівнів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, зокрема організаційного та інструментального рівнів. Організаційний рівень, у свою чергу, дозволяє збалансувати елементи ін-

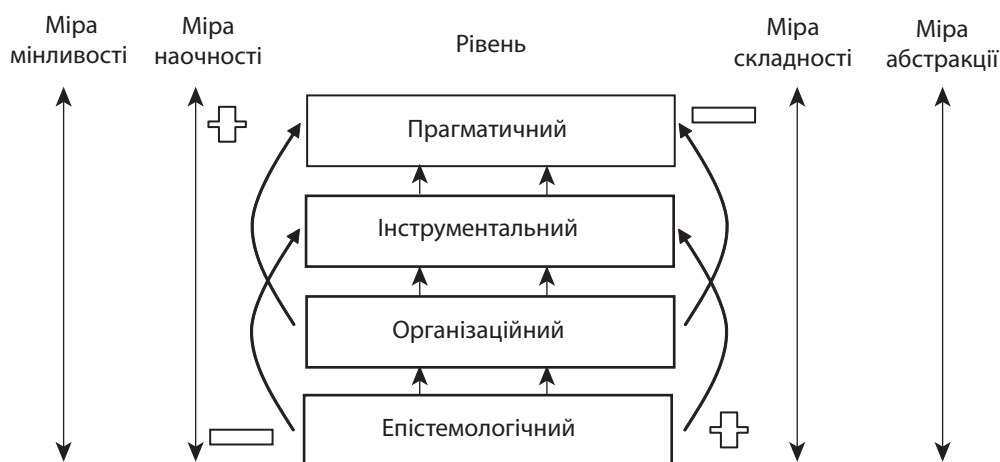


Рис. 1. Співвідношення між рівнями адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

струментального і прагматичного рівнів з метою розробки дієвої програми адаптації, що обумовлює набір певних інструментів і нормативних положень, програм, інструкцій.

На організаційному рівні здійснюється вибір засобів управлінського впливу, які в результаті повинні забезпечити швидкість та дієвість адаптаційних змін. Прагматичний рівень повинен відповідати тим вимогам, які були визначені на попередніх рівнях, і враховувати реальну можливість реалізації заходів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Така ієрархія рівнів адаптації дає розуміння природи процесу адаптації і дозволяє більш ґрунтовно підійти до процесу реалізації адаптації на практиці.

## ВИСНОВКИ

Враховуючи сутність та рівні адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, слід зазначити, що вони розрізняються за розглянутими мірами наочності мінливості, складності та абстракції. Причому таке розрізнення для окремих запропонованих мір є діаметрально протилежним – у сформованій піраміді рівнів епістемологічний рівень, який постає найбільш фундаментальним, має найвищу складність та абстракцію, водночас він є найменш наочним та найменш мінливим. Тобто визначення фундаментальних положень адаптації та взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем та окремими суб'єктами передбачає значний рівень абстракції, оскільки відмінності в діяльності підприємств дещо нівелюються, а визначальним, наприклад, є сам факт участі підприємства у ЗЕД. Тому складно розробити уніфіковані підходи, однак при їх визначенні, мінливість не буде мати суттєвого значення.

Організаційний рівень буде мати дещо менший рівень складності та абстракції у порівнянні з епістемологічним рівнем, хоча і вище середнього. Водночас він є дещо більш наочним і мінливим, хоча і менше середнього рівня в ієрархії. Заходи організаційного характеру передбачають більш конкретизовані рішення у межах підприємства, що дещо звужує інформаційне поле та зменшує рівень абстракції, хоча вони повинні передбачати мінливість прийнятих рішень та загальних перспектив розвитку підприємства.

Інструментальний та прагматичний рівні будуть характеризуватися все більшою конкретизацією пропозицій та засобів адаптаційних змін з можливістю гнучкого реагування на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Хоча складність рекомендацій буде все ж таки доволі істотною, їх абстрактність може звестися до нуля внаслідок чіткого нормативного забезпечення процесів адаптації, а також розроблення відповідних програм, положень та інструкцій.

Таким чином, дослідивши сутність адаптаційних змін та рівні адаптації, підкреслимо, що процес адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання повинен відбуватися з урахуванням співвідношень між такими рівнями і обов'язковим регламентуванням зазначених процесів у нормативних документах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія: в 3 т. Т. 2 / За заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : ТОВ "Віртуальна реальність", 2012. – 318 с.
2. Рудніченко Є. М. Опортуністична поведінка суб'єктів реалізації фіскальної функції держави в контексті економічної

безпеки: погляд з позиції агентської теорії / Є. М. Рудніченко // Бізнес Інформ. – 2013 – № 6. – С. 18 – 23.

3. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971.

4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Науч. ред. и вступ. статья В. С. Катькало. – Спб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

5. Klein P. G. New Institutional Economics / P. G. Klein [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf> (10.07.2013)

6. Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

7. Зяблицкая Н. В. Оценка адаптационных возможностей промышленных предприятий : монография / Н. В. Зяблицкая. – НВ: Изд-во «Приобье», 2005. – 103 с.

8. Медична енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://academic.ru/dic.nsf/enc\\_medicine/1429/%D0%90%D0%B4%D0%B0%D0%BF%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F](http://academic.ru/dic.nsf/enc_medicine/1429/%D0%90%D0%B4%D0%B0%D0%BF%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F)

9. Миколенко Е. П. Адаптация экономических систем к условиям глобализации: институциональный аспект / Е. П. Миколенко // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – № 2 (13). – С. 545 – 548.

## REFERENCES

Davis, L., and North, D. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, 1971.

Klein, P. G. "New Institutional Economics" <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf>

Kozachenko, G. V., Ponomaryov, V. P., and Liaschenko, O. M. *Ekonomicheskaja bezopasnost predpriiatiia: sushchnost i mekhanizm obespecheniia* [Economic security of the enterprise: the nature and mechanism of support]. Kyiv: Libra, 2003.

"Medychna entsyklopediia" [Medical Encyclopedia]. [http://academic.ru/dic.nsf/enc\\_medicine/1429/%D0%90%D0%B4%D0%B0%D0%BF%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F](http://academic.ru/dic.nsf/enc_medicine/1429/%D0%90%D0%B4%D0%B0%D0%BF%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F)

Mykolenko, E. P. "Adaptatsia ekonomicheskikh sistem k usloviam globalizatsii: institutsionalnii aspekt" [Adapting economies to globalization: the institutional aspect]. *Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (13) (2012): 545-548.

Rudnichenko, Ye. M. "Opornystychna povedinka sub'iektiv realizatsii fiskalnoi funktsii derzhavy v konteksti ekonomichnoi bezpeky: pohliad z pozytsii ahentskoi teorii" [Opportunistic behavior of actors implementing fiscal functions of the state in the context of economic security: a view from the position of the agency theory]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 18-23.

*Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [The system of economic security: state, region, enterprise]. Luhansk: Virtualna realnist, 2012.

Uiliyamson, O. I. *Ekonomicheskije instituty kapitalizma. Firmy, rynki, «otnoshencheskaia» kontraktatsiia* [Economic Institutions of Capitalism. Firms, markets, "relational" contracting]. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press, 1996.

Ziablitskaia, N. V. *Otsenka adaptatsionnykh vozmozhnostey promyshlennykh predpriiatiy* [Evaluation of adaptive capacity of industrial enterprises]. Nizhnevartovsk: Priobe, 2005.

# АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПРИЙОМІВ І МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

© 2014 СИНЬКЕВИЧ Н. І., ВАСИЛИШИН Т. М.

УДК 658.1

## Синькевич Н. І., Васишлин Т. М. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання

У сучасній літературі науковцями описано велике різноманіття прийомів і методів фінансового аналізу суб'єктів господарювання, які мають свої особливості. На даний час різними українськими відомствами та міністерствами надається значна кількість методичних рекомендацій щодо фінансового аналізу за спеціалізованими напрямками. Тому актуальним є подальше дослідження наявних прийомів і методів оцінки фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Метою написання даної статті є виділення їх переваг і недоліків, враховуючи особливості кожного з них. У ході наукового дослідження проаналізовано основні прийоми фінансового аналізу, а саме: горизонтальний (часовий), вертикальний (структурний), трендовий, аналіз відносних показників, порівняльний, факторний аналіз. Здійснено аналіз формалізованих і неформалізованих методів, які найчастіше виділяють у фінансовому аналізі, а також їх підвидів. Подальші дослідження в цьому напрямку будуть спрямовані на побудову класифікації прийомів, методів і моделей фінансового аналізу, а також підбір методів для проведення комплексного фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** фінансовий аналіз, прийоми, методи аналізу, фінансовий стан, фінансова діяльність.

**Бібл.:** 12.

**Синькевич Надія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

**E-mail:** nadya.synkevych@gmail.com

**Васишлин Тетяна Михайлівна** – аспірантка, кафедра фінансів, обліку і контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

**E-mail:** vasylyshyn\_t@mail.ru

УДК 658.1

## Синькевич Н. И., Васишлин Т. М. Анализ имеющихся приемов и методов финансового анализа деятельности субъектов хозяйствования

В современной литературе учеными описано большое разнообразие приемов и методов финансового анализа субъектов хозяйствования, которые имеют свои особенности. В настоящее время различными украинскими ведомствами и министерствами предоставляется значительное количество методических рекомендаций относительно финансового анализа по специализированным направлениям. Поэтому актуальным является дальнейшее исследование имеющихся приемов и методов оценки финансовой деятельности субъектов хозяйствования. Целью написания данной статьи является выделение их преимуществ и недостатков, учитывая особенности каждого из них. В ходе научного исследования проанализированы основные приемы финансового анализа, а именно: горизонтальный (временной), вертикальный (структурный), трендовый, анализ относительных показателей, сравнительный, факторный анализ. Выполнен анализ формализованных и неформализованных методов, которые чаще всего выделяют в финансовом анализе, а также их подвидов. Дальнейшие исследования в этом направлении будут направлены на построение классификации приемов, методов и моделей финансового анализа, а также подбор методов для проведения комплексного финансового анализа деятельности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, приемы, методы анализа, финансовое состояние, финансовая деятельность.

**Библ.:** 12.

**Синькевич Надежда Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, учета и контроля, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

**E-mail:** nadya.synkevych@gmail.com

**Васишлин Татьяна Михайловна** – аспирант, кафедра финансов, учета и контроля, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

**E-mail:** vasylyshyn\_t@mail.ru

UDC 658.1

## Synkevych Nadiya I., Vasylyshyn Tetiana M. Analysis of Existing Techniques and Methods of Financial Analysis of Activity of Economic Subjects

Modern scientists describe a big variety of techniques and methods of financial analysis of economic subjects, which have their specific features. Today, various Ukrainian departments and ministries provide a big number of methodical recommendations with respect to financial analysis by specialised directions. That is why, further study of the existing techniques and methods of assessment of financial activity of economic subjects is topical. The goal of the article is marking out their advantages and shortcomings with consideration of specific features of each of them. In the course of the scientific study the article analyses basic techniques of financial analysis, namely: horizontal (time), vertical (structural), trend, analysis of relative indicators, comparative and factor analysis. The article analyses formalised and non-formalised methods, which are specified in the financial analysis most often, and also their sub-types. Further studies in this direction would be directed at development of classification of techniques, methods and models of financial analysis and also selection of methods for conducting a complex financial analysis of activity of economic subjects.

**Key words:** financial analysis, techniques, methods of analysis, financial state, financial activity.

**Bibl.:** 12.

**Synkevych Nadiya I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Accounting and Control, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

**E-mail:** nadya.synkevych@gmail.com

**Vasylyshyn Tetiana M.** – Postgraduate Student, Department of Finance, Accounting and Control, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

**E-mail:** vasylyshyn\_t@mail.ru

**М**айже вся теорія по здійсненню фінансового аналізу, яку використовують на практиці в нашій країні, базується на зарубіжних джерелах. Це пояснюється тим, що дана теорія пройшла десятилітню перевірку практикою управління підприємствами за кордоном, а також тим, що розвиток фінансового аналізу в Україні почався значно пізніше ніж у передових країнах світу. Досі існує проблема адаптації закордонної теорії до умов господарювання України.

У сфері фінансового менеджменту результати фінансового аналізу суб'єктів господарювання виступають інформаційною базою для розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Тому одним з найважливіших інструментів фінансової діяльності підприємств є саме фінансовий аналіз. Достовірність інформаційної бази, коректність здійснених аналітичних розрахунків, а також надання відповідних висновків є необхідною передумовою для уникнення нестійкого фінансового стану та забезпечення стабільного розвитку господарюючого суб'єкта. На даний час різними українськими відомствами та міністерствами надається значна кількість різноманітних методик фінансового аналізу за спеціалізованими напрямками. Тому актуальним є подальше дослідження наявних методичних рекомендацій щодо оцінки фінансового стану та виокремлення їх переваг та недоліків.

Проблематика даного питання досить широко розвинута у вітчизняній та закордонній літературі. Значна увага питанням прийомів і методів фінансового аналізу приділена у роботах таких вчених: Николаєвої Т. П., Шеремет О. О., Купалової Г. І., Бойчик І. М., Тігової Т. М., Селіверстової Л. С., Прощук Т. Б., Гушко С. В., Шайкан А. В., Остап'юк Н. А. [2 – 8].

Метою статті є вивчення та аналіз існуючих прийомів і методів, які використовуються у фінансовому аналізі діяльності суб'єктів господарювання, та визначення їх особливостей, переваг і недоліків.

Наведемо популярні визначення поняття «метод»:

- ✦ метод (від грец. μέθοδος – шлях дослідження, спосіб пізнання) вживається у значенні способу пізнання дійсності і її відтворення в мисленні [1];
- ✦ метод – це прийом або система прийомів, що застосовується в якій-небудь галузі діяльності (науці, виробництві тощо).

Згідно з марксистською філософією науковими методами є лише ті, котрі базуються на зображенні об'єктивних законів світу й враховують особливості предмета дослідження, відтворені у свідомості.

Метод фінансового аналізу – це системне, комплексне дослідження, взаємопов'язане визначення інформації фінансового характеру з метою її об'єктивної оцінки, виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та забезпечення необхідною інформацією для прийняття оптимальних рішень з управління ними [2, с. 12].

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства [3]. Специфіка методів фінансового аналізу полягає у використанні групи показників, які дають всеосяжне уявлення про діяльність досліджуваного об'єкта, визначають причини їх зміни, встановлюють та вимірюють силу взаємозв'язку між ними.

Фінансовий аналіз сьогодення, як і будь-який інший напрямок науки, внаслідок посилення впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств, перебуває у постійному розвитку. Під час цього процесу традиційні методи

аналізу вдосконалюються, виникають нові напрями досліджень, у розрізі яких створюються нові методи фінансового аналізу, які кардинально відрізняються від вже існуючих класичних. Основною метою фінансового аналізу поступово стає обґрунтування управлінських рішень, визначення напрямків вкладення капіталу та оцінки ефективності цих вкладень, а контролююча функція послаблює свої позиції.

Багато авторів представляють різні класифікації методів фінансового аналізу. Шеремет О. О. зазначає: «У фінансовому аналізі використовують такі спеціальні прийоми: порівняння; групування та узагальнення; розрахунок коефіцієнтів; розчленування загальних показників; розрахунок середніх та відносних показників; балансове зіставлення; розрахунок рядів динаміки; графічне зображення величин, що аналізуються; ланцюгові підстановки; індекси; економіко-математичні методи.» [2, с. 13].

Для аналізу фінансової звітності аналітики використовують інструменти та методи аналізу даних фінансових документів з метою встановлення зв'язків між показниками, потрібними для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Враховуючи практику фінансового аналізу, виділяють шість основних прийомів аналізу фінансової звітності [4]:

- 1) горизонтальний, або часовий аналіз (ґрунтується на порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом);
- 2) вертикальний, або структурний аналіз (визначення структури фінансових показників);
- 3) трендовий аналіз (порівняння кожної позиції звітності із попередніми періодами і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки зміни показників);
- 4) аналіз відносних показників (розрахунок числових відношень різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між показниками);
- 5) порівняльний аналіз (порівняння показників підприємства із показниками його дочірніх підприємств і підприємств-конкурентів);
- 6) факторний аналіз (аналіз впливу окремих факторів на результативний показник).

Федоренко В. Г. додає ще сьомий метод – кореляційний аналіз, який використовують тоді, коли зв'язок між явищами прихований різними другорядними величинами, внаслідок чого неможливо безпосередньо встановити залежність цього явища від факторів.

**Г**оризонтальний аналіз ґрунтується на розрахунках абсолютної зміни досліджуваного показника, оцінці темпу росту та приросту цього показника. Темпи приросту обчислюють, щоб оцінити, на скільки відсотків змінилось значення показника у звітному періоді порівняно з попереднім періодом.

Вертикальний аналіз дозволяє проглянути співвідношення між власним і залученим капіталом, а також структуру його елементів, оборотними і необоротними активами. За допомогою цього методу аналізу можна оцінити питому вагу кожного елемента структури.

При побудові аналітичних таблиць горизонтальний і вертикальний аналіз можуть використовуватись одночасно, це пояснюється тим, що вони є доповненням один одного.

Високий рівень інфляції обмежує можливості проведення горизонтального та вертикального аналізу. Через те, що різні групи активів по-різному відчують вплив інфляції, спотворюються результати порівняння даних статей балансу при горизонтальному аналізі. Оцінка вартості основних

засобів на основі принципу історичної вартості не встигає врахувати зміни їх вартості під впливом інфляції. Запропонована державою індексація основних засобів за допомогою використання групи певних коефіцієнтів дозволяє збільшити вартість основних засобів, зазначену у балансі. Проте реальні рівні інфляції ці коефіцієнти не можуть врахувати. Результати вертикального аналізу також будуть некоректними через диспропорцію в структурі активів підприємства.

Для усунення впливу інфляції на результати горизонтального і вертикального аналізу пропонуються такі три підходи:

- ✦ перерахунок балансових даних з урахуванням різних індексів зміни цін для різних видів ресурсів;
- ✦ перерахунок балансових даних з урахуванням єдиного індексу інфляції для різних видів ресурсів;
- ✦ перерахунок всіх статей балансу для кожного моменту часу в тверду валюту по біржовому курсу на дату складання балансу [5, с. 10 – 11].

Трендовий аналіз є базою для прогнозного аналізу, за його допомогою розраховують можливі значення досліджуваних показників у короткостроковому чи довгостроковому майбутньому періоді. На основі цього аналізу визначають тренд (основну тенденцію динаміки показників, без врахування впливу особливих індивідуальних окремих періодів). За допомогою використання визначеного тренду робиться екстраполяція найбільш важливих фінансових показників на прогнозний період.

Те, що форми подання вихідних даних підприємства є стандартизованими, необхідними та доцільними у застосуванні будуть аналітичні коефіцієнти з метою мінімізації впливу інфляції, порівняння показників підприємств однієї галузі, а також деяких показників підприємств різних галузей, створює можливість розрахунку узагальнюючого показника, а на його основі побудови рейтингових таблиць.

Найбільш поширеними коефіцієнтами оцінки фінансового стану підприємства є: коефіцієнти майнового стану, коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, коефіцієнти фінансової стійкості, коефіцієнти оборотності активів, коефіцієнти прибутковості підприємства.

Різні автори спираються на використання різного набору показників у коефіцієнтному методі. До недоліків методу відносних показників слід віднести: відсутність нормативних значень деяких коефіцієнтів, важкість коректної оцінки зміни фінансових коефіцієнтів у динаміці, оскільки значення чисельника та знаменника із використаних формул змінюється під впливом часових факторів.

Порівняльний аналіз використовується при співставленні як показників по структурних підрозділах всередині підприємства, так і з показниками аналогічних підприємств-конкурентів.

Факторний аналіз використовує детерміновані чи стохастичні прийоми досліджень і може бути прямим і зворотнім. При прямому факторному аналізі результативний показник розкладається на окремі елементи (фактори), а при зворотному – окремі фактори об'єднуються між собою в один загальний результативний показник. Сучасний факторний аналіз створює можливість зменшення кількості узагальнених факторів на основі вихідних факторних ознак, кожен з яких представляє собою комбінацію вихідних ознак.

Остап'юк Н. А. у праці [6] аналізує найбільш поширені методи та моделі, які використовуються для аналізу фінансового стану досліджуваного підприємства, а саме: го-

ризонтальний, вертикальний, факторний, трендовий, порівняльний, коефіцієнтний, економіко-статистичний, маржинальний, стохастичний, функціонально-вартісний аналізи. Автор доводить, що при проведенні аналізу фінансового стану підприємств аналітики частіше всього звертаються до горизонтального, вертикального та коефіцієнтного фінансового аналізу (84,6%). Найменш застосованими прийомами фінансового аналізу, на основі цього дослідження, є економіко-математичні та функціонально-вартісні прийоми (7,7%). У аналізі фінансової звітності основними прийомами є: горизонтальний, вертикальний, трендовий та факторний.

Найчастіше в науковій літературі зустрічається поділ методів фінансового аналізу на: формалізовані та неформалізовані.

Формалізовані методи аналізу базуються на досить жорстко формалізованих аналітичних залежностях між показниками. До них відносять: метод дисконтування, логарифмічний метод, метод ланцюгових підстановок, метод арифметичних різниць, диференційний метод, метод відсоткових чисел, метод простих і складних відсотків, інтегральний та балансовий метод.

Неформалізовані методи аналізу не використовують жорсткі аналітичні залежності, а базуються на дослідженнях за допомогою логіки, інтуїції, певних знань, досвіду експерта, тому їм характерний певний суб'єктивізм. До них відносять: морфологічний метод, порівняльний метод, метод експертних оцінок та сценаріїв, побудова системи фінансових показників та побудова аналітичних таблиць. Ці методи застосовують в основному для прогнозування стану об'єкта на перспективу в умовах неповної використаної інформації, неможливості обліку всіх чинників, спрощеної уяви про явища економічної дійсності, тобто в умовах часткової або повної невизначеності. Невизначеність присутня через відсутність точної інформації про подальший напрямок розвитку чи про ймовірність здійснення конкретних дій у майбутньому.

У фінансовому аналізі використовують кількісні та якісні методи аналізу.

Кількісні методи фінансового аналізу поділяються на: статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні [7, с. 205].

До статистичних методів слід віднести: спостереження, абсолютні і відносні показники, середні величини, порівняння, групування, графіки та таблиці, деталізація, елімінування, ряди динаміки, кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів, індексний метод. Бухгалтерськими методами вважають метод подвійного запису, балансовий метод та інші. Економіко-математичні методи базуються на використанні елементарної математики, математичного аналізу, математичної статистики, економічні методи, методи математичного програмування, методи економічної кібернетики.

Основу якісних методів фінансового аналізу становлять евристичні методи, вони дозволяють зробити висновки про рівень ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності підприємства та його інвестиційний потенціал.

Евристичні методи фінансового аналізу – це спеціальні методи аналізу, у яких важливу роль відіграють досвід, інтуїція, творче мислення того, хто здійснює аналіз. Евристичні методи, у свою чергу, поділяються на експертні та психологічні. Експертні методи є комплексом логічних і математичних прийомів і процедур дослідження, у результаті яких від фахівців-експертів одержують інформацію,

необхідну для прийняття зважених раціональних управлінських рішень. Психологічні методи – сукупність правил і процедур, які забезпечують розв'язання проблем і вирішення творчих завдань [8].

У фінансовому аналізі можуть застосовуватись найрізноманітніші способи, прийоми, методи аналізу, а їх кількість і сфера використання залежить від обраної суб'єктами мети фінансового аналізу.

Сукупність визначених способів, прийомів і методів фінансового аналізу становитимуть його методіку здійснення. «Стандартні» та часто використовуванні на практиці методіки, затвердженні Міністерством фінансів [9], Фондом державного майна України, Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій [10], Державною податковою адміністрацією України [11], Міністерством економіки України [12] тощо, рекомендують різні показники та різні способи їх розрахунку. Більшість відомих методик здійснення фінансового аналізу мають універсальний характер незалежно від галузі підприємства, що аналізується, що, на нашу думку, є неправильним. Одні й ті ж системи показників не можуть достовірно відобразити фінансовий стан підприємств машинобудівної галузі та харчових підприємств чи підприємств сільськогосподарської галузі. Це потрібно врахувати в подальшому вдосконаленні фінансового аналізу.

У жодній із розглянутих методик немає єдиного інтегрального показника, на основі значення якого можна було б сформулювати одностайний висновок про стабільність фінансового стану підприємства та можливість виникнення банкрутства.

Однією з переваг інтегрального методу є можливість, при виникненні необхідності, включення додаткових коефіцієнтів до інтегрального показника, що доповнить створену систему. Суттєвим недоліком цього методу є те, що точно і повноцінно врахувати частковий вплив кожного з параметрів на інтегральний показник досить важко. Оскільки, основою даного методу є обчислення коефіцієнтів, то він є трудомістким та з усіма недоліками присутніми у коефіцієнтному методі.

Для характеристики стану підприємств загалом користуються спеціальними узагальнюючими показниками, в основі їх оцінки лежать методи дискримінантного аналізу. Вони широко застосовуються закордонними аналітиками для прогнозування імовірності банкрутства. Прикладами є: модель Альтмана, модель Таффлера і Тісшоу, модель Ліса, модель Спрінгейта, модель Чессера, універсальна дискримінаційна функція. Оскільки досліджуване підприємство за класичною ймовірністю характеризується в певній загальній сукупності, а не окремо, то основним недоліком імовірнісних методів є те, що при аналізі цього об'єкта необхідно обґрунтувати його приналежності певній групі.

За допомогою матричних методів можна здійснити більш ґрунтовний і комплексний фінансовий аналіз. Основними джерелами інформації для створення матричних таблиць виступає бухгалтерський «Баланс» і «Звіт про фінансові результати». Перевагою даних методів є зручність, тому що вони наочно та доступно реалізуються. До недоліків віднесемо те, що застосування середніх значень дещо зменшує точність отриманих результатів, оскільки позитивні значення показників перекривають негативні значення деяких показників, також при оцінюванні за допомогою матричних методів не беруться до уваги особливості галузевої приналежності підприємств.

Рейтингові методи посіли особливе місце серед методів фінансового аналізу діяльності підприємств. Вони використовуються для виявлення значущості досліджуваного підприємства серед інших господарських одиниць, тобто для визначення його місця серед конкурентів, дозволяє обрати постачальників, покупців, банки та інші. Оцінка за допомогою цих методів є відкритою, оскільки базується на використанні фінансової звітності, що створює умови для проведення аналізу змін у фінансовому стані суб'єкта господарювання та оцінювання його кінцевих результатів усіма контрагентами.

Ринкова економіка передбачає застосування саме рейтингових методів, оскільки кожне самостійне підприємство старається покращити усі свої показники діяльності для того, щоб стати чи втримати місце лідера у галузі його діяльності. Цей метод полягає в порівнянні фінансових показників досліджуваного підприємства з фінансовими показниками визначеного підприємства-еталона. Рейтингові методи дають змогу оцінити фінансовий стан підприємства не тільки в поточному періоді, але і його фінансовим можливостям на перспективу.

Зараз широко застосованим є безбитковий метод, його ще називають методом розрахунку точки критичного обсягу продажів. Точкою безбитковості підприємства є той обсяг реалізації продукції, при якому перекриваються усі витрати підприємства на випуск цього обсягу без одержання прибутків. Розмір запасу фінансової міцності виступає тут критерієм оцінки для фінансового аналізу. Даний метод потребує додаткових досліджень, оскільки не може оцінити конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкову та ділову активність.

## ВИСНОВКИ

Отже, у результаті проведеного дослідження наявних прийомів і методів фінансового аналізу підприємств визначено їх переваги та недоліки. Основними прийомами фінансового аналізу є: горизонтальний (часовий) аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, трендовий аналіз, аналіз відносних показників, порівняльний, факторний аналіз. Найчастіше методи фінансового аналізу поділяються на формалізовані і неформалізовані. Незважаючи на те, що існує значна теоретична база щодо цього питання, проте створюються нові та вдосконалюються вже існуючі прийоми та методи, які використовуються у фінансовому аналізі. Від правильно обраних прийомів і методів аналізу залежить його результат, а також це впливає на ефективність дослідження фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Подальші дослідження будуть спрямовані на систематизацію прийомів, методів і моделей фінансового аналізу у вигляді класифікації їх видів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. – 2-е вид., випр. і доп. – Київ : Головна редакція «Українська радянська енциклопедія» (УРЕ), 1985. – 966 с.
2. **Шермет О. О.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шермет. – К., 2005. – 196 с.
3. **Бойчик І. М.** Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – 2-е вид., доп., перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
4. **Тігова Т. М.** Аналіз фінансової звітності : навч. посіб. / Т. М. Тігова, Л. С. Селіверстова, Т. Б. Процюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с.

5. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / С. В. Гушко, А. В. Шайкан, Н. П. Шайкан, О. А. Гушко. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Кривий Ріг : Чернявський Д. О., 2011. – 174 с.

6. Остап'юк Н. А. Методика оцінки фінансового стану підприємств в умовах інфляції / Н. А. Остап'юк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (155). – С. 127 – 129.

7. Николаева Т. П. Финансы предприятий : учебно-методический комплекс / Т. П. Николаева. – М. : Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 311 с.

8. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. – К. : Знання, 2008. – 639 с.

9. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Наказ Міністерства фінансів України Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. – № 49/121 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7.

10. Методика інтеграційної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998. № 22 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 13.

11. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117.

12. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дії з приховування банкрутства, затв. наказом Міністерства економіки України 17.01.2001 № 10 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2002.

## REFERENCES

Boichyk, I. M. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: Atika, 2007.

Hushko, S. V., Shaikan, A. V., and Shaikan, N. P. *Finansovy analiz* [Financial Analysis]. Kryvyi Rih: Cherniavskiy D. O., 2011.

Kupalova, H. I. *Teoriia ekonomichnoho analizu* [The theory of economic analysis]. Kyiv: Znannia, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2001).

[Legal Act of Ukraine] (1998).

[Legal Act of Ukraine] (2001).

“Metodychni rekomendatsii po analizu finansovo-hospodarskoho stanu pidpriemstv ta orhanizatsii” [Guidelines for the analysis of the financial condition of enterprises and organizations]. *Lyst Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy vid 27.01.1998. №759/10/20-2117*, 1998.

Nikolaeva, T. P. *Finansy predpriiaty* [Finance companies]. Moscow: EAOI, 2008.

Ostap'iuk, N. A. “Metodyka otsinky finansovoho stanu pidpriemstv v umovakh inflatsii” [Methods of assessing financial performance in terms of inflation]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (155) (2011): 127-129.

Sheremet, O. O. *Finansovy analiz* [Financial Analysis]. Kyiv, 2005.

*Slovyk inshomovnykh sliv* [Dictionary of foreign words]. Kyiv: Ukrainska radianska entsyklopediia, 1985.

Tihova, T. M., Seliverstova, L. S., and Protsiuk, T. B. *Analiz finansovoi zvitnosti* [Analysis of the financial statements]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2012.

# ОЦІНОЧНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

© 2014 Ус Ю. В., ОБИДЕННОВА Т. С.

УДК 621.002:658.5

## Ус Ю. В., Обиденнова Т. С. Оціночні показники ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу

Метою статті є аналіз і формування системи оціночних показників ефективності структурних перетворень на основі ресурсно-функціонального підходу. У статті розглянуто показники оцінки ефективного використання ресурсів підприємства. Усі ресурси класифіковано на три групи: матеріальні, людські та організаційні. Спираючись на аналіз наукових робіт вітчизняних і закордонних дослідників, обрано оціночні показники відповідно до класифікації ресурсів. У статті зазначено, що більшість науковців ототожнюють показники ефективності реструктуризації, реорганізації та організаційних змін машинобудівних підприємств. Тому авторами проаналізовано рекомендації дослідників стосовно системи показників ефективності, які рекомендовано застосовувати в кожному конкретному випадку. Узагальнюючи отримані результати, з метою всебічної оцінки ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу, авторами статті запропоновано впровадити систему оціночних показників, а саме: показники ефективності управління інвестиційною діяльністю, показники ефективності управління фінансовою діяльністю, показники ефективності управління персоналом, показники ефективності управління операційною діяльністю, показники ефективності управління маркетинговою діяльністю, показники ефективності управління інноваційною діяльністю.

**Ключові слова:** структурні перетворення, ресурсно-функціональний підхід, реорганізація, реструктуризація, організаційні зміни, оціночні показники ефективності, ресурси машинобудівного підприємства.

Рис.: 3. Бібл.: 13.

**Ус Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)  
E-mail: prohkorova@mail.ru

**Обиденнова Тетяна Сергіївна** – асистент, кафедра менеджменту, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)  
E-mail: taniaobydennova@mail.ru

УДК 621.002:658.5

UDC 621.002:658.5

## Ус Ю. В., Обиденнова Т. С. Оценочные показатели эффективности структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода

## Us Yuliya V., Obydiennova Tetiana S. Estimated Figures of Efficiency of Structural Transformations of Engineering Enterprises on the Basis of the Resource-Functional Approach

Целью статьи является анализ и формирование системы оценочных показателей эффективности структурных преобразований на основе ресурсно-функционального подхода. В статье рассмотрены показатели оценки эффективного использования ресурсов предприятия. Все ресурсы классифицированы на три группы: материальные, человеческие и организационные. Опираясь на анализ научных работ отечественных и зарубежных исследователей, выбраны оценочные показатели согласно предложенной классификации ресурсов. В статье отмечено, что большинство ученых отождествляют показатели эффективности реструктуризации, реорганизации и организационных изменений машиностроительных предприятий. Поэтому авторами проанализированы рекомендации исследователей относительно системы показателей эффективности, которые рекомендуются применять в каждом конкретном случае. Обобщая полученные результаты, с целью всесторонней оценки эффективности структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода, авторами статьи предложено внедрить систему оценочных показателей, а именно: показатели эффективности управления инвестиционной деятельностью, показатели эффективности управления финансовой деятельностью, показатели эффективности управления персоналом, показатели эффективности управления операционной деятельностью, показатели эффективности управления маркетинговой деятельностью, показатели эффективности управления инновационной деятельностью.

The goal of the article is analysis and formation of the system of estimated figures of efficiency of structural transformations on the basis of the resource-functional approach. The article considers estimated figures of efficient use of enterprise resources. All resources are classified into three groups: material, human and organisational. Based on the analysis of scientific works of domestic and foreign researchers, the article selects estimated figures in accordance with the proposed classification of resources. The article marks out that majority of scientists equate indicators of efficiency of restructuring, reorganisation and organisational changes at engineering enterprises. That is why, the authors analyse recommendations of the researchers with respect to the efficiency scorecard, which is recommended for use in each specific case. Generalising the obtained results and in order to make a comprehensive assessment of efficiency of structural transformations of engineering enterprises on the basis of the resource-functional approach, the authors offer to introduce the system of estimated figures, namely: indicators of efficiency of management of investment activity, indicators of efficiency of management of financial activity, indicators of efficiency of personnel management, indicators of efficiency of management of operation activity, indicators of efficiency of management of marketing activity, and indicators of efficiency of management of innovation activity.

**Ключевые слова:** структурные преобразования, ресурсно-функциональный подход, реорганизация, реструктуризация, организационные изменения, оценочные показатели эффективности, ресурсы машиностроительного предприятия.

**Key words:** structural transformations, resource-functional approach, reorganization, restructuring, organisational changes, estimated figures of efficiency, resources of an engineering enterprise.

Рис.: 3. Библ.: 13.

Pic.: 3. Bibl.: 13.

**Ус Юлія Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)  
E-mail: prohkorova@mail.ru

**Us Yuliya V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)  
E-mail: prohkorova@mail.ru

**Обиденнова Татьяна Сергеевна** – ассистент, кафедра менеджмента, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)  
E-mail: taniaobydennova@mail.ru

**Obydiennova Tetiana S.** – Assistant, Department of Management, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)  
E-mail: taniaobydennova@mail.ru



В мовах трансформаційної економіки на функціонування машинобудівних підприємств України впливає багато негативних факторів. Ці фактори спричинили спад виробництва продукції, втрату машинобудівними підприємствами позицій як на вітчизняному, так і на закордонних ринках. Єдиним виходом з цієї небезпечної ситуації на сьогоднішній день є проведення структурних перетворень. Використання обмежених ресурсів підприємства та ефективна реалізація функцій управління на підприємстві в умовах кардинальних змін сприяло вибору ресурсно-функціонального підходу до управління структурними перетвореннями машинобудівних підприємств.

Водночас, актуальним питанням є обрання такої системи показників оцінювання ефективності структурних перетворень, яка зможе охопити усі системи функціонування підприємства.

Питаннями дослідження оціночних показників ефективності діяльності підприємства та процесів зміни діяльності підприємств займалися багато вітчизняних і закордонних науковців. Так, питаннями оцінки ефективності діяльності підприємства шляхом раціонального використання ресурсів підприємства при ефективному управлінні займалися Синіговець О. М. [1], Кирич Н. [2], Дудукало Г. О. [3] та інші. Питаннями оцінки ефективності процесів зміни діяльності підприємства займалися такі науковці: питаннями ефективності реструктуризації: Крет І. З. [4], Геєць В. М. [5], Градов А. П. [6], Бабій І. В. [7], Прушківський В. [8], Овсак О. П. і Бараніченко Л. В. [9] та інші; питаннями ефективності реорганізації: Твердомед О. [10], Кукоба О. В. [11] та ін.; питаннями ефективності організаційних змін: Удалих О. О. [12], Заложнев А., Шуремов Є., Бородулін А. [13] та ін. Проте, питання оцінки структурних перетворень на основі ресурсно-функціонального підходу висвітлено недостатньо.

Метою статті є аналіз і формування системи оціночних показників ефективності структурних перетворень на основі ресурсно-функціонального підходу.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин, перед керівництвом машинобудівних підприємства постає головне питання: як підвищити ефективність роботи підприємства? Вирішення цього питання дозволить сформулювати конкурентні переваги підприємства та закріпити свої позиції на вітчизняному та закордонному ринках.

Структурні перетворення машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу дозволять оптимізувати використання ресурсів підприємства

та підвищити ефективність системи управління. Оцінка ефективності структурних перетворень на основі ресурсно-функціонального підходу потребує розробки та впровадження системи показників оцінки ефективності. Цю систему раціонально формувати з показників, що оцінюють ефективність використання ресурсів підприємства та системи управління.

Сьогодні перед підприємствами машинобудування стоїть проблема ефективного використання обмежених ресурсів, які можна класифікувати на три групи: матеріальні, людські та організаційні ресурси (рис. 1).

При оцінці ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства Синіговець О. М. рекомендує використовувати «показники ефективності використання ресурсів підприємства такі, як узагальнюючі показники (рентабельність виробництва, витрати на 1 грн товарної продукції та ін.) ... ефективності використання основних фондів (фондовіддача, рентабельність основних засобів та інш.), ефективності використання фінансових коштів (оборотність обігових коштів та ін.)» [1].

Найкращу систему оцінювання ефективності використання людських ресурсів на рівні підприємства було запропоновано Кирич Н. [2, с. 41]. Науковцем було рекомендовано розділити усі показники оцінювання ефективності на три системи: система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства; система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності; система, заснована на формах і методах роботи з персоналом.

До першої системи рекомендовано віднести такі показники: якість продукції, обсяг виробництва, рівень рентабельності, собівартість, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, виручка від реалізації, рентабельність інвестицій, термін окупності інвестицій тощо. До другої системи рекомендовано віднести такі показники: чисельність персоналу, продуктивність праці, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, темпи зростання продуктивності та заробітної плати, фондоозброєність праці, процент браку, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, втрати робочого часу і тощо. До третьої системи рекомендовано віднести такі показники: привабливість праці, плинність кадрів, професійно-кваліфікаційну структуру, рівень кваліфікації персоналу, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, витрати на одного працівника, рівень трудової дисципліни, витрати на управління, соціальну структуру персоналу, рівномір-

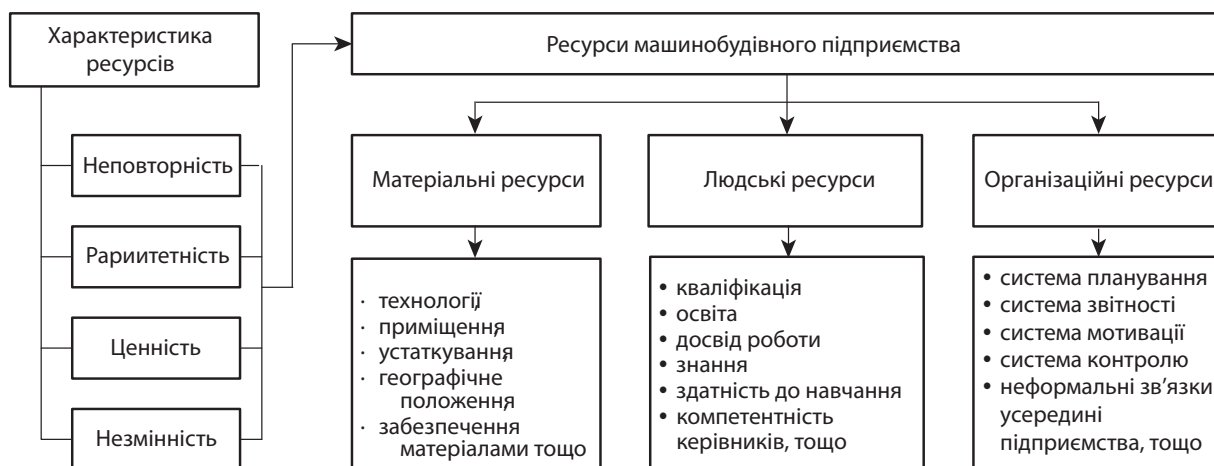


Рис. 1. Ресурси машинобудівного підприємства

ність його завантаження, соціально-психологічний клімат у колективі тощо.

Водночас, при оцінюванні ефективності використання організаційних ресурсів машинобудівного підприємства Дудукало Г. О. говорить, що «ефективність управління діяльністю підприємства визначається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою діяльностями» [3], також у своїй роботі науковець пропонує дуже вдалу класифікацію показників оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством, що, на нашу думку, є оціночними характеристиками використання організаційних ресурсів машинобудівного підприємства (оцінка ефективності управлінського персоналу, організаційної структури управління, технології управління та організаційної культури).

**С**пираючись на проведений аналіз показників оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства, сформуємо схему оціночних показників ресурсів машинобудівного підприємства при ефективному управлінні підприємством (рис 2).

Для оцінки ефективності діяльності підприємства з точки зору ресурсно-функціонального підходу маємо велику кількість показників ефективності. Але в сучасних умовах діяльності машинобудівного підприємства головною проблемою є не тільки аналіз ефективності використання ресурсів підприємства при ефективному управлінні, а розробка системи показників оцінювання структурних перетворень з урахуванням оцінки ефективності використання ресурсів.

У сучасній науковій літературі при оцінці ефективності процесів зміни діяльності підприємства показники ефективності проведення реструктуризації, реорганізації та організаційних змін ототожують. З метою відокремлення оціночних показників ефективності структурних перетворень необхідно чітко розуміти які показники рекомендовано аналізувати реалізації процесів зміни діяльності машинобудівного підприємства.

Так, при оцінці реструктуризації, науковці рекомендують використовувати такі оціночні показники:

Крет І. З.: «показники прибутковості, фінансової стійкості, оборотності активів і ліквідності» [4].

Геєць В. М. і Градов А. П.: «для оцінки ефективності реструктуризації підприємства, що функціонує в умовах розвинutoї ринкової економіки, фахівці рекомендують використати вартісні показники, таких як ринкова вартість підприємства, ринкова вартість акції тощо» [5, 6].

Бабій І. В. і Прушківський В. вважають необхідним розрахунок «...розмірів ринкової частки за сегментами, темпів зростання ринкової частки за сегментами, прихильності покупців, прибутковості, тощо.» [7, 8] для оцінки ефективності реструктуризації підприємства.

Овсак О. П. і Бараніченко Л. В. зауважують, що «оцінку результатів реструктуризації доцільно проводити виходячи з набутого ефекту, тобто за прибутковістю, наявністю додатних грошових потоків від основної діяльності, зростання продуктивності використання всіх видів ресурсів, зростання обсягів експорту. Ефективність реструктуризації може бути оцінена за допомогою оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства (який має підвищитись), рівня корпоративності, а також показників прибутковості, рентабельності, ефективності використання ресурсів підприємства та інших показників оцінки економічної ефективності» [9].

Водночас, при проведенні реорганізації машинобудівних підприємств необхідними показниками ефективності виступає велика кількість показників. В останні роки більшість науковців, які висвітлювали це актуальне питання, не відокремлювали показники ефективності реорганізації від загальних показників реструктуризації, вважаючи, що реорганізація машинобудівного підприємства є одним з етапів або напрямків проведення реструктуризації підприємств. Але деякі науковці відокремлюють показники ефективності реорганізації.

Твердомед О. наголошує, що «показниками ефективності реорганізації можуть бути: підвищення продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, досягнення і збільшення прибутковості, збільшення обсягів виробництва та продажів продукції, збільшення грошових надходжень, поновлення платоспроможності та ліквідності» [10].

Кукоба О. В. у своїх доробках звертає увагу на те, що при реорганізації як усього підприємства, так і окремих його підрозділів, особливу увагу при оцінці ефективності необхідно приділяти «...сукупності оціночних показників поточного і прогнозного станів, рівня витрат на реорганізацію, об'єктів оцінювання ефективності тощо. Як інтегруючий оціночний показник доцільно визначати приріст рівня економічної доданої вартості підприємства ..., що відображає фактичний економічний прибуток підприємства від удосконалення функціонування інфраструктурних підрозділів» [11].

**У** процесі оцінки ефективності організаційних змін машинобудівних підприємств необхідно звернути увагу на те, що сьогодні ще не розроблена така система критеріїв та індикаторів їх вимірювання, яка б могла окреслити чітку картину змін діяльності підприємства.

Удалих О. О. у своїй роботі підкреслює, що «...оцінка ефективності організаційних змін тісно пов'язана з оцінкою якості управлінських технологій та ефективності системи управління на підприємстві в цілому» [12].

При цьому Заложнев А., Шуремов Е., Бородулін А. у своїх наукових доробках [13] звертають увагу на те, що якість управлінських технологій (на які робить акцент автор Удалих О. О. [12]) можна оцінити за допомогою дослідження таких аспектів, як: єдність управлінських технологій і моделей, що використовуються на всіх рівнях управління, обґрунтованість взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими показниками діяльності підприємства, документованість і формалізованість управлінських технологій, їх доступність для поняття та ефективного використання спеціалістами підприємства тощо. Усі ці аспекти повною мірою дозволяють оцінити ефективність організаційних змін машинобудівних підприємств.

Таким чином, для оцінки ефективності використання обмежених ресурсів машинобудівного підприємства ми маємо ряд оціночних показників (див. рис. 2), і при оцінці процесів зміни діяльності машинобудівного підприємства дослідники пропонують великий спектр оціночних показників ефективності. На нашу думку, в умовах нестабільного зовнішнього середовища для машинобудівних підприємств України актуальним питанням у результаті структурних перетворень є неодмінно покращення таких напрямків діяльності та показників, що їх характеризують: управління інвестиційною діяльністю, управління персоналом, управління фінансовою діяльністю, управління інноваційною діяльністю, управління маркетинговою діяльністю, управління операційною діяль-



**Рис. 2. Схема оціночних показників використання ресурсів машинобудівного підприємства при ефективному управлінні**

ністю. При цьому необхідно звернути особливу увагу на такі показники: при оцінці ефективності управління інвестиційною діяльністю – рентабельність фінансових інвестицій, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом тощо; при оцінці ефективності управління фінансовою діяльністю – коефіцієнт фінансового ризику; коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами; рентабельність власного капіталу тощо; при оцінці ефективності управління персоналом – коефіцієнт сталості персоналу підприємства; коефіцієнт плинності персоналу підприємства; коефіцієнт заміщення персоналу підприємства тощо; при оцінці ефективності управління операційною діяльністю – фондівдачі основних засобів; коефіцієнт матеріаловіддачі; рентабельність матеріальних витрат тощо; при оцінці ефективності управління маркетинговою діяльністю – коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції; коефіцієнт оборотності готової продукції та товарів тощо; при оцінці ефективності управління інноваційною діяльністю – коефіцієнт співвідношення темпів зростання прибутку від операційної діяльності та темпів зростання витрат на інновації в маркетинг; питома вага працівників і керівників, які підвищили кваліфікацію тощо.

Ці аспекти функціонування машинобудівного підприємства охоплюють усі важливі області діяльності підприємства та будуть ілюструвати ефективність використання ресурсів підприємства в процесі структурних перетворень (рис. 3).

## ВИСНОВКИ

При проведенні структурних перетворень машинобудівних підприємств актуальним питанням є розробка системи оціночних показників ефективності проведення структурних перетворень. На нашу думку, для усебічної оцінки ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу доцільно впровадити таку систему оціночних показників: показники ефективності управління інвестиційною діяльністю, показники ефективності управління фінансовою діяльністю, показники ефективності управління персоналом, показники ефективності управління операційною діяльністю, показники ефективності управління маркетинговою діяльністю, показники ефективності управління інноваційною діяльністю.

Саме така всебічна система оцінки ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу дозволить підприємствам машинобудування підвищити результативність функціонування на вітчизняному та закордонному ринках. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Синіговець О. М.** Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / О. М. Синіговець // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХП». – 2010. – № 58. – С. 8 – 13.
2. **Кирич Н.** Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 39 – 42.
3. **Дудукало Г. О.** Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г. О. Дудукало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1031>
4. **Крет І. З.** Оцінка ефективності реструктуризації підприємства / І. З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління : [збірник наукових

праць]. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – № 507 – С. 106 – 113.

5. **Геєць В. М.** Перехідна економіка / В. М. Геєць. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.

6. **Градов А. П.** Стратегія і тактика антикризового управління фірмою / А. П. Градов / Под общ. ред. Б. И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 2003. – 398 с.

7. **Бабій І. В.** Моделі і методи реструктуризації та стабілізації підприємства / І. В. Бабій // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 84 – 89.

8. **Прушківський В. Г.** Моделі процесів реструктуризації промислових підприємств регіону / В. Г. Прушківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 3. – С. 29 – 33.

9. **Овсак О. П.** Ефективність реструктуризації підприємства та обґрунтування методичних засад її оцінки / О. П. Овсак, Л. В. Бараніченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33.

10. **Твердомед О.** Реорганізація підприємств: сутність, напрями і показники ефективності / О. Твердомед // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Сер.: Економіка. – 01/2011. – Вип. 121/122. – С. 113 – 116.

11. **Кукоба О. В.** Особливості оцінювання ефективності реорганізації інфраструктури виробництва на підприємствах України / О. В. Кукоба // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. мат. III Міжнар. наук.-практ. конф. 21 жовт. 2010 р. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 160 – 162.

12. **Удалих О. О.** Моніторинг та оцінка організаційних змін на підприємстві / О. О. Удалих, Н. В. Горбатовська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 3. – С. 135 – 137.

13. **Заложнев А.** Методи оцінки якості технології внутрішнього управління / А. Заложнев, Е. Шуремов, А. Бородулин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 9. – С. 58 – 60.

## REFERENCES

- Babii, I. V. "Modeli i metody restrukturyzatsii ta stabilizatsii pidpriemstva" [Models and methods for stabilization and restructuring of the company]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2010): 84-89.
- Dudukalo, H. O. "Analiz metodiv otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia diialnistiu pidpriemstva" [Analysis methods for evaluating the effectiveness of management of the enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1031>
- Gradov, A. P. *Strategiia i taktika antikrizisnogo upravleniia firmoy* [Strategy and tactics of crisis management firm]. St. Petersburg: Spetsialnaia literatura, 2003.
- Heiets, V. M. *Perekhidna ekonomika* [Economies in transition]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2003.
- Kret, I. Z. "Otsinka efektyvnosti restrukturyzatsii pidpriemstva" [Evaluating the effectiveness of enterprise restructuring]. *Visnyk NU "Lvivska politehnika". Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 507 (2004): 106-113.
- Kyrych, N. "Efektyvne vykorystannia trudovykh resursiv iak faktor stabilizatsii funktsionuvannia pidpriemstva" [The effective use of human resources as a factor in the stabilization of the enterprise]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 3 (2009): 39-42.
- Kukoba, O. V. "Osoblyvosti otsiniuvannia efektyvnosti reorhanizatsii infrastruktury vyrobnytstva na pidpriemstvakh Ukrainy" [Features of evaluating the effectiveness of infrastructure reorganization of production in the Ukraine]. *Ekonomika pidpriemstva: teoriia ta praktyka*. Kyiv: KNEU, 2010. 160-162.
- Ovsak, O. P., and Baranichenko, L. V. "Efektyvnist restrukturyzatsii pidpriemstva ta obgruntuuvannia metodychnykh zasad ii otsinky" [The efficiency of enterprise restructuring and justification of methodological principles of assessment]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 33 (2012).
- Prushkivskiy, V. H. "Modeli protsesiv restrukturyzatsii promyslovykh pidpriemstv rehionu" [Models of restructuring industrial enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 3 (2008): 29-33.
- Synihovets, O. M. "Suchasni pidkhody do otsinky efektyvnosti diialnosti pidpriemstva" [Current approaches to evaluating the effectiveness of the company]. *Visnyk NTU „KhpI“. Seriia: Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva*, no. 58 (2010): 8-13.
- Tverdomed, O. "Reorhanizatsiia pidpriemstv: sutnist, napriamy i pokaznyky efektyvnosti" [Reorganization of enterprises : the nature,

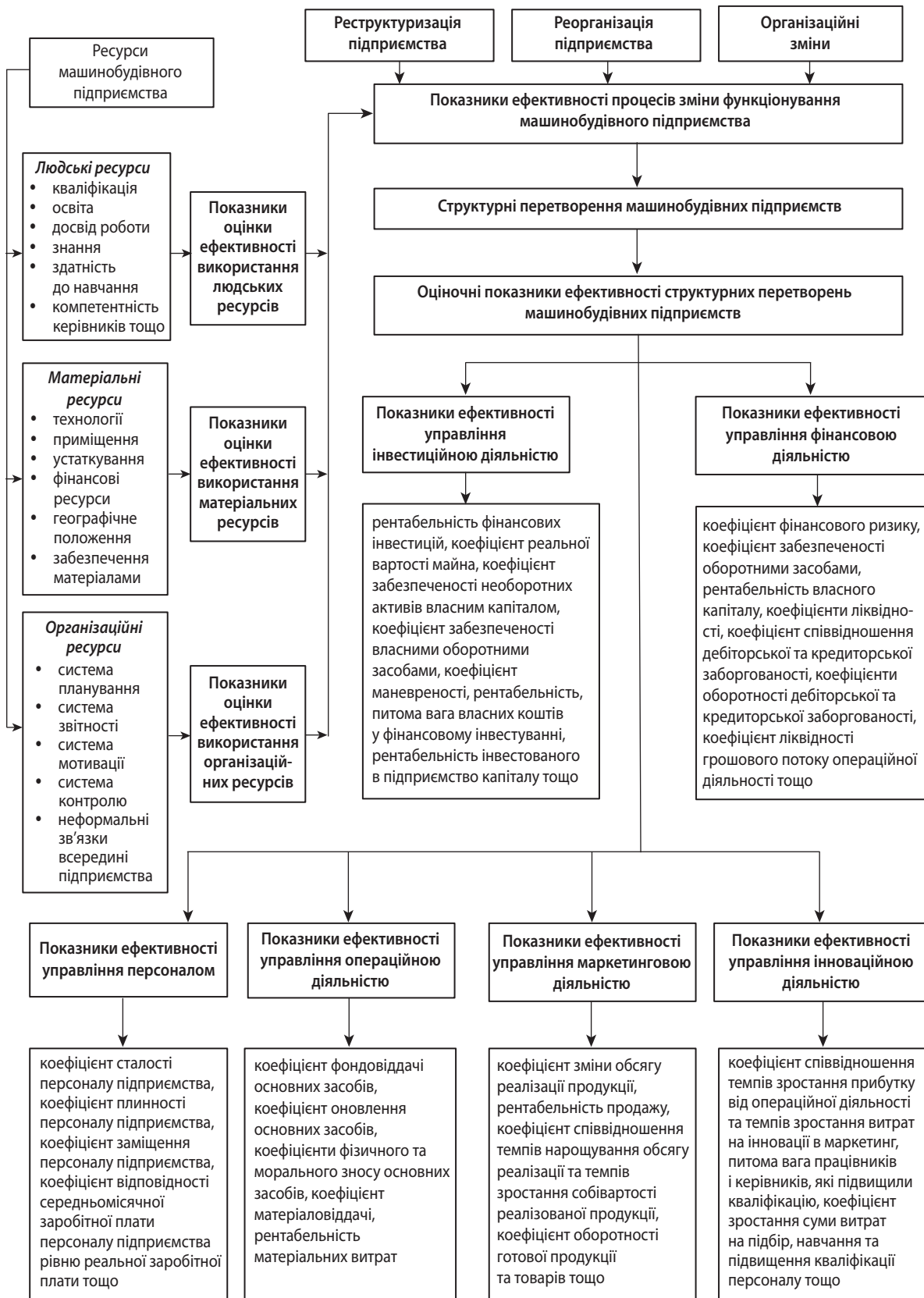


Рис. 3. Система оціночних показників ефективності структурних перетворень машинобудівних підприємств

direction and performance]. *Visnyk KNU im. T. Shevchenka. Seriya: Ekonomika*, no. 121/122 (2011): 113-116.

Udalykh, O. O., and Horbatovska, N. V. "Monitoryng ta otsinka orhanizatsiinykh zmin na pidpriemstvi" [Monitoring and evaluation of organizational changes in the company]. *Biznes Inform*, no. 3 (2011): 135-137.

Zalozhnev, A., Shuremov, E., and Borodulin, A. "Metody otsenki kachestva tekhnologii vnutfirmennogo upravleniia" [Methods of assessing the quality of the technology in-house management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 9 (2007): 58-60.

# КОМПЛЕКСНОСТЬ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2014 ЯРКИНА Н. Н.

УДК 658

## Яркина Н. Н. Комплексность механизма управления предприятием

В статье обосновывается необходимость выделения понятия «комплексный механизм управления предприятием» в самостоятельную экономическую категорию. На основе логического анализа и синтеза научно-прикладных подходов к рассмотрению механизмов управления предприятием уточнены сущность понятия «механизм управления предприятием» и характеристики средств управления (рычагов, методов и инструментов); определены функции механизма управления предприятием; представлено авторское видение комплексного механизма управления предприятием как сложного синтетического образования, полученного в результате соединения и взаимодействия разных частей функционального и обеспечивающего характера, классифицированных в зависимости от рычага и методов управленческого воздействия, целевых установок, временной перспективы реализации управленческих воздействий, субъектов и объектов управления; показан двойственный характер комплексности механизма управления предприятием.

**Ключевые слова:** механизм управления, комплексный механизм управления предприятием, средства управления, функции, классификация.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 15.

**Яркина Наталья Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Керченский государственный морской технологический университет (ул. Орджоникидзе, 82, Керчь, АР Крым, 98300, Украина)

**E-mail:** nata-yarkina@yandex.ru

УДК 658

UDC 658

## Яркина Н. М. Комплексність механізму управління підприємством

У статті обґрунтовується необхідність виділення поняття «комплексний механізм управління підприємством» у самостійну економічну категорію. На основі логічного аналізу та синтезу науково-прикладних підходів до розгляду механізмів управління підприємством уточнено сутність поняття «механізм управління підприємством» і характеристики засобів управління (важелів, методів і інструментів); визначено функції механізму управління підприємством; наведено авторське бачення комплексного механізму управління підприємством як складної синтетичної побудови, отриманої в результаті поєднання та взаємодії різних частин функціонального і підтримуючого характеру, класифікованих залежно від важеля і методів управлінської дії, цільових установок, часової перспективи реалізації управлінських дій, суб'єктів і об'єктів управління; показано подвійний характер комплексності механізму управління підприємством.

**Ключові слова:** механізм управління, комплексний механізм управління підприємством, засоби управління, функції, класифікація.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 15.

**Яркина Наталя Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Керченський державний морський технологічний університет (вул. Орджонікідзе, 82, Керч, АР Крим, 98300, Україна)

**E-mail:** nata-yarkina@yandex.ru

## Yarkina Natalia M. Complexity of the Mechanism of Enterprise Management

The article justifies a necessity of allocation of the "complex mechanism of enterprise management" notion into an independent economic category. Based on the logic analysis and synthesis of scientific and applied approaches to consideration of the enterprise management mechanisms, the article clarifies the essence of the "enterprise management mechanism" notion and characteristics of means of management (methods and instruments); identifies functions of the enterprise management mechanism; presents the author's vision of the complex mechanism of enterprise management as a complex synthetic formation obtained in the result of unification and interaction of different parts of functional and provisional character, classified depending on methods and instruments of managerial impact, aims, time prospect of realisation of managerial impact, subjects and objects of management; and shows a dual character of complexity of the enterprise management mechanism.

**Key words:** management mechanism, complex mechanism of enterprise management, means of management, functions, classification.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 15.

**Yarkina Natalia M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Kerch State Marine Technical University (vul. Ordzhonikidze, 82, Kerch, Crimea, 98300, Ukraine)

**E-mail:** nata-yarkina@yandex.ru

Механистическое направление исследований управления хозяйствующими субъектами является не только популярным, но и неизменно актуальным в условиях динамизма и усложнения взаимно детерминированных экономических систем и процессов, обуславливающих необходимость развития теории и совершенствования практики управления предприятием, поиска новых средств и методов управленческой деятельности. Являясь наиболее активным элементом системы управления предприятием, механизм управления представляет собой связующее звено как между ее системными блоками, так и между управляющей и управляемой подсистемой предприятия, предприятием и субъектами внешней среды хозяйствования. Элементно-композиционная сложность и многофункциональность механизма управления предприятием обуславливают его комплексный характер и предопределяют необходимость выделения понятия «комплексный

механизм управления предприятием» в самостоятельную экономическую категорию.

Несмотря на всеобщее признание концептуальной и практической значимости управленческих механизмов, анализ проведенных исследований по обусловленной проблеме показал, что относительно их сути и содержания у различных авторов нет единого мнения. Во-первых, большинство авторов рассматривает частные механизмы управления, направленные на отдельные компоненты, факторы, показатели объекта управления, отдавая предпочтение организационно-экономическим механизмам управления предприятием (Т. П. Гончаренко [1], Г. Н. Кононенко [2], С. В. Острянина [3] и др.). Во-вторых, несмотря на то, что чаще всего механизм управления определяется как совокупность взаимосвязанных и взаимосогласованных элементов (методов, рычагов, инструментов и т. п.), обеспечивающих целенаправленную управленческую деятельность (Абасс К. Джа-

уд [4], В. М. Мишин [5], О. В. Раевнева [6], Д. Г. Симкин [7] и др.), отсутствует однозначность и согласованность мнений относительно содержательных характеристик средств управления: рычагов, методов и инструментов. В-третьих, комплексный характер механизма управления в публикациях последних лет рассматривается в основном в контексте принципов его формирования (С. Ж. Даурбекова и А. М. Ажимбаева [8], Л. В. Ваганова [9], В. М. Лукашевич [10] и др.). Сложность и неоднозначность механизмов управления предприятием предопределяет необходимость выделения самостоятельной экономической категории «комплексный механизм управления предприятием» и ее уточняющего и детализирующего исследования.

Целью статьи является исследование комплексной природы механизма управления предприятием: конкретизация его элементного состава, выделение функций, классификация частных составляющих, уточнение понятия «комплексный механизм управления предприятием».

Базовыми элементами термина «комплексный механизм управления предприятием» являются понятия «механизм» и «механизм управления».

Этимология понятия «механизм» восходит к праиндоевропейскому слову «*maghna*», означающему «дающий возможность», образованного от корня «*mag(h)*» – «мочь, иметь возможность/силу/мощь» [11]. Сам же термин «механизм» происходит от древнегреческих слов «*μηχανή*» – «устройство, прибор» и «*ὄργανον*» – «орудие, приспособление» и заимствован в греческом языке в начале XIX века в значении устройство, приводящее что-либо в действие. За последние два столетия это понятие существенно эволюционировало, пройдя путь от «устройства, ...», затем «системы, определяющей порядок какой-либо деятельности» до «совокупности состояний или процессов, определяющих какое-либо явление», вышло за пределы технической науки и практики и было распространено и на общественные явления, в том числе, социально-экономические [12]. Появились такие понятия, как «экономический механизм», «механизм управления», «внутрихозяйственный меха-

низм» и т. д. Причем, несмотря на разнообразие и многообразие родственных и производственных терминов, встречающихся в экономической литературе, все они прямо или косвенно касаются управленческой деятельности.

Проанализировав подходы к сущностной характеристике механизма управления, О. Федорчук выделил три типа механизмов управления: механизмы-орудия (инструменты); механизмы-системы (набор (совокупность) взаимосвязанных элементов); механизмы-процессы (последовательность определенных преобразований) [13], отметив при этом нецелесообразность сравнения и отождествления понятия «механизм» с понятиями «процесс» и «орудия», так как первое – «это лишь последовательность действий, этапов преобразования чего-либо», а второе – «инструменты», посредством которых реализуются управленческие воздействия. Мы согласны с тем, что оба эти подхода не только слишком узко характеризуют понятие «механизм управления», но и «отбрасывают» на раннюю ступеньку эволюционного развития данной экономической категории. Механизм управления – это более широкое и сложное понятие, которое охватывает разнообразные средства (инструменты, рычаги, методы, принципы) целенаправленного воздействия на объект управления в их взаимосвязи и взаимодействии, т. е. может и должно рассматриваться как система, предназначенная для осуществления управленческой деятельности. Системный подход к определению сути механизма управления не игнорирует его процессную составляющую, так как реализация конкретного механизма управления не возможна без последовательного осуществления определенных шагов (процедур, действий), обусловленных причинно-следственными связями между отдельными элементами механизма управления как системы.

Обобщая результаты исследований и уточняя термин «механизм управления» в контексте экономики предприятия, для наглядного восприятия сути этой сложной экономической категории сущностная характеристика понятия «механизм управления предприятия» представлена в виде схемы (рис. 1).

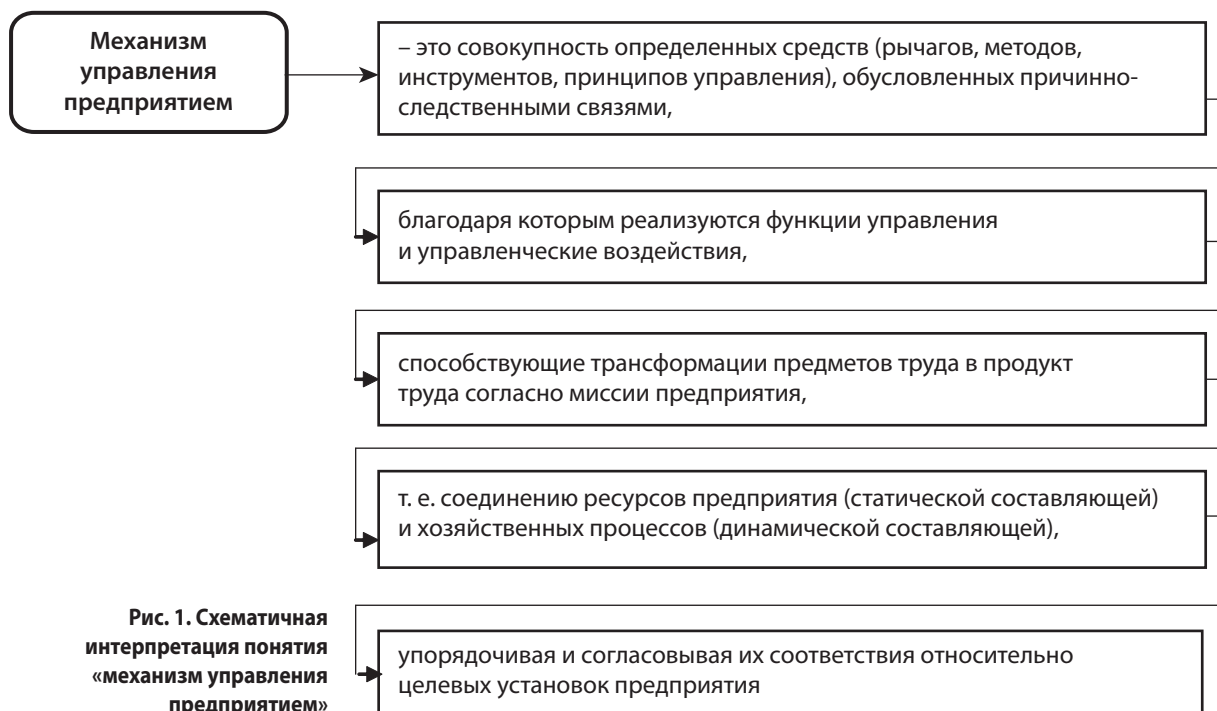


Рис. 1. Схематическая интерпретация понятия «механизм управления предприятием»

Именно механизм управления увязывает миссию и цели предприятия с его ресурсами (возможностями) и обеспечивает согласованное, целенаправленное взаимодействие всех остальных элементов системы управления предприятием, представляя собой систему в системе (рис. 2), на которую возложены определенные функции.

Исходя из того, что во многих из рассмотренных источников отсутствует четкое разграничение и определение понятий «рычаг», «метод», «инструмент» управления, их содержание требует уточнения.

В частности, под рычагами управления будем понимать обобщенную характеристику организационно-экономических, социально-психологических и организационно-правовых средств, с помощью которых можно «надавить», привести в действие отдельные элементы и факторы объекта управления, «запустить» соответствующие производственно-хозяйственные процессы. В связи с чем выделим экономические, психологические и правовые рычаги управления предприятием, включающие в себя конкретные методы и инструменты управления.

Под методами управления понимаются способы практического осуществления управленческих воздействий.

*Метод управления* – это совокупность управленческих приемов, способствующих обеспечению высокой эффективности деятельности предприятия. Посредством правильного выбора метода управления обеспечивается четкая организация процесса управления и всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Управление предприятием направлено на людей, круг их интересов. Поэтому базовым признаком классификации методов управления является внутреннее содержание мотивов, которое положено в основу производственной или любой другой деятельности человека. По своему содержа-

нию мотивы деятельности работников можно разделить на материальные, социальные и мотивы принудительного характера. В соответствии с этим традиционно различают экономические, социально-психологические и административные (организационно-распорядительные) методы управления [14, с. 211 – 215].

**В**се методы управления органически взаимосвязаны между собой и призваны обеспечить высокую результативность деятельности коллективов, их согласованную работу, способствовать максимальной мобилизации творческой активности каждого члена для осуществления эффективной производственно-хозяйственной деятельности и реализации целевых установок предприятия. Этим методы управления отличаются от инструментов управления, которые используются в ходе решения комплексных производственно-хозяйственных задач.

Под инструментами управления будем понимать комплекс средств технического (электронно-вычислительные машины, другие машины для автоматической обработки информации и информационные системы, а также соответствующее компьютерные программы), финансового (финансовые ресурсы предприятия), информационно-аналитического (системы производственно-хозяйственного мониторинга и контролинга), нормативно-правового (государственные нормативно-законодательные акты, отраслевые нормы и стандарты, внутрихозяйственные нормативы, инструкции, положения) обеспечения управленческой деятельности.

Неотъемлемым элементом механизма управления являются принципы управления, определяющие его качественное содержание. Наряду с общими принципами управления, разработанными школой научного менеджмента и класси-



Рис. 2. Механизм управления как элемент системы управления предприятием



ческой административной школой в начале XX ст. и дополненными новыми принципами, выработанными практикой управления к концу XX в., имеющими универсальный характер, управленческая деятельность конкретных хозяйствующих субъектов опирается и на принципы специфического характера. Специфический характер принципов управления обусловлен отраслевыми и региональными особенностями деятельности предприятий.

Механизм управления предприятием призван выполнять ряд функций, основными из которых являются:

- ✦ *организационная функция*, состоящая в том, что именно механизм управления объединяет, согласовывает и обеспечивает взаимодействие всех остальных элементов системы управления при целенаправленном воздействии на объект управления. Целесообразно различать организационно-экономическую (реализуемую посредством экономических методов) и организационно-распорядительную (реализуемую посредством административных методов) функции;
- ✦ *стимулирующая функция*, обусловленная заинтересованностью участников управленческого процесса в результатах как своего труда, так и деятельности предприятия в целом. Стимулирующая функция может носить поощрительный, запрещающий и компенсационный характер и реализовываться посредством всех методов управления;
- ✦ *информационная функция*, выполняющая связующую роль между управляющей и управляемой подсистемами предприятия, посредством соответствующих информационных потоков прямого и обратного действия. С одной стороны, все управленческие воздействия представляют собой информационный посыл в письменной или устной форме, с другой, – данные о состоянии объекта управления определяют выбор тех или иных управленческих решений;
- ✦ *воспроизводственная функция*, обеспечивающая непрерывно возобновляющийся в последовательно сменяющихся стадиях процесс производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Воспроизводственные процессы касаются всех ресурсов предприятия и их потенциала согласно миссии и целей предприятия;
- ✦ *регуляторно-поддерживающая функция*, предполагающая нормативно-правовое и субсидиарное обеспечение хозяйственной деятельности предприятий, посредством соответствующей нормативно-законодательной базы, программ органов государственного, регионального, отраслевого управления, нацеленных на экономическое развитие и т. п. Данная функция реализуется за счет внешних по отношению к предприятию субъектов и источников;
- ✦ *экологическая функция* – специфическая функция механизма управления предприятием, направленная на его внешнюю среду. Выделение этой функции обусловлено необходимостью обеспечения устойчивого, равновесного состояния параметров соответствующей экосистемы за счет сокращения либо предотвращения вредного воздействия на них различных факторов, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

**М**ножественность средств и функций механизма управления предприятием, а также объектов (их элементов, свойств, взаимосвязей, факторов) управления предопределяет его комплексный характер и предполагает выделение частных составляющих (разновидностей), сгруппированных по определенным признакам:

- ✦ *в зависимости от рычага и методов управленческого воздействия*: организационно-экономические, социально-психологические и организационно-распорядительно-правовые механизмы управления;
- ✦ *в зависимости от целевых установок*: методы управления тактического и стратегического характера;
- ✦ *по времени реализации управленческого воздействия*: механизмы управления краткосрочного (оперативного), среднесрочного и долгосрочного действия;
- ✦ *по отношению к субъекту управления*: внешние (государственного регулирования и поддержки) и внутренние (внутрихозяйственные) механизмы управления;
- ✦ *в зависимости от объекта управления*: механизмы управления производственной деятельностью, маркетингом, материально-техническим обеспечением, сбытом, финансовой деятельностью, инновационной деятельностью, инвестициями, капиталом, персоналом, прибылью, затратами, конкурентоспособностью предприятия, предпринимательскими рисками и другими производственно-хозяйственными факторами и показателями.

Наличие соответствующих разновидностей механизма управления, одновременно и взаимосвязано действующих на предприятии, позволяет говорить о комплексном механизме управления предприятием как экономической категории.

Понятие «комплексный механизм управления» как экономический термин используется в работе Н. Ю. Кругловой и М. И. Круглова [15, с. 62], где определено, что: «комплексный механизм управления представляет собой совокупность экономических, мотивационных, организационных и правовых (а в ряде случаев – также политических) способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования (субъектов предпринимательства и научно-технического развития) и воздействия на их деятельность, обеспечивающих согласование интересов взаимодействующих сторон, объектов и субъектов управления». Несмотря на то, что данное определение выводит «комплексный механизм управления» за рамки отдельного хозяйствующего субъекта-предприятия на отраслевой или региональный уровень, или уровень национальной экономики, его незначительная декомпозиция позволяет получить следующее: «комплексный механизм управления представляет собой совокупность ... способов целенаправленного ... воздействия на их [субъектов хозяйствования] деятельность, обеспечивающих согласование интересов взаимодействующих сторон, объектов и субъектов управления». А это уже непосредственно касается комплексного механизма управления предприятием.

Заслуживает внимания и определение механизма управления, данное этими авторами. Они отмечают, что «механизм управления является сложной категорией управления. Он включает: цели управления; количественный аналог



**13. Федорчак О. В.** Класифікація механізмів державного управління / О. В. Федорчак // Демократичне врядування: наук. вісн. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2008. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.lviv.ua>

**14. Економіка підприємства :** підручник / За заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.

**15. Круглова Н. Ю.** Стратегический менеджмент : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М. : Издательство РДЛ, 2003. – 464 с.

## REFERENCES

Dzhaud, Abass K. "Teoreticheskie podkhody k opredeleniiu sushchnosti mekhanizma upravleniia" [Theoretical approaches to the definition of control mechanism]. <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/00403.htm>

Daurbekova, S. Zh., and Azhimbaeva, A. M. "Printsipy korporativnogo upravleniia" [Principles of Corporate Governance]. [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN/2011/Economics/6\\_82062.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN/2011/Economics/6_82062.doc.htm)

*Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: KNEU, 2009.

Fokin, N. I. "Mekhanizm. Ekonomika: V nachale bylo Clovo" [Mechanism. Economy: In the beginning was The word]. <http://dictionary-economics.ru/word/Механизм>

Fedorchak, O. V. "Klasyfikatsiia mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnia" [Classification of mechanisms of governance]. <http://www.academy.lviv.ua>

Honcharenko, T. P. "Suchasna kontseptsiiia stratehichnoho marketynhu: orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm" [The modern concept of strategic marketing : organizational and economic mechanism]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 29 (2010): 200-207.

Kononenko, H. M. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm upravlinnia vytratamy na pidpriemstvakh promyslovosti" [Organizational-economic mechanism of cost management in industrial enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2009.

Kruglova, N. Yu., and Kruglov, M. I. *Strategicheskiiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: RDL, 2003.

Lukashevych, V. M. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Lviv: Novyi Svit - 2000, 2008.

"Mekhanizm. Vikislovar" [Mechanism. Wiktionary]. <http://ru.wiktionary.org/wiki/%EC%E5%F5%E0%ED%E8%E7%EC#D0.AD.D1.82.D0.B8.D0.BC.D0.BE.D0.BB.D0.BE.D0.B3.D0.B8.D1.8F>

Mishin, V. M. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: YuNITI-DANA, 2012.

Ostrianina, S. V. "Pryntsypy orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia marketynhovoio diialnistiu pidpriemstv" [Principles of organizational -economic mechanism of management of marketing activities of enterprises]. *Ekonomyka Kryma*, no. 1 (38) (2012): 257-264.

Raievnjeva, O. V., and Karpenko, A. S. "Formuvannia spektru upravlinskykh vplyviv shchodo zminy povedinky promyslovoho pidpriemstva" [Formation of spectrum management actions to change behavior of an industrial enterprise]. *Biznes Inform*, no. 11 (2013): 65-70.

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.

Vahanova, L. V. "Pryntsypy pobudovy kontseptsii zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv" [Principles of the concept of providing economic security]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (57) (2011): 211-213.

# ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЖОРОВА Є. Р.

УДК 334

## Жорова Є. Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства

Мета статті полягає в дослідженні процесу оптимізації фінансової структури капіталу підприємства. У результаті дослідження було виділено основні ознаки наявності ефективної структури капіталу на підприємстві. Зазначені особливості ефекту фінансового левериджу, виявлені при аналізі структури капіталу. Проведене дослідження стану капіталу вітчизняних машинобудівних підприємств, а також оцінка структури їх капіталу, свідчать про тенденцію активного залучення позичкових ресурсів у діяльність підприємств. Виокремлено та розкрито сутність суб'єктивних та об'єктивних чинників неефективного управління структурою капіталу вітчизняних підприємств. Виділено переваги та недоліки фінансування діяльності підприємства за рахунок різних видів капіталу. Розкрито сутність ефективної структури капіталу, за якої при мінімальній ставці середньозваженої вартості капіталу повинно відбуватися нарощення обсягів прибутку, достатніх для забезпечення рівня рентабельності підприємства, вищою за ставку вартості залучених ресурсів на підприємство, підтримуючи при цьому достатній рівень фінансової стійкості підприємства та мінімізуючи ризики діяльності. Виокремлено основні способи досягнення ефективної структури капіталу підприємства. Перспективами подальших розробок у даному напрямі є дослідження процесу формування структури капіталу підприємства, що має бути підкріплене відповідним аналізом та оцінкою структури капіталу підприємства та його діяльності, прогностичними розрахунками за декількома сценаріями розвитку подій, залежно від ситуації, що може скластися на ринку.

**Ключові слова:** структура капіталу, оптимізація фінансової структури капіталу, методика EVA, середньозважена вартість капіталу, рентабельність інвестованого капіталу.

Табл.: 1. Бібл.: 9.

**Жорова Євгенія Романівна** – аспірант, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: y.zhorova@gmail.com

УДК 334

UDC 334

## Жорова Е. Р. Оптимизация финансовой структуры капитала предприятия

Цель статьи заключается в исследовании процесса оптимизации финансовой структуры капитала предприятия. В результате исследования были выделены основные признаки наличия эффективной структуры капитала на предприятии. Указаны особенности эффекта финансового левериджа, обнаруженные при анализе структуры капитала. Проведенное исследование состояния капитала отечественных машиностроительных предприятий, а также оценка структуры их капитала, свидетельствуют о тенденции активного привлечения заемных ресурсов в деятельность предприятий. Раскрыта сущность субъективных и объективных факторов неэффективного управления структурой капитала отечественных предприятий. Выделены преимущества и недостатки финансирования деятельности предприятия за счет различных видов капитала. Раскрыта сущность эффективной структуры капитала, которая при минимальной ставке средневзвешенной стоимости капитала обеспечивает наращивание объемов прибыли, достаточных для поддержания уровня рентабельности предприятия, превышающего ставки стоимости привлеченных ресурсов на предприятие, поддерживая при этом достаточный уровень финансовой устойчивости предприятия и минимизируя риски деятельности. Выделены основные способы достижения эффективной структуры капитала предприятия. Перспективами дальнейших разработок в данном направлении являются исследования процесса формирования структуры капитала предприятия, который должен быть подкреплен соответствующим анализом и оценкой структуры капитала предприятия и его деятельности, прогностичными расчетами по нескольким сценариям развития событий, в зависимости от ситуации, которая может сложиться на рынке.

**Ключевые слова:** структура капитала, оптимизация финансовой структуры капитала, методика EVA, средневзвешенная стоимость капитала, рентабельность инвестированного капитала.

Табл.: 1. Библ.: 9.

**Жорова Евгения Романовна** – аспирант, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: y.zhorova@gmail.com

## Zhorova Yevheniya R. Optimisation of Financial Structure of the Enterprise Capital

The goal of the article lies in the study of the process of optimisation of financial structure of the enterprise capital. In the result of the study the article marks out main features of availability of the efficient capital structure at an enterprise. The article shows specific features of the financial leverage effect detected during analysis of the capital structure. The conducted study of the state of capital of domestic engineering enterprises and assessment of the structure of their capital testify to a tendency of active attraction of borrowed funds into enterprise activity. The article reveals the essence of subjective and objective factors of inefficient management of the capital structure of domestic enterprises. The article marks out advantages and shortcomings of financing enterprise activity by means of various types of capital. The article reveals the essence of the efficient capital structure, which ensures growth of volumes of profit with the minimum rate of the weighted average cost of capital and these volumes are sufficient for keeping the level of enterprise profitability higher than the rate of cost of borrowed funds and maintains a sufficient level of financial sustainability of an enterprise and keeps activity risks at low levels. The article underlines main methods of achieving an efficient enterprise capital structure. Prospects of further studies in this direction are studies of the process of the enterprise capital structure formation, which should be supported with the relevant analysis and assessment of the enterprise capital structure and its activity and estimates by a number of development scenarios depending on a market situation.

**Key words:** capital structure, optimisation of financial structure of capital, EVA method, weighted average cost of capital, profitability of invested capital.

Table: 1. Bibl.: 9.

**Zhorova Yevheniya R.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrskaya, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: y.zhorova@gmail.com

Людський фактор і фізичний капітал є джерелом і основою формування підприємства як суб'єкта господарювання. Техніка, технологія, кадрове забезпечення, організаційна структура та інші складові діяльності підприємства є похідними і створюються за рахунок поєднання людських ресурсів і капіталу.

Управління капіталом підприємства є дуже складним процесом, адже передбачає не максимізацію показників діяльності, а досягнення їх певного балансу, узгодження, прояву ефекту синергії, що при мінливості зовнішнього середовища є безперервним і динамічним процесом.

При дослідженні ефективності управлінської діяльності важливим аспектом є управління процесом формування капіталу. Визначення обсягу, структури, джерел формування є складовими процесу управління капіталом підприємства, що визначають ефективність використання залучених ресурсів.

Структура капіталу безпосередньо впливає на процес функціонування підприємства в цілому. Раціональна структура капіталу є базовим чинником і джерелом ефективності не тільки фінансової, але й оперативної та інвестиційної діяльності.

Недбале керівництво, зосереджуючи увагу на короткостроковій вигоді, не рідко керує власними амбіціями та потребами, приймає рішення, що є доцільними у поточній діяльності підприємства, для досягнення локальних цілей, виконання часткових завдань, не враховуючи наслідки у майбутньому. Ефективна структура капіталу повинна відповідати довгостроковим, стратегічним цілям діяльності підприємства.

Актуальним теоретичним і практичним питанням оптимізації фінансової структури капіталу присвячені роботи таких науковців, як Бланк І. В., Бичкова Н. В. [1], Боронос В.Г. [2], Варічева Р. В. [3], Костаневич Н. І. [5], Кочкодан В. Б. [6], Нужна О.А. [7], Поддєрьогін В.М., Сорока Р. С. [8], Терещенко О. О., Ярошук О. [9].

Метою статті є дослідження процесу оптимізації фінансової структури капіталу на прикладі вітчизняних підприємств галузі важкого машинобудування.

Структура капіталу є основою формування фінансового потенціалу підприємства, що відображає перетворення ресурсів підприємства у результати діяльності. Фінансовий потенціал підприємства являє собою всі фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства для здійснення поточних і перспективних витрат і забезпечують ефективну оперативну та стратегічну діяльність підприємства, його стабільний фінансовий стан [6].

Неефективна структура капіталу підприємства у підсумку спричинює нестачу фінансових ресурсів, втрату фінансової стійкості та руйнування ефекту синергії діяльності, що тягне за собою появу інших факторів кризового стану підприємства.

Виділимо основні ознаки наявності ефективної структури капіталу на підприємстві:

- ✦ інтенсивний розвиток підприємства;
- ✦ безперервний виробничий процес;
- ✦ висока швидкість обороту капіталу;
- ✦ баланс між дохідністю капіталу та ризиками, що приймає на себе підприємство;
- ✦ показник рентабельності інвестованого капіталу вищий за середньозважену вартість капіталу підприємства;
- ✦ підвищення вартості підприємства з кожним наступним періодом.

Як показало проведене дослідження, одним із заходів превентивного антикризового управління повинен бути аналіз ефективності управління структурою капіталу підприємства. Відношення обсягів власних і залучених ресурсів є індивідуальним для кожного підприємства, адже залежить від умов залучення кредитів, характеру заборгованості та її структури, обсягів капіталу та інших чинників.

Для оцінки та аналізу ефективності управління структурою капіталу підприємства можна використовувати багато різних методик. На основі розробленої методології оцінки ефективності антикризового управління та загальноприйнятих методик пропонуємо використовувати вибірку необхідних коефіцієнтів, серед яких:

- ✦ рентабельність власного капіталу;
- ✦ оборотність кредиторської та дебіторської заборгованостей;
- ✦ оборотність власного капіталу;
- ✦ коефіцієнт автономії (платоспроможності) або коефіцієнт концентрації власного капіталу;
- ✦ коефіцієнт концентрації позикового капіталу;
- ✦ коефіцієнт фінансування;
- ✦ коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- ✦ коефіцієнт фінансового левериджу.

При аналізі структури капіталу значну увагу треба приділити ефекту фінансового левериджу, що відображає рівень додаткової рентабельності підприємства, що створюється при раціональному залученні кредитних ресурсів. Формула фінансового левериджу включає такі складові, як податкове навантаження, плече фінансового важеля та диференціал фінансового левериджу [7]. Проведені дослідження показали, що на практиці розрахунок диференціалу фінансового левериджу є неоднозначним і потребує подальшого дослідження. Диференціал фінансового левериджу є різницею між економічною рентабельністю та відсотковою ставкою вартості позикового капіталу. При значному збільшенні обсягів позикового капіталу відповідне збільшення фінансових витрат, спричинених його використанням, відбувається не завжди, у результаті отримується нерелевантна ставка вартості позикового капіталу, що є відношенням фінансових витрат за його використання до загального обсягу позикового капіталу. Розрахунок прогнозних даних і результатів оцінки ефекту фінансового левериджу, що, як правило, засновані на певних поточних показниках, не завжди можна вважати об'єктивним.

Дослідження стану капіталу вітчизняних машинобудівних підприємств виявило, що він є різним за своєю структурою та динамікою. Розраховані частки власного та позикового капіталу у загальній структурі капіталу відображено в *табл. 1*.

ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод» зменшив частку власного капіталу з 0,90 до 0,44, відповідно позиковий капітал зріс з 0,10 до 0,56 у період з 2007 по 2012 рр., відбулося збільшення капіталу за аналізований період у 4 рази. На ПАТ «Дніпроважмаш» частка власного капіталу знизилась з 0,96 до 0,71, позикового капіталу зросла з 0,04 до 0,29, відбулося збільшення капіталу за аналізований період у 4 рази. Структура капіталу ПАТ «Дружківський машинобудівний завод» на початок аналізованого періоду характеризувалась майже відсутністю запозичених ресурсів і становила 0,99 та 0,01 відповідно, у 2004 р. позиковий капітал не залучався на підприємство взагалі, поточний період характеризується функціонуванням переважно на залучених

Аналіз динаміки та структури капіталу вітчизняних підприємств галузі машинобудування

Період, рік	ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод»		ПАТ «Дніпроважмаш»		ПАТ «Донецькгірмаш»		ПАТ «Світло Шахтаря»		ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	
	ВК/К	ПК/К	ВК/К	ПК/К	ВК/К	ПК/К	ВК/К	ПК/К	ВК/К	ПК/К
2002	0,90	0,10	0,96	0,04	0,98	0,02	0,89	0,11	0,99	0,01
2003	0,82	0,18	0,96	0,04	0,98	0,02	0,94	0,06	0,99	0,01
2004	0,81	0,19	0,93	0,07	0,90	0,10	0,99	0,01	1,00	0,00
2005	0,83	0,17	0,89	0,11	0,36	0,64	1,00	0,00	0,85	0,15
2006	0,85	0,15	0,86	0,14	0,26	0,74	1,00	0,00	0,83	0,17
2007	0,86	0,14	0,88	0,12	-0,08	1,08	1,00	0,00	0,58	0,42
2008	0,74	0,26	0,81	0,19	0,02	0,98	1,00	0,00	0,48	0,52
2009	0,58	0,42	0,78	0,22	-0,16	1,16	1,00	0,00	0,37	0,63
2010	0,55	0,45	0,71	0,29	-0,24	1,24	1,00	0,00	0,25	0,75
2011	0,49	0,51	0,73	0,27	0,35	0,65	1,00	0,00	0,39	0,61
2012	0,44	0,56	0,71	0,29	0,72	0,28	1,00	0,00	0,26	0,74

Джерело: розраховано автором.

ресурсах відповідно 26% власного капіталу та 64% залученого, відбулося збільшення капіталу за аналізований період у 8 разів. Аналіз структури капіталу ПАТ «Світло Шахтаря» показав зворотну динаміку, станом на 2002 р. підприємство мало 89% власного капіталу та 11% залученого, і, починаючи з 2006 р. і на теперішній час, підприємство повністю працює на власних ресурсах, відбулося збільшення капіталу за аналізований період у 5 разів. ПАТ «Донецькгірмаш» характеризується хаотичним процесом управління динамікою обсягів та структури капіталу. У періоди 2007 р., 2008 р. і 2009 р. підприємство мало від'ємне значення власного капіталу, що є неприпустимим, у 2003 р. співвідношення власного та залученого капіталів становило 0,98 та 0,02, у 2011 р. – 0,35 та 0,65 відповідно, станом на 2012 р. підприємство збільшило частку власних активів до 0,72, запозичені ресурси відповідно становлять 0,28, відбулося збільшення капіталу за аналізований період у 7,5 раза.

Проведена оцінка структури капіталу аналізованих підприємств свідчить про тенденцію активного залучення позичкових ресурсів у діяльність підприємства, 3 із 5 підприємств зменшили частку власних коштів у структурі капіталу, 1 підприємство перейшло на функціонування за рахунок власних коштів. Хаотична динаміка на ПАТ «Донецькгірмаш» не дає можливості зробити висновки про стратегію управління структурою капіталу на цьому підприємстві. Варто зазначити, що, згідно з попередньо проведеним аналізом підприємств, найліпший фінансовий стан має ПАТ «Світло Шахтаря», що працює виключно на власному капіталі. Проте аналіз за методикою EVA показав, що, незважаючи на позитивні значення показників фінансового аналізу, ПАТ «Світло Шахтаря», разом з іншими аналізованими підприємствами не створюють економічної доданої вартості. Значення всіх показників рентабельності підприємства вищі за середні по галузі та у порівнянні з іншими аналізованими підприємствами, але є недостатніми для забезпечення процесу прогресивного розвитку підприємства. Структура капіталу, при якій підприємство працює лише на власних коштах, може бути проміжною стратегією у кризовий період економіки для забезпечення підвищеної

фінансової стійкості підприємства, але вона не є оптимальною та раціональною, виходячи із виявлених недоліків.

Однією з ознак ефективного управління структурою капіталу є збільшення вартості підприємства, його капіталізація [9]. Проведене нами дослідження вартості вітчизняних машинобудівних підприємств за методикою EVA включає обчислення рентабельності інвестованого капіталу, середньозваженої вартості капіталу ( $WACC$ ), загальну величину залученого капіталу ( $CE$ ). Дослідження показало, що управління структурою капіталу вітчизняних підприємств є неефективним, як за рахунок суб'єктивних так і об'єктивних чинників.

До *об'єктивних чинників* можна віднести високу вартість власного та залученого капіталу. Причиною високої вартості власного капіталу вітчизняних підприємств є наявність значної кількості ризиків функціонування. Використання інших методів оцінки вартості власного капіталу є проблематичним через відсутність належної статистичної бази та низький рівень розвитку фондового ринку. Висока вартість залучених ресурсів зумовлена дефіцитом, а отже, і високою вартістю кредитних ресурсів, що надаються банками та іншими установами, і іноді може досягати 30%.

До *суб'єктивних чинників* можна віднести загальну низьку рентабельність підприємств, тому що підприємство може безпосередньо на неї впливати, відслідковувати та управляти нею. Рентабельність діяльності вітчизняної машинобудівної галузі станом на 2012 р. становить 6% [4]. На аналізованих підприємствах у період з 2002 по 2012 рр. відбувалось коливання рентабельності діяльності від (-27%) до 23%, у середньому цей показник становив 2,8%.

При дослідженні рентабельності підприємства, а саме: рентабельності інвестованого капіталу, виходячи із формули спреду прибутковості  $SPREAD = ROIC - WACC$ , доцільним є її порівняння з показником середньозваженої вартості підприємства. Показник рентабельності інвестованого капіталу за всі роки аналізу на досліджуваних підприємствах, залежно від періоду, приймав значення від 1% до 13%, а відповідне значення ставки середньозваженої вартості капіталу – від 17% до 22,5%. У підсумку при найбільшому значенні рентабельності 13% і найнижчою став-

кою вартості капіталу 17% ми отримуємо від'ємний спред прибутковості. Це означає, що в більшості машинобудівних підприємств відсутній процес створення економічної доданої вартості.

Показник середньозваженої вартості капіталу має у своїй структурі як показники, на які підприємство може впливати, а саме: показники структури капіталу, так і ті, що є екзогенними для підприємства (податкове навантаження, ставка вартості кредитних і власних ресурсів). Рентабельність інвестованого капіталу цілком залежить від діяльності підприємства, наявних ресурсів та управлінського процесу. При аналізі цього показника ми спостерігаємо певний лаг між швидкістю нарощення капіталу та обсягами прибутку, що повинні його забезпечувати. Прикладом може бути ситуація, що склалася на ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», коли за два роки відбулося збільшення загального капіталу у 3,86 рази, а прибутку – у 1,76 рази, як наслідок показник EVA зменшився у 38 разів, а рентабельність при цьому впала з 18% до 8. Треба зауважити, що при розрахунку загального залученого капіталу на підприємство не враховуються поточні зобов'язання.

Теоретично можна сказати, що для мінімально ефективної діяльності підприємства потрібно, щоб рентабельність інвестованого капіталу (*ROIC*), що є відношенням прибутку підприємства (*NOPAT*) до величини залученого капіталу (*CE*), дорівнювала величині середньозваженої вартості капіталу (*WACC*), тобто  $NOPAT/CE = WACC$ . Якщо умовно прийняти, що  $WACC = 0,2$ , або 20% (середня величина між 17% і 23%, що відповідно є мінімальним і максимальним значенням *WACC*, що було зафіксовано на аналізованих підприємствах за 2002 – 2012 рр.), виходить, що  $NOPAT/CE = 0,2$ . Це означає, що для забезпечення мінімально ефективної діяльності підприємства відношення прибутку до інвестованого капіталу повинно виглядати як 1 частина до 5 частин. Тобто збільшення прибутку (*NOPAT*) на 1 од. повинно супроводжуватись збільшенням суми інвестованого капіталу (*CE*) на 5 од., але при цьому ми досягаємо лише нульової рентабельності. Відповідно, щоб підприємство функціонувало ефективно, сума інвестованого капіталу повинна перевищувати прибутки не більше, ніж в 5 разів. Звідси випливає, що  $NOPAT/CE > 0,2$ , тобто 5 од. інвестованого капіталу повинні створювати більше, ніж 1 од. прибутку, що на даному етапі розвитку економіки та галузі машинобудування є важким завданням.

Якщо збільшення прибутку є складним і неоднозначним процесом, то оптимізація структури капіталу повністю залежить від самого підприємства, а точніше ефективної управлінської діяльності та дієвого стратегічного планування.

**Н**ерозвиненість вітчизняного фондового ринку, складність виходу на IPO робить важким і необ'єктивним процес оцінки ринкової вартості компанії, що є найочевиднішим відображенням успішної діяльності підприємства та ефективності корпоративного управління у країнах з розвинутою ринковою економікою. Головною метою топ-менеджерів є збільшення вартості акцій підприємства. Ринкова вартість зарубіжних компаній складається не тільки з вартості оборотних і необоротних активів або вартості власного та залученого капіталів, значну частку в ринковій вартості підприємства складає вартість соціального, людського капіталу, гудвіл. Гудвіл відображає вартість ділової репутації підприємства, що є дуже важливим для успішної діяльності компанії. Гудвіл є нематеріаль-

ним активом і відображає довіру до підприємства з боку суспільства, гарну ділову репутацію, виникає при застосуванні кращих управлінських практик та прийомів.

Особливістю вітчизняних машинобудівних підприємств є переважна відсутність у складі активів різних ноу-хау, патентів та інших специфічних нематеріальних активів, що можуть значно підвищувати вартість підприємства. Значна матеріальна база машинобудівних підприємств та особливості процесу виробництва роблять структуру капіталу надзвичайно фондоємною, необоротні активи складають значну частку в балансі підприємства, тому ліквідація або перепрофілювання нерентабельних виробництв, обґрунтування та оптимізація кадрового забезпечення підприємства, звуження інфраструктури підприємства, продаж невикористовуваних об'єктів та інші заходи раціоналізації діяльності дозволять значно поліпшити стан підприємства.

**Д**осліджуючи структуру капіталу вітчизняних підприємств, варто виокремити переваги та недоліки фінансування діяльності підприємства за рахунок різних видів капіталу. Серед переваг діяльності за рахунок власного капіталу варто виокремити забезпечення фінансової стійкості підприємства, платоспроможності у довгостроковій перспективі, зниження ймовірності банкрутства, відносну простоту залучення, кращу здатність до генерування прибутку, вищу дохідність. До переваг фінансування діяльності за рахунок позикових ресурсів відносяться відносно необмежені обсяги залучення, наслідком чого є можливість зростання фінансового потенціалу підприємства. Спільним недоліком власного та залученого капіталів є їх висока вартість для вітчизняних підприємств. Серед недоліків діяльності за рахунок власного капіталу варто визначити відносну обмеженість обсягів залучення. Недоліками процесу залучення позикового капіталу є підвищення ризику діяльності підприємства, ймовірності банкрутства підприємства, залежності підприємства від ситуації на ринку капіталів, зниження фінансової стійкості підприємства.

Використання різних джерел фінансування діяльності підприємства може збільшити або зменшити вартість підприємства, залежно від того, наскільки раціонально їх підібрати. Доцільним є віддання переваги фінансуванню за рахунок внутрішніх джерел, статутного капіталу, виручки, прибутку, амортизації, різних резервних фондів. За браком власних ресурсів треба оцінити можливі переваги та ризики звернення до зовнішніх джерел. Якщо ризики є незначними, а умови залучення прийнятними для підприємства, то звернутись до зовнішніх джерел – різного роду позик, випуску облігацій, акцій та ін.

Важливим є розуміння керівниками необхідності планування процесу формування структури капіталу підприємства. Процес формування структури капіталу підприємства повинен бути підкріплений відповідним аналізом та оцінкою структури капіталу підприємства та його діяльності, прогнозними розрахунками за декількома сценаріями розвитку подій, залежно від ситуації, що може скластися на ринку. На підприємстві повинна бути певна методика оцінки результатів управління капіталом, що складатиметься на основі передових практик і власного досвіду, з комбінації показників структури, стану та ефективності використання капіталу, а також їх нормативних значень, що дозволить відстежувати динаміку процесу управління капіталом і робити прогнози у довгостроковому періоді.

Ефективною можна вважати таку структуру капіталу, за якої при мінімальній ставці середньозваженої вартості капіталу відбувається нарощення обсягів прибутку, достатніх для забезпечення рівня рентабельності підприємства, вищого за ставку вартості залучених ресурсів на підприємство, підтримуючи при цьому достатній рівень фінансової стійкості підприємства та мінімізуючи ризики діяльності.

Виокремимо основні способи досягнення ефективної структури капіталу підприємства:

- ✦ баланс між обсягами залучених ресурсів та обсягами прибутків підприємства;
- ✦ ефективність процесу управління формуванням капіталу підприємства, що забезпечуватиме підвищення капіталізації підприємства;
- ✦ надання переваги внутрішнім джерелам фінансування;
- ✦ ретельна оцінка ризиків при використанні зовнішніх джерел фінансування;
- ✦ постійна діагностика джерел фінансування підприємства, пошук нових, що зможуть надати ресурси на більш вигідних умовах;
- ✦ раціональне скорочення нерентабельних виробничих потужностей;
- ✦ зростання частки у структурі капіталу нематеріальних активів, таких як гудвіл, ноу-хау, патенти та інші продукти раціоналізаторської діяльності, що дозволять приносити додатковий дохід у майбутньому;
- ✦ дієва система оцінки ефективності процесу управління капіталом.

## ВИСНОВКИ

Кожне підприємство самостійно вирішує, які обсяги капіталу потрібно залучити, яку структуру їм надати, обирає джерела фінансування та інші чинники процесу формування капіталу підприємства. Якісний процес стратегічного управління капіталом забезпечує високу вартість підприємства в майбутньому. Нарощення активів підприємством не є індикатором ефективної діяльності чи процесу управління, адже може відбуватися за рахунок залучення значних кредитних ресурсів, що є небезпечним, але все частіше спостерігається на вітчизняних підприємствах. Важливим для підприємства, особливо у кризовий період, є збереження власного капіталу, забезпечення ефективного процесу формування та управління капіталом, досягнення оптимальної структури капіталу, що дозволять одночасно забезпечити фінансову стійкість підприємства, розширити можливості розвитку підприємства, відкрити додаткові перспективи та опанувати нові сфери діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 16 – 23.
2. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємств / В. Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 1(47). – С. 154 – 165.
3. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4. – С. 155 – 167.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov>

5. Костаневич Н. І. Структура капіталу та її вплив на результати діяльності підприємства / Н. І. Костаневич, Т. С. Заєць // Економічний простір. – 2013. – № 78. – С. 233 – 241.

6. Кочкодан В. Б. Імітаційна модель управління структурою капіталу: теоретичний аспект / В. Б. Кочкодан // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 335 – 341.

7. Нужна О. А. Дослідження ефекту фінансового важеля для сільськогосподарських підприємств Волинської області / О. А. Нужна // Економічні науки : зб. наук. пр. – Луцьк, 2008. – Вип.5. – Ч. 2. – С. 353 – 359.

8. Сорока Р. С. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Р. С. Сорока, Р. І. Рондяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 353 – 357.

9. Ярошчук О. Аналіз структури капіталу підприємства // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет ; [редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін.]. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2009. – Вип. 4. – С. 341 – 349.

## REFERENCES

Bychkova, N. V. "Optimizatsiia struktury kapitalu vitchyznianskykh pidpriemstv u konteksti pidvyshchennia efektyvnosti finansovoi diialnosti" [Optimize capital structure of domestic enterprises in the context of improving the efficiency of financial activities]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 1 (2013): 16-23.

Boronos, V. H. "Formuvannia mekhanizmu optymizatsii struktury kapitalu ta ioho vplyv na finansovyi potentsial pidpriemstv" [Formation mechanism optimizing capital structure and its impact on the financial capacity of enterprises]. *Mekhanizm rehuivannia ekonomiky*, vol. 1 (47), no. 3 (2010): 154-165.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov>  
Kostanevych, N. I., and Zaiets, T. S. "Struktura kapitalu ta ii vplyv na rezultaty diialnosti pidpriemstva" [Capital structure and its impact on enterprise performance]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 78 (2013): 233-241.

Kochkodan, V. B. "Imitatsiina model upravlinnia strukturoiu kapitalu: teoretychnyi aspekt" [A simulation model of management of capital structure : a theoretical aspect]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (2013): 335-341.

Nuzhna, O. A. "Doslidzhennia efektu finansovoho vazhelia dlia silskohospodarskykh pidpriemstv Volynskoi oblasti" [Investigation of the effect of financial leverage for farms Volyn region]. *Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 5 (2008): 353-359.

Soroka, R. S., and Rondiak, R. I. "Optymizatsiia struktury kapitalu za kryteriiem maksymizatsii rivnia finansovoi rentabelnosti" [Optimization of capital structure on the criterion of maximizing financial return]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.16 (2013): 353-357.

Varicheva, R. V. "Analiz optymalnosti struktury vlasnoho kapitalu aktsionernykh tovarystv: problemy ta perspektyvy" [Analysis of optimality of structure of equity joint stock companies: problems and prospects]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 4 (2012): 155-167.

Yaroshchuk, O. "Analiz struktury kapitalu pidpriemstva" [The analysis of the capital structure of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 4 (2009): 341-349.



# ЯКІСТЬ АУДИТУ ЯК КЛЮЧОВИЙ КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

© 2014 ШАЛІМОВА Н. С.

УДК 657.631.8:332.012.2

## Шалімова Н. С. Якість аудиту як ключовий критерій оцінки його результативності в системі соціально-економічних відносин

У статті викладено підходи до визначення результативності функціонування аудиту як системи та якості аудиту та як ключового критерію оцінки його результативності. Обґрунтовано, що результативність аудиторської діяльності є багатоаспектною економічною категорією, основоположним критерієм визначення доцільності існування самого аудиту та напрямів його розвитку. Доведено, що кожний із аспектів результативності (зокрема, ефективність, прибутковість, економічність, продуктивність) розкриває лише її окремі сутнісні сторони, і серед них найбільшу цінність мають ті, які характеризують ступінь досягнення та відповідність цілям, сформованим як зовнішнім середовищем, так і самою системою аудиторської діяльності, а ключовим параметром виступає якість. Визначено, що аудит є комунікаційним процесом, а одна з ключових проблем комунікації – проблема адекватного сприйняття інформації, що передається, та відповідно результативності комунікації. Обґрунтовано, що сам факт проведення аудиту не є достатнім, важливі його якість з погляду задоволення потреб користувачів і механізм доведення професійної думки аудитора до них. Сформовано концептуальні підходи до визначення якості аудиту як ключового критерію оцінки результативності аудиторської діяльності, яка розглядається у двох аспектах: з позицій його сутності і визначення того, чи є послуги з проведення перевірки конкретного клієнта аудитом як таким, і з огляду на задоволення інформаційних потреб користувачів, зокрема суспільства, у встановленні рівня об'єктивності та достовірності фінансової звітності, і враховує такі елементи: якість процесу аудиту, якість сформованої думки аудитора, якість проміжного та кінцевого результатів аудиту, якість інформування користувачів про процес та результати аудиту.

**Ключові слова:** аудит, аудиторська діяльність, результативність аудиту, якість аудиту.

**Бібл.:** 28.

**Шалімова Наталія Станіславівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

**E-mail:** n.shalimova@mail.ru

УДК 657.631.8:332.012.2

UDC 657.631.8:332.012.2

## Шалімова Н. С. Качество аудита как ключевой критерий оценки его результативности в системе социально-экономических процессов

В статье изложены подходы к определению результативности функционирования аудита как системы и качества аудита и как ключевого критерия оценки его результативности. Обосновано, что результативность аудиторской деятельности является многоаспектной категорией, основоположным критерием определения целесообразности существования самого аудита и направлений его развития. Доказано, что каждый из аспектов результативности (например, эффективность, прибыльность, экономичность, продуктивность) раскрывает только ее отдельные сущностные стороны, и среди них наибольшую ценность имеют те, которые характеризуют степень достижения и соответствия целям, сформированным как внешней средой, так и самой системой аудиторской деятельности, а ключевым параметром выступает качество. Определено, что аудит является коммуникационным процессом, а одна из ключевых проблем коммуникации – проблема адекватного восприятия передаваемой информации и соответственно результативности коммуникации. Обосновано, что сам факт проведения аудита не является достаточным, важны его качество с учетом удовлетворения потребностей пользователей и механизм доведения им профессионального мнения аудитора. Сформированы концептуальные подходы к определению качества аудита как ключевого критерия оценки результативности аудиторской деятельности, которая рассматривается в двух аспектах: с позиций его сущности и определения того, являются ли услуги по проведению проверки конкретного клиента аудитом как таковым, и с учетом удовлетворения информационных потребностей пользователей, в том числе общества, в установлении уровня объективности и достоверности финансовой отчетности, и включает такие элементы: качество процесса аудита, качество сформированного мнения аудитора, качество промежуточного и конечного результатов аудита, качество информирования пользователей о процессе и результатах аудита.

**Ключевые слова:** аудит, аудиторская деятельность, результативность аудита, качество аудита.

**Библ.:** 28.

**Шалімова Наталія Станіславівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

**E-mail:** n.shalimova@mail.ru

## Shalimova Nataliya S. Audit Quality as the Key Criterion of Assessment of its Effectiveness in the System of Socio-economic Processes

The article describes approaches to identification of effectiveness of functioning of audit as a system and audit quality as the key criterion of assessment of its effectiveness. It shows that effectiveness of audit activity is a multi-aspect category and the fundamental criterion of identification of expediency of existence of the audit and directions of its development. It proves that each of the effectiveness aspects (for example, efficiency, profitability, effectivity and productivity) reveals only some of its essential sides and of biggest value among them are those that characterise the degree of achievement and correspondence with goals formed both by the external environment and by the system of audit activity itself and the key factor is quality. The article shows that audit is a communication process and one of the key problems of communication is a problem of adequate perception of the transferred information and, consequently, effectiveness of communication. The article shows that the fact of audit itself is not sufficient – its quality with consideration of satisfying customer needs and mechanism of delivering the auditor's opinion are important. The article forms conceptual approaches to identification of audit quality as the key criterion of assessment of effectiveness of audit activity, which is considered in two aspects: from the position of its essence and identification of the fact whether the services of examination of a specific client are the audit as such and, with consideration of satisfaction of information needs of users, including the society, in establishing the level of objective and authentic financial reports and includes the following elements: quality of the audit process, quality of the formed auditor's opinion, quality of the intermediary and final audit results and quality of informing users about the audit process and results.

**Key words:** audit, audit activity, audit effectiveness, audit quality.

**Bibl.:** 28.

**Shalimova Nataliya S.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Audit and Taxation, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

**E-mail:** n.shalimova@mail.ru

Слід констатувати, що сьогодні у світовому економічному просторі досить чітко визначені повноваження учасників аудиторської діяльності, встановлені правила поведінки на ринку аудиту, а також сформована багаточисельна група професіоналів, які здійснюють перевірки фінансової звітності та інших об'єктів. Утім, процес формування аудиторської діяльності не можна вважати завершеним через наявність невирішених складних питань підвищення якості аудиту, які мають важливе економічне та соціальне значення і набувають все більшої актуальності в сучасних умовах. Аудит як суспільний інститут не існує як замкнута (замкнута, ізольована) система. В основу його існування та розвитку покладено певну мету, яка забезпечує його цілеспрямованість. Мету визначають як бажаний результат діяльності, який досягається в межах певного бажаного інтервалу часу [13, с. 382], тому саме оцінка результату має бути основою визначення доцільності існування самого аудиту та напрямів його розвитку.

Проблеми аудиту досліджували багато вчених, однак більшість публікацій і досліджень присвячені в основному методології аудиту та практичним аспектам методики перевірки окремих об'єктів, і саме із цих позицій розглядаються проблеми підвищення якості аудиту. Серед останніх досліджень слід виділити дослідження В. П. Бондаря «Організація і технологія аудиторської діяльності: стратегія якості та відповідальності» [5], в якому викладено механізм організації аудиторських перевірок і вимоги до системи контролю якості аудиту з метою підвищення професійного рівня аудиторів та ефективності аудиту, та О. Ю. Редька «Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку» [21], в якому висвітлено шляхи підвищення якості аудиторських послуг, у тому числі у сфері внутрішнього контролю, і запропоновано структуру документального забезпечення внутрішньої системи контролю якості професійних послуг в аудиторській фірмі. Основні засади створення системи контролю якості аудиту та методика зовнішнього контролю якості аудиту викладені у праці російських вчених С. М. Бичкової та О. Ю. Итиглової «Контроль якості аудиту» [6]. Віддаючи належне існуючим розробкам, відмітимо, що в сучасній економічній науці поки що відсутнє цілісне уявлення про особливості розвитку аудиту, його місце в системі соціально-економічних відносин, що обумовлює необхідність дослідження таких ключових параметрів його функціонування, як результативність та якість.

Вибір та актуальність теми дослідження зумовлені необхідністю розробки теоретичної бази результативності та якості аудиту, а його мета полягає у визначенні концептуальних підходів до визначення якості аудиту як ключового критерію оцінки його результативності, що виступатиме базою для розробки основних інструментів забезпечення та контролю якості аудиту на макро- й мікрорівнях.

Результативність необхідно розглядати як похідний термін від терміна «результат». Проте в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення результативності функціонування систем, оскільки сам термін «результативність» часто не використовують, або не дають його визначення, хоча пропонуються різні якісні й кількісні його характеристики, змішуються поняття «ефективність», «ефект», «результативність», висуваються різні положення щодо їх взаємозв'язку тощо.

У літературі, присвяченій системному аналізу та теорії систем, термін «результат» отожднюється з терміном

«ефект», а «ефективність» визначається як відношення між заданим (цільовим) показником результату функціонування системи та фактично реалізованим [13, с. 471 – 472]; спроможність системи до виконання поставлених перед нею цілей [26, с. 179]; міру повноти й якості вирішення поставленого перед системою завдання, виконання ним свого призначення [15, с. 91].

В енциклопедичних виданнях з економіки загальне визначення ефективності процесу, проекту тощо прирівнюється до результативності, яку, у свою чергу, визначено як відношення ефекту результату до витрат, що забезпечили цей результат. Однак окремі види ефективності характеризуються як «комплекс показників результативності», «співвідношення результативності та величини витрат» тощо [8, с. 250]. С. В. Мочерний і М. В. Довбенко докладно характеризують показники «результативності економічного відтворення» (суспільний національний, валовий національний, внутрішній, кінцевий суспільний продукт, національний дохід і національне багатство) [16, с. 412 – 416], але визначення самого терміна не наведено.

У Стандартах аудиту INTOSAI (п.1.0.40) аудит виконання (в оригіналі – *«performance audit»*) передбачає визначення обсягів економічності, досягнутої в управлінні завдяки застосуванню ефективних адміністративних практик і принципів та впровадженню ефективної управлінської політики, перевірку ефективності використання людських, фінансових та інших ресурсів, перевірку систем інформації, оцінку результатів та їх моніторинг; аналіз заходів, вжитих об'єктом аудиту для усунення виявлених недоліків, перевірку результативності діяльності щодо виконання намічених цілей об'єкта аудиту та аналіз фактичних наслідків діяльності у порівнянні із запланованими [10]. Таке визначення досить широко характеризує завдання аудиту виконання, який здійснюють державні органи контролю, але в ньому простежується певна невідповідність, оскільки результативність як виконання намічених цілей діяльності може включати в себе (серед інших критеріїв) необхідність досягнення тією чи іншою мірою економічності, ефективності тощо.

Г. Г. Азгальдов відокремлює від терміна «ефективність» термін «ефект», під яким розуміє результати, яких досягають при використанні об'єкта (без ув'язування із витратами на створення й використання об'єкта), і який пропонує характеризувати різними показниками залежно від тієї цілі, якої намагаються досягти, використовуючи об'єкт, зокрема, показником споживчої вартості, показником ймовірності виконання поставленого завдання, показником однієї з властивостей об'єкта (наприклад, продуктивності) або однієї з властивостей надійності (наприклад, довговічності) [2, с. 80].

Найповніше тлумачення терміна «результат» розкриває А. І. Лопатніков. Результати – це загальний термін, який охоплює різні економічні та неекономічні наслідки функціонування економічних систем і характеризує вихід системи, вплив її функціонування на зовнішнє середовище (зовнішня оцінка функціонування системи) та зміни самої системи (внутрішня оцінка функціонування системи) [11, с. 360]. Виділяють й найзагальніше, політико-економічне значення терміна «результат економічної діяльності» – задоволення суспільних потреб у тих чи інших благах, тобто зростання сукупної суспільної корисності.

Заслуговує на увагу тачка зору Д. Сінка, який не наводить чіткого визначення результативності, проте пропонує

сім різних критеріїв результативності організаційної системи: ефективність («*effectiveness*»), економічність («*efficiency*»), якість («*quality*»), прибутковість («*profitability*»), продуктивність («*productivity*»), якість праці («*quality of work*»), інноваційність («*innovations*») [22, с. 244]. Ці критерії можна використати також для оцінки результативності функціонування аудиту, але з певним коригуванням, оскільки критерій ефективності Д. Сінк ув'язав зі ступенем досягнення цілей, що має бути використано для характеристики самого поняття «результативність», а ефективність як критерій результативності слід розглядати як співвідношення між досягнутим результатом і використанням ресурсів.

Поєднання цих критеріїв дало змогу дійти висновку, що під результативністю слід розуміти ступінь фактичного досягнення результату, а результативність у контексті аудиторської діяльності можна подати як виконання завдань з аудиту (інших завдань з надання впевненості, інших послуг) належної якості (вихід системи) із застосуванням ефективних процесів і наукових досягнень, ресурсів належної якості, які забезпечують необхідний рівень прибутковості й задоволення потреб та очікувань працівників (аудиторів, їх асистентів) у процесі трудової діяльності (зміна самої системи).

**П**отрібно враховувати, що отримані результати можуть бути корисними та ні, можуть відповідати цілям, сформованим як зовнішнім середовищем, так і самою системою аудиторської діяльності, не відповідати їм або охоплювати такі елементи, які взагалі не розглядалися як ціль. Відповідно класифікувати результат і результативність, зокрема аудиторської діяльності, можна за такими критеріями, які визначені без існування заздалегідь установлених цілей, наприклад, ефективність (ступінь відповідності досягнутих результатів використаним ресурсам), економічність (ступінь використання ресурсів), прибутковість (ступінь перевищення отриманих доходів над понесеними витратами) тощо. Проте більшу цінність мають критерії результативності, які ув'язуються зі ступенем досягнення та відповідності цілям, сформованими як зовнішнім середовищем, так і самою системою аудиторської діяльності. З цього погляду використання терміна «якість» як ключового параметра результативності аудиторської діяльності є найдоцільнішим, оскільки, по-перше, саме в цьому понятті поєднуються об'єктивні та суб'єктивні характеристики аудиту як явища і процесу, ключові характеристики результативності, а по-друге – саме від неї залежить можливість його функціонування, оскільки якщо аудит якісно виконує свої функції, але здійснює їх недостатньо ефективно, економічно, прибутково, продуктивно, то аудиторська діяльність може існувати, у противному разі (навіть при отриманні прибутку, економії ресурсів тощо) доцільність існування аудиту має бути поставлена під сумнів.

Поняття «якість» багатоаспектне та багатогранне. Його системне розуміння відображають визначення, наведені в енциклопедичних виданнях і філософських словниках [4, с. 641 – 642; 24, с. 463; 25, с. 193 – 194], відповідно до яких якість є тією ознакою (внутрішньою визначеністю), за якою предмети та процеси відрізняються між собою. Е. А. Сиротенко якість аудиту з філософського погляду вважає категорією, що виражає суттєву визначеність аудиту, завдяки якій він є саме аудитом, а не чимось іншим [23]. Слід зазначити, що якість як філософська категорія є нейтральною стосовно оцінки цінності, але уможливає подальшу інтерпрета-

цію для відображення оціночного характеру якості, яка й використовується в прикладних наукових дослідженнях. Так, якщо під визначеністю слід розуміти певну об'єктивну міру, яка виражає властивості об'єкта та спроможність суб'єкта (спостерігача) до відокремлення цієї міри, то при цьому проявляється можливість об'єктивного судження про якість об'єкта, проте ця об'єктивність значною мірою умовна, оскільки не можна залишати поза увагою присутність волі людини у предметах або процесах, які мають штучне походження, наприклад в аудиті. Не можна говорити про повну об'єктивність такої категорії, але рівень суб'єктивізму не може бути перепорою для визначення й оцінки якості цього процесу.

**В**изначаючи якість аудиту, треба враховувати його особливості та специфічні характеристики як професійної послуги. Саме до цієї групи аудит віднесено згідно з Державним класифікатором продукції та послуг ДК 016:2010 [17]. Загальна відмінність, властива для різного роду послуг, як справедливо підкреслює Н. І. Дорош, полягає в тому, що їх предметом виступають, як правило, відповідні дії, послуги як такі, а не уречевлений результат [7, с. 139]. В «Аудиті Монтгомері» зазначено, що результатом процесу бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності та надання іншої корисної інформації, а аудит, як правило, не створює ні того, ні іншого; він хіба що підвищує цінність інформації, створеної в процесі обліку, оскільки аудитор критично оцінює таку інформацію та повідомляє про свій висновок заінтересованим особам [3, с. 22].

Традиційно в науковій літературі виділяють такі характеристики, які диференціюють послуги від товарів: невідчутність, невіддільність, мінливість (неоднорідність або несталість якості), недовговічність, відсутність власності [20, с. 30 – 37], більшість з яких супроводжуються зауваженнями «як правило», «у багатьох випадках», «можуть бути». Б. М. Макаровський виділяє такі особливості інформаційних продуктів, як відсутність чітко розроблених принципів власності на інформацію, відсутність такої властивості як витрачання, складність визначення цінності інформації [12, с. 51]. Узагальнюючи існуючі відмінності, можна виокремити такі специфічні особливості аудиту як професійної послуги:

- ✦ результат виконання завдань з аудиту – це комбінація уречевлених (аудиторський звіт) та неуречевлених (усні пояснення аудитора, його спілкування з управлінським персоналом) елементів, які не є антиподами, а являють собою дві сторони одного цілого;
- ✦ основний результат аудиту (аудиторський звіт) є матеріальним об'єктом, який може зберігатися, демонструватися та використовуватися без участі виконавця (аудитора, аудиторської фірми);
- ✦ процеси виконання завдань з аудиту та використання їх результатів не завжди відбуваються одночасно, не збігаються ні в часі, ні в просторі, і не є нерозривними;
- ✦ аудитор безпосередньо взаємодіє із суб'єктом, який підлягає аудиті, але не завжди існує безпосередня взаємодія виконавця (аудитора) та користувача результатами його роботи;
- ✦ при виконанні завдань з обов'язкового аудиту результат аудиту (аудиторський звіт) має публічний та загальнодоступний характер, він поширюється

серед різних користувачів, а підприємство, яке виступало замовником аудиту, при цьому не втрачає його.

Якщо використати визначення аудиту, наведене в Законі України «Про аудиторську діяльність» (ст. 3, абзац другий) [9], то якість аудиту – це тотожність думки аудитора про достовірність в усіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку й інших правил (внутрішніх положень) суб'єктів господарювання дійсному рівню їх достовірності (викривлення). Якщо за основу взяти визначення мети аудиторської перевірки фінансових звітів у МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» (п. 11 «а») [14, с. 79], то якість аудиту – це тотожність думки аудитора про відповідність фінансових звітів у всіх суттєвих аспектах визначеній концептуальній основі фінансової звітності дійсному рівню їх відповідності.

**Н**аведені визначення якості аудиту можуть бути використані для подальших досліджень, проте їх не можна вважати повними, оскільки, по-перше, у них не враховано сам процес аудиту, адже висловити правильну думку та видати правильний звіт можна і випадково, без проведення всіх необхідних аудиторських процедур; по-друге, у них процес визначення якості аудиту фактично зупиняється лише етапом формування аудитором своєї думки і тому не враховується необхідність «матеріалізації» цієї думки та процес її донесення до користувачів.

С. М. Бичкова та О. Ю. Итиглова, використовуючи ідеї Д. Гарвіна до характеристик якості [28], якість аудиту як професійної послуги розглядають з таких позицій: абстрактність, інтуїтивність сприйняття; орієнтація на виробництво – як відповідність вимогам аудиторських стандартів та інших нормативних актів з аудиторської діяльності; цінність – як відповідність одночасно стандартам та вартості при дотриманні принципу найбільшої користі від витрачених ресурсів; задоволення потреб користувачів; використання рейтингів аудиторських фірм [6, с. 7 – 9]. Їх аналіз показує, що якість аудиту – це комплексне поняття, а існуючі підходи вирішують лише окремі завдання і не можуть сформулювати комплексного уявлення про об'єкт оцінки.

Наведені вище напрями оцінки якості аудиту вченими розмежовані у такий спосіб: оцінка з погляду виконавця (аудиторської фірми або індивідуального аудитора) та оцінка з погляду споживача (користувача професійної думки аудитора) [6, с. 14]. При цьому виділено два якісні рівні аудиту, які виступають паралельно один одному: необхідний (дотримання професійних стандартів і вимог законодавчих документів) і достатній (віддзеркалення потреби клієнта в конкретному виді аудиторської послуги та її користі), що є недоцільним, оскільки такі критерії підпорядковані один одному, отже, взаємозалежні. Крім того, автори підкреслюють необхідність надання переваги потребам споживачів при розробці напрямів підвищення якості аудиторських послуг на мікрорівні, але поза увагою залишається цей критерій щодо макrorівня, тобто з точки зору оцінки якості аудиторської діяльності суспільством у цілому.

Інша група науковців (Панков В. В., Акаємова Н. В., Кожухов В. А.) до найсуттєвіших елементів якості аудиту відносять відповідність очікуванням основних груп користувачів, дотримання професійних стандартів аудиту та

норм аудиторської етики, наслідування загальноприйнятих зразків поведінки та культурних імперативів, які преважують у суспільстві, тобто неформальних інститутів та угод, дія яких, як правило, опосередковує особисту комунікацію аудитора та клієнта [19, с. 8]. Використання останнього критерію в запропонованому визначенні призводить до того, що клієнт сприймається як основний користувач аудиту, що не відповідає цілям проведення обов'язкового аудиту, який виконують не стільки в інтересах конкретного підприємства, скільки в інтересах широких верств інших користувачів. Превалюючі ж в певному інституціональному та соціокультурному середовищі норми, звичаї, обмеження віддзеркалюються в інтересах користувачів і вимогах законодавства; це стосується також комунікаційних зв'язків, які мають відповідати щонайменше етичним принципам аудиту. З іншого боку, неформальні інститути можуть суперечити вимогам законодавства.

**З**урахуванням результатів аналізу й узагальнення існуючих у літературі тлумачень поняття якості взагалі та аудиту зокрема, якість аудиту потрібно розглядати: *по-перше*, з позицій його сутності і визначення того, чи є послуги з проведення перевірки конкретного клієнта аудитом з точки зору його відповідності професійним стандартам, нормам етики, вимогам нормативних і законодавчих документів (концепція орієнтації на виробництво); *по-друге*, з огляду на задоволення потреб користувачів, зокрема суспільства у встановленні об'єктивності та достовірності фінансової інформації (концепція орієнтації на користувача з урахуванням концепції з орієнтованості на цінність).

Аудит може бути якісним тільки в тому випадку, якщо виконуватиметься з дотриманням професійних стандартів, і такі критерії якості будуть більш-менш розтлумачені в нормативних документах. Аудитори, які надають свої послуги, що передбачають важливість характеристик довіри, можуть відчувати в цьому напрямі значні проблеми. Адже переваги від отримання їхніх послуг можуть бути настільки нематеріальними, що клієнти не зможуть оцінити якість отриманої послуги, навіть після того, як її було придбано та використано. У цьому разі треба розробляти засоби наведення матеріальних доказів якості послуги, а це можна зробити, лише використовуючи вимоги професійних стандартів. Що стосується другого положення, то саме воно є визначальним при оцінці якості та необхідності аудиторської діяльності, оскільки при незадоволенні вимог і потреб споживачів (користувачів результатами аудиторської праці) втрачається сенс існування самого аудиту як такого.

Оскільки в процесі аудиту здійснюється передача інформації від однієї системи до іншої, аудит треба розглядати як комунікацію, тобто як процес, у результаті якого здійснюється передача інформації від однієї особи до іншої або від однієї групи осіб до іншої. У теоретичних дослідженнях комунікації подано або як дію (односторонній процес передачі сигналів без здійснення зворотного зв'язку), або як взаємодію (двосторонній процес обміну інформацією), або як комунікаційний процес, в якому учасники по черзі та безперервно виступають в ролі джерела та отримувача інформації [27, с. 28]. Цей процес може набувати різних форм, тому в теорії комунікації застосовують значну кількість моделей, кожна з яких у різний спосіб відображує структуру, елементи та динаміку процесу комунікації [18, с. 126 – 139; 27, с. 28 – 34], а розвиток яких у цілому відбувається в напрямі більшого врахування активності реципі-

ента та суспільної обумовленості як змісту, так і форми комунікації. Тому при визначенні результативності та якості аудиту як професійної послуги слід орієнтуватися на процес її надання та подання, що потребує дослідження двох питань: що буде мати користувач та в який спосіб йому це буде представлено.

Одна з ключових проблем комунікації – проблема адекватного сприйняття інформації, що передається, і, відповідно, результативності комунікації. Повідомлення, які передаються в процесі виконання аудиту та при його завершенні, мають подолати певні комунікаційні бар'єри, у результаті дії яких вони можуть бути сприйняті не повною мірою, у викривленому вигляді або взагалі залишитися без розгляду. Факторами, які обмежують результативність аудиту та, відповідно, його якість, є середовище комунікації, засоби комунікації (процес передачі інформації) та самі користувачі, як діючі особи комунікаційного процесу. Тому слід враховувати також основні ключові моменти самого процесу аудиту. Так, М. А. Азарська критерії якості аудиту розподіляє на дві групи: якість проведення аудиту та якість результатів аудиту [1]. Такий підхід логічний, але він не повний, оскільки не забезпечує врахування, по-перше, того, що в процесі проведення аудиту аудитор формулює думку, але не просто повідомляє її в усній формі користувачів, а оформлює її у вигляді письмового документа, і, по-друге, необхідності оприлюднення цього документа й ознайомлення з ним користувачів, тобто інформаційну функцію аудиту.

Виходячи з викладеного, якість аудиту слід розглядати як комплексне поняття, яке включає такі елементи: якість процесу аудиту, якість сформованої думки аудитора, якість проміжного та кінцевого результатів аудиту, якість інформування користувачів про процес і результати аудиту. Ці елементи з точки зору сутності аудиту проявляються у дотриманні професійних стандартів при проведенні аудиторської перевірки, а з огляду на користувачів – з точки зору задоволення їх інформаційних потреб та очікувань стосовно процесу аудиту, вибору видів аудиторських звітів, їх повноти та своєчасності подання. Отже, важливим є вирішення проблеми забезпечення повного інформування користувачів щодо результатів аудиторської роботи про відповідні об'єкти, яка і є однією з причин виникнення «розриву в очікуваннях» в аудиті, тобто причиною неспівпадання інформаційних результатів перевірки, поданих аудиторами, та очікувань користувачів фінансової звітності, або невідповідності між тим, у чому, на думку суспільства, має полягати аудит, і можливостями реального процесу аудиту, який обмежений певними рамками.

## ВИСНОВКИ

Дослідження механізму оцінки результативності аудиторської діяльності в системі соціально-економічних відносин, концептуальних підходів до визначення якості аудиторської діяльності показало, що результативність аудиторської діяльності є багатоаспектною економічною категорією, основоположним критерієм визначення доцільності існування самого аудиту та напрямів його розвитку. Важливість застосування цього показника проявляється в тому, що наявність навіть суб'єктивного показника за умови, що усвідомлюється його обмеженість, краще, ніж взагалі його відсутність, внаслідок чого часто застосовується механізм управління у вигляді реакції на ситуацію, що ви-

йшла з-під контролю. Кожний із аспектів результативності розкриває її окремі сутнісні сторони і виражається у менш містких категоріях: ефективність, прибутковність, економічність, продуктивність та ін. Серед її складових найбільшу цінність мають ті, які характеризують ступінь досягнення та відповідність цілям, сформованим як зовнішнім середовищем, так і самою системою аудиторської діяльності, а ключовим параметром виступає якість.

Якість аудиту – це комплексне поняття, яке включає такі елементи, як якість процесу аудиту, якість сформованої думки аудитора, якість проміжного та кінцевого результатів аудиту, якість інформування користувачів про процес і результати аудиту. Ці елементи характеризують вплив функціонування аудиторської діяльності на зовнішнє середовище (зовнішня оцінка) та її зміну (внутрішня оцінка) і повинні розглядатися у двох аспектах: з позицій його сутності та з огляду на задоволення інформаційних потреб користувачів (суспільства, зокрема). Враховуючи те, що аудит є комунікаційним процесом, при визначенні інструментів забезпечення його якості слід намагатися подолати одну з ключових проблем комунікації – проблему адекватного сприйняття інформації, що передається, і, відповідно, результативності комунікації. Факторами, які обмежують результативність аудиту та, відповідно, його якість, є середовище комунікації, засоби комунікації (процес передачі інформації) та самі користувачі, як діючі особи комунікаційного процесу. Тому сам факт проведення аудиту не є достатнім; важливі, по-перше, його якість з погляду задоволення потреб користувачів, по-друге – механізм доведення професійної думки аудитора до них. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Азарская М. А.** Теория и методология качества аудита : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. Наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / М. А. Азарская ; ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет. – Йошкар-Ола, 2009. – 36 с.
2. **Азгальдов Г. Г.** Теория и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии) / Г. Г. Азгальдов. – М. : Экономика, 1982. – 256 с.
3. **Аудит Монтгомери** / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
4. **Большая Советская Энциклопедия** (В 30 томах). Гл. ред. А. М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М. : Советская Энциклопедия, 1973. – Т. 11. Италия – Кваркуш. 1973. – 650 с.
5. **Бондар В. П.** Організація і технологія аудиторської діяльності : стратегія якості та відповідальності : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В. П. Бондар ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 35 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09bvpsyv.zip>
6. **Бычкова С. М.** Контроль качества аудита / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыглова. – М. : Эксмо, 2008. – 208 с.
7. **Дорош Н. І.** Аудит : теорія і практика. / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
8. **Економічна енциклопедія** : У 3 т. Т. 1 : А (абандон) – К (концентрація виробництва) / Ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.), Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко та ін.). – К. ; Тернопіль : Вид. центр «Академія»: Академія народного господарства, 2000. – 863 с.
9. **Закон України «Про аудиторську діяльність»** від 22 квітня 1993 року № 3126-XII (у редакції Закону України від 14 вересня 2006 року № 140-V) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>

10. Кодекс Етики та Стандарти аудиту INTOSAI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=232351&cat\\_id=3283](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=232351&cat_id=3283)

11. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки. / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.

12. Макаровский Б. Н. Маркетинг информации : учеб. пособие. / Б. Н. Макаровский. – М. : МИИТ, 1999. – 108 с.

13. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 480 с.

14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.

15. Могилевский В. Д. Методология систем : вербальный подход / В. Д. Могилевский. / Отд-ние экон. РАН ; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». – М. : ОАО «Издательство Экономика», 1999. – 251 с. – (Системные проблемы России).

16. Мочерний С. В. Економічна теорія : підручник. / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с. (Альма-матер)

17. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11 жовтня 2010 року № 457 «Про затвердження та скасування національних класифікаторів» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=vb457609-10>

18. Основы теории коммуникации : учебник / Под ред. проф. М. А. Василика. – М. : Гардарики, 2003. – 615 с.

19. Панков В. В. Обеспечение качества аудита : институциональный подход / В. В. Панков, Н. В. Акаимова, В. Л. Кожухов // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 2. – С. 3 – 14.

20. Пащук О. В. Маркетинг послуг : стратегічний підхід : навчальний посібник / О. В. Пащук. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 560 с.

21. Редько О. Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О. Ю. Редько; Держ. ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2009. – 40 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2009/09royspr.zip>

22. Синк Д. С. Управление производительностью : планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк / Пер. с англ. С. А. Рогинко, М. С. Штернгарц ; Общ. ред. и вступ. статья В. С. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 522 с.

23. Сиротенко Э. А. Системное представление аудита / Э. А. Сиротенко // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auditfn.com/fin/2005/1/Sirotenko/Sirotenko%20.pdf>

24. Українська Радянська Енциклопедія. Том 16. Цементация – б. – Академія Наук УРСР. Київ. – 1964. – 632 с.

25. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.

26. Фрейдина Е. В. Исследование систем управления : учеб. пособие / Е. В. Фрейдина ; под. ред. Ю. В. Гусева. – Москва : Издательство «Омега-Л», 2008. – 367 с. – (Высшая школа менеджмента).

27. Шарков Ф. И. Основы теории коммуникации : учебник. / Ф. И. Шарков. – М. : Издательский Дом «Социальные отношения», изд-во «Перспектива», 2002. – 246 с.

28. Garvin D. A. Managing Quality : The Strategic and Competitive Edge / David A. Garvin. – New York : The Free Press, 1988. – 340 p.

#### REFERENCES

Azarskaia, M. A. "Teoriia i metodologiiia kachestva audita" [Theory and methodology of audit quality]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.12*, 2009.

Azgal'dov, G. G. *Teoriia i praktika otsenki kachestva tovarov (osnovy kvalimetrii)* [Theory and practice of assessing the quality of goods (qualitymetry basis)]. Moscow: Ekonomika, 1982.

*Bolshaiia Sovetskaia Entsiklopediia* [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow: Sovetskaia Entsiklopediia, 1973.

Bondar, V. P. "Orhanizatsiia i tekhnolohiia audytorskoii diialnosti : stratehiia iakosti ta vidpovidalnosti" [Organization and technology audit activity: a strategy for quality and accountability]. <http://www.nbu.gov.ua/ard/2009/09bvpsyv.zip>

Bychkova, S. M., and Ityglova, E. Yu. *Kontrol kachestva audita* [Quality control audit]. Moscow: Eksmo, 2008.

Defliz, F. L., Dzhenik, G. R., and O'Reyli, V. M. *Audit Montgomeri* [Audit Montgomery]. Moscow: Audit; YuNITI, 1997.

Dorosh, N. I. *Audyt : teoriia i praktyka* [Auditing: Theory and Practice]. Kyiv: Znannia, 2006.

*Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv; Ternopil: Akademiia, 2000.

*Filosofskiy slovar* [Philosophical Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1987.

Freydina, E. V. *Issledovanie sistem upravleniia* [Research management systems]. Moscow: Omega-L, 2008.

Garvin, D. A. *Managing Quality : The Strategic and Competitive Edge*. New York: The Free Press, 1988.

"Kodeks Etyky ta Standarty audytu INTOSAI" [Code of Ethics and Auditing Standards INTOSAI]. [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=232351&cat\\_id=3283](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=232351&cat_id=3283)

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=vb457609-10>

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>

Lopatnikov, L. I. *Ekonomiko-matematicheskii slovar : Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki* [Economics and Mathematics Dictionary : dictionary of modern economics]. Moscow: Delo, 2003.

Mochernyi, S. V., and Dovbenko, M. V. *Ekonomichna teoriia* [Economics]. Kyiv: Akademiia, 2004.

Mirotin, L. B., and Tashbaev, Y. E. *Sistemnyy analiz v logistike* [System analysis in logistics]. Moscow: Ekzamen, 2004.

*Mizhnarodni standarty kontroliu iakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh* [International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services]. Kyiv: Feniks, 2011.

Makarovskiy, B. N. *Marketing informatsii* [Marketing information]. Moscow: MIIT, 1999.

Mogilevskiy, V. D. *Metodologiiia sistem: verbalnyy podkhod* [Methodology systems: a verbal approach]. Moscow: Ekonomika, 1999.

*Osnovy teorii kommunikatsii* [Fundamentals of the theory of communication]. Moscow: Gardariki, 2003.

Pankov, V. V., Akaemova, N. V., and Kozhukhov, V. L. "Obespechenie kachestva audita : institutsionalnyy pokhod" [Quality Assurance Audit institutional campaign]. *Auditorskie vedomosti*, no. 2 (2011): 3-14.

Pashchuk, O. V. *Marketynh posluh : stratehichnyi pidkhid* [Marketing services: a strategic approach]. Kyiv: Profesional, 2005.

Redko, O. Yu. "Metodolohiia ta orhanizatsiia profesiinoho audytu v Ukraini. Stan ta perspektyvy rozvytku" [Methodology and organization of professional audit in Ukraine. Status and Prospects]. <http://www.nbu.gov.ua/ard/2009/09royspr.zip>

Sink, D. S. *Upravlenie proizvoditelnosti: planirovanie, izmerenie i otsenka, kontrol i povyshenie* [Performance management: planning, measurement and evaluation, control and improvement]. Moscow: Progress, 1989.

Sharkov, F. I. *Osnovy teorii kommunikatsii* [Fundamentals of the theory of communication]. Moscow: Sotsialnye otnosheniia; Perspektiva, 2002.

Sirotenko, E. A. "Sistemnoe predstavlenie audita" [System representation of the audit]. <http://auditfn.com/fin/2005/1/Sirotenko/Sirotenko%20.pdf>

*Ukrainska Radianska Entsyklopediia* [Ukrainian Soviet Encyclopedia]. Kyiv: AN URSR, 1964.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 ЯНЧЕВ А. В.

УДК 657.001.76

### Янчев А. В. Теоретико-методологічні засади облікового процесу в інформаційній економіці

Мета статті полягає в дослідженні нових вимог щодо якості інформаційних ресурсів управління інституційними одиницями і розробці моделі інформаційної системи суб'єктів господарювання, яка ґрунтується на взаємозв'язку функцій управління, елементів господарського процесу та функцій інформаційного спрямування – обліком, аналізом і прогнозуванням. Дослідивши праці представників вітчизняної та зарубіжної наукових шкіл, розглянуто особливості методології та наукової організації облікового процесу в інформаційній економіці, систематизовано погляди дослідників щодо формування економічно доцільних інформаційних ресурсів, які володіють усіма ознаками корисності для прийняття управлінських рішень. У результаті дослідження запропоновано модель інформаційної системи підприємства, яка враховує сутнісні характеристики змістовних складових облікового процесу та дозволяє створити інформаційне підґрунтя щодо інтеграції різних підсистем обліку, підготовки фінансової та нефінансової інформації для прийняття широкого спектра управлінських рішень у системі виробничого, маркетингового та фінансового менеджменту. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розкриття методологічних і теоретичних аспектів організації облікового процесу, логіки його побудови та сутності його етапів.

**Ключові слова:** обліковий процес, інформаційні ресурси, інформаційна система.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 24.

**Янчев Андрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клошківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** kaf\_finance@mail.ru

УДК 657.001.76

### Янчев А. В. Теоретико-методологические основы учетного процесса в информационной экономике

Цель статьи заключается в исследовании новых требований к качеству информационных ресурсов управления институциональными единицами и разработке модели информационной системы субъектов хозяйствования, основанной на взаимосвязи функций управления, элементов хозяйственного процесса и информационных функций – учет, анализ и прогнозирование. Исследованы труды представителей отечественной и зарубежной научных школ в области теории бухгалтерского учета, рассмотрены особенности методологии и научной организации учетного процесса в информационной экономике, систематизированы подходы к формированию экономически целесообразных информационных ресурсов, которые обладают всеми признаками полезности для принятия управленческих решений. В результате исследования предложена модель информационной системы предприятия, которая учитывает существенные характеристики элементов учетного процесса и позволяет создать информационную основу для интеграции различных подсистем учета, подготовки финансовой и нефинансовой информации для принятия широкого спектра управленческих решений в системе производственного, маркетингового и финансового менеджмента. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является раскрытие методологических и теоретических аспектов организации учетного процесса и его логической структуры.

**Ключевые слова:** учетный процесс, информационные ресурсы, информационная система.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 24.

**Янчев Андрей Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клошковская, 333, Харьков, 61051, Украина)  
**E-mail:** kaf\_finance@mail.ru

UDC 657.001.76

### Yanchev Andrey V. Theoretical and Methodical Grounds of the Accounting Process in Information Economy

The goal of the article lies in the study of new requirements to quality of information resources of management of institutional units and development of the model of information system of economic subjects, based on mutual connection of management functions, elements of the economic process and information functions – accounting, analysis and forecasting. The article studies works of representatives of domestic and foreign scientific schools in the field of the theory of business accounting, considers specific features of methodology and scientific organisation of accounting in the information economy, systemises approaches to formations of economically expedient information resources, which possess all features of usefulness for making managerial decisions. In the result of the study the article offers a model of the enterprise information system, which takes into account essential characteristics of elements of the accounting process and allows creation of the information basis for integration of various subsystems of accounting, preparation of financial and other documentation for making a wide spectrum of managerial decisions in the system of production, marketing and financial management. The prospect of further studies in this direction is the study of methodological and theoretical aspects of organisation of accounting and its logical structure.

**Key words:** accounting process, information resources, information system.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 24.

**Yanchev Andrey V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** kaf\_finance@mail.ru

Необхідність прийняття все більш зростаючого числа рішень обумовлює підвищення вимог до управлінської інформації з точки зору її повноти, своєчасності та доступності для суб'єктів управління. У системах управління різного рівня ієрархії вирішуються складні завдання, пов'язані з переведенням економічної діяльності на інноваційний шлях розвитку, більш раціональним використанням виробничого потенціалу економіки країни, зростанням ефективності праці у всіх галузях економіки, приверненням уваги до соціальних та екологічних показників діяльності

економічних інститутів. Оперативність, обґрунтованість та забезпеченість управлінських рішень повною мірою залежить від якості інформаційних ресурсів та адекватності засобів комунікації, що застосовуються для їх передачі.

Ефективність та оптимальність управлінського рішення – це поняття, що перебувають у тісному взаємозв'язку. Прийняте рішення буде ефективним лише у разі дотримання прямої залежності між цілями, засобами та результатами, урахування всіх сприятливих і несприятливих чинників, що впливають на досягнення кінцевого

результату, комплексного підходу до прийняття проміжних рішень, що стосуються конкретної проблеми. Разом з тим, складно говорити про те, що управління є ефективним коли не дотримано однієї важливої вимоги – своєчасності, тобто момент прийняття рішення має відповідати нагальним потребам розвитку керованої системи. На практиці значна частина управлінських рішень приймається за господарськими фактами, що вже здійснилися.

Незалежно від того, до якого класу належать управлінські рішення та якою за формою та змістом є схема їх підготовки, яка інформаційна система створюється та які технічні засоби використовуються, проблема інформаційного забезпечення управлінських рішень дотепер залишається однією з найскладніших. Необхідний та достатній обсяг даних для підтримки управлінського рішення визначає його обґрунтованість, а своєчасне отримання цих даних – оперативність роботи системи управління. Але за умов, що більше половини робочого часу витрачається на інформаційний пошук, а певна кількість релевантних інформаційних ресурсів втрачається саме внаслідок неможливості їх знайти, лише створення інформаційних систем різного рівня з банками систематизованих даних допоможе подолати інформаційну кризу, що виникла як наслідок стрімкого зростання інформації. Реальна можливість цього полягає в розробці теоретичних основ, змісту, технології та соціально-психологічних складових облікового процесу, у ході якого на первинному рівні створюється вся економічна інформація суб'єктів господарювання, регіону, галузі та країни взагалі.

Особливості методології та наукової організації облікового процесу в інформаційній економіці досліджено в працях представників вітчизняної наукової школи І. О. Бланка, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинеця, С. Ф. Голова, В. В. Євдокимова, С. І. Івахненкова, А. С. Крутової, С. А. Кузнецової, Л. Г. Ловинської, Н. М. Малюги, Є. В. Мниха, А. А. Пилипенка, М. С. Пушкаря, В. І. Рудницького, Г. М. Давидова, а також зарубіжних вчених В. Б. Івашкевича, Л. И. Куликової, М. Ф. Меняєва, А. А. Одинцова, А. Н. Романова, Я. В. Соколова, Д. В. Чистова, Н. В. Максимова. Незважаючи на існуючі дослідження у даній сфері, низка питань, пов'язаних з формуванням економічно доцільних інформаційних ресурсів, які володіють усіма ознаками корисності для прийняття управлінських рішень, дослідженням організації облікового процесу, що визначає баланс між оперативними завданнями суб'єкта господарювання й перспективними цілями, координацію взаємозв'язків між користувачами інформації, інтеграцію інформаційних ресурсів, усе ще лишаються невирішеними.

**К**лючовими етапами розвитку облікової методології було узагальнення основних принципів бухгалтерського обліку та вимог щодо основних якісних характеристик облікової інформації, як інформаційного базису прийняття управлінських рішень. Тому основними завданнями статті є дослідження нових вимог щодо якості інформаційних ресурсів управління інституційними одиницями та розробка моделі інформаційної системи суб'єктів господарювання, яка ґрунтується на взаємозв'язку функцій управління, елементів господарського процесу та функцій інформаційного спрямування – обліком, аналізом та прогнозуванням.

Для прийняття управлінського рішення потрібна чітко визначена інформація, яка відповідає сутності завдання, що вирішується. З метою пошуку необхідних даних доводиться аналізувати значну кількість інформаційних джерел, при цьому отримання необхідних відомостей гарантувати

не можна. Таке становище пояснюється, по-перше, тим, що інформаційне забезпечення для підтримки конкретного завдання може не існувати. По-друге, знайти необхідні та корисні відомості в інформаційному потоці іноді просто неможливо внаслідок їх розосередженості за галузями господарства та областями знань.

Дослідження доводить, що більша частина витрат часу на прийняття управлінського рішення витрачається на збирання та аналіз необхідної інформації, які не завжди є обґрунтованими. Втрати часу на пошук інформаційних джерел знижують ефективність управлінської діяльності, а проблема скорочення невиробничих витрат часу на формування інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень за умов постійного зростання складності господарських завдань та обсягів інформації стає все більш актуальною.

**А**налізуючи дані стосовно витрат часу на різні види інформаційної роботи, що наводяться у літературних джерелах, можна дійти висновку, що всупереч сподіванням перехід до інформаційної економіки сприяв не скороченню, а збільшенню часу на пошук та обробку інформаційних ресурсів управління. Так, у другій половині минулого сторіччя витрати інженерів на інформаційну роботу складали близько третини їх робочого часу, а витрати науковців склали 40 – 50% [1, с. 128]. На різні види робіт з інформацією працівники апарату управління витрачали половину свого робочого часу [2, с. 131], керівники науково-дослідних відділів і конструкторських бюро – 42%, а керівники секторів – 29% свого робочого часу [3, с. 111]. Аналіз фактичних витрат робочого часу наведений у роботі А. А. Атаєва показав, що на виконавчу роботу витрачалось втричі більше робочого часу, ніж це було передбачено нормативами, а на творчу – навпаки, майже вдвічі менше [4, с. 34 – 37].

Стан економіки, у якому доводиться функціонувати суб'єктам господарювання сьогодні, прийнято називати інформаційною економікою або економікою знань. Суспільство вважається інформаційно орієнтованим, якщо валовий національний продукт у ньому генерується більш ніж половиною працездатного населення зайнятого в інформаційній економіці [5]. Тому доречно припустити, що кількість часу, витрачаемого на формування інформаційного забезпечення управлінських рішень має бути вище 50% робочого часу. Згідно з дослідженнями працівники вищих ланок системи управління витрачають на інформаційну роботу 75%, науковці – 90%, керівники суб'єктів господарювання та їх підрозділів – 65% робочого часу. Існує і сегмент ринку праці діяльність, на якому стовідсотково пов'язана з інформаційною роботою – це ринок ІКТ.

Чим складніша та динамічніша проблема, що вирішується, тим складніше її адекватне інформаційне відображення. Інформаційна робота, яка покликана задовольняти вимоги керівників та спеціалістів різних рівнів управління, стає все більш багатогранною та працемісткою. Враховуючи, що обсяг витрат праці, необхідних для ефективного виконання функцій управління, зростає пропорційно кубу зростання виробництва, можна припустити і подальше зростання витрат часу на інформаційну роботу [6, с. 70].

Загальний обсяг світової науково-технічної літератури подвоюється кожні 8 років [7, с. 293], проте кількість документів, з якими може ознайомитися спеціаліст, складає лише незначний відсоток. У зв'язку з цим необхідно повернути увагу саме до такої складової процесу прийняття рішення, як інформаційне забезпечення управлінських рішень та його ефективність.



Протягом всієї історії існування системи бухгалтерського обліку, починаючи від Луки Пачолі та до появи сучасних систем підтримки прийняття управлінських рішень, облік розглядався як послідовність відповідних процедур, які дозволяли визначити кінцевий результат діяльності інституційної одиниці (первинний облік, оцінка та калькуляція, систематизація даних за допомогою бухгалтерських рахунків, інвентаризація, формування звітності, моделювання бізнес-процесів, контроль і аналіз).

Дослідження історії розвитку моделей бухгалтерського обліку у різних країнах світу дозволило виділити низку закономірностей, які виходять з основних облікових ідей свого часу та етапів розвитку економічних відносин. Серед таких ключових подій, що сприяли формуванню в Україні сучасної облікової системи, був винахід подвійного запису, перехід на новий рівень розвитку фінансово-кредитних відносин, поява акціонерної форми господарювання, прийняття стандартів обліку і аудиту (рис. 1).

Якість бухгалтерського обліку визначається ступенем корисності облікової інформації, необхідної зацікавленим користувачам для прийняття обґрунтованих економічних рішень [8, с. 25]. Ключовими етапами розвитку облікової методології було узагальнення основних принципів бухгалтерського обліку та вимог щодо основних якісних характеристик облікової інформації, як інформаційного базису прийняття управлінських рішень. Більшість науковців підтримують точку зору, що саме дотримання певних вимог робить облікову інформацію корисною для управління. При цьому різні автори по-різному підходять до трактування цих вимог. Так, фахівці Американського інституту присяжних бухгалтерів трактують основні якісні характеристики облікової інформації у чіткій залежності від основних принципів бухгалтерського обліку: господарююча одиниця, що реалізує функції бухгалтерського об-

ліку; діюче підприємство; оцінка економічних ресурсів та зобов'язань; періодичність; грошовий вимірник; накопичення (облік доходів та витрат, що не відображаються на бухгалтерських рахунках); ринкова ціна; здоровий глузд; узгодженість основних фінансових звітів; превалювання сутності над формою; суттєвість [9].

Дещо по-іншому тлумачать характеристики якісної облікової інформації представники наукових шкіл Каліфорнійського університету та Єльської школи права, групуючи їх за чотирма групами згідно основних принципів бухгалтерського обліку: загальні, конвенційні, операційні, деталізовані. [10]. Суто з точки зору корисності будови інформаційної бази підприємства та використання інформаційних ресурсів у процесі управління трактують представники вітчизняних наукових шкіл. А. С. Крутова визначає вимоги до облікової інформації відповідно до принципів побудови та захисту корпоративної інформаційної системи: достовірність, релевантність, повнота, своєчасність, обґрунтованість, конфіденційність, цілісність [11, с. 108 – 109]. С. А. Кузнецова аналізує такі властивості облікової інформації: залежність від об'єкта управління, форма подання, обсяг, структура, безперервність та циклічність обробки, документованість, зручність подання та тривалість зберігання [12, с. 18 – 19].

Автори розглядали якісні ознаки інформаційних ресурсів з двох боків: у взаємозв'язку обліку і контролю, а також у взаємозв'язку інформаційних можливостей та інформаційного поля. Тобто всі наведені характеристики інформаційних ресурси можна згрупувати у два класи – змістовні характеристики, орієнтовані на користувачів інформації (повнота, об'єктивність, достовірність, своєчасність, обґрунтованість та релевантність); і характеристики, орієнтовані на забезпечення інформаційної безпеки господарської діяльності (цілісність та конфіденційність). Разом

Розробка та прийняття національних положень бухгалтерського обліку.  
Прийняття Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та ПСБО  
Набуття незалежності України та прийняття базових положень з оподаткування.  
Розробка стратегії МСБО та МСА.  
Прийняття GAAP  
Формулювання основних принципів бухгалтерського обліку.  
Розмежування організаційно-правових форм господарювання.  
Розвиток фінансово-кредитних відносин.  
Винахід подвійного запису

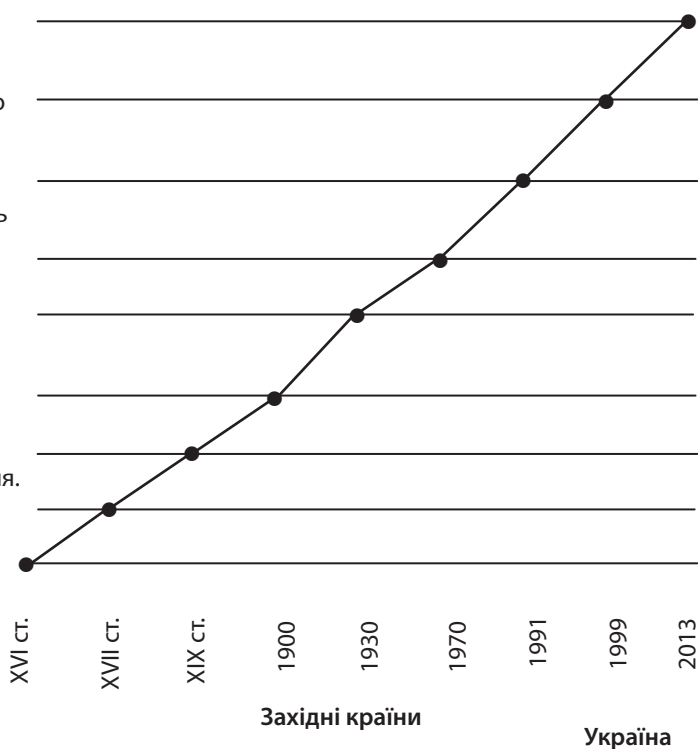


Рис. 1. Розвиток теоретичних засад бухгалтерського обліку

з тим сучасний стан розвитку інформаційного суспільства в Україні та у світі висуває нові вимоги щодо якості інформаційних ресурсів управління інституційними одиницями. Тому до складу якісних вимог до облікової інформації доцільно додати окрему групу організаційних характеристик, орієнтованих на фіксацію господарських операцій діяльності, а не на їх оцінку користувачами (доступність, відповідність корпоративній системі цінностей, еволюційність та економічна доцільність) (табл. 1).

який за свої змістом, технологією та психологічними аспектами відповідає умовам, що дозволяють інтенсифікувати наступні процеси:

- ✦ формування інтегрованого цілісного уявлення про корпоративну базу даних з урахуванням критичних факторів досягнення стратегічних цілей;
- ✦ аналіз стану функціональних процесів суб'єкта господарювання;
- ✦ формування звітності;

Таблиця 1

**Характеристики вимог щодо якості інформаційних ресурсів**

Група	Вимога	Характеристика
Змістовні	Повнота	Ступінь врахування відомостей про об'єкт управління
	Об'єктивність	Неупередженість відображення фактів діяльності
	Достовірність	Відсутність суттєвих помилок та викривлень
	Обґрунтованість	Забезпечення однаковості методик формування інформаційних ресурсів
	Своєчасність	Здатність підтримки прийняття управлінських рішень
Безпеки	Цілісність	Здатність зберігати зміст, форму та структуру в процесі зберігання та передачі інформаційних ресурсів
	Конфіденційність	Забезпечення конкурентних переваг щодо інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання
Організаційні	Доступність	Формат подання інформації має сприйматися відповідним засобом обробки на вимогу користувача
	Відповідність корпоративній системі цінностей	Вплив інформації на здатність господарюючого суб'єкта відтворювати грошові потоки та інші активи згідно корпоративної стратегії
	Еволюційність	Здатність перетворюватися на інформаційні ресурси вищої ланки управління
	Економічна доцільність	Відповідність корисності інформації про економічний розвиток суб'єкта господарювання витратам на її отримання, зберігання та пошук

Із запропонованих організаційних характеристик корисності облікової інформації найменш дослідженою та найбільш проблемною з точки зору якості є економічна доцільність. На сучасному етапі розвитку інформаційно-комунікаційних технологій витрати на залучення інформаційних ресурсів можуть коливатися від мінімальних до надвеликих. Щодо ресурсів, на придбання яких витрачаються значні кошти, економічна доцільність здебільшого аналізується ще на етапі розробки стратегії їх використання. Стосовно ресурсів, вартість отримання яких є незначною, необхідно враховувати економічну доцільність їх зберігання в корпоративній базі даних з метою уникнення «інформаційного шуму» і підвищення витрат часу на пошук релевантної інформації на запит користувача.

Найбільш вдалу спробу побудови ієрархії якісних характеристик інформаційних ресурсів зробили В. Б. Івашкевич та Л. І. Кулікова, які віднесли характеристики релевантності та достовірності до первісних якісних ознак, своєчасність – до основних, а решту характеристик (змістовність, цінність для побудови прогнозу, нейтральність, порівнянність, об'єктивність та пріоритет змісту над формою) – до вторинних ознак [13, с. 71 – 71]. Разом з тим, усі наведені характеристики є вторинними по відношенню до основної ознаки корисності інформаційних ресурсів – їх економічної доцільності. Тому ключовим питанням при формуванні економічно доцільних інформаційних ресурсів, які володіють усіма ознаками корисності для прийняття управлінських рішень, є організація облікового процесу,

- ✦ перевірку даних за допомогою авторизованого доступу до оперативної інформації;
  - ✦ запобігання негативним явищам завдяки можливості деталізованого доступу до елементів бізнес-процесів;
  - ✦ підвищення ефективності використання інформаційних каналів для генерації нової інформації та оперативного реагування на організаційні зміни;
  - ✦ реалізацію сучасних методів контролю за процесом виконання управлінських рішень;
  - ✦ прогнозування бізнесу та пошуку шляхів розвитку.
- Активне використання інформаційних ресурсів спрямовано на вивчення впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, які утворюють бізнес-середовище та дозволять суб'єкту господарювання отримувати конкурентні переваги за такими напрямками діяльності:
- ✦ *приріст капіталу*: знання про бізнес формують інтелектуальну власність, що перетворюється на корпоративні інформаційні ресурси, які впливають на виробничі та адміністративно-господарські процеси. Інформаційні ресурси являють невичерпну форму власності – знання;
  - ✦ *розвиток бізнесу*: інформаційні ресурси забезпечують виправданість вибору нового спрямування у виробництві та формування нового ринку завдяки адекватній оцінці підприємницького ризику;
  - ✦ *електронізація бізнесу*: інформаційні ресурси є базою для впровадження засобів електронної ко-

мерції у діяльність підприємства та формування віртуальних відносин у інформаційному просторі.

**Н**ад пошуком відповіді на питання, якою має бути інформаційна система, що дозволить вирішити управлінські завдання, працювали більшість дослідників методології та організації бухгалтерського обліку. Сучасні науковці визначають інформаційну систему як сукупність технічного, програмного та організаційного забезпечення, а також персоналу, призначеної для упорядкування процесів комунікації і обміну інформації в рамках інституційної одиниці. Також достатньо широко трактує поняття «інформаційна система» і законодавство України. Так згідно Закону України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» інформаційна (автоматизована) система – організаційно-технічна система, в якій реалізується технологія обробки інформації з використанням технічних і програмних засобів [14]. Визначаючи сутність поняття «інформаційно-телекомунікаційна система», законотворець зробив акцент на взаємозв'язку інформаційних та телекомунікаційних систем, які у процесі обробки інформації діють як єдине ціле. Таким чином, у вітчизняному законодавстві та наукових працях основна увага приділяється технологічній складовій функціонування інформаційних систем. У законодавстві більшості країн світу головна увага при визначенні «інформаційних систем» приділяється навпаки інформації: система обробки інформації [Стандарт ISO/IEC 2382-1]; система даних і засобів їх обробки [15]; сукупність інформації, що утримується в базах даних, та інформаційних технологій та технічних засобів, які забезпечують її обробку [16]. Інформаційний підхід при визначенні інформаційної системи використовують і окремі науковці. Так, С. Хмелев трактує дане поняття як інформацію, що формується в процесі роботи організації і призначена для виконання функцій ефективного управління нею [17, с. 661].

Такий підхід до визначення інформаційної системи є більш адекватним на сучасному етапі розвитку технологічної складової обробки даних, оскільки, саме інформація (дані) є ключовим фактором успішної діяльності бізнес-одиниці і має найбільшу соціальну, економічну, юридичну цінність. Навіть історичний досвід свідчить, що створення та використання інформаційних систем почалося з необхідності обробки великих масивів інформаційних ресурсів про матеріальні та фінансові потоки суб'єктів господарювання. Тобто логічна складова інформаційних систем розвивалася поступово та визначала напрями удосконалення технологічної складової. І лише з появою електронної обчислювальної техніки у 50-х роках минулого сторіччя такі системи стали автоматизованими [18, с. 12].

Інформаційні системи суб'єктів господарювання формувалися з розвитком бухгалтерського обліку та є продуктом бухгалтерського обліку. Враховуючи те, що система управління суб'єкта господарювання має відкриту архітектуру, його інформаційна система утворюється множиною взаємопов'язаних інформаційних елементів, які генерують інформаційні ресурси та забезпечують їх обробку, зберігання та передавання для забезпечення досягнення мети бізнесу. Тому до кола завдань інформаційної системи підприємства слід віднести таке:

- ✦ входження до єдиного інформаційного простору територіально віддалених підрозділів підприємства;
- ✦ передачу інформації різноманітними каналами зв'язку;

- ✦ автоматизація бізнес-процесів;
- ✦ планування діяльності та аналіз її результатів;
- ✦ забезпечення достатнього рівня безпеки;
- ✦ захист даних і розподіл функцій і прав доступу.

Окремі дослідники методології бухгалтерського обліку зробили спробу ввести у науковий обіг терміни економічна інформаційна система [17, с. 661].

Дослідження доводить, що будь-які інформаційні потоки суб'єктів господарювання генеруються в ході облікового процесу. Тому для суб'єктів господарювання адекватним слід вважати визначення інформаційної системи, як сукупності інформаційних ресурсів про діяльність підприємства, а також засобів їх обробки та підготовки. До складу елементів інформаційної системи слід відносити інформаційні ресурси, програмно-апаратний комплекс, персонал та процедури, що формують інформаційний процес. При цьому, інформація залишається основним елементом інформаційної системи, який визначає взаємовідносини між іншими елементами, сприяє розвитку нових відносин та формуванню нових знань про стан бізнесу на базі підвищення ефективності інформаційного процесу.

**З**важаючи на вищенаведене, пропонуємо ототожнювати поняття «інформаційний» та «обліковий» процес, який слід визначати як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання, аналізу та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Завдання системи управління полягає у забезпеченні оптимальної взаємодії елементів інформаційної системи для забезпечення розширеного відтворення капіталу підприємства. Основою для вирішення поставленого завдання є забезпечення доступу до необхідної інформації в режимі реального часу шляхом залучення до інформаційного процесу максимальної кількості працівників підприємства. Адаже найбільшій ефективності досягає лише та інформаційна система до якої залучено весь персонал підприємства [19, с. 51] та яка дозволяє активізувати дії з пошуку та аналізу інформації про стан бізнесу, а також формувати відомості про напрями, що попереджують збитки на шляху досягнення поставленої мети [20, с. 8].

Організація інформаційної системи передбачає досягнення балансу між оперативними завданнями суб'єкта господарювання й перспективними цілями, координацію взаємозв'язків між користувачами інформації, інтеграцію ресурсів компанії, гнучкий перерозподіл ресурсів залежно від потреб. Тому архітектура інформаційної системи має враховувати цілісну організацію складних елементів, які працюють як єдине ціле. Як вже було доведено, до них належать логічні елементи (інформаційні ресурси та персонал) і технологічні елементи (апаратні та програмні). Визначальне місце серед компонентів архітектури займає логічна структура, яка визначається набором функцій інформаційної системи підприємства. Особливість виконання цих функцій напряму пов'язана з багаторівневим характером управління та специфічністю цих функцій для кожного рівня. Традиційно на підприємствах виділяють чотири рівня управління: стратегічний, техніко-економічний, оперативно-виробничий та технологічний [18, с. 57].

При побудові моделі інформаційної системи підприємства науковці користуються різними підходами. Так, Н. В. Маєвська та С. І. Марченко застосовують технологічний підхід, виділяючи підсистеми управлінського та фінан-

сового обліку за основними автоматизованими робочими місцями різних рівнів управління (директора, головного інженера, головного економіста, головного бухгалтера) та периферійними автоматизованими робочими місцями за центрами відповідальності [21, с. 29].

Е. Бородайкіна подає модель інформаційної системи у вигляді комунікативного процесу руху та перетворення інформації на етапах відтворення капіталу [22]. С. А. Кузнецова навпаки при побудові інформаційної системи підприємства пропонує застосовувати принцип формування інформаційних ресурсів у чіткій відповідності до загальноприйнятої концепції розподілу обліку на первинний, поточний та підсумковий етапи [12, с. 23 – 24]. Нарешті, Н. В. Максимов взагалі абстрагується від інформаційних потоків та в основу моделі інформаційної системи покладає конструктивний підхід з урахуванням її елементів – технічних та програмних засобів, даних та людського фактору у вирішенні економічних завдань [23, с. 11 – 13].

Інформація тим корисніша, чим більше вона наближає до вирішення завдання [8, с. 25]. Таким чином, у досліджених працях вчені роблять акценти на різних аспектах функціонування інформаційної системи.

Разом з тим, лише комплексне поєднання елементної структури, ієрархії управління, етапів облікової роботи в умовах циклічної обробки інформаційних ресурсів, дозволить вирішити завдання прогнозування, формування об-

лікової політики та проблеми поглиблення інтеграційних процесів в обліку. Тому запропоновано модель інформаційної системи підприємства, яка дозволяє відобразити господарські факти минулого, формувати стратегічні показники, що задовольняє поточні та стратегічні потреби системи управління в інформації. Дана модель розкриває взаємозв'язок між функціями управління, елементами господарського процесу та функціями інформаційного спрямування – обліком, аналізом та прогнозуванням (рис. 2).

**Висновки.** Першочерговим завданням розвитку облікової науки сьогодні є інтеграція бухгалтерського обліку у різних напрямках. Запропонована модель інформаційної системи підприємства враховує сутнісні характеристики змістовних складових облікового процесу та дозволяє створити інформаційне підґрунтя інтеграційних процесів для цілей удосконалення податкових розрахунків, інтеграції різних підсистем обліку, підготовки фінансової та нефінансової інформації для прийняття широкого спектра управлінських рішень в системі виробничого, маркетингового та фінансового менеджменту. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Глушков В. М. Беседи об управленіи / В. М. Глушков, Г. М. Добров, В. И. Терещенко ; Академия наук СССР. – М. : Наука, 1974. – 225 с.

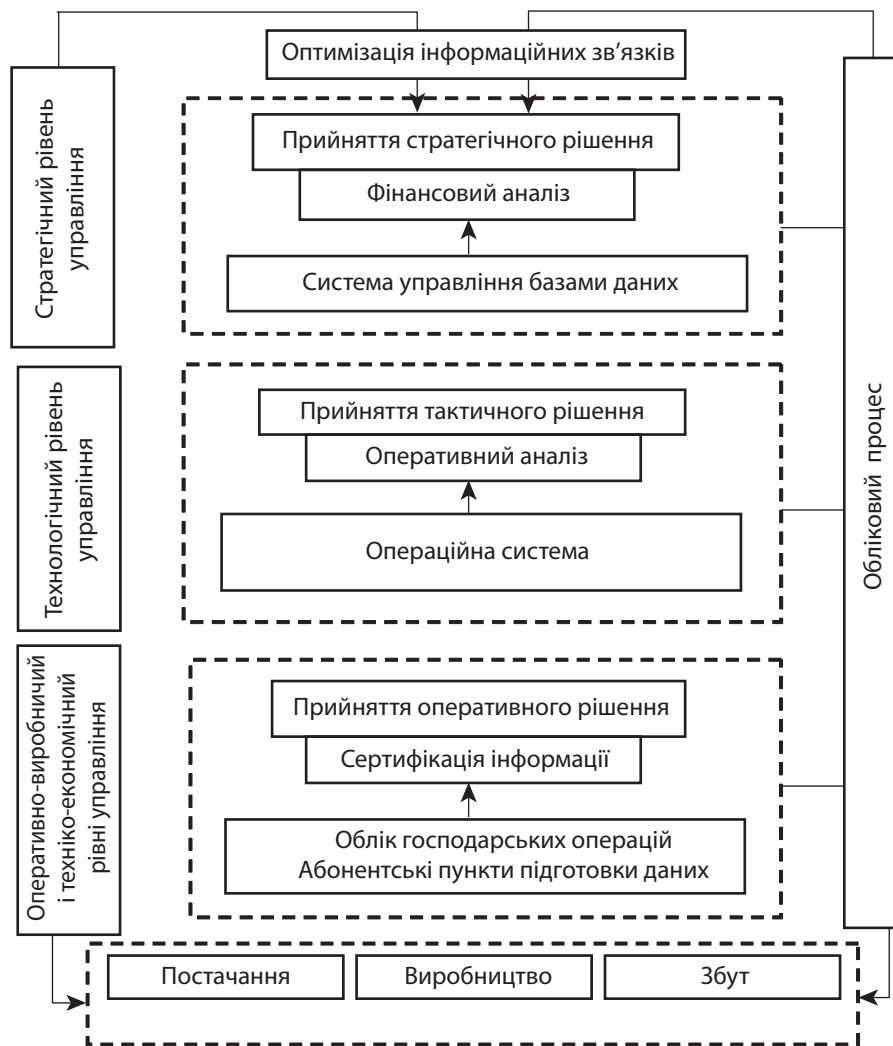


Рис. 2. Модель інформаційної системи підприємства

2. Венделин А. Г. Подготовка и принятие управленческого решения. Методологический аспект / А. Г. Венделин. – М. : Экономика, 1977. — 149 с.

3. Кузнецов О. А. Информационные системы для руководителей / О. А. Кузнецов, А. Н. Лях. — М. : Экономика, 1973. – 111 с.

4. Атаев А. А. Научная организация управленческого труда: на примере государственных учреждений / А. А. Атаев. – М. : Экономика, 1980. – 143 с.

5. Чернов А. А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы : монография / А. А. Чернов. – М. : Дашков и К, 2003. – 232 с.

6. Шишкова Г. А. Эффективность информационного обеспечения управленческих решений / Г. А. Шишкова // Документ и экономика: Межвузовский сборник научных трудов / Под. ред. Л. В. Котина, М. В. Ларина. – М. : МГИАИ. – С. 68 – 80.

7. Дружилин В. В. Идея, алгоритм, решение / В. В. Дружилин, Д. С. Конторов. – М. : Воениздат, 1972. – 328 с.

8. Бычкова С. М. Контроль качества аудита / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова. – М. : Эксмо, 2008. – 208 с.

9. Paton W. A. An Introduction to Corporate / W. A. Paton, A. C. Littleton // Accounting Standarts. – Columbus. – Ohio, 1940. – 647 p.

10. Сандерс Т. Г. Положение о принципах учета / Т. Г. Сандерс, Г. Р. Хадфилд / Пер. с англ. – М. : Реал-бук, 1998. – 462 с.

11. Крутова А. С. Облік в системі електронної комерції : монографія / А. С. Крутова. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 396 с.

12. Кузнецова С. А. Синергія інформації в бізнес / С. А. Кузнецова. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, 2012. – 120 с.

13. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерское дело : учеб. пособие / В. Б. Ивашкевич, Л. И. Куликова. – М. : Экономистъ, 2005. – 523 с.

14. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах Закон України : [прийнятий Верховною Радою України № 81/94-ВР від 05.07.94 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

15. Эмм Д. Киберпреступность и закон / Д. Эмм [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://cybercrime.zp.ua/viewtopic.php?f=3&t=4776>

16. Об информации, информационных технологиях и о защите информации : [Федеральный закон РФ № 149-ФЗ от 27.07.2006 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org>

17. Хмелев С. Комплексная учетно-информационная система предприятия, отвечающая требованиям современных систем обеспечения экономической безопасности / С. Хмелев // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 1. – С. 660 – 664.

18. Вдовенко Л. А. Информационная система предприятия : учеб. пособие. / Л. А. Вдовенко. – М. : ВУЗовский учебник : ИНФРА-М, 2010. – 237 с.

19. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – [2-е изд. испр.] – М. : Эксмо, 2002. – 480 с.

20. Меняев М. Ф. Информационные технологии управления : Системы управления организацией : в 3 книгах / М. Ф. Меняев. – М. : Омега-Л, 2013. – . – Книга 3. – 464 с.

21. Механізм обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень у галузях економіки : монографія / Під ред. Акаєва Ш. М. – Макіївка : Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2011. – 409 с.

22. Бородайкіна Е. Система учетной информации для целей внутреннего аудита себестоимости продукции металлургических производств / Е. Бородайкіна // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2011. – № 1. – С. 452 – 455.

23. Максимов Н. В. Информационные технологии в профессиональной деятельности [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Максимов, Т. Л. Партика, И. И. Попов. – М. : ФОРУМ, 2010. – 496 с.

24. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень : монографія / Н. О. Лоханова. – Херсон : Гринь Д.С., 2012. – 400 с.

## REFERENCES

Ataev, A. A. *Nauchnaia organizatsiia upravlencheskogo truda: na primere gosudarstvennykh uchrezhdeniy* [The scientific organization of labor management : the case of public institutions]. Moscow: Ekonomika, 1980.

Bychkova, S. M., and E. Yu. Itygiлова. *Kontrol kachestva audita* [Quality control audit]. Moscow: Eksmo, 2008.

Borodaikyna, E. "Sistema uchetnoi informatsii dlia tselei vnutrennego audita sebestoimosti produktssii metallurgicheskikh proizvodstv" [The system of accounting information for internal audit cost of steel products]. *Resursy*, no. 1 (2011): 452-455.

Chernov, A. A. *Stanovlenie globalnogo informatsionnogo obshchestva: problemy i perspektivy* [Becoming a global information society : problems and prospects]. Moscow: Dashkov i K, 2003.

Druzhilin, V. V., and Kontorov, D. S. *Ideia, algoritm, reshenie* [The idea of the algorithm solution]. Moscow: Voениzdat, 1972.

Emm, D. "Kiberprestupnost i zakon" [Cybercrime and the law]. <http://cybercrime.zp.ua/viewtopic.php?f=3&t=4776>

Glushkov, V. M., obrov, G. M., and Tereshchenko, V. I. *Besedy ob upravlenii* [Conversations about managing]. M. : Nauka, 1974.

Sanders, T. G., and Khadfilid, G. R. *Polozhenie o printsipakh ucheta* [Regulations on accounting principles]. Moscow: Real-buk, 1998.

Geys, B. *Biznes so skorostiu mysli* [Business at the speed of thought]. Moscow: Eksmo, 2002.

Ivashkevich, V. B., and Kulikova, L. I. *Bukhgalterskoe delo* [Accounting]. Moscow: Ekonomist, 2005.

Krutova, A. S. *Oblik v systemi elektronnoi komertsii* [Accounting System in e-commerce]. Kharkiv: KhDUKht, 2011.

Kuznetsova, S. A. *Synehriia informatsii v biznes* [Synerhiya media business]. Dnipropetrovsk: Dnipropetrovskiy universytet im. Alfreda Nobelia, 2012.

Khmelev, S. "Kompleksnaia uchetho-informatsionnaia sistema predpriiatiia, otvechaiushchaia trebovaniiam sovremennykh sistem obespecheniia ekonomicheskoy bezopasnosti" [Integrated accounting and enterprise information system that meets the requirements of modern systems of economic security]. *Resursy, informatsiia, snabzhenie, konkurentsii*, no. 1 (2011): 660-664.

Kuznetsov, O. A., and Liakh, A. N. *Informatsionnye sistemy dlia rukovoditeley* [Information systems managers]. Moscow: Ekonomika, 1973.

[Legal Act of Russia] (2006). <http://ru.wikipedia.org>  
[Legal Act of Ukraine] (1994). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/81/94-%D0%B2%D1%80>

Lokhanova, N. O. *Intehratsiini protsesy v obliku v umovakh instytsionalnykh peretvoren* [Integration into account in terms of institutional change]. Kherson: Hrin D. S., 2012.

Meniaev, M. F. *Informatsionnye tekhnologi upravleniia : Sistemy upravleniia organizatsiiey* [Information Technology Management : Systems management organization]. Moscow: Omega-L, 2013.

*Mekhanizm oblikovo-analitychnoho zabezpecheniia pryiniattia upravlinyskykh rishen u haluziakh ekonomiky* [The mechanism accounting and analytical support decision-making in the fields of economy]. Makiivka: Noulidzh, 2011.

Maksimov, N. V., L Partika, T., and Popov, I. I. *Informatsionnye tekhnologii v professionalnoy deiatelnosti* [Information technology in professional activities]. Moscow: FORUM, 2010.

Paton, W. A., and Littleton, A. C. "An Introduction to Corporate" In *Accounting Standarts*. Columbus; Ohio, 1940.

Shishkova, G. A. "Effektivnost informatsionnogo obespecheniia upravlencheskikh resheniy" [The efficiency of information security management decisions]. In *Dokument i ekonomika*, 68-80. Moscow: MGIAI.

Vdovenko, L. A. *Informatsionnaia sistema predpriiatiia* [Enterprise Information Systems]. Moscow: VUZovskiy uchebnyk; INFRA - M, 2010.

Vendelin, A. G. *Podgotovka i priniatie upravlencheskogo resheniia. Metodologicheskii aspekt* [Preparation and adoption of the administrative decision. Methodological aspect]. Moscow: Ekonomika, 1977.

## ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ В БАНКАХ

© 2014 ІВАСІВ І. Б., ФУКСМАН О. Ю.

УДК 336.71

### Івасів І. Б., Фуксман О. Ю. Інтегрована система управління ліквідністю в банках

Метою наукової статті є обґрунтування концепції інтегрованого підходу до побудови системи управління ліквідністю в банках. У статті розглянуто основні етапи побудови відповідної системи, визначено її елементи та сформульовано ключові принципи. У результаті дослідження визначено, що інтегрована система управління банківською ліквідністю складається з організаційного, методичного, інформаційно-аналітичного та програмного забезпечення, а також системи внутрішнього контролю. Обґрунтовано необхідність залучення усіх без виключення співробітників банку до процесу управління ліквідністю та відведення однієї з ключових ролей у цьому процесі співробітникам корпоративного та роздрібного бізнесу. Визначено роль трансфертного ціноутворення у системі управління ліквідністю. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є формалізація моделі оцінки вразливості банку до ризику ліквідності за допомогою показника VaR з урахуванням валютної та процентної складової, а також надання рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління ліквідністю за допомогою системи трансфертного ціноутворення. Впровадження інтегрованої системи допоможе банкам вийти на якісно новий рівень управління ліквідністю, що дозволить максимізувати ефективність і надійність їх функціонування.

**Ключові слова:** ліквідність, система управління ліквідністю, інтегрований підхід, організаційна структура, методичне забезпечення, інформаційно-аналітичне забезпечення, програмне забезпечення.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

**Івасів Ігор Богданович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** iiwasiw@kneu.edu.ua

**Фуксман Олександр Юрійович** – аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** afuksman@yandex.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

### Ивасив И. Б., Фуксман А. Ю. Интегрированная система управления ликвидностью в банках

### Ivasiv Ihor B., Fuksman Oleksandr Yu. Integrated Liquidity Management System in Banks

Целью научной статьи является обоснование концепции интегрированного подхода к построению системы управления ликвидностью в банках. В статье рассмотрены основные этапы построения соответствующей системы, определены ее элементы и сформулированы ключевые принципы. В результате исследования определено, что интегрированная система управления банковской ликвидностью состоит из организационного, методического, информационно-аналитического и программного обеспечения, а также системы внутреннего контроля. Обоснована необходимость привлечения всех без исключения сотрудников банка к процессу управления ликвидностью и отведения одной из ключевых ролей в этом процессе сотрудникам корпоративного и розничного бизнесов. Определена роль системы трансфертного ценообразования в системе управления ликвидностью. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются формализация модели оценки уязвимости банка под воздействием риска ликвидности при помощи показателя VaR с учетом валютной и процентной составляющих, а также предоставление рекомендаций относительно усовершенствования механизма управления ликвидностью при помощи системы трансфертного ценообразования. Внедрение интегрированной системы поможет банкам выйти на качественно новый уровень управления ликвидностью, что позволит максимизировать эффективность и надежность их функционирования.

The goal of this scientific article is justification of the concept of integrated approach to construction of the liquidity management system in banks. The article considers main stages of construction of a relevant system, identifies its elements and formulates key principles. In the result of the study the article holds that the integrated system of bank liquidity management consists of the organisational, methodical, information-analytical and software support and also the internal control system. The article justifies the necessity of attraction of all, without an exception, bank employees to the process of liquidity management and assignment of one of the key roles in this process to employees of corporate and retail businesses. The article identifies the role of the system of transfer price formation in the system of liquidity management. The prospects of further studies in this direction are formalisation of the model of assessment of bank vulnerability under impact of liquidity risk with the help of VaR indicator with consideration of currency and interest components and also providing recommendations with respect to improvement of the mechanism of liquidity management with the help of the transfer price formation. Introduction of the integrated system would help banks to achieve a qualitatively new level of liquidity management, which would allow maximisation of efficiency and reliability of their functioning.

**Ключевые слова:** ликвидность, система управления ликвидностью, интегрированный подход, организационная структура, методическое обеспечение, информационно-аналитическое обеспечение, программное обеспечение.

**Key words:** liquidity, liquidity management system, integrated approach, organisational structure, methodical support, information and analytical support, software.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

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

**Ивасив Игорь Богданович** – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра банковского дела, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** iiwasiw@kneu.edu.ua

**Фуксман Александр Юрьевич** – аспирант, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** afuksman@yandex.ru

**Ivasiv Ihor B.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Banking, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** iiwasiw@kneu.edu.ua

**Fuksman Oleksandr Yu.** – Postgraduate Student, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** afuksman@yandex.ru

Одним із ключових аспектів, що повинен підлягати щоденному безперервному аналізу з боку менеджерів будь-якого банку, є стан його ліквідності. Це пов'язано, передусім, з тим, що саме ліквідність банку є основою його безперебійного та ефективного функціонування, забезпечуючи адекватне співвідношення ресурсної бази та активних операцій в межах різних часових проміжків.

Кризові події 2008 – 2009 рр., а також сезонні кризові явища, характерні для більшості вітчизняних банків практично кожного року, засвідчують, що наявні у вітчизняних банках методи та підходи до управління ліквідністю не відповідають викликам сьогодення. Банкам необхідно докорінно змінити підхід до управління ліквідністю у напрямку побудови якісно нової – інтегрованої – системи, яка дозволить досягти ключових цілей та задовольняти інтереси клієнтів та акціонерів.

Дослідженню питання банківської ліквідності присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких: А. Мороз, Н. Хімич, І. Лис, О. Молчанов, А. Нікітін, В. Волкова та ін. [1 – 6]. Питання банківської ліквідності висвітлено також у працях зарубіжних авторів: Х. Грюнінга, Дж. Сінкі, Р. Дутвейлера, П. Роуза тощо [7, 8]. Особливу увагу аспекту формування системи управління ліквідністю в банках приділено у працях А. Фалюти, Ж.Довгань, Ю. Серпенінової, Л. Савінової, К. Дроздової тощо [9 – 12].

Аналіз численних наукових джерел з питань управління ліквідністю дає змогу зробити висновок про недостатню увагу у наукових колах до системного підходу щодо поняття «інтегроване управління ліквідністю». Натомість цілком поширеними є авторські напрацювання на тему формування комплексної системи управління ліквідністю чи комплексного управління активами та пасивами, де ключова роль надається переважно фінансовій складовій цього процесу. Таким чином, нагальною є потреба розробки більш ґрунтовного підходу до побудови системи управління ліквідністю, що передбачає адаптацію організаційної структури банку до сучасних потреб, розробку і впровадження методичного та аналітичного забезпечення, яке дозволяло б здійснювати аналіз ліквідності виходячи з якомога більшої кількості факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Метою статті є визначення етапів побудови ІСУЛ, аналіз її елементів та формулювання основних принципів.

Побудова ефективної ІСУЛ у конкретному банку неможлива без зміни культури управління, що потребує значної політичної волі від керівництва установи. Тому, на нашу думку, найефективніше та найшвидше впровадження такої системи повинне відбуватися у нових банківських установах, де менеджери із самого початку розуміють інтегровану концепцію управління ліквідністю, адже, як відомо, будувати «з нуля» завжди легше, ніж реконструювати.

Процес побудови інтегрованої системи управління ліквідністю повинен проводитись виходячи з особливостей кожної конкретної банківської установи, проте в загальному вигляді має включати в себе основні етапи, послідовність яких наведена нижче.

Розпочинається відповідний процес із аналізу організаційно-економічних аспектів наявної системи управління ліквідністю, а саме:

- ✦ аналізу загальної характеристики та стану системи управління ліквідністю на рівні банку;
- ✦ аналізу організаційної структури системи управління ліквідністю на рівні банку;

- ✦ аналізу повноважень та обов'язків підрозділів та окремих працівників;
- ✦ аналізу загальної політики банку щодо управління ліквідністю та окремих політик, пов'язаних з управлінням ліквідністю;
- ✦ аналізу використання та управління банківським сховищем даних, а також фінансових і технічних можливостей щодо впровадження нових ІТ-технологій та їх сумісності із існуючими у банку системами.

Варто зазначити, що для тих банків, які тільки створюються, сутність цього етапу повинна трактуватися як вивчення передового досвіду побудови ефективних систем управління ліквідністю.

Наступним кроком є оцінка ефективності застосування комплексного управління ліквідністю у вигляді його техніко-економічного обґрунтування та розробка регламенту впровадження ІСУЛ.

Третій етап, на нашу думку, є найвідповідальнішим і потребує докладання неабияких зусиль з боку менеджерів установи. Він полягає у безпосередній підготовці підґрунтя для побудови інтегрованої системи управління ліквідністю, а саме:

- ✦ розробці організаційної структури ІСУЛ на рівні банку;
- ✦ кадровому забезпеченні ІСУЛ, визначенні повноважень та чіткому розмежуванні відповідальності співробітників і підрозділів;
- ✦ технічному забезпеченні впровадження інтегрованої системи управління ліквідністю на рівні банку;
- ✦ розробці політик і процедур з управління ліквідністю на рівні банку на основі ІСУЛ.

Після проведення підготовчої роботи головним завданням для менеджерів банківської установи є безпосереднє впровадження моделі інтегрованої системи управління ліквідністю. На цьому етапі необхідно інтегрувати відповідну систему до загальнобанківського процесу, налагодити інформаційні потоки та забезпечити ефективну роботу системи внутрішнього контролю.

Наступний крок, що полягає у здійсненні моніторингу інтегрованої системи управління ліквідністю лише умовно можна назвати останнім. Оцінка та аналіз ефективності впровадженої ІСУЛ повинні виконуватися на постійній основі з метою контролю за досягненням стратегічних цілей банку та вдосконалення процесів управління ліквідністю.

На нашу думку, інтегрована система управління банківською ліквідністю повинна складатися з таких елементів (рис. 1).

До основних суб'єктів управління ліквідністю, що є частиною відповідної системи, на наш погляд, належать: спостережна рада та правління, КУАП, казначейство, управління ринкових ризиків та підрозділ ризик-контролінгу, фінансовий блок, підрозділу корпоративного та роздрібного бізнесу, служби внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю. Детально організаційна структура буде описана після аналізу усіх елементів системи. Наразі зупинимось більш детально на функціях та завданнях, що постають перед зазначеними суб'єктами управління у рамках реалізації ІСУЛ.

Так, важливим аспектом ІСУЛ, на нашу думку, є встановлення відповідальності вищого керівництва банку за ефективність функціонування системи управління ліквід-

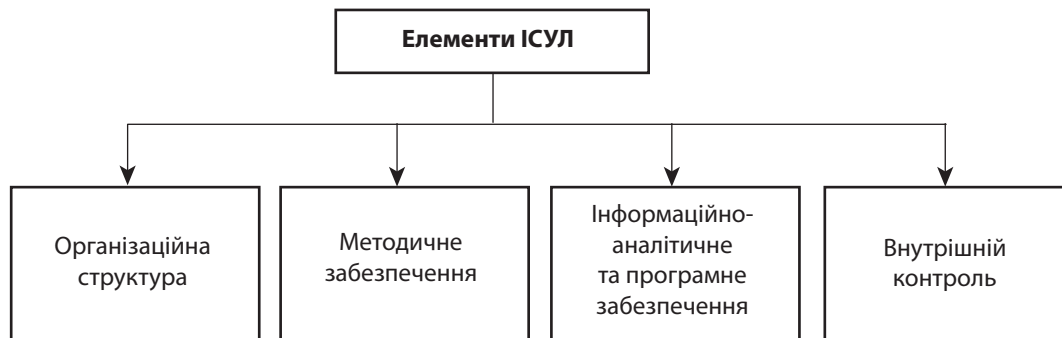


Рис. 1. Елементи інтегрованої системи управління ліквідністю в банках

Розроблено автором.

ністю та встановлення правила колективного вирішення питань щодо доцільності прийняття того чи іншого рівня ризику ліквідності. Ефективність функціонування ІСУЛ, на наш погляд, залежить від спроможності сформувати корпоративну культуру управління ліквідністю, яка передбачає залучення як Ради і Правління банку, так і менеджерів усіх рівнів до процесу менеджменту ліквідної позиції, а також чіткий розподіл повноважень між підрозділами фронт-, бек- і мідл-офісів.

Однією з ключових функцій КУАП у рамках побудови ефективної ІСУЛ, окрім прийняття рішень щодо перегляду процентних ставок за діючими продуктами, зміни продуктової лінійки, затвердження лімітів та впровадження інших заходів щодо покращення ліквідної позиції банку, має бути інтеграція та координація діяльності різних структурних підрозділів. Так, на засідання КУАП повинні виноситися питання щодо налагодження та вдосконалення процесу обміну інформацією між різними суб'єктами управління ліквідністю. Наприклад, казначейство може запропонувати КУАП затвердити конкретну звітну форму, яка покладає на співробітників корпоративного бізнесу обов'язок надавати інформацію щодо планових вхідних та вихідних потоків найбільших клієнтів банку. Заповнення такої форми значно спростить завдання менеджером казначейства щодо управління короткостроковою ліквідністю та надасть можливість максимально ефективно використовувати надлишок грошових коштів або звести до мінімуму витрати щодо залучення додаткових ресурсів для покриття від'ємного гету.

Згідно з нормативно-рекомендаційним документом Базельського комітету «Засоби моніторингу для управління внутрішньоденною ліквідністю» «банк повинен здійснювати активне управління своєю внутрішньоденною ліквідністю і ризиками для своєчасного задоволення платіжних і розрахункових зобов'язань як у нормальних, так і в стресових умовах, і тим самим, сприяти безперервному функціонуванню платіжних та розрахункових систем» [13]. На наш погляд, за сучасних умов високої волатильності, саме виконання цього завдання є однією з ключових функцій казначейства банку. Співробітники відповідного підрозділу з метою виконання зазначеної функції повинні контролювати такі показники:

- ✦ максимальний обсяг відтоку ресурсів протягом операційного дня (станом за кожну годину робочого часу розраховується різниця між відтоком грошових ресурсів та їх збільшенням у вигляді вхідних платежів з метою виявлення чистої ліквідної позиції банку протягом дня);

- ✦ доступний залишок грошових ресурсів на початок кожного операційного дня;
- ✦ залишок коштів на рахунках топових клієнтів і прогностичні вхідні та вихідні потоки за цими клієнтами протягом операційного дня;
- ✦ залишок ресурсів на лоро-рахунках банків кореспондентів і планові обсяги операцій цих банків протягом операційного дня;
- ✦ прогностичні обсяги операцій з готівкою, що впливають на стан кореспондентського рахунку банку тощо.

Окрім контролю за внутрішньоденною ліквідністю, казначейство банку повинно займатися плануванням короткострокової ліквідності на період 1 – 3 місяці шляхом побудови платіжного календаря. Варто зазначити, що від якості складання останнього напрямку залежить точність прогнозу ліквідності, а отже – якість управління нею. На нашу думку, формування платіжного календаря є свого роду мистецтвом і не може зводитися до простого перенесення інформації зі сховища даних до таблиці. Так, наприклад, загальновідомо, що більша частина вкладів фізичних осіб переоформлюється їх власниками по закінченні поточного терміну зберігання. Тому завданням співробітника казначейства під час заповнення відповідної статті платіжного календаря є, перш за все, визначення так званої «частки перевкладення» і внесення реальної цифри відтоку до прогностичної форми.

Поряд із вищезазначеними функціями співробітники відділів казначейства банку повинні виконувати такі завдання: контроль та планування забезпечення дотримання банком нормативу обов'язкового резервування; впровадження заходів, спрямованих на забезпечення дотримання банком лімітів і нормативів ліквідності та відкритої валютної позиції; планування бюджетних показників за напрямком управління активами та пасивами; укладання угод на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках щодо купівлі/продажу іноземної валюти, банківських металів (як для власних потреб, так і за дорученням клієнтів), залучення/розміщення ресурсів; укладання угод з цінними паперами; забезпечення ефективного централізованого управління готівковими ресурсами банку; винесення на розгляд КУАП актуальних питань щодо стану ліквідності. Варто також зазначити, що деякі банки практикують покладання на казначейство обов'язку щодо залучення та супроводження зовнішнього фінансування для підтримання довгострокової ліквідності, проте частіше подібну функцію виконує відділ, який структурно знаходиться у фінансовому блоці.



Поряд із казначейством одним з ключових суб'єктів інтегрованої системи управління банківською ліквідністю є управління з питань управління ринковими ризиками. Основним завданням цього структурного підрозділу, у рамках управління ліквідністю, на нашу думку, є здійснення моніторингу середньо- та довгострокової ліквідності шляхом встановлення та контролю лімітів, а також проведення стрес- і бек-тестування. Окрім цього, управління ринкових ризиків повинне виконувати щоденний контроль операцій, здійснених казначейством, на їх відповідність ринковим умовам.

На наш погляд, у контексті побудови ефективної ІСУА, важливою функцією управління з питань управління ринковими ризиками є підтримка роботи КУАП, а саме:

- 1) збір, аналіз і надання інформації про показники розвитку місцевого та міжнародного міжбанківського та фондового ринків для КУАП;
- 2) надання висновків і рекомендацій на основі проведених стрес-тестувань ліквідності на засіданнях КУАП;
- 3) доведення до членів КУАП інформації щодо дотримання/недотримання встановлених лімітів ліквідності;
- 4) надання на розгляд членів КУАП пропозицій щодо внесення змін до переліку лімітів ліквідності, перегляду встановлених граничних норм, порядку розрахунку лімітів тощо (разом з підрозділом ризик-контролінгу);
- 5) формування витягів з протоколів засідання КУАП та доведення прийнятих КУАП рішень до структурних підрозділів банку;
- 6) контроль за виконанням рішень КУАП, підготовка звітів про статус виконання рішень, прийнятих на попередніх засіданнях КУАП.

**Р**азом із управлінням ринковими ризиками важливу роль у функціонуванні ІСУА відіграє ризик-контролінг, об'єктом якого є формування загальної картини банківських ризиків, здійснення їх виміру та встановлення допустимої межі втрати капіталу в результаті настання ризиків. Управління ризик-контролінгу виконує наступні функції: методично-аналітичну, виміру, інформаційну та контрольну [14, с. 193]. В аспекті управління ліквідністю банку сутність відповідних функцій можна інтерпретувати наступним чином. Виконання методично-аналітичної функції передбачає здійснення співробітниками зазначеного управління оцінки факторів, що впливають на стан банківської ліквідності, визначення напрямку та ступеня їх впливу; розробку методички виміру ризику ліквідності; підготовку форматів внутрішньо-управлінської звітності. Ризик-контролер також має брати участь у розробці архітектури інформаційної системи управління ризиками, яка забезпечує інформаційне супроводження процесу ризик-менеджменту. Функція виміру полягає у проведенні кількісної оцінки ризику ліквідності, передусім, за допомогою показника VaR (Value-at-Risk), що являє собою виражену у грошових одиницях величину максимальних втрат банку за певною позицією (в даному випадку – ризиком ліквідності) із заданою ймовірністю за певний проміжок часу [15]. Інформаційна функція ризик-контролінгу пов'язана із наданням правління та КУАП інформації про розмір ризику ліквідності, а контрольна – полягає у здійсненні співробітниками відповідного структурного підрозділу контролю за дотриманням встановлених лімітів ліквідності.

На перший погляд, може скластися враження, що функції управління ринкових ризиків та ризик-контролінгу в частині управління ліквідністю дублюються. Проте, це не

так. Варто зазначити, що між ризик-менеджером та ризик-контролером постійно повинен відбуватися взаємний обмін інформацією. Так, наприклад, на основі зібраних та проаналізованих ризик-контролінгом даних щодо факторів впливу на ліквідність банку управління ринкових ризиків розробляє механізм і проводить стрес-тестування ліквідності, визначає перелік необхідних лімітів та здійснює їх розрахунок, звітуючи перед ризик-контролінгом щодо їх виконання на основі розроблених останнім внутрішніх форм.

Досить специфічною є функція фінансового блоку у інтегрованій системі управління ліквідністю. Роль співробітників відповідного структурного підрозділу полягає у акумулюванні фінансових планів та бюджетів окремих центрів відповідальності у зведений фінансовий план та бюджет банку. Варто зазначити, що процес формування останніх проходить декілька ітерацій, аж поки не будуть досягнуті встановлені вищим керівництвом банку показники ліквідності та прибутковості на наступний плановий період.

**Р**оль представників корпоративного та роздрібного бізнесів в управлінні банківською ліквідністю дуже часто недооцінюється, що значно ускладнює відповідний процес та почасти робить його не ефективним. Ключовою функцією бізнес-підрозділів у рамках ІСУА, на нашу думку, є постійна комунікація із співробітниками казначейства щодо потенційних вхідних та вихідних грошових потоків клієнтів протягом певного періоду.

На нашу думку, одним із ключових методів, що повинен використовуватися з метою управління ліквідністю у банку, є метод трансфертного ціноутворення, з метою впровадження якого у банку виділяються центри відповідальності, що не обов'язково повинні співпадати з окремими структурними підрозділами в рамках організаційної структури. Так, обов'язково виокремлюються центри відповідальності, що забезпечують залучення ресурсів (умовно-депозитний центр), та ті, завданням яких є розміщення залучених коштів (умовно – кредитний центр), а також – казначейство. Залучені депозитним центром ресурси продаються казначейству банку за певною ціною, яка становить трансфертну ставку внутрішнього розміщення, а казначейство, акумулюючи грошові кошти, продає їх за трансфертною ціною внутрішнього розміщення кредитному центру, який, у свою чергу, розміщує ці кошти клієнтам.

Трансфертна ставка внутрішнього розміщення в найзагальнішому вигляді складається з наступних компонентів: зовнішня ставка залучення ресурсів, операційні витрати та процентна маржа депозитного центру. Відповідно трансфертна ставка внутрішнього залучення включає в себе зовнішню ставку розміщення ресурсів за вирахуванням операційних витрат і маржі кредитного центру [16]. Саме за допомогою варіювання розміру процентної маржі менеджери банку можуть здійснювати управління ліквідною позицією, стимулюючи чи де стимулюючи центри відповідальності до залучення або розміщення ресурсів певної строковості. Так, наприклад, якщо у банку спостерігається від'ємний розрив ліквідності у часовому горизонті до одного місяця, менеджери можуть штучно завищити складову ліквідності процентної маржі депозитного центру за відповідними ресурсами, що стимулюватиме їх залучення співробітниками центру та вирівнювання балансу активів та пасивів у заданому часовому проміжку.

Методичне забезпечення ІСУА, на нашу думку, повинне включати в себе нормативне планування у сфері управ-

ління ліквідністю, при чому першочерговим завданням є розробка внутрішньобанківської нормативної документації щодо управління ліквідністю, яка повинна включати:

- ✦ місію, цілі, завдання, стратегію роботи банку щодо управління ліквідністю;
- ✦ принципи управління короткостроковою та структурною ліквідністю;
- ✦ перелік лімітів ліквідності та встановлених граничних рівнів;
- ✦ принципи проведення стрес- і бек-тестування ліквідності;
- ✦ правила та процедури впровадження фаз ліквідності у випадку погіршення ситуації;
- ✦ особливості трансфертного ціноутворення;
- ✦ повноваження та відповідальність структурних підрозділів у процесі управління ліквідністю.

У табл. 1 наведений мінімальний перелік внутрішніх нормативних документів, які, на нашу думку, повинні бути розроблені у банку для забезпечення процесу управління ліквідністю.

Розробка нормативної бази з управління ліквідністю в процесі планування повинна забезпечити в подальшому чітке розмежування функцій між різними структурними підрозділами. Проте, не дивлячись на необхідність такого розмежування функцій фронт-, бек- та мідл-офісів, першочерговим завданням Правління та Спостережної ради банку є забезпечення доступу до інформації для всіх учасників процесу управління ліквідністю, що гарантує вільний обмін даними, необхідний для аналізу та прийняття рішень на кожному з виконавчих рівнів.

Інформаційно-аналітичне забезпечення в комплексній системі управління банківською ліквідністю відіграє одну з найважливіших ролей. Саме правильно налагоджений процес розподілу інформаційних потоків та грамотно підібраний набір аналітичних інструментів є запорукою ефективного управління ліквідністю в банку.

Інформаційне забезпечення ІСУЛ, на наш погляд, варто розділити на дві складові: набір інформаційних даних та механізм руху інформаційних потоків.

Щодо першої складової, на нашу думку, менеджерам банку варто чітко визначитись з переліком лімітів, які встановлюються для управління ліквідністю та формалізувати механізм звітування щодо стану ліквідності на різних рівнях організаційної структури. У механізмі руху інформаційних потоків, на наш погляд, доцільно забезпечити наступні канали:

1) доведення лімітів, розроблених управлінням ринкових ризиків і підрозділом ризик-контролінгу, та затверджених КУАП, до казначейства та фронт-офісу (наприклад, затверджений КУАП ліміт на обсяг розміщення ресурсів на міжбанківському ринку доводиться напряму начальнику казначейства та його дилерам);

2) звітування управлінням ринкових ризиків перед КУАП і ризик-контролінгом щодо стану середньо- та довгострокової ліквідності за результатами проведених моніторингу виконання лімітів ліквідності, стрес- та бек-тестування;

3) надання бізнес-підрозділами інформації казначейству щодо планових обсягів видачі кредитів клієнтам та вхідних/вихідних потоків за поточними та строковими рахунками;

Таблиця 1

**Внутрішньобанківські положення з управління ліквідністю**

Назва	Питання, які регламентуються	Підрозділи, які розроблюють
Політика ліквідності	Принципи управління ліквідністю, повноваження та відповідальність структурних підрозділів, індикатори раннього попередження ліквідності, принципи стрес- та бек-тестування, принципи щорічного плану фондування, особливості звітування із ризику ліквідності	Казначейство, Фінансовий блок, Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг
Політика стрес-тестування ліквідності	Принципи та методологія стрес-тестування, перелік сценаріїв, звітність за результатами стрес-тестування	Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг
Політика бек-тестування	Принципи та концепція бек-тестування, процедура бек-тестування, звітність за результатами бек-тестування	Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг
Політика лімітів ліквідності	Процес встановлення лімітів та їх моніторингу, критерії віднесення порушення лімітів до категорії «суттєвого» та «несуттєвого», процес ескалації	Казначейство, Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг
Політика фаз ліквідності	Перелік можливих фаз стану ліквідності та причин, через які вони можуть бути об'явлені, принципи формування складу робочих груп та періодичність їх зібрання, перелік питань, що виносяться на обговорення робочих груп	Казначейство, Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг
Політика трансфертного ціноутворення	Принципи трансфертного ціноутворення, складові трансфертної ціни, особливості процедур встановлення/перегляду трансфертних цін, принципи розрахунку чистого процентного доходу банку	Фінансовий блок, Казначейство, Управління ринкових ризиків, Ризик-контролінг

Розроблено автором.

- 4) звітування казначейством банку перед КУАП щодо стану короткострокової ліквідності;
- 5) доведення управлінням ринкових ризиків рішень КУАП до усіх зацікавлених підрозділів;
- 6) надання бюджетних планів казначейством і бізнес-підрозділами до фінансового блоку;
- 7) звітування підрозділом ризик-контролінгу перед КУАП і правлінням щодо дотримання лімітів ліквідності та значення показника VaR ліквідності;
- 8) звітування КУАП перед правлінням і правлінням перед спостережною радою щодо загального стану ліквідності банку;

Крім того, при побудові ІСУЛ також необхідно відпрацювати канали руху інформації в системі внутрішнього контролю, які будуть розглянуті нижче.

Впроваджуючи ІСУЛ, банки також повинні забезпечити відповідний програмно-аналітичний комплекс, який би дозволяв: аналізувати дотримання стратегії управління ліквідністю, визначеної вищим керівництвом та власниками; здійснювати аналіз ризику ліквідності із врахуванням можливості виникнення екстремальних обставин (стрес-сценарії), на основі яких можна розробляти плани дій в кризових ситуаціях; постійно проводити бек-тестування за результатами кожного звітного періоду щодо дотримання ключових лімітів ліквідності; застосовувати VaR-методологію для оцінки найбільших втрат, яких може зазнати банківська установа протягом звітного періоду за умови реалізації ризику ліквідності тощо.

Безперечно жодна система не може ефективно функціонувати без налагодженої процедури контролю, тому банкам, під час побудови ІСУЛ, варто також піклуватися про створення належної системи внутрішнього контролю, яка

б могла давати незалежну оцінку та здійснювати постійну експертизу системи управління ризиком ліквідності. Базельський комітет наполягає на тому, що адекватна система внутрішнього контролю є засобом зміцнення корпоративного управління в банках [17]. Вона не просто дисциплінує повсякденну діяльність банків, забезпечуючи дотримання внутрішніх та зовнішніх нормативних документів, а й допомагає спостережній раді та правлінню ефективно оцінювати ризики банку і, зрештою, його майбутню стратегію. У Базельській угоді про достатність капіталу (так званому Базелі II) наголошується на потребі міцної та незалежної системи внутрішнього контролю, що надавала б вищим органам управління своєчасні та цілісні дані для здійснення необхідних наглядових та контрольних функцій [18].

На нашу думку, банкам доцільно створити підрозділ внутрішнього контролю, який займався б оцінкою адекватності управління ліквідністю на рівні фронт-офісу та безпосередньо підрозділів ризик-менеджменту та ризик-контролінгу, звітуючи на регулярній основі правлінню. Крім того, у банку повинна функціонувати підзвітна спостережній раді служба внутрішнього аудиту, основною задачею якої є оцінка ефективності системи внутрішнього контролю [19].

Наочне відображення поєднання усіх елементів в єдину інтегровану систему управління банківською ліквідністю наведено на рис. 2.

Таким чином, у процесі побудови ІСУЛ менеджери повинні звертати увагу на кожний з перерахованих вище елементів, поєднання яких в цілісний механізм має допомогти банкам вийти на якісно новий рівень управління ліквідністю.

На основі вищевикладеного матеріалу можна сформулювати ключові принципи інтегрованої системи управ-

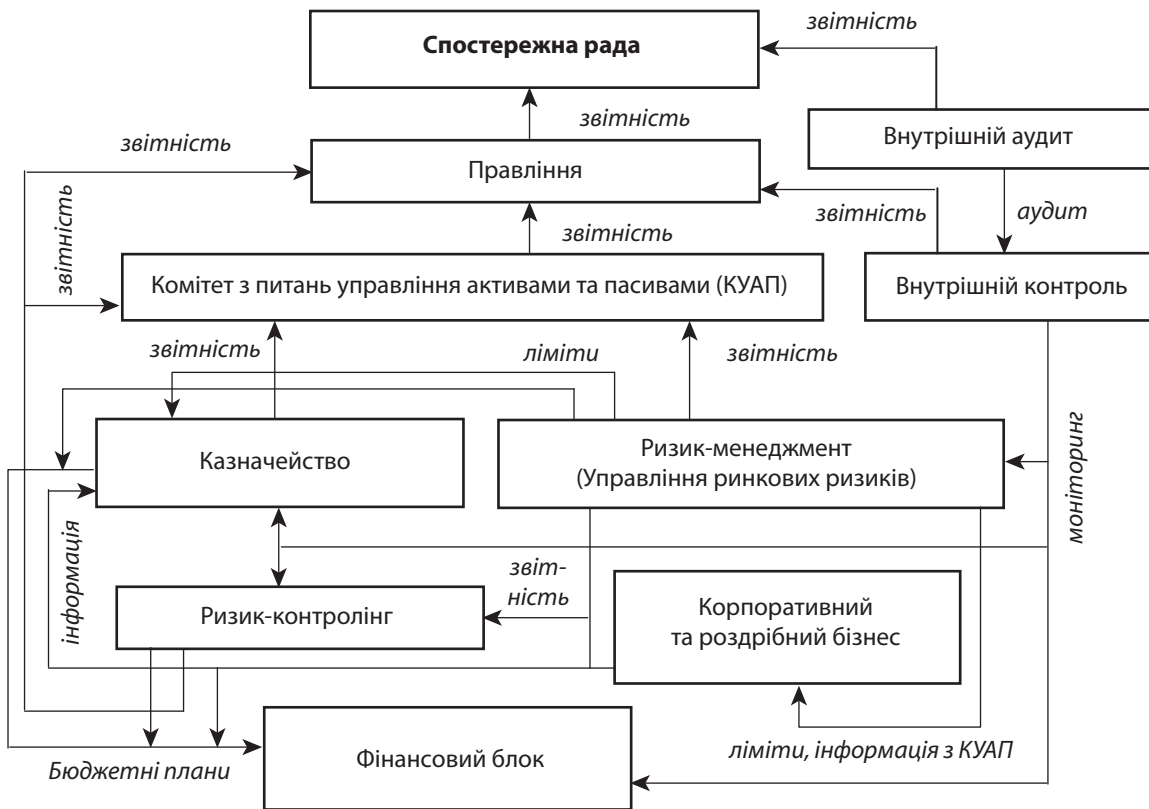


Рис. 2. Загальна схема ІСУЛ в банку

Розроблено автором.

ліній банківською ліквідністю, до яких, на нашу думку, належать:

- ✦ встановлення відповідальності вищого керівництва банку за ефективність функціонування системи управління ліквідністю та встановлення правила колективного вирішення питань щодо доцільності прийняття ризику ліквідності банком;
- ✦ формування корпоративної культури управління ліквідністю, яка передбачає залучення як спостережної ради і правління банку, так і менеджерів усіх рівнів до управління ліквідністю, а також чіткий розподіл повноважень між підрозділами фронт-, бек- і мідл-офісів;
- ✦ створення належної інфраструктури управління ліквідністю (потужного програмно-аналітичного та інформаційного забезпечення, адекватної організаційної та фінансової структури, належної системи внутрішнього контролю);
- ✦ відповідна підготовка персоналу, яка буде адекватною конкурентним умовам функціонування банку;
- ✦ визначення показника VaR ліквідності на постійній основі з метою встановлення максимальних очікуваних втрат капіталу в результаті прояву ризику ліквідності;
- ✦ активне використання системи трансфертного ціноутворення у процесі управління ліквідністю.

## ВИСНОВКИ

Отже, для ведення конкурентної боротьби на ринку фінансових послуг банкам необхідно докорінно змінити підхід до побудови системи управління ліквідністю, яка повинна включати такі елементи: організаційну структуру, методичне, інформаційно-аналітичне та програмне забезпечення, а також внутрішній контроль. Ключовими особливостями інтегрованої системи управління ліквідністю є: залучення усіх без виключення співробітників банку до процесу управління ліквідністю; відведення однієї з основних ролей у цьому процесі представникам корпоративного та роздрібного бізнесу, які здійснюють безпосереднє розміщення/залучення клієнтських ресурсів; виокремлення підрозділу ризик-контролінгу, основною функцією якого є методичне та інформаційне забезпечення підрозділу ризик-менеджменту та розрахунок показника VaR ліквідності; встановлення відповідальності вищого керівництва банку за ефективність функціонування системи управління ліквідністю та встановлення правила колективного вирішення питань щодо доцільності прийняття ризику ліквідності банком; використання системи трансфертного ціноутворення у процесі управління ліквідністю. Формування ІСУА, на нашу думку, допоможе банкам вийти на якісно новий рівень управління ліквідністю, що дозволить максимізувати ефективність і надійність їх функціонування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 383 с.
2. Хіміч Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н. О. Хіміч // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 76 – 83.
3. Лис І. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 19 – 25.

4. Молчанов О. В. Теоретичні підходи до управління ліквідністю сучасних банків / О. В. Молчанов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 10. – С. 48–51.

5. Нікітін А. В. Ліквідність та платоспроможність як чинники конкурентоспроможності банку / А. В. Нікітін, Ю. В. Татяніна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1. – С. 46 – 52.

6. Волкова В. В. Управління ліквідністю як складова фінансової стійкості банку / В. В. Волкова, Н. І. Волкова, О. М. Чорна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1. – С. 54 – 60.

7. Gruning H. Analyzing Banking Risk A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management / Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic / H. Gruning. – The International Bank for Reconstruction and Development / THE WORLD BANK, 2009. – 442 p.

8. Duttweiler R. Managing liquidity in banks. A top down approach / R. Duttweiler. – A John Wiley & Sons Ltd, 2009. – 286 p.

9. Фалюта А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків України / А. Фалюта // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 471 – 476.

10. Довгань Ж. Основи комплексного управління активами і пасивами банку / Ж. Довгань // Світ фінансів. – 2008. – № 2(15). – С. 64 – 69.

11. Серпенінова Ю. С. Комплексна оптимізаційна модель управління ліквідністю банку / Ю. С. Серпенінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5 (119). – С. 300 – 306.

12. Савіна Л. О. Комплексне управління активами та пасивами комерційного банку / Л. О. Савіна, К. Ю. Дроздова // Сталлий розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Sre/2010\\_1/152.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Sre/2010_1/152.pdf)

13. Monitoring tools for intraday liquidity management. Basel Committee. April 2013.

14. Шульга Н. П. Банківський контролінг : підручник / Н. П. Шульга. – К.: КНЕУ, 2011. – 438 с.

15. Варламова С. Б. Практика оцінки стоимости риска портфеля иностранных валют коммерческого банка С. Б. Варламова // Банковские услуги. – 2011. – № 12. – С. 16 – 20.

16. Кулаев М. Ю. Управление активами и пассивами кредитной организации, процентным риском и риском ликвидности на основе трансфертных ставок / М. Ю. Кулаев // Аудит и финансовый анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auditfin.com/fin/2008/1/Kulaev/Kulaev%20.pdf>

17. Basel Committee on Banking Supervision: Consultive Document. The New Basel Capital Accord. – 2003. April

18. Стефанюк Б. Концептуальні підходи щодо створення ефективної системи внутрішнього контролю в банку / Б. Стефанюк // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 57 – 61.

19. Ковч Б. Розмежування функцій внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в банках України / Б. Ковч, Н. Швець // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 5 – 8.

## REFERENCES

- Bankivski operatsii [Banking operations]. Kyiv: KNEU, 2000.
- Bankivskiy kontrolinh [Bank controlling]. Kyiv: KNEU, 2011.
- "Basel Committee on Banking Supervision: Consultive Document". The New Basel Capital Accord, 2003.
- Duttweiler, R. *Managing liquidity in banks. A top down approach*: A John Wiley & Sons Ltd, 2009.
- Dovhan, Zh. "Osnovy kompleksnoho upravlinnia aktyvamy i pasyvamy banku" [Through integrated management of assets and liabilities]. *Svit finansiv*, no. 2 (15) (2008): 64-69.
- Faliuta, A. "Udoskonalennia systemy upravlinnia likvidnistiu bankiv Ukrainy" [The improvement of the liquidity management of banks of Ukraine]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 471-476.
- Greuning, H., and Brajovic Bratanovic, S. *Analyzing Banking Risk A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management*: THE WORLD BANK, 2009.
- Khimich, N. O. "Upravlinnia likvidnistiu komertsiiynkh bankiv Ukrainy v umovakh nestabilnosti finansovykh rynkiv" [Liquidity management of commercial banks of Ukraine in turbulent financial markets]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2008): 76-83.
- Kulaev, M. Yu. "Upravlenie aktivami i passivami kreditnoy organizatsii, protsentnym riskom i riskom likvidnosti na osnove transfert-

nykh stavok" [Asset and liability management of the credit institution, interest rate risk and liquidity risk on the basis of transfer rates]. <http://auditfin.com/fin/2008/1/Kulaev/Kulaev%20.pdf>

Kovch, B., and Shvets, N. "Rozmezhuвання funktsii vnutrishnyoho kontroliu ta vnutrishnyoho audytu v bankakh Ukrainy" [Separation of internal control and internal audit in banks of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 2 (2007): 5-8.

Lys, I. "Udoskonalennia upravlinnia likvidnistiu banku v umovakh svitovoi finansovoi kryzy" [Improving management of bank liquidity in the global financial crisis]. *Bankivska sprava*, no. 4 (2009): 19-25.

*Monitoring tools for intraday liquidity management*: Basel Committee, 2013.

Molchanov, O. V. "Teoretychni pidkhody do upravlinnia likvidnistiu suchasnykh bankiv" [Theoretical approaches to managing liquidity of modern banks]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10 (2006): 48-51.

Nikitin, A. V., and Tatianina, Yu. V. "Likvidnist ta platospromozhnist iak chynnyky konkurentospromozhnosti banku" [Liquidity and solvency as factors of competitiveness of the bank]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (2010): 46-52.

Serpeninova, Yu. S. "Kompleksna optymizatsiina model upravlinnia likvidnistiu banku" [Integrated optimization model of liquidity management of the bank]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (119) (2011): 300-306.

Stefaniuk, B. "Kontseptualni pidkhody shchodo stvorennia efektyvnoi systemy vnutrishnyoho kontroliu v banku" [Conceptual approaches to the creation of an effective system of internal controls in the bank]. *Visnyk NBU*, no. 5 (2007): 57-61.

Savina, L. O., and Drozdova, K. Yu. "Kompleksne upravlinnia aktyvamy ta pasyvamy komertsiiinoho banku" [Integrated management of assets and liabilities of commercial banks]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Sre/2010\\_1/152.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Sre/2010_1/152.pdf)

Volkova, V. V., Volkova, N. I., and Chorna, O. M. "Upravlinnia likvidnistiu iak skladova finansovoi stiikosti banku" [Liquidity management as part of the financial stability of the bank]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (2011): 54-60.

Varlamova, S. B. "Praktika otsenki stoimosti riska portfelia inostrannykh valiut kommercheskogo banka" [Practice valuation of foreign currency risk of a portfolio of commercial bank]. *Bankovskie uslugi*, no. 12 (2011): 16-20.

УДК 336.02:504

## НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014 АНТОНЕНКО С. В.

УДК 336.02:504

### Антоненко С. В. Налоговое стимулирование природоохранной деятельности

Целью статьи является выявление и классификация основных инструментов налогового регулирования охраны окружающей среды, которые используются в зарубежных странах. В статье проанализирован мировой опыт использования налоговых льгот для стимулирования природоохранной деятельности. В качестве наиболее распространенных определены льготы, введенные в конструкцию прямых налогов (налог на доход корпораций, индивидуальный подоходный налог). Выделены основные виды, формы, условия предоставления льгот и период их действия в различных странах мира. Определены направления стимулирования природоохранной деятельности физических лиц, среди которых особое место занимает соблюдение экологических стандартов при строительстве и реконструкции жилья, приобретение новых экологически безопасных транспортных средств, а также популяризация услуг общественного транспорта. Полученные результаты дали возможность сделать вывод о целесообразности адаптации позитивного опыта зарубежных стран в сфере налогового стимулирования природоохранной деятельности к экономическим условиям Украины.

**Ключевые слова:** налоговое стимулирование, природоохранная деятельность, налоговые льготы.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 22.

**Антоненко Сергей Викторович** – кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

УДК 336.02:504

### Антоненко С. В. Податкове стимулювання природоохоронної діяльності

Метою статті є виявлення та класифікація основних інструментів податкового регулювання охорони навколишнього середовища, які використовуються в зарубіжних країнах. У статті проаналізовано світовий досвід використання податкових пільг для стимулювання природоохоронної діяльності. Найбільш поширеними визначено пільги, введені в конструкцію прямих податків (податок на дохід корпорацій, індивідуальний прибутковий податок). Виділено основні види, форми, умови надання пільг і період їх дії в різних країнах світу. Визначено напрями стимулювання природоохоронної діяльності фізичних осіб, серед яких особливе місце займає дотримання екологічних стандартів при будівництві та реконструкції житла, придбання нових екологічно безпечних транспортних засобів, а також популяризація послуг громадського транспорту. Отримані результати дали можливість зробити висновок про доцільність адаптації позитивного досвіду зарубіжних країн у сфері податкового стимулювання природоохоронної діяльності до економічних умов України.

**Ключові слова:** податкове стимулювання, природоохоронна діяльність, податкові пільги.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 22.

**Антоненко Сергій Вікторович** – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

UDC 336.02:504

### Antonenko Sergiy V. Tax Stimulation of Environmental Activity

The goal of the article is identification and classification of main instruments of tax regulation of protection of nature, which are used in foreign countries. The article analyses the world experience of use of tax benefits for stimulation of environmental activity. The article holds that the most popular are benefits introduced into the structure of direct taxes (corporate income tax and individual income tax). The article specifies main types, forms and conditions of granting benefits and the period of their action in various countries of the world. The article identifies directions of stimulating the environmental activity of physical persons, among which observance of environmental standards in the process of construction and reconstruction of habitation, acquisition of new ecologically secure vehicles and popularisation of public transport services take a special place. The obtained results give a possibility to draw a conclusion about expediency of adaptation of positive experience of foreign countries in the sphere of tax stimulation of environmental activity to economic conditions of Ukraine.

**Key words:** tax stimulation, environmental activity, tax benefits.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 22.

**Antonenko Sergiy V.** – Candidate of Sciences (Economics), Research Associate, Department of economic problems of mechanical engineering, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

nykh stavok" [Asset and liability management of the credit institution, interest rate risk and liquidity risk on the basis of transfer rates]. <http://auditfin.com/fin/2008/1/Kulaev/Kulaev%20.pdf>

Kovch, B., and Shvets, N. "Rozmezhuвання funktsii vnutrishnyoho kontroliu ta vnutrishnyoho audytu v bankakh Ukrainy" [Separation of internal control and internal audit in banks of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 2 (2007): 5-8.

Lys, I. "Udoskonalennia upravlinnia likvidnistiu banku v umovakh svitovoi finansovoi kryzy" [Improving management of bank liquidity in the global financial crisis]. *Bankivska sprava*, no. 4 (2009): 19-25.

*Monitoring tools for intraday liquidity management*: Basel Committee, 2013.

Molchanov, O. V. "Teoretychni pidkhody do upravlinnia likvidnistiu suchasnykh bankiv" [Theoretical approaches to managing liquidity of modern banks]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10 (2006): 48-51.

Nikitin, A. V., and Tatianina, Yu. V. "Likvidnist ta platospromozhnist iak chynnyky konkurentospromozhnosti banku" [Liquidity and solvency as factors of competitiveness of the bank]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (2010): 46-52.

Serpeninova, Yu. S. "Kompleksna optymizatsiina model upravlinnia likvidnistiu banku" [Integrated optimization model of liquidity management of the bank]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (119) (2011): 300-306.

Stefaniuk, B. "Kontseptualni pidkhody shchodo stvorennia efektyvnoi systemy vnutrishnyoho kontroliu v banku" [Conceptual approaches to the creation of an effective system of internal controls in the bank]. *Visnyk NBU*, no. 5 (2007): 57-61.

Savina, L. O., and Drozdova, K. Yu. "Kompleksne upravlinnia aktyvamy ta pasyvamy komertsiiinoho banku" [Integrated management of assets and liabilities of commercial banks]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Sre/2010\\_1/152.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Sre/2010_1/152.pdf)

Volkova, V. V., Volkova, N. I., and Chorna, O. M. "Upravlinnia likvidnistiu iak skladova finansovoi stiikosti banku" [Liquidity management as part of the financial stability of the bank]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (2011): 54-60.

Varlamova, S. B. "Praktika otsenki stoimosti riska portfelia inostrannykh valiut kommercheskogo banka" [Practice valuation of foreign currency risk of a portfolio of commercial bank]. *Bankovskie uslugi*, no. 12 (2011): 16-20.

УДК 336.02:504

## НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014 АНТОНЕНКО С. В.

УДК 336.02:504

### Антоненко С. В. Налоговое стимулирование природоохранной деятельности

Целью статьи является выявление и классификация основных инструментов налогового регулирования охраны окружающей среды, которые используются в зарубежных странах. В статье проанализирован мировой опыт использования налоговых льгот для стимулирования природоохранной деятельности. В качестве наиболее распространенных определены льготы, введенные в конструкцию прямых налогов (налог на доход корпораций, индивидуальный подоходный налог). Выделены основные виды, формы, условия предоставления льгот и период их действия в различных странах мира. Определены направления стимулирования природоохранной деятельности физических лиц, среди которых особое место занимает соблюдение экологических стандартов при строительстве и реконструкции жилья, приобретение новых экологически безопасных транспортных средств, а также популяризация услуг общественного транспорта. Полученные результаты дали возможность сделать вывод о целесообразности адаптации позитивного опыта зарубежных стран в сфере налогового стимулирования природоохранной деятельности к экономическим условиям Украины.

**Ключевые слова:** налоговое стимулирование, природоохранная деятельность, налоговые льготы.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 22.

**Антоненко Сергей Викторович** – кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

УДК 336.02:504

### Антоненко С. В. Податкове стимулювання природоохоронної діяльності

Метою статті є виявлення та класифікація основних інструментів податкового регулювання охорони навколишнього середовища, які використовуються в зарубіжних країнах. У статті проаналізовано світовий досвід використання податкових пільг для стимулювання природоохоронної діяльності. Найбільш поширеними визначено пільги, введені в конструкцію прямих податків (податок на дохід корпорацій, індивідуальний прибутковий податок). Виділено основні види, форми, умови надання пільг і період їх дії в різних країнах світу. Визначено напрями стимулювання природоохоронної діяльності фізичних осіб, серед яких особливе місце займає дотримання екологічних стандартів при будівництві та реконструкції житла, придбання нових екологічно безпечних транспортних засобів, а також популяризація послуг громадського транспорту. Отримані результати дали можливість зробити висновок про доцільність адаптації позитивного досвіду зарубіжних країн у сфері податкового стимулювання природоохоронної діяльності до економічних умов України.

**Ключові слова:** податкове стимулювання, природоохоронна діяльність, податкові пільги.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 22.

**Антоненко Сергій Вікторович** – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

UDC 336.02:504

### Antonenko Sergiy V. Tax Stimulation of Environmental Activity

The goal of the article is identification and classification of main instruments of tax regulation of protection of nature, which are used in foreign countries. The article analyses the world experience of use of tax benefits for stimulation of environmental activity. The article holds that the most popular are benefits introduced into the structure of direct taxes (corporate income tax and individual income tax). The article specifies main types, forms and conditions of granting benefits and the period of their action in various countries of the world. The article identifies directions of stimulating the environmental activity of physical persons, among which observance of environmental standards in the process of construction and reconstruction of habitation, acquisition of new ecologically secure vehicles and popularisation of public transport services take a special place. The obtained results give a possibility to draw a conclusion about expediency of adaptation of positive experience of foreign countries in the sphere of tax stimulation of environmental activity to economic conditions of Ukraine.

**Key words:** tax stimulation, environmental activity, tax benefits.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 22.

**Antonenko Sergiy V.** – Candidate of Sciences (Economics), Research Associate, Department of economic problems of mechanical engineering, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** nosikk@ukr.net

**С**оздание эффективной системы охраны окружающей среды является одной из важнейших задач современного общества. Глобальный характер большинства проблем в экологической сфере обусловил необходимость осуществления природоохранных мероприятий во всех странах мира. Об актуальности этой проблемы для Украины свидетельствуют результаты оценки Индекса природоохранной деятельности (Environmental Performance Index) в 2014 г., в соответствии с которыми наша страна находится на 95 месте среди 178 стран мира [7]. Мнения экологов и экономистов совпадают в части признания особых стимулирующих свойств налогов в сфере охраны окружающей среды. Однако использование инструментов налогового стимулирования природоохранной деятельности в Украине носит, преимущественно, декларативный характер.

Отдельные аспекты проблемы регулирования охраны окружающей среды за счет использования налоговых рычагов были рассмотрены в работах Б. Буркинського, О. Веклич, В. Вишневого, В. Загорского, Д. Серебрянского, А. Соколовской, С. Харичкова, В. Хобты и пр. Учитывая значительные достижения этих ученых, следует отметить необходимость дополнительной проработки отдельных вопросов, связанных с адаптацией мирового опыта использования инструментов налогового стимулирования природоохранной деятельности к экономическим условиям Украины.

Цель данной статьи заключается в выявлении и классификации основных инструментов налогового регулирования охраны окружающей среды, которые используются в зарубежных странах, что позволит определить наиболее перспективные из них для применения в Украине.

Мировой опыт экономического регулирования экологической деятельности свидетельствует о целесообразности введения льгот в конструкцию прямых налогов (налог на доход корпораций, индивидуальный подоходный налог). Стимулирующий эффект достигается за счет частичной компенсации налогоплательщику стоимости его природоохранных затрат. Основные виды налоговых льгот, которые используются для стимулирования охраны окружающей среды [1, с. 283 – 284], приведены на рис. 1.

Полное или частичное освобождение от налогообложения отдельных плательщиков используется с целью удешевления товаров и услуг, необходимых для снижения экологической нагрузки. Такой инструмент может быть ориентирован как на производителей, так и на потребителей соответствующих товаров и услуг.

Снижение стоимости производства может способствовать наращиванию объемов соответствующих инвестиций в результате пересмотра привычного для предприятий-загрязнителей порядка уплаты экологического налога и штрафов, как наиболее приемлемой альтернативы осуществления природоохранных мероприятий. Интенсивность такой переориентации зависит от наличия техно-

логических возможностей избежать загрязнения, а также от того, насколько ощутимой будет разница цен для предприятия. Наиболее яркие примеры применения налоговых льгот природоохранной направленности в форме освобождения от налогообложения по корпоративному подоходному налогу в отдельных странах мира приведены в табл. 1.

В первых двух случаях (Китай, Малайзия) льгота предоставляется в форме налоговых каникул, поскольку период полного освобождения от налогообложения дохода ограничен. По окончании периода действия налоговых каникул в Китае (три года) предусмотрена возможность уменьшения базы налогообложения. Период действия налоговых каникул для предприятий, реализующих экологические проекты, в Малайзии, достигает десяти лет. Полное освобождение от налогообложения предусмотрено только для депрессивных территорий.

За счет использования налоговых льгот в форме освобождения от налогообложения осуществляется ориентация бизнеса на решение наиболее актуальных для этих стран экологических проблем. Дополнительный стимулирующий эффект обеспечивается за счет длительных периодов льготных условий налогообложения.

**И**спользование налоговой скидки предусматривает уменьшение базы налогообложения за счет исключения из нее суммы фактически понесенных плательщиком природоохранных расходов. Размер налоговой скидки зависит от ставки, которая устанавливается для таких расходов. Наиболее яркие примеры применения налоговых льгот природоохранной направленности в форме налоговой скидки в отдельных странах мира представлена в табл. 2.

Среди критериев, соблюдение которых дает право претендовать на получение налоговой скидки, используется установка порогового значения эффективности осуществленных субъектом хозяйствования расходов (США). Усилению стимулирующего воздействия налоговых льгот способствует также установление прогрессивной шкалы, что побуждает плательщиков к повышению эффективности экологических инвестиций, а также дает возможность избежать государственных расходов на поддержку реализации малоэффективных проектов (Великобритания).

Ускоренная амортизация экологических издержек капитального характера также рассматривается как одно из средств стимулирования природоохранной деятельности. Особенностью данного инструмента является направленность на увеличение расходов капитального характера. Интенсивность стимулирующего влияния ускоренной амортизации определяется количеством периодов, в течение которых происходит уменьшение налогооблагаемой базы на сумму, равную стоимости фондов природоохранного назначения. Примеры применения налоговых льгот природоохранной направленности в форме ускоренной амортизации в отдельных странах мира представлена в табл. 3.

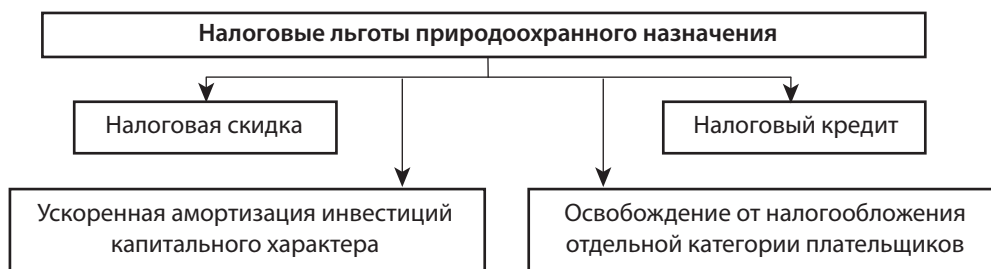


Рис. 1. Основные виды налоговых льгот, которые используются для стимулирования охраны окружающей среды

**Применение налоговых льгот в форме освобождения от налогообложения по корпоративному подоходному налогу в отдельных странах**

Страна	Сущность льготы	Особенности предоставления
Китай	«Chinese three-year CIT exemption» [4]. Освобождение от налогообложения дохода компаний, полученного в результате реализации проектов связанных с охраной окружающей среды	От налогообложения освобождается: 100% дохода в течение первых трех лет; 50% дохода в течение следующих трех лет
Малайзия	Освобождение от налогообложения дохода компаний, осуществляющих проекты: увеличения площади лесных насаждений; хранения, обработки и утилизации токсичных отходов; переработки отходов; получения энергии с использованием возобновляемых источников; генерации возобновляемой энергии для собственного потребления [6]	Реализация компанией проекта по увеличению площади лесных насаждений дает ей право на освобождение от налогообложения 100% дохода в течение десяти лет. Реализация проектов хранения, обработки и утилизации токсичных отходов, а также их переработки предусматривает освобождение от налогообложения 70% дохода (100% на депрессивных территориях) в течение пяти лет. Реализация проектов получения энергии с использованием возобновляемых источников освобождает от налогообложения 100% дохода в течение десяти лет, генерации возобновляемой – в течение пяти лет
США	«Corporate Exemption» [12]. Освобождение от налогообложения дохода компаний, осуществляющих производство и (или) реализацию экологически безопасного оборудования, работающего на возобновляемых источниках энергии.	От налогообложения освобождается 100% стоимости реализуемого оборудования, которое дает возможность использования солнечной энергии для обогрева жилых помещений и (или) подвод горячей воды. Период применения льготы не ограничен

Таблица 2

**Применение налоговых льгот в форме налоговой скидки по корпоративному подоходному налогу в отдельных странах**

Страна	Сущность льготы	Особенности предоставления
Австралия	Налоговая скидка для предприятий, которые инвестируют средства в строительство «зеленых домов» [11].	Налоговая скидка действует с 1 июля 2011 г. Размер налоговой скидки 50% инвестированных в строительство средств. Основная цель сокращение выбросов парниковых газов
Бельгия	Налоговая скидка для предприятий, которые используют транспортные средства, имеющие нулевой объем вредных выбросов в атмосферу [20, с. 167]	Размер налоговой скидки – 120% стоимости транспортных средств. Возможность уменьшения базы налогообложения на стоимость топлива для автомобилей, используемых в производственных целях, ограничена со 100% до 75%.
Великобритания	Налоговая скидка для предприятий, которые используют легковые автомобили и (или) фургоны с низким уровнем выбросов углерода [17]	Налоговая скидка действует с 1 апреля 2009 г. Размер налоговой скидки составляет: 20% стоимости транспортных средств с объемом выбросов углерода менее 160 г/км; 10% стоимости транспортных средств с объемом выбросов углерода более 160 г/км
США	Налоговая скидка для предприятий, осуществляющих строительство экологически чистых домов «green-savvy builders» [9]	Размер налоговой скидки 1,8 долл. США за квадратный фут введенных в эксплуатацию зданий. База площадь зданий, которые позволяют сокращать объем выбросов не менее чем на 50%

Таблица 3

**Применение налоговых льгот в форме ускоренной амортизации**

Страна	Сущность льготы	Особенности предоставления
1	2	3
Великобритания	Ускоренная амортизация капитальных инвестиций, направленных на сохранение водных ресурсов [22]	Ускоренная амортизация распространяется на капитальные инвестиции, в т. ч. на ремонт производственных, офисных и торговых помещений. Амортизационные отчисления могут достигать 100% объема таких инвестиций.
Малайзия	Ускоренная амортизация природоохранного оборудования для предприятий, которые генерируют отходы и реализуют меры для их безопасного хранения, переработки и утилизации [13]	В течение первого года дополнительно амортизируется 40% его стоимости. Ежегодная надбавка, размер которой составляет 20%, применяется в последующие годы, что позволяет полностью амортизировать такое оборудование в течение первых трех лет его эксплуатации



1	2	3
США	«Bonus Depreciation» [14]. Ускоренная амортизация экологически безопасного оборудования, работающего на возобновляемых источниках энергии	Ускоренная амортизация распространяется на: оборудование, которое дает возможность использования солнечной энергии для обогрева и освещения производственных помещений; геотермальные тепловые насосы, микротурбины; оборудование для переработки бытовых отходов

Внедрение ускоренной амортизации дает возможность влиять на склонность предприятий к увеличению капитальных инвестиций природоохранного назначения. За счет использования дополнительных условий применения льготы может осуществляться ориентация предприятий на решение определенных экологических проблем: сохранение водных ресурсов (Великобритания), переработки и утилизации отходов (Малайзия, США), использования возобновляемых источников энергии (США).

Одним из наиболее распространенных в мировой практике стимулирования природоохранной деятельности видов налоговых льгот является налоговый кредит. Механизм его реализации предусматривает сокращение налогового обязательства на величину понесенных плательщиком расходов. Указанный инструмент оказывает достаточно ощутимое влияние на плательщиков, поскольку следствием его использования является сокращение не базы налогообложения, а подлежащей уплате в бюджет суммы. Специфика применения налоговых льгот природоохранной направленности в форме налогового кредита в отдельных странах мира представлена в табл. 4.

Следует отметить опыт использования как прогрессивных (Канада), так и регрессивных (Люксембург) ставок налогового кредита. В обоих случаях прослеживается стремление увеличить объем природоохранных инвестиций, однако, во втором – ограничена сумма бюджетных потерь, связанных с предоставлением соответствующей льготы.

Налоговый кредит можно считать одним из самых прозрачных и понятных форм льготного налогообложения. Свойственные ему преимущества основываются на простоте использования, как для налогоплательщиков, так и органа, осуществляющего регулирующее воздействие. Отсутствие дополнительных факторов влияния на объем компенсации делает его менее зависимым от изменений, обусловленных изменением налогового законодательства.

Налоговое стимулирование природоохранной деятельности физических лиц осуществляется, преимущественно, за счет предоставления льгот по индивидуальному подоходному налогу в форме налоговой скидки и налогового кредита (табл. 5).

Основными направлениями стимулирования природоохранной деятельности физических лиц является соблюдение экологических стандартов при строительстве и реконструкции жилья, а также приобретение новых экологически безопасных транспортных средств.

В рамках первого направления следует выделить возможность применения целого ряда требований, соответствие которым дает право на использование льготы. Речь идет об установлении определенного уровня экологических характеристик помещений, минимальной суммы расходов и максимальной суммы льготы (Италия, Канада), целевого предназначения помещений (США).

Повышение уровня экологической безопасности используемых транспортных средств можно считать наиболее распространенным направлением в рамках стимули-

Таблица 4

**Применение налоговых льгот в форме налогового кредита по корпоративному подоходному налогу в отдельных странах**

Страна	Сущность льготы	Особенности предоставления
Великобритания	Налоговый кредит для предприятий за устранение асбестосодержащих материалов [19]	Условием получения права на налоговый кредит определено устранение из конструкции здания асбестосодержащих материалов, которые были использованы предыдущими владельцами. Объем налогового кредита 50% стоимости устранения
Испания	Налоговый кредит для предприятий, использующих экологически безопасные транспортные средства [16]	Условием получения налогового кредита является соответствие транспортного средства установленным стандартам экологической безопасности. Размер налогового кредита составлял в 2010 г. 3% указанных инвестиций
Канада	Налоговый кредит для предприятий, осуществляющих природоохранные инвестиции [5]	Объем налогового кредита 15% суммы инвестиций в пределах 200 тыс. долл. в год и 29% общей суммы инвестиций, которая превышает 200 тыс. долл. в год
Люксембург	Налоговый кредит для предприятий, осуществляющих инвестиции в природоохранные технологии [2]	Объем налогового кредита составляет 8% суммы инвестиций в пределах 150 тыс. евро в год и 4% общей суммы инвестиций, которая превышает 150 тыс. евро в год
США	Налоговый кредит для производителей электроэнергии из возобновляемых источников [15].	Размер налогового кредита установлен в центах за кВт ч произведенной за год энергии: 2,3 ¢ / кВт · ч для ветровой и геотермальной энергетики; 1,1 ¢ / кВт · ч для остальных технологий определенного типа. Срок действия льготы первые 10 лет деятельности

**Применение налоговых льгот в форме налоговой скидки и налогового кредита по индивидуальному подоходному налогу в отдельных странах**

Страна	Сущность льготы	Особенности предоставления
Бельгия	Налоговая скидка	Право на использование налоговой скидки получают владельцы экологически безопасных транспортных средств. Размер налоговой льготы зависит от объема выбросов CO <sub>2</sub> автомобиля и составляет: 15 % стоимости транспортного средства, если объем выбросов не превышает 105 г CO <sub>2</sub> на 1 км пути (максимальный размер 4270 евро); 3 % стоимости, если объем выбросов находится в пределах 105 – 115 г CO <sub>2</sub> на 1 км пути (максимальный размер 800 евро) [20, с. 166]
Италия		Право на использование налоговой скидки получают владельцы домов, которые соответствуют установленным экологическим стандартам. Максимальный размер налоговой скидки составляет 36 тыс. евро за каждый дом [20, с. 214]
Канада	Налоговый кредит	Налоговая скидка действует с 2006 г. Размер налоговой скидки определяется суммой затрат физического лица на проезд в общественном транспорте (автобусы, метро, пригородные поезда и паромы) в текущем году [3]
		Налоговый кредит действует до конца 2015 г. Размер зависит от суммы расходов на реконструкцию жилых помещений, в результате которых произошло улучшение их экологических характеристик до установленного уровня. Сумма налогового кредита составляет 20 % стоимости проведенных работ, но не может превышать 10 тыс. долл. США на один дом. Минимальная сумма расходов на ремонт (реконструкцию) установлена на уровне 2,5 тыс. долл. США [10]
США	Налоговый кредит	Сумма налогового кредита составляет от 2,5 до 7,5 тыс. долл. США, в зависимости от емкости электрической батареи, установленной на транспортном средстве. Распространяется исключительно на новые гибридные транспортные средства, масса которых не превышает 14 000 фунтов, которые имеют четыре или более колес и электрическую батарею емкостью не менее 4 кВт·ч [21]
		Размер налогового кредита составляет 30 % затрат на улучшение экологических характеристик помещения, которое расположено на территории США и используется в качестве жилья этого плательщика. В случае, если размер налогового кредита превышает налоговые обязательства плательщика, сумму превышения можно перенести на следующий год (до 2016 г. включительно) [8]

рования природоохранной деятельности физических лиц, основной целью которого является сокращение объема вредных выбросов в атмосферу. Величина льгот по индивидуальному подоходному налогу определяется рядом параметров, среди которых объем выбросов CO<sub>2</sub> (Бельгия), емкость установленной электрической батареи, масса транспортного средства (США). Достижение указанной цели может также осуществляться за счет популяризации использования общественного транспорта с возможностью частичной компенсации стоимости проезда (Канада).

### ВЫВОДЫ

Наличие широкого спектра налоговых льгот, которые успешно применяются в зарубежных странах, свидетельствует о целесообразности адаптации позитивного опыта в этой сфере к экономическим условиям Украины. При этом необходимо учитывать приоритетность решения той или иной экологической проблемы и применять наиболее подходящий вид налоговой льготы. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навч. посіб. / [Ю. Б. Иванов, І. А. Майбуrow, Г. О. Агарков та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
2. A stable and rewarding tax environment [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.setupineurope.com/setupineurope/la\\_taxation.html](http://www.setupineurope.com/setupineurope/la_taxation.html)

3. About the Federal Tax Credit for Public Transit Passes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.transitpass.ca/about\\_e.asp](http://www.transitpass.ca/about_e.asp)

4. China Business 2012: Tax incentives make it easier to be green [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nzherald.co.nz/business/news/article.cfm?c\\_id=3&objectid=10796656](http://www.nzherald.co.nz/business/news/article.cfm?c_id=3&objectid=10796656)

5. Environment Canada [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ec.gc.ca/pde-egp/default.asp?lang=En&n=F161851C-1>

6. Environmental Management. Malaysian Investment Development Authority [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mida.gov.my/env3/index.php?page=incentives-for-environmental-management>

7. Environmental Performance Index 2014. Country Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epi.yale.edu/country-rankings>

8. Federal tax credits for consumer energy efficiency [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.energystar.gov/index.cfm?c=tax\\_credits.tx\\_index](http://www.energystar.gov/index.cfm?c=tax_credits.tx_index)

9. Federal tax credits for energy efficiency [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business.gov/manage/green-business/energy-efficiency/get-started/tax-credits.html>

10. Fiscal measures designed to stimulate investment by individuals and businesses [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/bulletins/en/BULEN\\_2013-10-a-b.pdf](http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/bulletins/en/BULEN_2013-10-a-b.pdf).

11. Gillard J. Tax breaks for green buildings / J. Gillard [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scribd.com/doc/34817384/Tax-Breaks-for-Green-Buildings>

**12.** Green business resources [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.accionusa.org/home/small-business-loans/green-business-resources/green-business-resources.aspx#Incentives>

**13.** Invest in Malaysia. Incentives for Environmental Management [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mida.gov.my/env3/index.php?page=incentives-for-environmental-management>

**14.** Modified Accelerated Cost-Recovery System [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive\\_Code=US06F&re=1&ee=0](http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive_Code=US06F&re=1&ee=0)

**15.** Renewable Electricity Production Tax Credit (PTC) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive\\_Code=US13F&re=1&ee=0](http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive_Code=US13F&re=1&ee=0)

**16.** Tax and the Environment: a world of possibilities. – Amsterdam, IBFD, 2009. – P. 353.

**17.** Tax breaks for low-emission vehicles [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.findlaw.co.uk/law/small\\_business/business\\_operations/environmental\\_regulations/reducing\\_impact](http://www.findlaw.co.uk/law/small_business/business_operations/environmental_regulations/reducing_impact)

**18.** Tax Incentives for Environment-friendly Petrol Private Cars. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.epd.gov.hk/epd/english/environmentinhk/air/prob\\_solutions/environment\\_friendly\\_private\\_cars.html](http://www.epd.gov.hk/epd/english/environmentinhk/air/prob_solutions/environment_friendly_private_cars.html)

**19.** Tax Relief Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.safe-environment.co.uk/#!150-tax-relief-analysis/c1tlc>

**20.** Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway / European Commission. – Luxembourg : Publications office of the European Union, 2010 – 436 p.

**21.** Timken M. New tax incentives and benefits make hybrid cars more appealing than ever / M. Timken [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://environment.about.com/od/greenlivingdesign/a/hybridcars.html>

**22.** UK Individual Business Tax Holidays [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.expatriebriefing.com/tax-guide/united-kingdom/5-04-uk-individual-business-tax-holidays.html>

## REFERENCES

“A stable and rewarding tax environment”. [http://www.setupineurope.com/setupineurope/la\\_taxation.html](http://www.setupineurope.com/setupineurope/la_taxation.html).

“About the Federal Tax Credit for Public Transit Passes”. [http://www.transitpass.ca/about\\_e.asp](http://www.transitpass.ca/about_e.asp).

“China Business 2012: Tax incentives make it easier to be green”. [http://www.nzherald.co.nz/business/news/article.cfm?c\\_id=3&objectid=10796656](http://www.nzherald.co.nz/business/news/article.cfm?c_id=3&objectid=10796656)

“Environment Canada”. <http://www.ec.gc.ca/pde-egp/default.asp?lang=En&n=F161851C-1>

“Environmental Management. Malaysian Investment Development Authority”. <http://www.mida.gov.my/env3/index.php?page=incentives-for-environmental-management>

“Environmental Performance Index 2014. Country Rankings”. <http://epi.yale.edu/epi/country-rankings>

“Federal tax credits for consumer energy efficiency”. [http://www.energystar.gov/index.cfm?c=tax\\_credits.tx\\_index](http://www.energystar.gov/index.cfm?c=tax_credits.tx_index)

“Federal tax credits for energy efficiency”. <http://www.business.gov/manage/green-business/energy-efficiency/get-started/tax-credits.html>

“Fiscal measures designed to stimulate investment by individuals and businesses”. [http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/bulletins/en/BULEN\\_2013-10-a-b.pdf](http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/bulletins/en/BULEN_2013-10-a-b.pdf)

Gillard, J. “Tax breaks for green buildings”. <http://www.scribd.com/doc/34817384/Tax-Breaks-for-Green-Buildings>

“Green business resources”. <http://www.accionusa.org/home/small-business-loans/green-business-resources/green-business-resources.aspx#Incentives>

Ivanov, Yu. B., Maiburov, I. A., and Aharkov, H. O. Podatkova polityka: teoriia, metodolohiia, instrumentarii [Tax policy: theory, methodology, tools]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

“Invest in Malaysia. Incentives for Environmental Management”. <http://www.mida.gov.my/env3/index.php?page=incentives-for-environmental-management>

“Modified Accelerated Cost-Recovery System”. [http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive\\_Code=US06F&re=1&ee=0](http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive_Code=US06F&re=1&ee=0)

“Renewable Electricity Production Tax Credit (PTC)”. [http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive\\_Code=US13F&re=1&ee=0](http://www.dsireusa.org/incentives/incentive.cfm?Incentive_Code=US13F&re=1&ee=0)

*Tax and the Environment: a world of possibilities*. Amsterdam: IBFD, 2009.

“Tax breaks for low-emission vehicles”. [http://www.findlaw.co.uk/law/small\\_business/business\\_operations/environmental\\_regulations/reducing\\_impact](http://www.findlaw.co.uk/law/small_business/business_operations/environmental_regulations/reducing_impact)

“Tax Incentives for Environment-friendly Petrol Private Cars”. [http://www.epd.gov.hk/epd/english/environmentinhk/air/prob\\_solutions/environment\\_friendly\\_private\\_cars.html](http://www.epd.gov.hk/epd/english/environmentinhk/air/prob_solutions/environment_friendly_private_cars.html)

“Tax Relief Analysis”. <http://www.safe-environment.co.uk/#!150-tax-relief-analysis/c1tlc>

*Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway*. Luxembourg: Publications office of the European Union, 2010.

Timken, M. “New tax incentives and benefits make hybrid cars more appealing than ever”. <http://environment.about.com/od/greenlivingdesign/a/hybridcars.html>

“UK Individual Business Tax Holidays”. <http://www.expatriebriefing.com/tax-guide/united-kingdom/5-04-uk-individual-business-tax-holidays.htm>

# ПОДАТКОВА ВІДДАЧА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

© 2014 КОСОВА Т. Д., ТИМАРЦЕВ О. Ю.

УДК 336.2

## Косова Т. Д., Тимарцев О. Ю. Податкова віддача регіонів України: проблеми і перспективи

У статті показано, що принцип податкової справедливості, який є обов'язковою умовою розвитку конкурентного середовища, вимагає вирівнювання податкової віддачі підприємств різного розміру, окремих галузей економіки та регіонів. Проблема підвищення відповідальності місцевої влади за регіональний розвиток, децентралізація бюджетної системи вимагають розширення повноважень місцевої влади щодо активного впливу на податкову базу в регіоні. У статті викладено методичний підхід до розрахунку податкової віддачі регіонів. Проаналізовано динаміку і рівень загальної податкової віддачі, віддачі з податку на прибуток і податку на додану вартість за валовим регіональним продуктом. Виявлено схожість і відмінності регіональних і загальноукраїнських тенденцій зміни податкової віддачі на основі кореляційно-регресійного аналізу. Визначено іманентні ознаки податку на прибуток і податку на додану вартість, виходячи з регіонального аспекту, які запропоновано враховувати при формуванні місцевих бюджетів. Враховуючи основну питому вагу податку на прибуток у формуванні доходів бюджету, а також виявлені іманентні ознаки податку на прибуток, пропонується певну частину надходжень від податку на прибуток закріпити за місцевими бюджетами. Це спонукатиме місцеві органи влади стимулювати прибуткову діяльність підприємств і сприятиме, з одного боку, збільшенню надходжень від цього податку, з іншого – зменшенню значної регіональної диференціації.

**Ключові слова:** податкова віддача, регіон, прибуток, додана вартість, місцеві бюджети.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Косова Тетяна Дмитрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри контролю і аналізу господарської діяльності, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** mentor\_ua@meta.ua

**Тимарцев Олексій Юрійович** – кандидат економічних наук, начальник, Головне управління Міністерства доходів і зборів України у Чернівецькій області (вул. Червоноармійська, 200 а, Чернівці, 58013, Україна)

**E-mail:** timarcev.alexej@gmail.com

УДК 336.2

UDC 336.2

## Косова Т. Д., Тимарцев А. Ю. Налоговая отдача регионов Украины: проблемы и перспективы

В статье показано, что принцип налоговой справедливости, который является обязательным условием развития конкурентной среды, требует выравнивания налоговой отдачи предприятий разного размера, отдельных отраслей экономики и регионов. Проблема повышения ответственности местной власти за региональное развитие, децентрализация бюджетной системы требуют расширения полномочий местной власти относительно активного влияния на налоговую базу в регионе. В статье изложен методический подход к расчету налоговой отдачи регионов. Проанализирована динамика и уровень общей налоговой отдачи, отдачи по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость по валовому региональному продукту. Выявлены сходства и отличия региональных и общеукраинских тенденций изменения налоговой отдачи на основе корреляционно-регрессионного анализа. Определены имманентные признаки налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, исходя из регионального аспекта, которые предложено учитывать при формировании местных бюджетов. Учитывая основной удельный вес налога на прибыль в формировании доходов бюджета, а также выявленные имманентные признаки налога на прибыль, предлагается определенную часть поступлений от налога на прибыль закрепить за местными бюджетами. Это будет побуждать местные органы власти стимулировать прибыльную деятельность предприятий и будет способствовать, с одной стороны, увеличению поступлений от этого налога, с другой стороны – уменьшению значительной региональной дифференциации.

**Ключевые слова:** налоговая отдача, регион, прибыль, добавленная стоимость, местные бюджеты.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Косова Татьяна Дмитриевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра контроля и анализа хозяйственной деятельности, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** mentor\_ua@meta.ua

**Тимарцев Алексей Юрьевич** – кандидат экономических наук, начальник, Главное управление Министерства доходов и сборов Украины в Черновицкой области (ул. Красноармейская, 200 а, Черновцы, 58013, Украина)

**E-mail:** timarcev.alexej@gmail.com

## Kosova Tetiana D., Timartsev Oleksii Yu. Tax Efficiency of Ukrainian Regions: Problems and Prospects

The article shows that the principle of tax fairness, which is a mandatory condition of development of a competitive environment, requires levelling of tax efficiency of enterprises of different sizes of different branches of economy and regions. The problems of increase of responsibility of the local power for regional development and decentralisation of the budget system require expansion of authorities of the local power with respect to active influence upon the tax base in regions. The article describes a methodical approach to calculation of tax efficiency of regions. It analyses dynamics and level of the general tax efficiency and income tax efficiency and added value efficiency by the gross regional product. The article reveals similarities and differences of regional and all-Ukrainian tendencies of change of the tax efficiency on the basis of the correlation and regression analysis. It identifies immanent features of the income tax and value added tax based on the regional aspect, which are recommended to take into account when forming local budgets. Taking into account the basic specific weight of the income tax in formation of budget receipts and also detected immanent features of the income tax, the article offers to leave a certain part of tax receipts with local budgets. This would prompt local authorities to stimulate profitable activity of enterprises and would facilitate, on the one hand, growth of receipts of this tax and, on the other hand, reduction of significant regional differentiations.

**Key words:** tax efficiency, region, profit, added value, local budgets.

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

**Kosova Tetiana D.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Control and analysis of economic activities, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** mentor\_ua@meta.ua

**Timartsev Oleksii Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, General Directorate of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine in Chernivtsi region (vul. Chervonoarmiyska, 200 а, Chernivtsi, 58013, Ukraine)

**E-mail:** timarcev.alexej@gmail.com

Бюджетна система України характеризується високим рівнем перерозподілу ВВП через бюджет і позабюджетні фонди, у тому числі у територіальному розрізі. Програмою економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачено проведення податкової реформи, орієнтованої на поліпшення бізнес-середовища і стабілізацію державних фінансів [1]. Складність податкової системи суттєво погіршує конкурентоспроможність української економіки, про що свідчить позиція України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу (181 місце з 183 у рейтингу за показником «сплата податків» у 2010 р.). Принцип податкової справедливості, який є обов'язковою умовою розвитку конкурентного середовища, вимагає вирівнювання податкової віддачі підприємств різного розміру, окремих галузей економіки і регіонів. Організаційний, бюджетний, податковий потенціал регіонів розглядається як передумова його стійкого і збалансованого руху вперед [2]. Проблема підвищення відповідальності місцевої влади за регіональний розвиток, децентралізація бюджетної системи вимагають розширення повноважень місцевої влади щодо активного впливу на податкову базу в регіоні [3, с. 101].

Оподаткування, попри існування базових принципів, має істотні особливості в різних країнах. Американський досвід функціонування податкової системи висвітлено у працях Бурмана Л. (Burman L.), Слемрода Дж. (Slemrod J.) [4], Галлаті Р. (Gallati R.) [5]. Веремчук Д. наведено порівняльну характеристику податкових систем держав – членів ЄС і України за економічними функціями. Визначено спільні і відмінні риси, а також закономірності розвитку податкових систем у контексті розподілу податків на податки на споживання, працю і капітал [6]. У працях Алімпієва Є.,

Шевчук О., розглядається податковий канал фінансово-монетарної трансмісії в економіці України [7], форми та методи податкового контролю [8]. Утім бракує робіт, присвячених оцінці податкової віддачі регіонів із позицій формування регіонального валового продукту.

Метою статті є виявлення закономірностей динаміки, рівня, причинно-наслідкових зв'язків показників податкової віддачі регіонів і України в цілому та обґрунтування напрямів їх використання у державній податковій політиці.

Бюджетний потенціал регіону трактується як максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну дохідну частину, отримані податкові платежі та ефективність їх використання [9, с. 49].

Рівень бюджетної забезпеченості регіону визначається співвідношенням між розрахунковими податковими доходами на одного жителя, які можуть бути отримані консолідованим бюджетом України, виходячи з рівня розвитку та структури економіки і (або) податкової бази (податкового потенціалу), і аналогічним показником у середньому за консолідованими бюджетами суб'єктів України з урахуванням структури населення, соціально-економічних, географічних, кліматичних та інших об'єктивних факторів та умов, що впливають на вартість надання одного і того ж обсягу державних і муніципальних послуг з розрахунку на одного жителя.

Систему показників оцінки податкової бази пропонується доповнити «податковою віддачею регіонів», яка розрахована відношенням нарахованих податків (всього, податку на прибуток, податку на додану вартість) до валового регіонального продукту, вираженою у процентах. На рис. 1 наведено динаміку загальної податкової віддачі та у розрізі окремих податків.

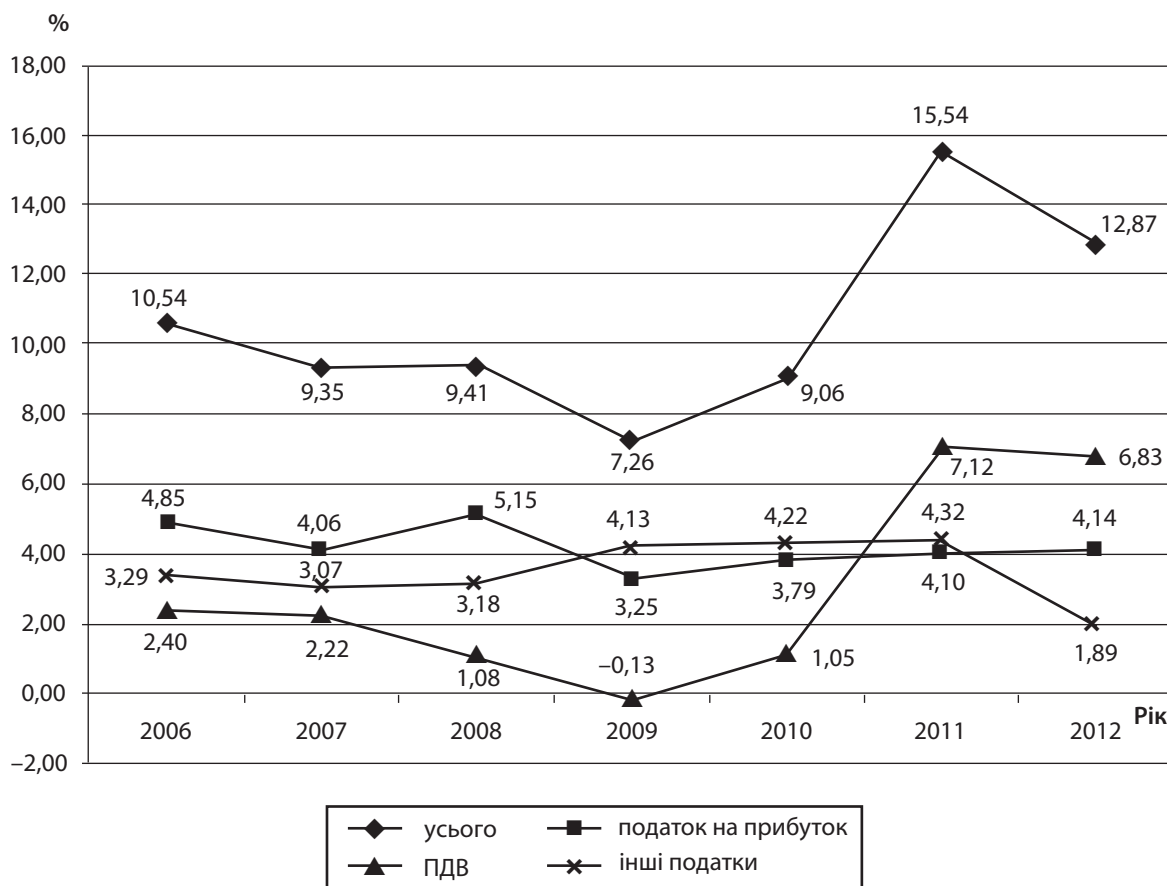


Рис. 1. Динаміка загальної податкової віддачі та у розрізі окремих податків в Україні, %

Джерело: власні розрахунки.

Інформаційною основою дослідження є дані про нарахування податків у розрізі регіонів України протягом 2006 – 2012 рр. і матеріали, які оприлюднені на офіційному сайті Державної служби статистики України, щодо динаміки валового регіонального продукту [10].

Протягом 2006 – 2009 рр. податкова віддача в Україні скоротилася із 10,54% до 7,26% ВВП, у т. ч. по податку на прибуток – із 4,85% до 3,25%, по ПДВ – із 2,40% до –0,13%. У 2009 р. сума відшкодування ПДВ із бюджету перевищила його надходження до загального фонду бюджету на 1161,5 млн грн. Унаслідок від'ємного значення податкової віддачі з ПДВ, податкова віддача інших податків у 2009 р. зросла до 4,13% проти 3,29% у 2006 р.

**П**ротягом 2010 – 2011 рр. мало місце зростання загальної податкової віддачі до 15,54%, з податку на прибуток – до 4,10%, з ПДВ – до 7,12%. У 2012 р., за виключенням віддачі з податку на прибуток, висхідна тенденція змінилася низхідною, у результаті чого загальна податкова віддача скоротилася до 12,87%, з ПДВ – до 6,83%, з інших податків – до 1,89%. Причиною різкого зниження податкової віддачі у 2009 р. і 2012 р. стали від'ємні значення річних темпів приросту податкових надходжень – відповідно (–25,68%) і (–17,03%). В інші роки аналізованого періоду мав місце приріст нарахованих податків, рекордним був темп приросту податкових надходжень у 2011 р. (106,23%), коли їх обсяг збільшився більше, ніж удвічі, що обумовило пікові значення податкової віддачі ВВП. При цьому у 2009 р. скорочення ВВП проти 2008 р. становило лише 3,66%, у 2011 р. і 2012 р. ланцюгові темпи приросту ВВП становили відповідно 20,28% і 0,16%, тобто темпи зміни нарахованих податків істотно перевищували темпи зміни ВВП.

Регіони України істотно різняться податковою віддачею. У табл. 1 наведено її середні значення, розраховані за даними 2006 – 2012 рр., а також коефіцієнт кореляції з динамікою податкової віддачі по Україні.

Середня загальна податкова віддача коливається від 3,94% (Донецька область) до 20,69% (м. Київ). Податкову віддачу вище середньої по Україні мають такі області: Сумська (10,99%), Черкаська (11,09%), Полтавська (16,30%), Харківська (17,37%), Чернігівська (17,42%). Тісний кореляційний зв'язок із загальноукраїнськими показниками (коефіцієнт кореляції перевищує 0,7) мають такі області: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська, Чернігівська, м. Київ. Від'ємний кореляційний зв'язок мають 9 областей, причому у двох із них значення коефіцієнтів по модулю досить значне: Кіровоградська (–0,58) і Чернівецька (–0,59), що свідчить про зворотні загальноукраїнським тенденції.

У середньому за 2006 – 2012 рр. на п'ять регіонів країни приходить 64,96% всіх податкових нарахувань: м. Київ (35,04%), Харківська (9,87%), Дніпропетровська (8,86%), Полтавська (6,59%), Донецька (4,60%). Найвищу податкову віддачу протягом 2006 – 2008 рр., 2011 – 2012 рр. мало м. Київ, у 2009 – 2010 рр. – Харківська область. Найменшу податкову віддачу мали такі області: Луганська – у 2006 р. і 2008 р. (відповідно 3,61% і 2,26%), Волинська – у 2007 р. (4,22%), Миколаївська – у 2009 р. (–0,76%), Донецька – у 2010 р. і 2012 р. (відповідно 0,43% і 2,69%), Кіровоградська – у 2011 р. (3,48%).

Середньорічні показники віддачі з податку на прибуток коливаються від 1,25% у Тернопільській області, яка

мала найнижчі рівні протягом 2006 – 2008 рр., до 7,64% у м. Києва, який міцно тримав лідерські позиції протягом усього аналізованого періоду, за виключенням 2008 р. і 2011 р., коли на перше місце вийшла Дніпропетровська область з значеннями податкової віддачі відповідно 9,03% і 8,52%.

Протягом 2009 – 2012 рр. мінімальні значення віддачі з податку на прибуток мали відповідно такі області: Луганська (0,70%), Івано-Франківська (0,97%), Кіровоградська (1,05%), Хмельницька (1,09%). На відміну від загальної податкової віддачі, коефіцієнти кореляції віддачі з податку на прибуток за регіонами мають лише додатні і досить великі за модулем значення. Це свідчить про відповідність регіональних тенденцій загальноукраїнським. По м. Києву по загальній податковій віддачі коефіцієнт кореляції становить 1,0, а по податку на прибуток лише 0,37. Це пояснюється наявністю протилежних тенденцій у такі періоди: у 2009 р. по Україні віддача з податку на прибуток скоротилася до 3,25%, а по м. Києву зросла до 8,01%, у 2010 – 2011 рр. по країні аналізований показник зріс до 4,1%, а по м. Києву скоротився до 6,85%.

Середньорічні показники віддачі з податку на додану вартість коливалися від –1,29% у Миколаївській області до 10,78% у м. Києві, який протягом усього аналізованого періоду характеризувався максимальною податковою віддачею, за виключенням 2009 р., коли лідерські позиції зайняла Харківська область із показником 3,77%. Мінімальні значення податкової віддачі з ПДВ у 2006 – 2008 рр. мала Луганська область, причому вони скоротилися з (–2,61%) до (–5,38%), у 2009 р. і 2012 р. – Миколаївська область (відповідно (–7,06%) і 1,89%), у 2010 р. Донецька область (–5,34%), у 2011 р. – Кіровоградська область (2,0%). У 2011 – 2012 рр. жоден із регіонів України не має від'ємних значень віддачі з податку на додану вартість. Її характерною особливістю є відсутність тісних кореляційних зв'язків із загальноукраїнськими показниками, за виключенням Тернопільської області, у якої коефіцієнт кореляції складає 0,72. Попри вказаний факт, існують чітко виражені тенденції до зростання віддачі з ПДВ (Вінницька, Донецька, Запорізька, Луганська, Миколаївська, Полтавська області) та до її скорочення (Львівська область).

**Ф**інансову самостійність місцевої влади забезпечує система місцевих податків та зборів, яка характеризується незначним податковим потенціалом і великими адміністративними витратами [11, с. 316], і закріплені доходи – податки, збори, обов'язкові платежі, які складають кошик доходів відповідно ст. 64 – 67 Бюджетного Кодексу України, що закріплюються за місцевими бюджетами та враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів [12].

Україна характеризується надзвичайно високим рівнем міжбюджетних трансфертів. У 2011 р. видатки Загального фонду Державного бюджету України склали 287287 млн грн, у т. ч. трансферти – 89743,8 млн грн, у 2012 р. – 343590,8 млн грн, у т. ч. трансферти – 114625,4 млн грн. [13]. Таким чином, частка міжбюджетних трансфертів у видатках Загального фонду Державного бюджету України зросла у 2012 р. до 33,36% проти 31,24% у 2011 р.

Аналіз місцевих бюджетів (доходів і витрат) дозволяє зробити висновки про значну диференціацію регіонів України, яка часом становить декілька разів, що свідчить про непрацездатність поточної системи регіонального розвитку України, основою якого є бюджетна система та

Таблиця 1

Показники податкової віддачі по регіонам і Україні в цілому

Регіони	Податки всього		Податок на прибуток		Податок на додану вартість		Регіони	Податки всього		Податок на прибуток		Податок на додану вартість	
	Середнє	Коефіцієнт кореляції	Середнє	Коефіцієнт кореляції	Середнє	Коефіцієнт кореляції		Середнє	Коефіцієнт кореляції	Середнє	Коефіцієнт кореляції	Середнє	Коефіцієнт кореляції
Україна	10,57	1,0	4,19	1,0	2,94	1,0	Миколаївська	4,63	0,86	3,54	0,48	-1,29	0,43
АР Крим	8,57	0,38	2,15	0,80	3,03	0,14	Одеська	8,51	0,78	3,33	0,81	2,24	0,15
Вінницька	7,80	0,33	1,64	0,38	2,23	-0,12	Полтавська	16,30	0,77	3,67	0,35	1,04	-0,31
Волинська	4,57	0,41	1,77	0,96	1,35	0,02	Рівненська	6,22	-0,35	2,32	0,53	2,29	-0,04
Дніпропетровська	8,94	0,93	6,59	0,81	0,53	-0,07	Сумська	10,99	0,95	2,53	0,45	1,54	0,09
Донецька	3,94	0,80	4,32	0,93	-1,11	0,07	Тернопільська	5,39	-0,03	1,25	0,91	2,25	0,72
Житомирська	6,78	-0,32	1,86	0,82	2,31	0,49	Харківська	17,37	0,41	3,70	0,62	4,08	0,04
Закарпатська	4,91	-0,15	1,58	0,85	1,66	0,46	Херсонська	4,65	0,51	1,40	0,60	1,26	-0,09
Запорізька	7,14	0,77	4,02	0,81	-0,37	0,02	Хмельницька	5,75	-0,06	1,90	0,66	1,91	0,41
Івано-Франківська	6,38	0,91	1,59	0,84	0,49	-0,07	Черкаська	11,09	-0,08	1,85	0,89	1,15	0,28
Київська	7,48	0,46	3,01	0,90	3,02	0,49	Чернівецька	7,18	-0,59	1,74	0,73	2,99	0,13
Кіровоградська	4,29	-0,58	1,28	0,83	1,13	-0,03	Чернігівська	17,42	0,72	1,82	0,92	3,47	-0,16
Луганська	5,63	0,78	2,26	0,67	-0,57	-0,47	м. Київ	20,69	1,00	7,64	0,37	10,78	0,19
Львівська	10,47	0,11	3,26	0,92	3,83	0,45	м. Севастополь	8,95	-0,08	2,37	0,61	3,44	0,18

Джерело: власні розрахунки

своєму складі відокремлені підрозділи, розташовані на території іншої, ніж такий платник податку, територіальної громади може прийняти рішення щодо сплати консолідованого податку та сплачувати податок за місцезнаходженням таких відокремлених підрозділів, а також за своїм місцезнаходженням [15]. Така альтернативна можливість штучно збільшує податкову віддачу регіонів, на території яких знаходяться платники, що здійснюють консолідовану сплату податку на прибуток.

## ВИСНОВКИ

1. У статті обґрунтовано методичний підхід до розрахунку податкової віддачі регіонів. Статистичними розрахунками доведено, що регіони України істотно різняться за часткою податкових надходжень у Державний бюджет України та рівнем податкової віддачі за валовим регіональним продуктом. Більше третини нарахованих податків і найвищий рівень податкової віддачі стабільно має м. Київ. Ще третину надходжень формують чотири області: Харківська, Дніпропетровська, Полтавська, Донецька. Податкову віддачу вище середньої по Україні мають такі області: Сумська, Черкаська, Полтавська, Харківська, Чернігівська. Значно нижче податкову віддачу мають Луганська, Тернопільська, Закарпатська, Херсонська, Миколаївська, Волинська, Кіровоградська, Донецька області.

2. На основі кореляційно-регресійного аналізу виявлено схожість і відмінності регіональних і загальноукраїнських тенденцій зміни податкової віддачі. Виявлено прямий тісний кореляційний зв'язок віддачі податку на прибуток за регіонами із середнім показником по Україні, що, попри різний рівень податкового потенціалу регіонів, вказує на залежність показника від загальноекономічної ситуації в країні. З податку на додану вартість має місце прямо протилежна ситуація – відсутність істотних кореляційних зв'язків регіональних і загальноукраїнських показників.

3. Істотні відмінності в розмірах податкових надходжень в бюджет від регіонів супроводжуються зворотнім рухом коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів, які

міжбюджетні відносини [14]. Це суперечить статті 7 Бюджетного кодексу, а конкретно принципу справедливості, за яким бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами.

Для усунення протиріч міжбюджетних відносин Фроловим С. М. [14] пропонується формування бюджетних макрорегіонів – це сукупність бюджетів декількох сусідніх регіонів (областей), метою якого є вирівнювання їх за рівнем доходів і витрат на душу населення. Також потрібно здійснювати елімінацію впливу на рівень податкової віддачі регіонів консолідованої сплати податків. Згідно зі ст. 152.4 Податкового Кодексу України платник податку, який має у

складають близько третини видатків бюджету. Враховуючи основну питому вагу податку на прибуток у формуванні доходів бюджету, а також виявлені іманентні ознаки податку на прибуток, виходячи з регіонального аспекту, пропонується певну частину надходжень від податку на прибуток закріпити за місцевими бюджетами. Це спонукатиме місцеві органи влади стимулювати прибуткову діяльність підприємств і сприятиме, з одного боку, збільшенню надходжень від цього податку, з іншого – зменшенню значної регіональної диференціації.

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій із елімінування впливу консолідованої сплати податку на прибуток при розрахунку податкової віддачі регіонів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.kherson.ua/upload/programareformfinal1.pdf>
2. Гуджан О. В. Рейтинг регіонів як показник оцінки ефективності використання організаційного потенціалу регіону / О. В. Гуджан // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : наук. журнал. – Луганськ, 2012. – № 12 (183), ч. 1. – С. 123 – 129.
3. Фролов С. М. Бюджетне регулювання розвитку регіонів [Текст] / С. М. Фролов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Вип. 27. – С. 99 – 107.
4. Burman L. Taxes in America: what every one needs to know / L. Burman, J. Slemrod. – Oxford : University Press, 2013. – 280 p.
5. Gallati R. Tax-Efficient Investing: Strategies for Maximizing Your Investment Income / Reto R. Gallati. – Chicago : Raetia Investments, 2013. – 208 p.
6. Веремчук Д. В. Порівняльний аналіз регіональних податкових систем за економічними функціями [Текст] / Д. В. Веремчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 60 – 64.
7. Алімпієв Є. В. Податковий канал фінансово-монетарної трансмісії в економіці України / Є. В. Алімпієв // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 5-6. – С. 24 – 26.
8. Шевчук О. А. Форми та методи податкового контролю: світовий досвід та українська практика / О. А. Шевчук // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 1-2. – С. 73 – 76.
9. Боронос В. Г. Формування бюджетної складової фінансового потенціалу регіону [Текст] / В. Г. Боронос // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 30. – С. 42 – 52.
10. Валовий регіональний продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Шиленко В. М. Міжбюджетні відносини при формуванні доходів місцевого бюджету: стан та напрямки реформування [Текст] / В. М. Шиленко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2003. – Т. 8. – С. 314 – 319.
12. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
13. Показники виконання Державного бюджету України за 2011 – 2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364624/file/dbu.pdf>
14. Фролов С. М. Бюджетні макрорегіони як метод вирішення проблем міжбюджетних відносин в Україні [Текст] / С. М. Фролов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 30. – С. 409 – 421.
15. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran2502#n2502>

## REFERENCES

- Alimpiiev, Ie. V. "Podatkovyi kanal finansovo-monetarynoy transmissii v ekonomitsi Ukrainy" [Tax channel financial and monetary transmission in the economy of Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys* – XXI, no. 5-6 (2013): 24-26.
- Burman, L., and Slemrod, J. *Taxes in America: what every one needs to know*. Oxford: University Press, 2013.
- Boronos, V. H. "Formuvannia biudzhethoi skladovoi finansovoho potentsialu rehionu" [Forming part of the budget financial potential]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 30 (2010): 42-52.
- Frolov, S. M. "Biudzhethne rehuliuвання rozvytku rehioniv" [Budget adjustment of regions]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 27 (2009): 99-107.
- Frolov, S. M. "Biudzhethni makrorehiony iak metod vyrishenia problem mizhbiudzhethnykh vidnosyn v Ukraini" [Budget macro-regions as a method of solving problems of intergovernmental relations in Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 30 (2010): 409-421.
- Gallati, R. *Tax-Efficient Investing: Strategies for Maximizing Your Investment Income*. Chicago: Raetia Investments, 2013.
- Hudzhhan, O. V. "Reitynh rehioniv iak pokaznyk otsynky efektyvnosti vykorystannia orhanizatsiynoho potentsialu rehionu" [Rating regions as a measure for evaluating the effectiveness of use of organizational potential]. *Visnyk SNU imeni Volodymyra Dalia*, vol. 1, no. 12 (183) (2012): 123-129.
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran2502#n2502>
- "Pokaznyky vykonannia Derzhavnoho biudzhethu Ukrainy za 2011-2012 roky" [Indicators of the State Budget of Ukraine for 2011-2012]. <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364624/file/dbu.pdf>
- Shylenko, V. M. "Mizhbiudzhethni vidnosyny pry formuvanni dokhodiv mistsevoho biudzhethu: stan ta napriamky reformuvannia" [Intergovernmental relations in the formation of local budget revenues: status and directions for reform]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 8 (2003): 314-319.
- Shevchuk, O. A. "Formy ta metody podatkovoho kontroliu: svitovyi dosvid ta ukrainska praktyka" [Forms and methods of tax control: international experience and Ukrainian practice]. *Ekonomichnyi chasopys* – XXI, no. 1-2 (2013): 73-76.
- "Valovyi rehionalnyi produkt" [Gross regional product]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Veremchuk, D. V. "Porivnialnyi analiz rehionalnykh podatkovykh system za ekonomichnymy funktsiiami" [Comparative analysis of regional tax systems on economic functions]. *Visnyk UBS NBU*, no. 3 (12) (2011): 60-64.
- "Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava: Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2014 roky" [Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State: Economic Reform Program for 2010-2014]. <http://www.oda.kherson.ua/upload/programareformfinal.pdf>



## РОЗВИТОК РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

© 2014 КРАВЧУК І. С.

УДК 336.76

### Кравчук І. С. Розвиток ринку банківських облигацій в Україні

У статті здійснено аналіз сучасного стану емісії облигацій вітчизняними банківськими установами та визначено основні риси цього сегмента фондового ринку, серед яких незначна частка випущених боргових цінних паперів у загальному обсязі зобов'язань банків у порівнянні з міжнародною практикою, низькі базові параметри щодо обсягу банківських облигацій в обігу, висока концентрація ринку щодо окремих банків-емітентів, низькі інвестиційний попит і ліквідність ринку, неринкові риси щодо співвідношення строків обігу та купонних ставок, кредитних рейтингів і купонних ставок. Охарактеризовано основні аспекти подальшого розвитку ринку щодо можливих законодавчих змін функціонування ринку корпоративних облигацій в Україні. Запропоновано напрями підвищення ліквідності корпоративного боргового сегмента фондового ринку на основі покращення інвестиційного клімату та організаційно-економічного та законодавчого вдосконалення роботи інституційних інвесторів.

**Ключові слова:** банк, облигації, дефолт, оферта до погашення, емітент, фондова біржа.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 14.

**Кравчук Ігор Святославович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** igkravchuk@yandex.ru

УДК 336.76

UDC 336.76

### Кравчук И. С. Развитие рынка банковских облигаций в Украине

В статье выполнен анализ современного состояния эмиссии облигаций отечественными банковскими учреждениями и определены основные черты этого сегмента фондового рынка, среди которых незначительная доля выпущенных долговых ценных бумаг в общем объеме обязательств банков в сравнении с международной практикой, низкие базовые параметры объемов банковских облигаций в обращении, высокая концентрация рынка в отношении отдельных банков-эмитентов, низкие инвестиционный спрос и ликвидность рынка, нерыночные черты в части соотношения сроков обращения и купонных ставок, кредитных рейтингов и купонных ставок. Охарактеризованы основные аспекты дальнейшего развития рынка при возможных законодательных изменениях функционирования рынка корпоративных облигаций в Украине. Предложены направления повышения ликвидности корпоративного долгового сегмента фондового рынка на основании улучшения инвестиционного климата, а также организационно-экономического и законодательного усовершенствования работы институциональных инвесторов.

**Ключевые слова:** банк, облигации, дефолт, оферта к погашению, эмитент, фондовая биржа.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 6. **Библ.:** 14.

**Кравчук Игорь Святославович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского менеджмента и учета, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** igkravchuk@yandex.ru

### Kravchuk Ihor S. Development of the Market of Bank Bonds in Ukraine

The article analyses the modern state of issue of bonds by domestic bank institutions and identifies key features of this segment of the stock market, among which there are insufficient share of issued debt securities in the whole volume of bank obligations if compared to international practice, low basic parameters of volumes of bank bonds in circulation, high market concentration with respect to individual bank-issuers, low investment demand and market liquidity, and non-market features in the part of relation of terms of circulation and coupon rates, and terms of circulation of credit ratings and coupon rates. The article characterises main aspects of further development of the market with possible legislative changes of functioning of the market of corporate bonds in Ukraine. It offers directions of increase of liquidity of the corporate debt segment of the stock market on the basis of improvement of the investment climate and also organisational-economical and legislative improvement of operation of institutional investors.

**Key words:** bank, bonds, default, offer for redemption, issuer, stock exchange.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 14.

**Kravchuk Ihor S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking and Management Accounting, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** igkravchuk@yandex.ru

Сучасний фондовий ринок є провідним джерелом фінансування діяльності економічних агентів у міжнародній практиці. На цьому сегменті фінансового ринку компанії можуть отримати адекватну відповідь щодо їх ринкової оцінки інвесторами. Саме позитивна корпоративна характеристика ринковими учасниками діяльності компанії значною мірою визначає розмір і вартість акумуляції фінансових ресурсів.

Крім того, наявність ліквідного і транспарентного ринку цінних паперів є неодмінною характеристикою сучасної ринкової економіки, адже механізм фондового ринку забезпечує можливість фінансування активного впровадження інноваційних ідей, які на початковому етапі вже отримали визнання від венчурних інвесторів.

Фондовий ринок як механізм емісії корпоративних облигацій є одним з важливих джерел отримання фінансових ресурсів. Саме на основі боргового фінансування банки диверсифікують напрями фінансування активних

операцій. Крім того, випуск облигацій дозволяє залучити значні обсяги коштів за незначну плату у порівнянні з вартістю депозитних ресурсів.

Питання боргового фінансування банків на фондовому ринку є доволі актуальним і в Україні, оскільки банки потребують значного обсягу фінансових ресурсів для їх трансформації у кредитні потоки позичальникам як для створення нових виробництв, так і для суттєвої модернізації існуючих виробничих потужностей, враховуючи як значну зношеність необоротних активів, так і зростаючу конкуренцію на ринку щодо збуту продукції. І саме модернізація виробництва дозволить диверсифікувати напрями реалізації продукції та зменшити залежність від економічної політики окремих країн.

Питання розвитку вітчизняного ринку корпоративних облигацій є предметом дослідження вітчизняних науковців, проте вони не охоплюють усього спектра сучасних проблем. Так, окремі аспекти функціонування ринку обли-

гацій підприємств розкрито в наукових працях Т. Буй [1], Т. Нічосової [4]. Найбільш повним дослідженням ринку корпоративних облігацій була випущена в 2008 р. монографія «Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку» за редакцією І. Лютого [6].

Проте економічні процеси в сучасну епоху глобалізації та інформаційних технологій характеризуються високим динамізмом, що призводить до зміни ролі та факторів розвитку основних сегментів фінансової сфери. І ці зміни потребують чіткого виокремлення їх впливу на сучасний стан і перспективи розвитку операцій з борговими цінними паперами.

Метою роботи є визначення основних рис сучасного ринку банківських облігацій в Україні та визначення напрямів його подальшого розвитку як механізму фінансування активізації кредитування реального сектору економіки.

**Р**инок боргових цінних паперів українських банків у 2013 р. характеризувався слабким розвитком, а саме: низькою ліквідністю, відсутністю попиту на облігації з боку інституційних інвесторів, наявністю неринкових випусків тощо. За 11 місяців 2013 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було зареєстровано випусків облігацій банків на суму 7,04 мільярдів гривень, що дещо менше, ніж у 2012 р. – 8,27 мільярдів гривень (рис. 1).

Найбільший обсяг зареєстрованих випусків облігацій було зафіксовано в лютому та червні 2013 р. – 3,5 мільярди гривень. При цьому вибір періоду часу для проведення емісій протягом року не має певних закономірностей. У 2013 р. не було емісій в зимовий період, а в 2012 р. – в осінній період. Крім того, у 2013 р. протягом п'яти місяців взагалі не було зареєстровано жодної емісії. Для порівняння у 2012 р. – протягом семи місяців.

У 2013 р. суттєво зменшилася частка банківських облігацій у загальному обсязі зареєстрованих емісій корпоративного сегмента ринку облігацій. Так, за 11 місяців 2013 р. цей показник склав 13,4%, а за аналогічний період 2012 р. – 28,44%. Наприклад, в докризовий період у 2007 р. частка банківських облігацій складала 42,4%.

Проте реєстрація випуску ще не свідчить про його розміщення. Так, у 2013 р. лише дев'ять емітентів розмі-

тили свої випуски або деякі серії своїх облігацій. Чотири емітенти продовжують розміщення боргових цінних паперів (табл. 1).

Найбільший обсяг облігацій (5 серій) у 2013 р. вдалося розмістити «Укрсоцбанку» на суму 1,25 млрд грн. За даними облігаціями було встановлено найвищий кредитний рейтинг за Національною шкалою – uaAAA. І тому вартість обслуговування є найдешевшою – купонна ставка 12% річних.

У 2013 р. було здійснено значний обсяг погашення облігацій банків на суму 6,3 млрд грн (за номінальною сумою емісії), що більше ніж у два рази перевищує обсяг розміщених облігацій (2,96 млрд грн) у цьому ж році, і це свідчить про зменшення масштабів ринку.

На шістьох з двадцяти банків-емітентів, які погашали облігації, припадає більше 60 % обсягу всіх погашень у 2013 р. (табл. 2).

Аналіз сучасного вітчизняного ринку банківських облігацій дозволяє визначити такі його основні риси:

1. *Доволі низькі обсяги банківських облігацій в обігу в порівнянні з величиною депозитних ресурсів.* Вітчизняний ринок облігацій для більшості банківських установ на даний час не розглядається як джерело запозичення фінансових ресурсів. Так, станом на 01.10.2013 р. лише в сорока банків на балансі обліковувалися власні емітовані боргові цінні папери. При цьому частка випущених облігацій в загальному обсязі зобов'язань (за виключенням деяких банків) є доволі низькою (табл. 3).

З п'ятнадцяти найбільших банків України (група І за класифікацією НБУ) лише сім мають кошти, запозичені на ринку боргових цінних паперів, а їх частка в зобов'язаннях коливається від 0,03 до 4,38%.

Для порівняння: у міжнародній практиці все більшої ваги набирає новий тип банківництва – *shadow banking* [11], однією з основних рис якого є переважання фінансування активних операцій на основі ринкових інструментів, зокрема облігацій. Так, у найбільших банків світу частка тільки емітованих довгострокових облігацій у зобов'язаннях перевищує показники вітчизняних банків у декілька разів (табл. 4).

Крім того, іноземні банки використовують широкий інструментарій боргового фінансування (табл. 5), який на даний час недоступний на українському фондовому ринку.

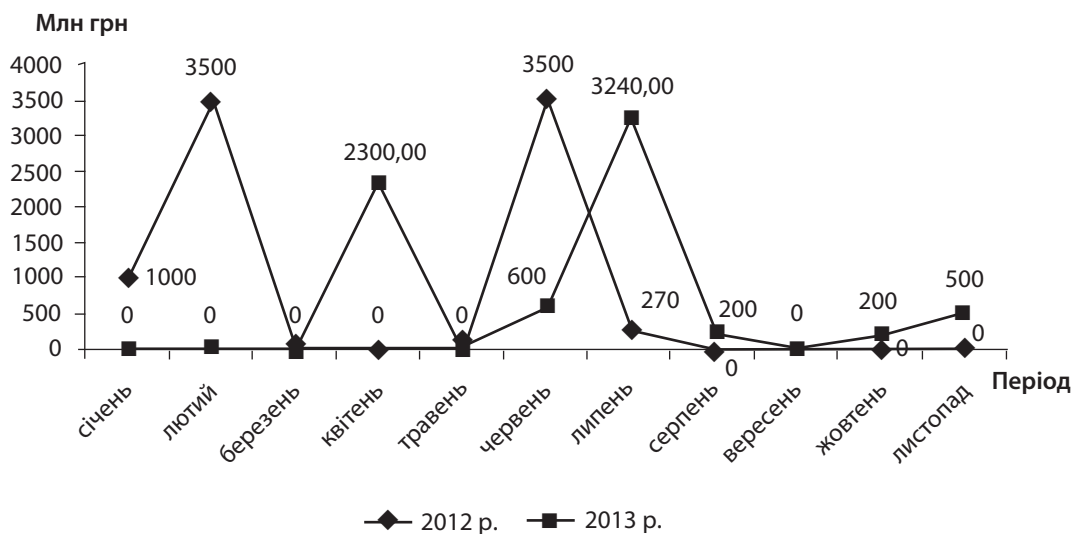


Рис. 1. Обсяг зареєстрованих випуску банківських облігацій у 2012 – 2013 рр., млн грн

Побудовано автором за даними [3].

Таблиця 1

Найбільші розміщені емісії банківських облигацій в 2013 р.

Емітент	Обсяг випуску, млн грн	Купонна ставка, %	Термін обігу, років	Кредитний рейтинг за Національною рейтинговою шкалою
Укрсоцбанк	1250	12	2-3	uaAAA
КБ «Фінансова ініціатива»	450	19	5	uaBBB+
Русский стандарт	300	20	3	uaA+
Альфа Банк Україна	300	18	5	uaBBB-

Побудовано автором за даними [7].

Таблиця 2

Найбільші погашення облигацій в 2013 р.

Емітент	Обсяг (за номінальною вартістю), млн грн	Частка в загальному обсязі погашень у 2013 р., %
Укрсоцбанк	1000	15,80
Сбербанк Росії (Україна)	750	11,85
Райффайзен Банк Аваль	700	11,06
ВТБ Банк Україна	500	7,90
Форум Банк	500	7,90
Дельта Банк	500	7,90
Разом	3950	62,39

Побудовано автором за даними [7].

Таблиця 3

Банки з найбільшою часткою емітованих облигацій у зобов'язаннях станом на 01.10.2013 р.

Банк	Боргові цінні папери, емітовані банком, млн грн	Частка в зобов'язаннях банку, %	Частка в зобов'язаннях банківської системи України, %
Союз	1 581,47	29,65	1,41
Розрахунковий центр	8,755	17,24	0,01
Русский стандарт	202,521	6,28	0,18
Акордбанк	27,644	4,62	0,02
Приватбанк	7987,642	4,38	7,14

Побудовано автором за даними [2].

Таблиця 4

Показники емісії облигацій провідними банками світу станом на 01.10.2013 р.

Банк	Обсяг емітованих довгострокових облигацій, млрд дол. США	Зобов'язання, млрд дол. США	Частка обсягу довгострокових облигацій у зобов'язаннях, %
Deutsche Bank	191,251	2 337,128	8,2
UBS	151,056	944,1	16,0
JP Morgan Chase	265,396	2 180,584	12,2
Citigroup	221,593	1 696,772	13,1
Wells Fargo	151,212	1 319,242	11,5

Побудовано автором за даними [8; 9; 10; 13; 14].

Структура боргового фінансування Royal Bank of Scotland за підсумками III кварталу 2013 р.

Тип боргового фондування	Обсяг, млн фунтів стерлінгів	Частка в сукупному обсязі фондування, %
Комерційні цінні папери	2 690	0,47
Депозитні сертифікати	2 204	0,39
Середньострокові облигації	49 452	8,70
Покриті облигації	9 120	1,60
Боргові інструменти сек'юритизації	8 315	1,46
Усього боргове фондування	71 781	12,63
Сукупне фондування	568 510	100

Побудовано автором за даними [12].

2. Доволі низькі базові параметри щодо обсягу емісій. Так, за обсягами облигацій в обігу у 2013 р. ринок облигацій емітентів з фінансового сектора України майже в 6,6 раза менший за польський ринок та майже в 32 рази за російський ринок. Значно відстає вітчизняний ринок банківських облигацій також за кількістю емісій та емітентів (рис. 2).

3. Висока концентрація ринку. Так, на одного емітента – «Укрсоцбанк» – припадає більше 40% обсягу всіх розміщень банківських облигацій у 2013 р.

4. Низький попит на облигації з боку інвесторів, що підтверджують річні дані про значні складнощі з розміщенням облигацій. В Україні надалі дуже низька активність інституційних інвесторів. Так, інститути спільного інвестування зазнали значних втрат від дефолтів на ринку корпоративних облигацій у 2009 р., а тому зараз доволі обережно відносяться до такого типу вкладень.

Страхові компанії надають перевагу банківським депозитам, які більш надійні та й відсоткові ставки не дуже різняться. Так, купонна ставка за ринковими розміщеннями облигацій в 2013 р. складала 16 – 20% річних строком на 3 – 5 років та ще й у більшості купонна ставка є плаваючою, а ставка за річними депозитами в банках для фінансових установ протягом 2013 р. коливалася від 12 до 16%.

З тих самих причин ринок є не цікавим і для приватних інвесторів, для яких депозитні ставки в банках сягають 25% річних.

А такий інститут, як недержавні пенсійні фонди надалі перебуває в Україні у зародковому стані.

5. Низька ліквідність ринку. Хоч переважна більшість облигацій перебувають в біржових реєстрах, однак це не дає їм ліквідності. Оскільки основна причина вклучення в реєстри бірж – це необхідність уникнення сплати податку, який з 2013 р. введено при здійсненні операцій на позабіржовому ринку.

За підсумками 11 місяців 2013 р. частка корпоративних облигацій емітентів усіх секторів економіки в загальному обсязі торгів на фондових біржах становить лише 9,95%. За цей період було укладено угод лише на суму, що прирівнюється до номінального обсягу емісій в обігу – 42,5 мільярди гривень.

Наприклад, у грудні 2013 р. на фондовій біржі ПФТС з облигаціями банків було 12 торговельних днів, коли уклалося менше 10 угод і два дні – жодної угоди (рис. 3).

Так, найчастіше укладалися угоди з облигаціями банків «Союз» (8 торговельних днів, 27 угод), «ТАСкомбанку» (6 торговельних днів, 38 угод), «Ідея Банку» (6 торговельних днів, 10 угод).

6. Вітчизняний ринок корпоративних облигацій характеризується певними неринковими рисами. На ринку поряд з 3 – 7 річними облигаціями присутні облигації з доволі «довгими» строками обігу і дуже малими купонними ставками. Наприклад, «Приватбанк» емітував облигації зі

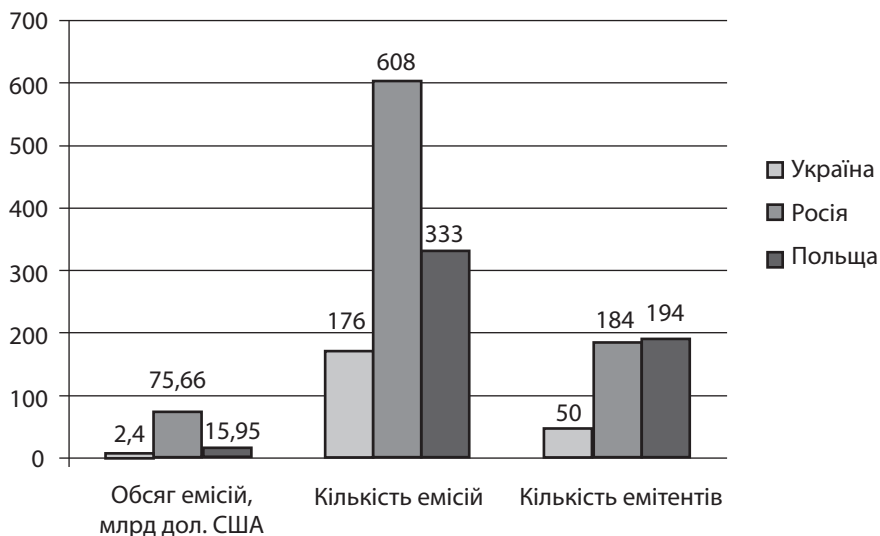


Рис. 2. Порівняльні дані внутрішніх ринків облигацій фінансових установ в 2013 р.

Побудовано автором за даними [7].

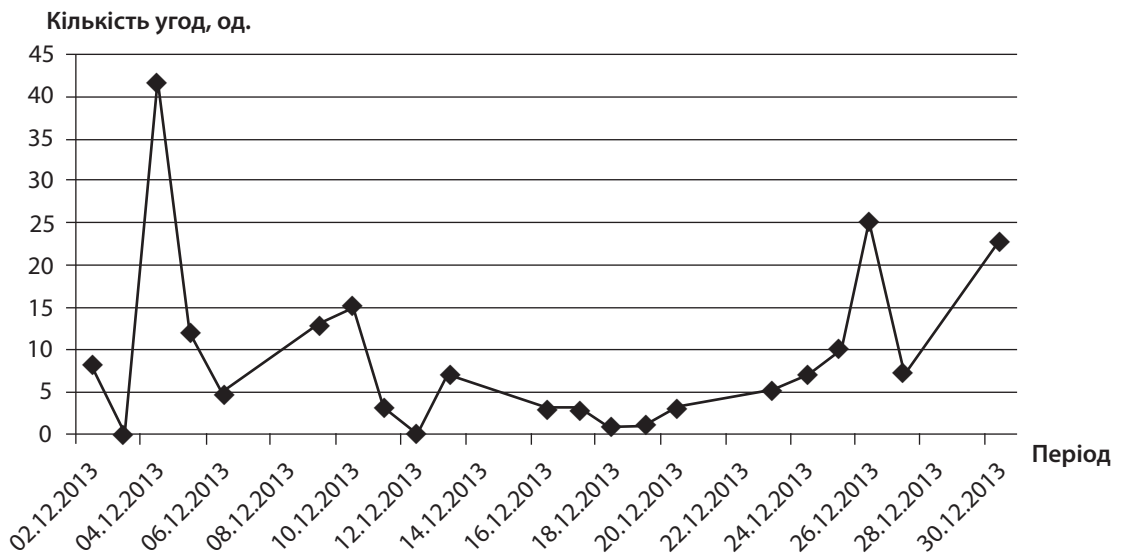


Рис. 3. Кількість угод з облігаціями банків на фондовій біржі ПФТС у грудні 2013 р.

Побудовано автором за даними [5].

строком обігу 20 років на суму 100 млн грн з купонною дохідністю лише 0,001 % річних.

Крім того, в Україні не завжди діє «класична» формула міжнародних фінансових ринків – «вищий кредитний рейтинг облігацій – нижча купонна ставка». Так, наприклад, кредитний рейтинг облігацій КБ «Фінансова ініціатива» встановлено на рівні uaBBB і купонна ставка складає 19 % річних, а в облігацій «Русский стандарт» відповідно вищий кредитний рейтинг – uaA+, але й вища купонна ставка – 20 % річних.

На ринку банками використовуються різноманітні додаткові умови щодо обігу облігацій. Так, більшість банківських облігацій емітуються з плаваючою відсотковою ставкою купону, яка після 2 – 6 купонних періодів (як правило, ці періоди є кварталними) може змінюватися за рішенням керівництва банку. При цьому вказується можливий варіант мінімальної ставки купону, але величину зміни ставки спрогнозувати доволі важко, що зменшує привабливість облігацій для інвесторів. Так, в умовах емісії облігацій «Авант-Банку» передбачена можливість зміни купонної ставки на 7 – 20 періоди до 10 % річних, а на перші шість періодів встановлено 20 % річних. Тобто банк може зменшити величину купону в два рази.

Більш прийнятний та прогнозований для інвесторів механізм коливання купонної ставки встановив «Дельта

Банк» – на рівні 12-місячної ставки UIRD (Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб), але не нижче облікової ставки НБУ та не вище трьох розмірів облікової ставки НБУ.

З метою приваблення інвесторів у більшості випусків банківських облігацій передбачена оферта до погашення, що дає право інвестору, як правило, один раз у рік (протягом визначеного в умовах емісії періоду) пред'явити емітен-ту облігації до погашення за номінальною вартістю.

Крім того, для збільшення надійності облігацій може використовуватися поручительство. Наприклад, така умова передбачена в умовах емісії облігацій банку «Руский стандарт» – материнський банк з Росії виступає поручителем щодо своєчасності та повноти погашення купонів і номінальної вартості боргових цінних паперів.

Враховуючи сучасний стан економіки України в цілому та фінансового ринку зокрема, навряд чи ситуація у сфері корпоративних облігацій суттєво зміниться.

Щодо стійкості ринку в 2014 р., то передбачається погашення облігацій лише п'яти емітентів на загальну суму 2,37 млрд грн (табл. 6).

Для порівняння в сегменті емітентів корпоративних облігацій з нефінансового сектора – 45 емітентів на загальну суму 8,3 млрд грн, що знаходиться приблизно на рівні попереднього року [7] (табл. 6).

Таблиця 6

Найбільші погашення облігацій передбачені в 2014 р.

Емітент	Обсяг (за номінальною вартістю), млн грн	Сума боргу, облікована за емітованими борговими цінними паперами на балансі станом 01.10.2013 р.
Промінвестбанк	1500	338,448
ВТБ Банк Україна	300	97,958
ПУМБ	300	113,000
Креді Агріколь Банк (Україна)	250	359,069
Актабанк	20	11,015
Разом	2370	919,49

Побудовано автором за даними [2; 7].

Суми боргу, обліковані за емітованими борговими цінними паперами на балансах банків, є меншими за номінальні обсяги емісій, що свідчить про часткове попереднє погашення випущених облігацій на основі пред'явлених оферт.

Ринок банківських облігацій у 2014 р. може чекати ряд змін щодо законодавчого регулювання. Так, у жовтні 2013 р. був прийнятий за основу відповідний законопроект. Зокрема, позитивним є наявність норм щодо запровадження інституту загальних зборів і представника власників корпоративних облігацій, а також шляхів реструктуризації заборгованості емітента перед власниками корпоративних облігацій.

Цим законопроектом передбачено впровадження нових видів облігацій, а саме біржових та інфраструктурних, проте реального впливу на активізацію ринку вони не матимуть.

Так, інфраструктурні облігації можуть випускати тільки державно-приватні партнерства, але вони й зараз можуть емітувати облігації, і в процедурі емісії зміниться згідно законодавчих норм лише назва облігацій.

Щодо біржових облігацій, то у відповідності до законопроекту вони обов'язково мають бути в обігу тільки на фондових біржах, строк обігу обмежується трьома роками, і емітент повинен існувати не менше трьох років. Однак ці норми не мають жодного відношення до можливого збільшення попиту інвесторів і, як наслідок, зростання ліквідності ринку.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, на сучасному етапі ринок корпоративних облігацій (у тому числі банківських) в Україні на доволі низькому рівні виконує функцію ефективного механізму забезпечення фінансовими ресурсами економічних агентів. Цей сегмент фінансової сфери характеризується низькою ліквідністю, яка є головною перешкодою, що не дозволяє як інвесторам, так й емітентам повною мірою скористатися перевагами облігацій як «класичних» інвестиційних інструментів.

На нашу думку, для розвитку ринку банківських облігацій необхідно, перш за все, створити сприятливий інвестиційний клімат, який останнім часом суттєво погіршився, у тому числі через слабку дієвість судової гілки влади в Україні щодо корпоративного права. Негативно на привабливість ринку облігацій вплинули і проведені дефолти за корпоративними облігаціями в 2009 р., у результаті яких чітко виявлено суттєві недоліки щодо правового захисту інвесторів.

Крім того, активізація ринку облігацій підприємств можлива лише при організаційно-економічному та законодавчому вдосконаленні роботи інституційних інвесторів, зокрема при повній реалізації пенсійної реформи у відповідності до міжнародних стандартів і саме пенсійні фонди, як інвестори, повинні стати драйверами розвитку вітчизняного фондового ринку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Буй Т. Г. Інтеграція ринку корпоративних боргових цінних паперів України у світовий фінансовий простір / Т. Г. Буй // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 92. – С. 38 – 40.
2. Дані фінансової звітності банків України за станом на 01.10.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)
3. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня – листопада 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>
4. Нічосова Т. В. Ринок корпоративних облігацій реального сектора економіки / Т. В. Нічосова, І. О. Лютий // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 59 – 68.

5. Підсумки торгів в ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com.ua/uk/trade-results>

6. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку : монографія / [І. О. Лютий, Т. В. Грищенко, О. В. Любіна, С. З. Мошенський та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 432 с.

7. Эмитенты и эмиссии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.cbonds.info/emissions/simple>

8. Citigroup – Quartely financial data supplement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.citigroup.com/citi/investor/qer.htm>

9. Deutsche Bank. Interim Report as of September 30, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.db.com/ir/en/download/DB\\_Interim\\_Report\\_3Q2013.pdf](https://www.db.com/ir/en/download/DB_Interim_Report_3Q2013.pdf)

10. JP Morgan Chase & Co. Earnings release financial supplement third quarter 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://files.shareholder.com/downloads/ONE/2895409962x0x696270/df38c408-0315-43dd-b896-6fe6bc895050/3Q13\\_Earnings\\_Earnings\\_Supplement.pdf](http://files.shareholder.com/downloads/ONE/2895409962x0x696270/df38c408-0315-43dd-b896-6fe6bc895050/3Q13_Earnings_Earnings_Supplement.pdf)

11. Mehrling P. The New Lombard Street: how the Fed became the dealer of last resort / Perry Mehrling. – Princeton: Princeton University Press. – 2011. – 174 p.

12. RBS Group. Financial Supplement Q3 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.investors.rbs.com/financial\\_result](http://www.investors.rbs.com/financial_result)

13. UBS. Our financial results for the third quarter of 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.static-ubs.com/global>

14. WELLS FARGO REPORTS RECORD QUARTERLY NET INCOME [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www08.wellsfargo-media.com/downloads/pdf/press/3q13pr.pdf>

## REFERENCES

Bui, T. H. "Integratsiia rynku korporatyvnykh borhovykh tsinnykh paperiv Ukrainy u svitovyi finansovyi prostir" [The integration of the corporate debt securities of Ukraine in the international financial sector]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka. Seriya «Ekononika»*, no. 92 (2007): 38-40.

"Citigroup – Quartely financial data supplement". <http://www.citigroup.com/citi/investor/qer.htm>

"Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy za stanom na 01.10.2013 roku" [These financial statements of banks in Ukraine as of 01.10.2013 year]. <url>[http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)

"Deutsche Bank. Interim Report as of September 30, 2013". [https://www.db.com/ir/en/download/DB\\_Interim\\_Report\\_3Q2013.pdf](https://www.db.com/ir/en/download/DB_Interim_Report_3Q2013.pdf)

"Emitenty i emissii" [Issuers and emissions]. <http://ua.cbonds.info/emissions/simple/>

"Informatsiina dovidka shchodo rozvytku fondovoho rynku Ukrainy protiahom sichnia - lystopada 2013 roku" [Background information on the development of Ukraine's stock market during January – November 2013]. <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>

"JP Morgan Chase & Co. Earnings release financial supplement third quarter 2013" [http://files.shareholder.com/downloads/ONE/2895409962x0x696270/df38c408-0315-43dd-b896-6fe6bc895050/3Q13\\_Earnings\\_Earnings\\_Supplement.pdf](http://files.shareholder.com/downloads/ONE/2895409962x0x696270/df38c408-0315-43dd-b896-6fe6bc895050/3Q13_Earnings_Earnings_Supplement.pdf)

Liutyi, I. O., Hryshchenko, T. V., and Liubkina, O. V. *Rynok borhovykh tsinnykh paperiv v Ukraini: superechnosti ta tendentsii rozvytku* [Debt securities market in Ukraine: controversies and trends]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.

Mehrling, P. *The New Lombard Street: how the Fed became the dealer of last resort*. Princeton: Princeton University Press, 2011.

Nichosova, T. V., and Liutyi, I. O. "Rynok korporatyvnykh oblihtsii realnoho sektora ekonomiky" [The corporate bond market real economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2006): 59-68.

"Pidsumky torhiv v PFTS" [Trading Results PFTS]. <http://www.pfts.com.ua/uk/trade-results/>

"RBS Group. Financial Supplement Q3 2012" [http://www.investors.rbs.com/financial\\_result](http://www.investors.rbs.com/financial_result)

"UBS. Our financial results for the third quarter of 2013" <http://www.static-ubs.com/global>

"WELLS FARGO REPORTS RECORD QUARTERLY NET INCOME". <https://www08.wellsfargo-media.com/downloads/pdf/press/3q13pr.pdf>

## СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ПОНЯТТЯМ «ФІНАНСОВИЙ НАГЛЯД» І ПОНЯТТЯМИ «ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ» ТА «ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ»

© 2014 КРЕМЕНЬ В. М.

УДК 336.011

**Кремень В. М. Співвідношення між поняттям «фінансовий нагляд» і поняттями «фінансове регулювання» та «фінансовий контроль»**

Мета статті полягає у дослідженні відмінностей між поняттям «фінансовий нагляд» і поняттями «фінансове регулювання» та «фінансовий контроль», а також їх розмежування. У результаті дослідження було доведено, що фінансовий нагляд є взаємозалежним від фінансового регулювання та ґрунтується на адекватній законодавчій та методологічній базі фінансового регулювання. Обґрунтовано, що фінансовий нагляд є особливим видом контрольної діяльності держави і має частково спільну мету із фінансовим контролем і спільний методичний інструментарій. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення співвідношення вітчизняної практики фінансового нагляду, фінансового регулювання та фінансового контролю в діяльності органів державної влади.

**Ключові слова:** фінансовий нагляд, фінансове регулювання, фінансовий контроль.

**Бібл.:** 10.

**Кремень Вікторія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

УДК 336.011

**Кремень В. М. Соотношение между понятием «финансовый надзор» и понятиями «финансовое регулирование» и «финансовый контроль»**

Цель статьи заключается в исследовании различий между понятием «финансовый надзор» и понятиями «финансовое регулирование» и «финансовый контроль», а также их разграничение. В результате исследования было доказано, что финансовый надзор является взаимозависимым от финансового регулирования и основывается на адекватной законодательной и методологической базе финансового регулирования. Обосновано, что финансовый надзор является видом контрольной деятельности государства и имеет частично общую цель с финансовым контролем и общий методический инструментарий. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение соотношения отечественной практики финансового надзора, финансового регулирования и финансового контроля в деятельности органов государственной власти.

**Ключевые слова:** финансовый надзор, финансовое регулирование, финансовый контроль.

**Библ.:** 10.

**Кремень Виктория Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

UDC 336.011

**Kremen Viktoriia M. Relation between the "Financial Supervision" Notion and "Financial Regulation" and "Financial Control" Notions**

The goal of the article lies in the study of differences between the "financial supervision" notion and "financial regulation" and "financial control" notions. In the result of the study the article proves that financial supervision is interdependent on financial regulation and is based on the adequate legislative and methodological base of financial regulation. The article shows that financial supervision is a type of control activity of the state and has a partially common goal and common methodical instruments with financial control. The prospect of further studies in this direction is identification of relations of the domestic practice of financial supervision, financial regulation and financial control in the activity of bodies of state power.

**Key words:** financial supervision, financial regulation, financial control.

**Bibl.:** 10.

**Kremen Viktoriia M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** kremen\_viktori@ukr.net

У процесі реалізації фінансової політики державні органи здійснюють фінансове регулювання, фінансовий контроль та фінансовий нагляд. Усе це обумовлює необхідність комплексного і всебічного дослідження сутності цих понять, знаходження спільних і відмінних рис у процесі їх здійснення, визначення співвідношень між метою, об'єктом, суб'єктами та методичним інструментарієм фінансового нагляду, фінансового регулювання та фінансового контролю. Важливість фінансового нагляду зумовлена тим, що його метою є забезпечення стійкості фінансових посередників і фінансового сектора в цілому. Визначення спільних і відмінних рис між фінансовим наглядом, з одного боку, і фінансовим регулюванням і фінансовим контролем, з іншого, створює підґрунтя визначення його місця та ролі в регулюванні економіки та удосконалення підходів щодо його інституційної побудови.

Дослідженням системи фінансового нагляду, її удосконалення та розбудови займаються вітчизняні науковці В. С. Свірський, Є. В. Касян, С. В. Міщенко, С. В. Наумен-

кова, А. А. Крилова, І. О. Школьник та ін. Питанням співвідношення між поняттями «фінансовий нагляд» і «фінансове регулювання» присвячені наукові праці С. В. Науменкової і В. І. Міщенко, дослідженням співвідношення між поняттями «фінансовий нагляд» і «фінансовий контроль» займалися науковці О. Ф. Андрійко, В. М. Манохін, О. М. Музичук та інші. Високо оцінюючи існуючі наукові здобутки, слід звернути увагу на те, що на сьогоднішній день не існує єдиних підходів у питаннях співвідношення між різними напрямками діяльності державних органів у процесі здійснення фінансової політики – фінансового нагляду, фінансового регулювання і фінансового контролю.

Метою роботи є обґрунтування співвідношення між поняттям «фінансовий нагляд» і поняттями «фінансове регулювання» і «фінансовий контроль» та їх розмежування.

На наше переконання, у контексті вищезазначеної науково-практичної проблеми найбільш гостро стоїть питання щодо розмежування понять «фінансовий нагляд» і «регулювання фінансового сектора».

Поняття «регулювання» походить від німецького слова «*regulieren*» – регулювати, яке, у свою чергу, утворилося від латинського «*regulo*» – норма, правило.

У Зеленій книзі, яка була підготовлена у процесі консультацій щодо підвищення проведення регулювання та нагляду за фінансовим сектором України у 2010 р., поняття «нагляд» пропонується трактувати як форму діяльності державних органів щодо забезпечення законності, яка складається з моніторингу, застосування та забезпечення діяльності установ, які знаходяться під наглядом, відповідно до існуючих пруденційних критеріїв, а поняття «регулювання» фахівці робочої групи розуміють як процес створення та дотримання норм і правил діяльності фінансових установ [5, с. 4]. На думку науковців С. В. Науменкової та В. І. Міщенко, під регулюванням фінансового сектора розуміють процес створення та дотримання певних норм і правил діяльності фінансових установ, а нагляд за діяльністю установ фінансового сектора слід розглядати як форму діяльності державних органів влади щодо забезпечення законності діяльності, прозорості та стабільності ведення бізнесу окремими установами [7, с. 5].

Ціком обгрунтованим є підхід представників USAID, зокрема Г. Гегенхаймера – старшого юридичного радника, який вказує на такі особливості застосування вищезазначених термінів: термін «регулювання» часто належить до юридичних правил чи адміністративних вимог, що пред'являються органами влади, «нагляд» означає процедуру постійного моніторингу за відповідністю цих вимог [3, с. 4].

Не дозволяє встановити співвідношення між поняттями «фінансовий нагляд» і «фінансове регулювання» вітчизняне законодавство: у ньому поняття фінансового нагляду не визначене взагалі.

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» надано таке тлумачення поняття «регулювання ринків фінансових послуг», яке означає при рівнянні його за змістом до поняття фінансового нагляду – відповідно до ст. 1 цього закону державне регулювання ринків фінансових послуг – це здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [8].

Дискусія щодо розмежування сутності понять «контроль» і «нагляд» триває вже досить довго, проте, недивлячись на те, що критерії їх розмежування широко висвітлюються у науковій літературі, їх систематизація відсутня.

Поняття «контроль» походить від латинського слова «*contra rotulus*» (*contra* – проти, *rotulus* – згорток), від якого утворилося французьке слово «*contrerôle*», яке дослівно означало список, що ведеться в двох примірниках, і пізніше набуло значення співставлення, спостереження або протиставлення. Найбільш традиційно контроль розглядається як одна із основних функцій системи управління – під контролем розуміється система спостереження і перевірки процесу функціонування і фактичного стану керованого об'єкта.

Розмежовуючи поняття нагляду та контролю, О. Ф. Андрийко наголошує на тому, що «нагляд є похідним від контролю ... нагляд слід розглядати як окремий вид контролю, певну його форму» [1, с. 12]. Такої ж думки дотримується і В. Г. Клочков, наголошуючи на тому, що «за своєю юридичною природою державний нагляд є видом державного контролю із забезпечення законності, дотримання спеці-

альних норм, виконання загальнообов'язкових правил, що містяться у законах і підзаконних актах» [4, с. 206].

В. М. Манохін підкреслює, що нагляд, на відміну від контролю, який є функцією будь-яких управлінських органів, є елементом компетенції тільки декотрих з них. За своїм змістом, на думку вченого, нагляд характеризується тим, що має за мету перевірку роботи органів та осіб лише з точки зору відповідності її закону та іншим підзаконним нормативним актам [9, с. 250 – 252].

Ключовою відмінністю нагляду від контролю науковець О. М. Музичук вважає право суб'єктів контролю втручатися в професійну діяльність підконтрольного об'єкта та притягувати правопорушників до юридичної відповідальності. Вчений наголошує на тому, що нагляду властиве тільки виявлення порушень вимог законодавства, у той час контроль, на думку автора, передбачає припинення протиправної діяльності чи притягнення винних до відповідальності, відміну акта управління та ін. [6].

Отже, враховуючи усе вищезазначене, у процесі аналізу наукової, науково-методичної літератури і законодавчих актів нами було систематизовано спільні та відмінні риси між поняттями «нагляд» і «контроль»:

- ✦ між поняттями «нагляд» і «контроль» не існує чіткої семантичної різниці, оскільки у тлумачних словниках зміст поняття «нагляд» розкривається за допомогою поняття «контроль», і навпаки;
- ✦ контроль і нагляд мають частково спільну мету – забезпечення дотримання чинного законодавства, під яким традиційно розуміють сукупність законодавчих та підзаконних актів, проте нагляд більшою мірою спрямований на виявлення, попередження правопорушень та усунення їхніх наслідків, контроль, в свою чергу, – на систематичну перевірку виконання Конституції, законів України, інших нормативних актів, додержання дисципліни і правопорядку та вживання заходів примусу щодо підконтрольних органів. При цьому слід зауважити, що контроль, окрім забезпечення законності спрямований на оцінювання і досягнення доцільності, у той час як нагляд – лише на дотримання законності;
- ✦ контрольні та наглядові функції органів державної влади визначаються на законодавчому рівні, з огляду на це контроль і нагляд можуть здійснюватися лише чітко визначеними державними органами, при цьому контрольні повноваження, як правило, пов'язані із припиненням протиправних дій, притягненням винного до відповідальності, відміною акта управління підконтрольного об'єкта, відстороненням його від виконання службових обов'язків,
- ✦ нагляд слід розглядати як окрему, вузьку, форму контролю, оскільки суб'єкт його здійснення володіє більш вузьким обсягом владних повноважень і компетенції та не має права втручатися у професійну та оперативну діяльність того суб'єкта, за яким він наглядає, при цьому різними є методи виявлення порушень і способи реагування на них.

Як уже зазначалося, формування цілісного уявлення щодо співвідношень між поняттям «фінансовий нагляд», з одного боку, і поняттями «фінансове регулювання» і «фінансовий контроль», з іншого, вимагає дослідження і



чіткого обґрунтувати співвідношень між метою, об'єктом, суб'єктами і методами фінансового нагляду, фінансового регулювання і фінансового контролю.

У сучасних умовах розвитку фінансового сектора найголовнішою метою фінансового нагляду є забезпечення стійкості фінансового сектора. Окрім того, фінансовий нагляд спрямований на дотримання фінансовими посередниками вимог щодо їхньої діяльності. Якщо розглядати співвідношення між забезпеченням стійкості фінансового сектора і дотриманням фінансовими посередниками вимог щодо їхньої діяльності, то вочевидь стійкість фінансового сектора неможлива без дотримання фінансовими посередниками вимог щодо їхньої діяльності. Проте формування концептуально нового рівня фінансового нагляду у вигляді макропруденційного нагляду сприяє тому, що стійкість фінансового сектора дедалі частіше розглядається як ключова і кінцева метою фінансового нагляду. Водночас, не слід забувати, що фінансовий нагляд є особливою формою контрольної діяльності держави, тож виокремлення такої мети як дотримання фінансовими посередниками вимог щодо їхньої діяльності створює підґрунтя єдності між фінансовим надглядом і фінансовим контролем.

Мету фінансового регулювання, на нашу думку, можна розглядати як у вузькому розумінні – тобто ототожнювати її з метою фінансового нагляду – забезпечення стійкості фінансового сектора, так і у широкому – забезпечення економічного зростання.

Найбільш ґрунтовно мету фінансового контролю визначив М. Ф. Базась – «виявити фактичний фінансово-господарський стан об'єкта контролю, порівняти його фактичний стан з певними вимогами щодо його функціонування та нормативний стан відповідно до чинного законодавства, виявити допущені відхилення від адміністративних рішень, стандартів, регламентів та принципів; проаналізувати причини цих відхилень та знайти шляхи виправлення недоліків, підвищити ефективність функціонування усєї управлінської системи» [2, с. 12].

Щодо визначення об'єкта фінансового нагляду, слід зауважити, що відповідно до розуміння нами сутності фінансового нагляду, то його об'єктом виступає фінансовий сектор і діяльність фінансових посередників. На наше переконання, фінансовий сектор і діяльність фінансових посередників також є об'єктом фінансового регулювання.

На думку авторського колективу на чолі з П. Ю. Буряком і О. Б. Жихор, об'єктом фінансового контролю є фінансова діяльність суб'єктів економічних відносин, а предметом – встановлені фінансовим законодавством фінансові показники діяльності підконтрольних суб'єктів [10, с. 82].

Суб'єкти фінансового нагляду у законодавстві України не визначені. Проте, зауважимо, що у ст. 21 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначено, що державне регулювання ринків фінансових послуг здійснюється:

- ✦ щодо ринку банківських послуг та діяльності з переказу коштів – Національним банком України;
- ✦ щодо ринків цінних паперів та похідних цінних паперів (деривативів) – Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку;
- ✦ щодо інших ринків фінансових послуг – національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [8].

Як свідчить аналіз вітчизняної практики фінансового нагляду, ці державні органи здійснюють і фінансове регулювання, і фінансовий нагляд.

При цьому в нормативно-правових актах, що визначають юридичний статус цих органів, визначені відповідні їхні наглядові повноваження. Таким чином, на нашу думку, суб'єктами фінансового нагляду є Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку. Такий самий склад органів фінансового нагляду в Україні наводиться і науковцями С. В. Науменковою та В. І. Міщенком [7], а також фахівцями Національного банку України [5].

У контексті співпадіння органів фінансового нагляду і фінансового регулювання слід зауважити, що, на думку багатьох науковців і практиків фінансового нагляду, регуляторно-наглядова діяльність вітчизняних наглядово-регуляторних органів суперечить одному з основних принципів управління: той, хто проводить політику, не повинен її формувати, хоча може надавати пропозиції до неї. Тож, органами регулювання фінансового сектора в Україні є Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Склад суб'єктів фінансового контролю через множинність видів фінансового контролю є широким, адже державний, муніципальний, незалежний і контроль власника здійснюються різними суб'єктами. Проте, враховуючи, що фінансовий нагляд здійснюється державними органами, зупинимося більш детально на суб'єктах державного фінансового контролю. До них відносяться: Президент України, Верховна Рада України, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та відповідні ради, Кабінет Міністрів України, Рахункова палата, Міністерство фінансів України, Державна фінансова інспекція України, Міністерство доходів і зборів України, Державне казначейство України та ін.

Традиційно до методів фінансового контролю відносять ревізію, перевірку, обстеження, спостереження і аналіз. Враховуючи, що фінансовий нагляд є особливою формою контрольної діяльності держави, а також враховуючи практику фінансового нагляду, ми дійшли висновку, що у фінансовому надгляді використовуються усі вищезазначені методи.

Що стосується методів фінансового регулювання, то їх традиційно групують таким чином:

- ✦ *правові методи*, які на практиці втілюються у прийнятті законів і законодавчих актів Верховної Ради України, нормативних актів Уряду (декретів, постанов), виданні указів Президента, а також виробленні механізму їх реалізації і контролю;
- ✦ *адміністративні методи*, які означають пряме втручання держави і включають застосування системи державних контрактів, державне підприємництво, застосування державою санкцій і штрафів, ліцензій, дозволів, квот, встановлення норм і стандартів, які регламентують вимоги до діяльності фінансових посередників;
- ✦ *економічні методи*, які реалізуються через систему оподаткування, регулювання резервів, процентних ставок, фінансової допомоги тощо.

**Висновки.** Отже, дослідивши співвідношення між поняттями «фінансовий нагляд» і «фінансове регулюван-

ня», ми дійшли висновку, що фінансове регулювання передбачає створення процесу створення та дотримання певних норм і правил діяльності фінансових установ, у той час як фінансовий нагляд є діяльністю державних органів влади щодо забезпечення дотримання фінансовими посередниками вимог щодо їхньої діяльності та забезпечення стійкості фінансового сектора.

Підбиваючи підсумок дослідження спільних і відмінних рис фінансового нагляду, з одного боку, і фінансового регулювання і фінансового контролю, з іншого, слід зазначити, що фінансовий нагляд є особливою формою контрольної діяльності держави та має в певній частині спільну мету з фінансовим контролем і фінансовим регулюванням, спільні об'єкти і суб'єкти із фінансовим регулюванням, а також спільний методичний інструментарій із фінансовим контролем. Проте наявність суттєвих відмінностей між фінансовим наглядом і фінансовим регулюванням – у методах, між фінансовим наглядом і фінансовим контролем – у об'єкті і суб'єктах створює підґрунтя для відокремлення фінансового нагляду від інших форм діяльності держави та його самостійного розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Андрійко О. Ф.** Державний контроль: нові погляди на його сутність і призначення / О. Ф. Андрійко // Державний контроль у сфері виконавчої влади: наукова доповідь / За заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К.: Юрнаукацентр, 2000. – С. 10 – 13.

**2. Базась М. Ф.** Методика та організація фінансового контролю: підручник / М. Ф. Базась. – К.: МАУП, 2004. – 440 с.

**3. Гегенхаймер Гері.** Закон про комерційні банки: основні розділи та положення // Матеріали семінару «Закон про комерційні банки та його роль в забезпеченні умов ефективного банківської діяльності в Україні» (Україна, Пуща-Озерна, 4-5 червня 1999 р.). – К., 1999.

**4. Клочков В.** Система органів державного нагляду та контролю / В. Клочков // Право України. – 2010. – № 2. – С. 204 – 207.

**5.** Консультації щодо підвищення проведення регулювання та нагляду за фінансовим сектором України: Зелена книга, консультативний документ. – К.: Національний банк України, 2010. – 28 с.

**6. Музичук О. М.** Поняття та особливості контролю в державному управлінні / О. М. Музичук // Адміністративне право. – 2011. – № 2. – Ч. 1. – С. 46 – 51.

**7. Науменкова С. В.** Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: Навчальний посібник / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.

**8.** Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон України № 2664-III від 12.07.2001, зі змін та доп. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

**9.** Советское административное право / Под ред. В. М. Махнохина. – М.: Юрид. лит., 1977. – 544 с.

**10.** Фінанси: курс для фінансистів: підручник / За ред. д. е. н., проф. П. Ю. Буряка, д. е. н., проф. О. Б. Жихор. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 528 с.

## REFERENCES

Andriiko, O. F. "Derzhavnyi kontrol: novi pohliady na ioho sutnist i pryznachennia" [State control: new perspectives on its nature and purpose]. In *Derzhavnyi kontrol u sferi vykonavchoi vlady*, 10-13. Kyiv: Yurnaukatsentr, 2000.

Bazas, M. F. *Metodyka ta orhanizatsiia finansovoho kontroliu* [Methodology and organization of financial control]. Kyiv: MAUP, 2004.

*Finansy* [Finance]. Kyiv: Khai-Tek Pres, 2010.

Hehenkhaimer, H. "Zakon pro komertsii banky: osnovni rozdil ta polozhennia" [The law on commercial banks: the main sections and provisions]. *Zakon pro komertsii banky ta ioho rol v zabezpechenni umov efektyvnoi bankivskoi diialnosti v Ukraini*. Kyiv, 1999.

*Konsultatsii shchodo pidvyshchennia provedennia rehuliuвання ta nahliadu za finansovym sektorom Ukrainy* [Advice to improve conduct regulation and supervision of the financial sector of Ukraine]. Kyiv: Natsionalnyi bank Ukrainy, 2010.

Klochkov, V. "Systema orhaniv derzhavnoho nahliadu ta kontroliu" [The system of state supervision and control]. *Pravo Ukrainy*, no. 2 (2010): 204-207.

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

Muzychuk, O. M. "Poniattia ta osoblyvosti kontroliu v derzhavnomu upravlinni" [The concept and features of the control in government]. *Adminstratyvne pravo*, vol. 1, no. 2 (2011): 46-51.

Naumenkova, S. V., and Mishchenko, V. I. *Systemy rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh zarubizhnykh krain* [Systems of regulation of financial services in foreign countries]. Kyiv: TsND NBU; UBS NBU, 2010.

*Sovetskoe administrativnoe pravo* [Soviet administrative law]. Moscow: Yuridicheskaiia literatura, 1977.

## ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ

© 2014 МІЩУК Г. Ю.

УДК 331.522.4

### Міщук Г. Ю. Проблеми впровадження програмно-цільового методу бюджетного планування в забезпеченні суспільних потреб

Проаналізовано сучасний стан і перспективи впровадження програмно-цільового методу бюджетного планування в Україні. Встановлено ключові особливості програмно-цільового методу планування, а також вимоги до складання бюджетних програм. На цій основі зроблено висновки щодо відмінності українського досвіду бюджетного планування від його теоретичного підґрунтя. Доведено, що передумовою запровадження бюджетних програм має бути врахування актуальних, але незадоволених потреб населення. На прикладі Рівненської області наведено рейтинг суспільних потреб, визначених автором у процесі соціологічного обстеження населення регіону за участю Головного управління статистики в Рівненській області на базі вибірки, сформованої для обстеження умов життя домогосподарств, що дозволяє вважати отримані результати достовірними. Встановлено невідповідність програмних заходів потребам населення. При цьому ключовою передумовою дисбалансу суспільних інтересів і напрямків бюджетного планування є відсутність дієвого соціального діалогу між владою та суспільством. Відтак недоліки, закладені на стадії планування, мають своє продовження на етапі громадського контролю за використанням коштів, який за діючими принципами відображення інформації на офіційних сайтах органів регіональної влади є значно обмеженим. Наведено позитивні приклади інформаційної взаємодії влади та громадянського суспільства з обґрунтуванням можливих способів її посилення. Обґрунтовано, що налагодження партнерських стосунків влади та регіональних громад неможливе без врахування позиції населення щодо пріоритетів регіонального розвитку, доведених до реалізації у вигляді фінансування на засадах програмно-цільового використання коштів платників податків.

**Ключові слова:** бюджет, програмно-цільовий метод (ПЦМ), суспільні потреби.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 9.

**Міщук Галина Юрїївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** Mischuk\_Galina@ukr.net

УДК 331.522.4

UDC 331.522.4

### Мищук Г. Ю. Проблемы внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в обеспечении общественных потребностей

Проанализировано современное состояние и перспективы внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в Украине. Определены ключевые особенности программно-целевого метода планирования, а также требования к составлению бюджетных программ. На этом основании сделаны выводы относительно отличия украинского опыта бюджетного планирования от его теоретических оснований. Доказано, что предпосылкой внедрения бюджетных программ должен быть учет актуальных, но неудовлетворенных потребностей населения. На примере Ровенской области приведен рейтинг общественных потребностей, установленных автором в процессе социологического опроса населения региона при участии Главного управления статистики в Ровенской области на базе выборки, сформированной для изучения условий жизни домохозяйств, что позволяет считать полученные результаты достоверными. Установлено несоответствие программных мер потребностям населения. При этом ключевой предпосылкой дисбаланса общественных интересов и направлений бюджетного планирования является отсутствие эффективного социального диалога между властью и обществом. Соответственно, недостатки, заложенные на этапе планирования, имеют продолжение на этапе гражданского контроля использования средств, который в соответствии с действующими принципами отображения информации на официальных сайтах органов региональной власти является существенно ограниченным. Приведены позитивные примеры информационного взаимодействия власти и гражданского общества с обоснованием возможных способов его усиления. Обсуждено, что налаживание партнерских взаимоотношений власти и региональных сообществ невозможно без учета позиции населения относительно приоритетов регионального развития, доведенных до реализации в виде финансирования на основе программно-целевого использования средств налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** бюджет, программно-целевой метод (ПЦМ), общественные потребности.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 9.

**Мищук Галина Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** Mischuk\_Galina@ukr.net

### Mishchuk Halyna Yu. Problems of Introduction of Management by Objectives of Budget Planning in Securing Public Needs

The article analyses the modern state and prospects of introduction of management by objectives of budget planning in Ukraine. It identifies key features of the management by objectives and also requirements to development of budget programmes. On this basis the article holds regarding differences of the Ukrainian experience of budget planning from its theoretical grounds. It shows that consideration of urgent but not satisfied needs of the population should be a pre-requisite of introduction of budget programmes. Using example of Rivne oblast the article conducts rating of public needs established by the author in the process of a sociological questioning of population of the region with participation of Main Department of Statistics in Rivne oblast on the basis of sampling formed for study of living conditions of households, which allows assuming that the obtained results are authentic. The article establishes incoherence between the programme measures and needs of the population. And the key pre-requisite of the imbalance of public interests and directions of budget planning is absence of an efficient social dialogue between the power and society. Consequently, shortcomings, formed at the stage of planning, continue at the stage of public control of use of funds, which is restricted in accordance with existing principles of reflection of information at official web-sites of bodies of the regional power. The article gives positive examples of information interaction of the power and civil society with justification of possible ways of its strengthening. It shows that development of partner relations of power and regional communities is impossible without taking into account attitude of the population regarding priorities of regional development, brought to realisation in the form of financing on the basis of management by objectives use of funds of tax payers.

**Key words:** budget, management by objectives, public needs.

**Pic.:** 4. **Bibl.:** 9.

**Mishchuk Halyna Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** Mischuk\_Galina@ukr.net

**М**еханізм розподілу бюджетних видатків, особливо початковий його процес – визначення пріоритетів бюджетування, є одним з основних питань, що викликає суспільний інтерес, а іноді й дуже гострі дискусії. Саме на цьому етапі закладаються передумови конфліктності у відносинах «громадянське суспільство – влада».

У сучасних умовах, коли в Україні починають утверджуватись європейські цінності, а відстоювання власних прав стає нормою суспільних відносин, не лише фахівці-економісти, але й пересічні люди намагаються контролювати процес розподілу податкових надходжень. Тому проблема вибору пріоритетів бюджетного фінансування уже не може знаходитись виключно в компетенції органів, безпосередньо залучених до бюджетного процесу. Платники податків мають усі підстави вимагати не лише формальних звітів, але й найповнішого врахування власного бачення актуальних для суспільства шляхів розвитку. Теоретичним підґрунтям забезпечення врахування інтересів громад може стати програмно-цільовий метод бюджетного планування. У ньому за означенням повинні враховуватись цілі розвитку суб'єктів різного рівня з конкретизацією у вигляді програм. Але практичне його впровадження в Україні супроводжується численними проблемами.

Про зростаючий суспільний інтерес до проблеми забезпечення прозорості бюджетних потоків і контролю за використанням цих коштів відповідно до інтересів населення свідчить посилена увага не лише науковців, але й інститутів громадянського суспільства. Варто зазначити певний позитивний рух у цьому напрямку і органів влади – створений за ініціативою КМУ інформаційний портал «Громадянське суспільство та влада» надає певні можливості діалогу в обговоренні окремих проектів. Усе більшим поширенням характеризується соціальний діалог представників державного управління з пересічними людьми через соціальні мережі.

Але якщо в цих випадках відслідкувати ефективність взаємодії можна лише на рівні окремих локальних чи навіть особистих проблем, то на загальнонаціональному рівні в налагодженні соціального діалогу з владою зростає роль об'єднань громадян, у тому числі громадських організацій. Як особистий контакт з органами регіональної влади у 2013 р. Асоціація платників податків України (АППУ) організувала громадські слухання на тему «Громадський контроль використання бюджетних коштів», які пройшли в 6 регіонах України, у тому числі 13 листопада – в м. Луцьку для платників податків Західного регіону (Волині, Львівської, Рівненської та Тернопільської областей). Розміщення аналітичних звітів про результати кожного з регіональних громадських обговорень на сайті АППУ [6] переконливо свідчить про те, що потреби громад на сьогодні враховуються недостатньо, а діалог між владою та суспільством потрібно удосконалювати.

У напрямку посилення соціального діалогу влади та суспільства та розвитку їх соціально відповідальної взаємодії працюють відомі вітчизняні дослідники: Гнибіденко І. Ф., Грішнова О. А., Колот А. М., Новікова О. Ф., Садова У. Я. та багато інших. Аналіз їх праць підтверджує, що оцінка потреб населення має бути відповідною точкою вибору соціально орієнтованих програм розвитку, а результативність дій органів влади найкраще оцінювати за досягнутими результатами, які схвалені суспільством чи відповідною цільовою групою. У цьому контексті соціальна відповідальність у розпорядженні бюджетними коштами, сформова-

ними з надходжень платників податків різного рівня та фінансової спроможності, передбачає обґрунтування чітких та переконливих аргументів вибору пріоритетів фінансування. Іншого способу, в тому числі, планування «від досягнутого», за уставами нормативами, з повільними реактуваннями на зміни, сучасне українське суспільство уже не сприймає.

Тому метою цієї статті є дослідження відповідності сучасних напрямків та пріоритетів бюджетного планування потребам територіальних громад.

**З** 2002 р. в Україні розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 № 538-р [3] задекларовано впровадження програмно-цільового методу (ПЦМ) бюджетного планування. За визначенням у Бюджетному кодексі поняттям ПЦМ передбачає таке управління бюджетними коштами, при якому обов'язковою умовою є оцінка ефективності бюджетування на всіх стадіях бюджетного процесу [2, ст. 2, п. 42]. Найкраще серед офіційних документів, що стосуються бюджетування, суть та призначення програмно-цільового методу викладена у Стратегії розвитку системи управління державними фінансами, де зазначено, що ПЦМ є методом управління, згідно яким «система планування та використання бюджетних коштів орієнтована на досягнення конкретних результатів, що дає змогу покращити якість державних послуг та забезпечити оптимальний розподіл бюджетних ресурсів в умовах їх обмеженості» [8].

Цей метод, запозичений з практики менеджменту ще минулого століття, міг би бути належною відповіддю на існуючі загрози неефективного планування використання коштів платників податків. Але практична його реалізація в Україні є повільною.

Суть програмно-цільового методу бюджетного планування можна коротко сформулювати у таких положеннях:

- ✦ увага переноситься з контролю за виконанням зобов'язань на забезпечення ефективності бюджетних програм;
- ✦ обов'язковою є оцінка та експертиза програм;
- ✦ програма не обмежується в часі, закріплюється за одним розпорядником бюджетних коштів і не має аналогів;
- ✦ бюджетна програма повинна бути чіткою, конкретно і зрозумілою для широких мас.

Особливо значущими для суспільства є остання вимога до планування бюджетних програм. Невідповідність запланованих заходів суспільним інтересам і незрозумілість потреби витрачання коштів на цілі, що не відповідають суспільним, порушує суспільну рівновагу. У цьому випадку для платника податків незрозумілим стає не лише сама програма, але й втрачаються мотиви «прозорої», легітимної діяльності.

Позитивним моментом у плануванні бюджетних програм є те, що наказом Міністерства фінансів України від 27.07.2011 № 945 визначені показники результативності бюджетних програм. Такі показники теоретично мали б стати підґрунтям не лише державної оцінки ефективності використання коштів, але й спільної державно-громадської експертизи якості бюджетного процесу. Такими показниками результативності є: показники затрат, показники продукту, показники ефективності, показники якості. Деталізація показників в окремих групах є певною мірою дискусійною. Наприклад, це стосується показників, названих «показниками ефективності», які насправді дублюють показники

витрат, але у вигляді витрат на певну одиницю (найчастіше – на об'єкт витрат). Але важливим позитивом є те, що Міністерством фінансів такі показники уже розроблені, і частина з них (показники якості) є насправді дуже близькими до оцінок результативності використання бюджетних коштів. Разом з тим, за діючою класифікацією бюджетних програм, затвердженою цим самим наказом, в частині програм, які викликають найбільший суспільний інтерес (наприклад, «Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека») показники результативності не визначені. Їх дозволено уточнювати на місцевому рівні. Але бюджетна програма з таким цільовим призначенням є однією з найважливіших для суспільства, тому потребує уточнення оціночних показників, які мали б оприлюднюватись у відповідних звітах фінансових управлінь.

У практичній реалізації програмно-цільового методу наявні й інші проблеми, що ставлять під сумнів можливість повноцінного громадського контролю та оцінки відповідності потребам громади. На підтвердження цього можна навести дані щодо впровадження нового методу управління бюджетом в одній з областей. Так, у Рівненській області впровадження ПЦМ розпочалось тільки у 2012 р., коли як експеримент до нового способу планування та виконання місцевих бюджетів було залучено обласний бюджет і бюджети чотирьох міст обласного значення.

З 2013 р. до державного експерименту із запровадження ПЦМ долучаються і районні бюджети. Станом на 1 жовтня 2013 р. у Рівненській області затверджена 1251 бюджетна програма. Їх галузевий розподіл наведено на *рис. 1* (інформація департаменту фінансів Рівненської ОДА).

Як видно з наведених показників, для зовнішнього користувача інформації (пересічного платника податку), такі показники є малоінформативними і викликають багато запитань. Серед них можуть бути співвідношення кількості бюджетних програм у житлово-комунальному господарстві та державному управлінні. Показники обсягів фінансування могли б викликати ще більше запитань щодо

їх доцільності, а головне – відповідності суспільним цілям, що мало б бути суттю планування за програмно-цільовим методом.

Ще менш інформативними є показники кількісного розподілу бюджетних програм за адміністративно-територіальними одиницями (*рис. 2*).

Зрозуміло, що для платника податків, який має потребу проконтролювати використання сплачених податків, такі результати мають дуже низьку практичну цінність.

Якщо скористатись статистичною інформацією щодо розподілу коштів на виконання зазначених програм (*рис. 3*), яка вже є більш доступною, зокрема, наводитьсь на офіційному сайті департаменту фінансів ОДА [7], стає зрозумілим, що зміни у бюджетному плануванні є швидше формальними – за назвою, а не суттю.

Як видно з *рис. 3*, звіт за 2012 р. складений за функціональною класифікацією видатків, хоча саме у 2012 р. у регіоні задекларовано перехід на програмно-цільовий метод. Якщо порівняти назву бюджетних функцій та програм, то відмінностей є дуже мало. Але, не вдаючись до термінологічних розбіжностей, очевидним є головне – регіон, як раніше, найбільшу частку видатків спрямовує на програми соціальної підтримки та бюджетне фінансування соціально значимих галузей. Звичайно, відійти відразу від переважно бюджетного фінансування здобуття освіти чи медичного обслуговування до більшого запровадження ринкових механізмів у цих галузях складно та може викликати нерозуміння з боку населення. Але надто помітною на цьому фоні є висока частка видатків на державне управління, що значно переважає видатки на підтримку бюджетоутворюючих сфер, в яких забезпечується зайнятість та можливості отримання доходів. «Інші видатки», в яких у числі інших складових закладено підтримку розвитку підприємництва, взагалі займають незначну частку видаткової частини регіонального бюджету. Особливо негативним є цей факт, якщо, повертаючись до видатків на соціальний захист населення (близько 30% бюджету), спробувати провести порівняння зі світовим досвідом трансформації відносин



Рис. 1. Кількість бюджетних програм у Рівненській області за галузями на 01.10.2013 р.

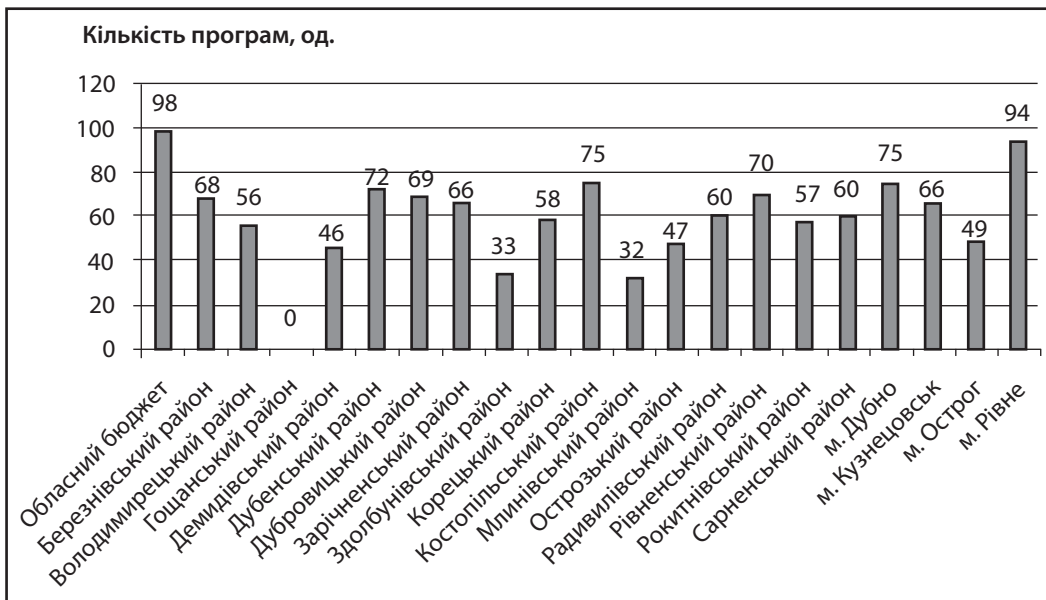


Рис. 2. Кількість бюджетних програм у Рівненській області за адміністративно-територіальними одиницями на 01.10.2013 р.

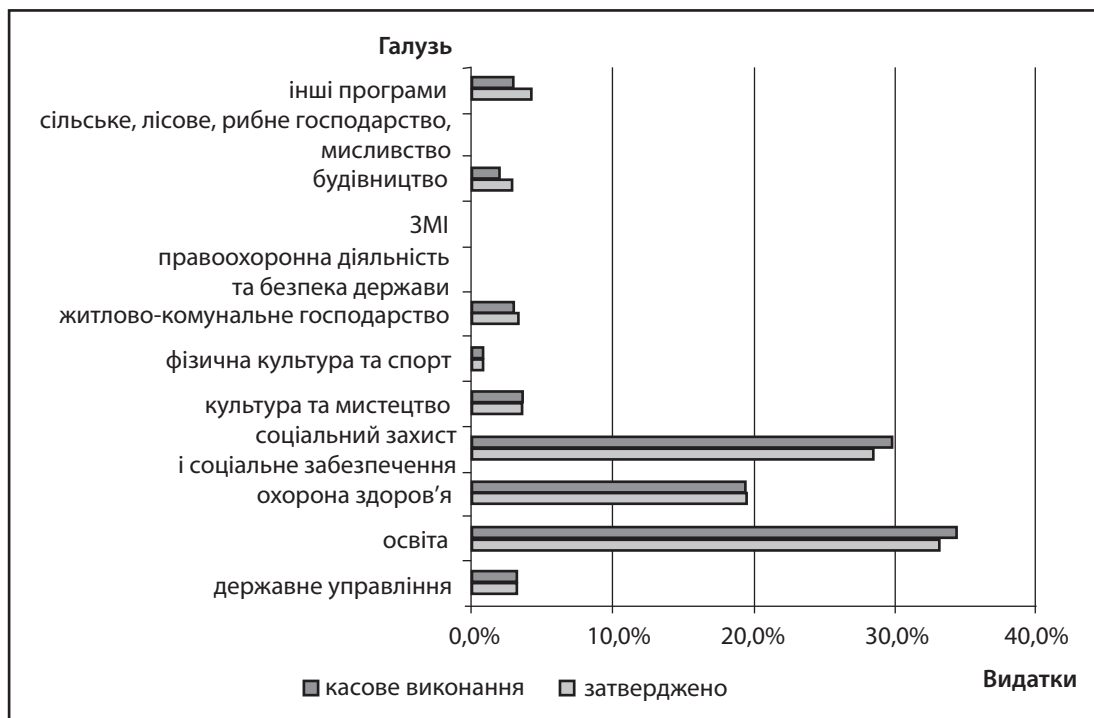


Рис. 3. Структура видатків зведеного бюджету Рівненської області за 2012 р.

держави та суспільства у цій сфері. Виходом з критичної ситуації із надмірними потребами соціального захисту та соціального забезпечення міг би бути розвиток в Україні соціального підприємництва, за якого утриманці суспільства могли б перейти в категорію платників податків з власними доходами внаслідок активної економічної діяльності. Але в Україні досі така форма стимулювання зайнятості залишається недооціненою.

У будь-якому випадку, за існуючими тенденціями постійного бюджетного дефіциту та залежності від зовнішніх запозичень (а в Рівненській та ряді інших областей – ще й від міжбюджетних трансфертів), для вирішення існуючих бюджетних проблем без конфліктів із суспільством залишається єдиний метод фінансового управління – перероз-

поділ існуючої структури видатків. Тому в плануванні бюджету на наступні періоди та розподілу коштів між відповідними програмами оцінити потреби населення власного регіону просто необхідно. Для прикладу можна навести результати проведеного автором дослідження потреб населення в контексті суспільної мотивації, що детальніше висвітлено в [4; 5]. Обстеження проведено на базі вибірки, затвердженої для обстеження умов життя домогосподарств інтерв'юерами Головного управління статистики в Рівненській області, що дозволяє вважати його достатньо репрезентативним. Пріоритет потреб станом на 2010 р. наведено на рис. 4.

Як видно з наведеного рисунка, у рейтингу найактуальніших потреб є багато таких, які поки що при плануванні

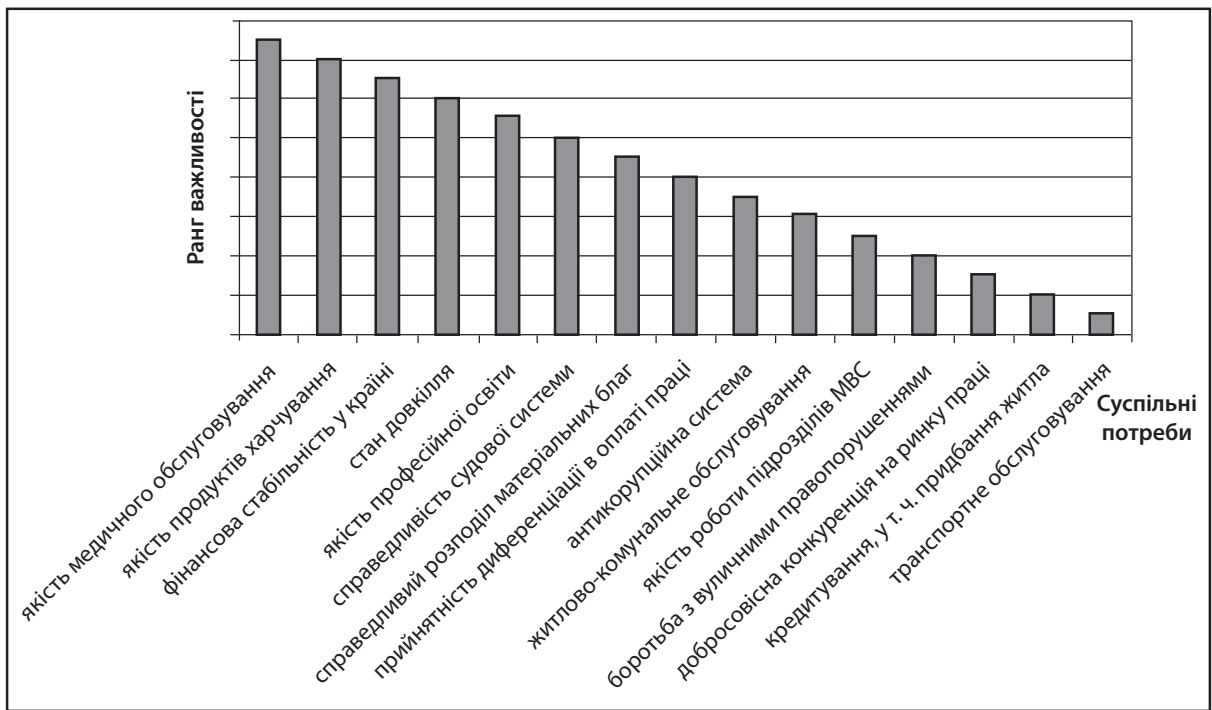


Рис. 4. Рангові оцінки важливості суспільних потреб (для населення Рівненської області)

бюджету або не враховуються (моніторинг та забезпечення якості продуктів харчування), або враховуються недостатньо (стан довкілля, справедливість судової системи, антикорупційні дії та інші). Натомість, проблема, яка досить часто піднімається в ЗМІ та є одним з основних об'єктів уваги регіональної влади (транспортне обслуговування), була для населення останньою в наведеному рейтингу. Це, водночас, не означає, що вона є зовсім неактуальною, але на тлі інших потреб її вагомість є набагато нижчою.

Звичайно, урахування цих потреб і використання наданих населенням оцінок у бюджетному плануванні вимагає від органів влади підтримувати зворотній зв'язок з населенням активніше, ніж формальними заходами у вигляді виступів у ЗМІ та щорічних звітів про діяльність. Позитивною спробою такої співпраці у вигляді інформаційної взаємодії стала можливість зворотного зв'язку через інформаційний портал «Громадянське суспільство та влада» [9]. Можливості, надані місцевим громадам, є достатніми для того, щоб висловити своє бачення пріоритетів регіонального розвитку. На сайті доступні також окремі аналітичні матеріали. Але відслідкувати взаємодію громад та органів влади в такий відносно інноваційний спосіб поки що неможливо.

Пройшовши реєстрацію на порталі, кожен громадянин має можливість висловити своє бачення напрямів розвитку власного регіону, актуальності різних груп потреб та дати оцінку результативності дій органів влади. Але хоча така можливість соціального діалогу й створена, її практичне впровадження досі залишається проблемним. Зокрема, тільки один раз надані суспільством оцінки були доведені до вигляду аналітичного звіту – лише для міста Києва у 2010 р. [1]. При мінімальній медіа-підтримці проекту ініціатори зазначили значний суспільний інтерес до запропонованого опитування – отримано 13,9 тис. оцінок, кияни залишили 2375 текстових коментарів і рекомендацій для влади [1, с. 3].

Звичайно, можна дискутувати щодо групування пріоритетів і проблем розвитку міста. Наприклад, викликає сумнів доцільність зведення в одну групу проблем «Економіка та соціальний захист» – самі по собі ці дві групи потреб і складена для них бюджетна класифікація видатків вимагає ретельнішого аналізу. Але навіть у такому форматі опитування населення висловило дуже гостру критику, зазначивши в цій групі проблем як найсерйозніші такі: нецільове використання коштів місцевого бюджету (15,7% відповідей); високий рівень корупції (14,5%); висока вартість проживання у місті (12,2%); відсутність симулювання інноваційної діяльності підприємств (8,4%). При цьому була дана дуже низька оцінка діяльності міської влади у вирішенні цих проблем – за зазначеними напрямками не більше 1,4 бали за п'ятибальною шкалою [1, с. 10 – 11].

Варто віддати належне ініціаторам опитування та аналітикам, залученим до формування звіту за досить критичне представлення отриманих результатів. Причому коментарі населення наводились у незміненому вигляді, переконливо підсилюючи зацікавленість киян до діяльності органів влади у розпорядженні коштами на цілі розвитку міста.

Звичайно, така практика є дуже корисною і могла б стати дієвим інструментом удосконалення бюджетного планування з урахуванням потреб місцевих громад. Саме в таких цілях і розпочинався цей проект – було зазначено, що «передбачається формування періодичних звітів окремо для користувачів та осіб, які приймають рішення, в автоматизованому режимі» [1, с. 2].

Але, очевидно, оцінки громади стали надто критичними для представників міської влади, оскільки зворотного зв'язку у будь-якому вигляді – офіційний коментар, прес-реліз тощо, як і наступних аналітичних звітів (для Києва чи інших адміністративно-територіальних одиниць) на зазначеному сайті більше не наводилось. Таку реакцію влади на висловлені населенням побажання не можна вважати соціально відповідальною. Така неефективна взаємо-

дія у забезпеченні потреб населення може лише поглибити існуючий розрив у баченні цілей розвитку та спровокувати наступні конфлікти.

Принаймні, якщо в країні задекларовано програмно-цільове управління бюджетним процесом, подальше ігнорування інтересами населення неможливе, оскільки порушує логіку складання програм за цільовим принципом та суперечить суті формування бюджетів – з коштів платників податків та обов'язкових зборів, а отже розпорядники коштів просто не можуть не враховувати їх інтереси.

## ВИСНОВКИ

З метою узгодження бюджетного процесу з цілями місцевих громад, органам влади, особливо місцевої, необхідно більше використовувати можливості соціального діалогу. Для зменшення конфліктності в питаннях розподілу бюджетних видатків, що може виникнути на етапі контролю, варто перш за все формувати бюджети з урахуванням регіональних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Їх можна виявити кількома способами:

1) у соціологічних обстеженнях за участю Держстату, наприклад, на базі вибірки, що використовується для обстеження умов життя домогосподарств;

2) за інформацією Асоціації платників податків та її регіональних представництв, зважаючи на те, що такий громадський самоврядний орган за ідеєю його створення повинен мати найбільше інформації щодо потреб громад та пріоритетів у їх задоволенні;

3) через офіційні інформаційні портали органів центральної та/або регіональної влади – такі системи зворотного зв'язку дозволять, по-перше, виявити проблеми, по-друге, оперативно підтримувати діалог та адекватно реагувати на потреби громади.

Із сьогоднішніх проблем впровадження програмно-цільового методу планування бюджетних видатків і громадського контролю за їх використанням основною можна виділити недостатню інформаційну взаємодію влади та суспільства на етапі визначення регіональних пріоритетів розвитку та вибору джерел їх фінансування. Це призводить до негативних оцінок суспільством дій органів державного управління та місцевого самоврядування і не дозволяє налагодити партнерські стосунки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний звіт за результатами інтеграції пілотного проекту «Автоматизована система формування пріоритетів регіональної політики м. Києва за участю громадськості» станом на 7 липня 2010 року / Департамент регіональної політики та місцевого самоврядування Секретаріату Кабінету Міністрів України, Київ, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://civic.kmu.gov.ua>

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

4. Міщук Г. Ю. Оцінювання і суспільна мотивація розвитку та використання трудового потенціалу в Україні : монографія / Г. Ю. Міщук. – Рівне : НУВГП, 2012. – 225 с.

5. Мищук Г. Ю. Возрастные особенности общественного мотивирования использования трудового потенциала населения / Г. Ю. Мищук // Бизнес Информ. – 2011. – № 5(1). – С. 90 – 93.

6. Офіційний сайт Всеукраїнської громадської організації «Асоціація платників податків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://appu.org.ua>

7. Офіційний сайт Рівненської обласної державної адміністрації. Департамент фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/publication/content/11043.htm>

8. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами, схвалена розпорядженням КМУ від 1 серпня 2013 р. № 774-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>

9. Урядовий інформаційний портал «Громадянське суспільство та влада» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://civic.kmu.gov.ua>

## REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://civic.kmu.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>

Mishchuk, G. Yu. "Vozrastnye osobennosti obshchestvennogo motivirovaniia ispolzovaniia trudovogo potentsiala naseleeniia" [Age features motivate the public use of labor potential of the population]. *Biznes Inform*, no. 5 (1) (2011): 90-93.

Mishchuk, H. Yu. *Otsiniuvannia i suspilna motyvatsiia rozvytku ta vykorystannia trudovoho potentsialu v Ukraini* [Evaluation and socially motivated the development and use of labor potential in Ukraine]. Rivne: NUVHP, 2012.

Ofitsiynyi sait Rivnenskoï oblasnoï derzhavnoï administratsiï. Departament finansiv. <http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/publication/content/11043.htm>

Ofitsiynyi sait Vseukrainskoi hromadskoi orhanizatsiï «Asotsiatsiia platnykiv podatkov Ukrainy». <http://appu.org.ua>

Uriadovyi informatsiynyi portal «Hromadianske suspilstvo ta vlada». <http://civic.kmu.gov.ua>



# ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

© 2014 МУСИЄНКО О. М., МАСЛОВА А. Ю.

УДК 336.717:71

**Мусієнко О. М., Маслова А. Ю. Оцінка ефективності реалізації інвестиційної діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів України**

У статті досліджено показники динаміки портфеля цінних паперів банків України та проаналізовано його динамічні коливання, розроблено методичне забезпечення аналізу динаміки змін структури портфеля цінних паперів з використанням методу експрес-оцінки на прикладі як банківського сектора в цілому, так і в розрізі портфеля цінних паперів банків Харківського регіону. Запропоновано використання експрес-оцінки динаміки приросту портфеля цінних паперів банків у контексті реалізації інвестиційної діяльності. У результаті дослідження виявилось, що ситуація, яка склалася за безпосередньої участі вітчизняних банків на ринку цінних паперів, пояснюється гранично обмеженою позицією керівництва регіональних банків щодо вкладень в існуючі фондові інструменти, низьким рівнем розвитку ринку цінних паперів, обмеженістю функціонування високодохідних фінансових інструментів.

**Ключові слова:** банк, портфель цінних паперів, метод експрес-оцінки, інвестиційна діяльність, інтегральний показник, рейтингова оцінка.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 6.

**Мусієнко Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

**E-mail:** mysienkoelen@mail.ru

**Маслова Анастасія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

**E-mail:** kravec\_anastasiy@mail.ru

УДК 336.717:71

**Мусієнко Е. Н., Маслова А. Ю. Оценка эффективности реализации инвестиционной деятельности отечественных банков на рынке ценных бумаг Украины**

В статье исследованы показатели динамики портфеля ценных бумаг банков Украины и проанализированы его динамические колебания, разработано методическое обеспечение анализа динамики изменений структуры портфеля ценных бумаг с использованием метода экспресс-оценки на примере как банковского сектора в целом, так и в разрезе портфеля ценных бумаг банков Харьковского региона, предложено использование экспресс-оценки динамики прироста портфеля ценных бумаг банков в контексте реализации инвестиционной деятельности. В результате исследования выявлено, что ситуация, которая сложилась при непосредственном участии отечественных банков на рынке ценных бумаг, объясняется предельно ограниченной позицией руководства региональных банков относительно вложений в существующие фондовые инструменты, низким уровнем развития рынка ценных бумаг, ограниченностью функционирования высокодоходных финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** банк, портфель ценных бумаг, метод экспресс-оценки, инвестиционная деятельность, интегральный показатель, рейтинговая оценка.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Библ.:** 6.

**Мусієнко Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

**E-mail:** mysienkoelen@mail.ru

**Маслова Анастасия Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

**E-mail:** kravec\_anastasiy@mail.ru

UDC 336.717:71

**Musiienko Olena M., Maslova Anastasiia Yu. Assessment of Efficiency of Realisation of Investment Activity of Domestic Banks in the Securities Market of Ukraine**

The article studies indicators of dynamics of the portfolio of securities of Ukrainian banks and analyses its dynamic fluctuations, develops a methodical provision of analysis of dynamics of changes of the structure of the portfolio of securities with the use of the participatory rapid assessment both using the example of the banking sector in general and in the context of the portfolio of securities of the banks of Kharkiv region and offers to use participatory rapid assessment of dynamics of the gain of the portfolio of securities in the context of realisation of investment activity. In the result of the study the article reveals that the situation in the securities market, which developed with direct participation of domestic banks, is explained by an extremely limited position of management of regional banks with respect to investments into existing stock instruments, low level of the securities market development and limitation of functioning of high-profit financial tools.

**Key words:** bank, securities portfolio, participatory rapid assessment, investment activity, integral indicator, rating assessment.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 6.

**Musiienko Olena M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

**E-mail:** mysienkoelen@mail.ru

**Maslova Anastasiia Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

**E-mail:** kravec\_anastasiy@mail.ru

В умовах проведення інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів особлива увага приділяється визначенню ефективності управління портфелем цінних паперів як основного індикатора результативності реалізації основних операцій на ринку цінних паперів. Саме аналіз динамічних коливань портфеля цінних паперів

визначає як особливості інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів у цілому, так і дозволяє виявити найбільш проблемні зони та діапазональні розриви у структурі загальних показників портфеля цінних паперів вітчизняних банків. За окреслених умов виникає необхідність з практичної точки зору розробки відповідного методичного

забезпечення аналізу динаміки змін структури портфеля цінних паперів з використанням методу експрес-оцінки на прикладі як банківської системи в цілому, так і в розрізі портфеля цінних паперів конкретних банків Харківського регіону. Дослідження основних проблем активізації інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів, а також особливостей та результативності управління портфелем цінних паперів банків широкого розповсюдження набули у працях науковців Медведєвої Е., Мельниченко К. О., Полозової В. М., Циганюк Д. Л., Черничинець С. П., Шевченко О., Шумкової О. В. та інших [2, 3, 6].

Аналіз сучасної літератури визначив відсутність однозначних підходів щодо оцінки портфеля цінних паперів банків у цілому та його динамічних коливань зокрема. Здебільшого, оцінка ефективності портфеля цінних паперів банків здійснюється за допомогою відносних показників, які, у свою чергу, одночасно враховують дохідність і ризик портфеля, що аналізуються. У класичній теорії управління портфелем цінних паперів використовується декілька коефіцієнтів, що характеризують ефективність його управління, які мають однакову структуру. Такі коефіцієнти розраховуються як відношення різниці між дохідністю портфеля цінних паперів і ставкою без ризику та відповідним показником, що відображає міру ризику портфеля. Оскільки на практиці як міра ризику використовуються різні показники – дисперсія, стандартне відхилення, тощо, то, відповідно, існують і різні коефіцієнти, що характеризують їх ефективність [5, с. 28].

Саме тому необхідним є використання експрес-оцінки динаміки приросту портфеля цінних паперів банків як результуючого показника інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів. У загальному розумінні, експрес-оцінка, за своїм функціональним значенням, представляє собою стислу у просторі та часі остаточну оцінку параметрів змін досліджуваного об'єкта з метою повноцінного інформаційного забезпечення прийняття скоригованих управлінських рішень. У практичній діяльності методика експрес-оцінки використовується у випадках наявності великої кількості показників, що оцінюються, деталізовані дослідження яких, у свою чергу, ускладнюються великим масивом даних. Враховуючи вищезазначене, необхідною є реалізація комплексної оцінки динаміки портфеля цінних паперів банків на базі розрахунку інтегрального показника, який за своїм призначенням об'єктивно характеризує розвиток об'єкта дослідження – портфель цінних паперів банків за відповідний часовий діапазон і, відповідно, характеризує ефективність управління інвестиційною діяльністю на ринку цінних паперів як у цілому по банківській системі, так і в розрізі окремих банків.

Для більш детальної оцінки динамічних коливань показники портфеля цінних паперів банків розмежуємо з позиції загальної класифікації, а саме:

- ✦ показники, що характеризують торговий портфель цінних паперів;
- ✦ показники, що характеризують портфель цінних паперів на продаж;
- ✦ показники, що характеризують портфель цінних паперів до погашення;
- ✦ показники, що характеризують інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

Зазначені показники спрямовані на загальну оцінку портфеля цінних паперів банків, засновані на практичному

використанні деталізованої фінансової звітності та, як правило, використовуються в процесі внутрішньобанківського аналізу. Показники, які увійшли до складу портфеля цінних паперів банків, дозволяють здійснити оцінку динаміки загального портфеля цінних паперів у розрізі портфелів, що прийняті до дослідження, і порівняти банки за динамікою зміни основних показників інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів – рівнем приросту показників у розрізі зазначених портфелів.

Наступним етапом оцінки інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів є формування переліку банків-професійних учасників на ринку цінних паперів. У даному контексті об'єктом дослідження обрано банки першої, другої, третьої та четвертої груп за рейтингом активів і банки Харківського регіону, що в цілому відповідає загальному логічно-послідовному напрямку дослідження. На наступному етапі здійснюється фактичне обчислення темпів приросту обраних показників банків, що аналізуються за період 2008 – 2013 рр.

Ранжування досліджуваних банків відповідно до рівня динамічності розвитку інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів у розрізі портфеля цінних паперів банків (у складі цінних паперів у торговому портфелі, цінних паперів у портфелі на продаж, цінні папери у портфелі до погашення та цінні папери сформовані на інвестиції в асоційовані та дочірні компанії) реалізується за допомогою використання «правила 3-х сигм». За своєю сутнісною характеристикою основною відмінністю правила 3-х сигм є те, що показники, що використовуються у дослідженні, підпорядковані нормальному закону розподілу і повинні бути в межах від середнього значення математичного сподівання (1):

$$P\{a - 3\sigma \leq \xi \leq a + 3\sigma\} = 0,9973. \quad (1)$$

Використання у дослідженні даного правила визначає ґрунтовну необхідність розрахунку середнього квадратичного відхилення обраної випадкової величини, яке, в свою чергу, дозволяє визначити кількісні інтервали розвитку величини, що аналізується. У разі, якщо випадкова величина розподілена нормально, то значення абсолютної величини її відхилення від математичного сподівання в цілому не перевершує потроєного середнього квадратичного відхилення. Розрахунок середнього квадратичного відхилення дозволяє визначити, що всі розсіювання зазначеної випадкової величини відповідають інтервалу  $M(x) \pm 3\sigma(x)$ , а імовірність того, що значення випадкової величини буде знаходитися в даному інтервалі, за умови нормального розподілу дорівнює 0,9973. Імовірність того, що абсолютна величина відхилення перевищить потроєне середнє квадратичне відхилення є дуже низькою, а саме – 0,0027 (реалізація даної умови можлива лише в 0,27% випадків) [1]. Випадковою величиною в нашому випадку є показник динаміки портфеля цінних паперів банків [4]. За результатами попередніх досліджень, мінливість показників періоду, що досліджується (2008 – 2013 рр.), підпорядковується саме нормальному закону розподілу, що дозволяє використовувати обраний підхід для остаточного встановлення кількісних інтервалів показників динаміки портфеля цінних паперів банків. Систему критеріїв встановлення рангів та відповідну систему балів для кожного рангу представлено в *табл. 1*.

Також, згідно з даною методикою, зазначені показники динаміки портфеля цінних паперів банків є рівнознач-

ними між собою, тобто однаково впливають на сукупний рівень загальних динамічних коливань, що обґрунтовує необхідність використання інтегрального показника динаміки загального портфеля цінних паперів банків.

Таблиця 1

**Система рангів у розрізі оціночних показників динаміки портфеля цінних паперів банків**

Бали відповідно до рангу	Ранг	Критерії встановлення рангів
3,0	1	$x > \bar{x} + 3\sigma$
2,5	2	$x \in (\bar{x} + 2\sigma; \bar{x} + 3\sigma]$
2,0	3	$x \in (\bar{x} + \sigma; \bar{x} + 2\sigma]$
1,5	4	$x \in (\bar{x} - \sigma; \bar{x} + \sigma]$
1,0	5	$x \in (\bar{x} - 2\sigma; \bar{x} - \sigma]$
0,5	6	$x \in (\bar{x} - 3\sigma; \bar{x} - 2\sigma]$
0,0	7	$x < \bar{x} - 3\sigma$

У табл. 2 представлено індивідуальні ранги для системи показників динаміки портфеля цінних паперів банків, що досліджуються, а саме: кількісні інтервали рангів для обсягів портфеля банків на продаж, торгового портфеля банків, портфеля банків до погашення та інвестицій в асоці-

йовані та дочірні компанії. Наступним етапом оцінки динамічних коливань портфеля цінних паперів банків у розрізі класифікаційного наповнення структурних елементів, зазначених вище, є присвоєння відповідних балів для кожного показника згідно його рангу на відповідну визначену дату.

Підсумковим етапом оцінки динаміки портфеля цінних паперів банків є узагальнення балів, що отримані, відповідним банком за темпами приросту по окремих показниках динаміки портфеля цінних паперів в єдиний оціночний критерій. Для реалізації розрахунку обраної методики було виокремлено набір окремих показників, збільшення яких в динаміці є переважно позитивним явищем, та окремі показники, збільшення яких характеризує негативні тенденції в розвитку об'єкта дослідження в процесі інтегрування комплексного оціночного показника динаміки портфеля цінних паперів банків. Отриманий результат інтегрального показника динаміки портфеля цінних паперів банків представлено на рис. 1, банків Харківського регіону – у табл. 3.

За загальним рівнем інтегрального показника динамічних коливань портфеля цінних паперів банків розроблено рейтингову оцінку досліджуваних банків за рівнем динаміки портфеля цінних паперів у періоді, що аналізується (щорічно, протягом 2008 – 2013 рр.). Чим вищий є інтегральний показник динаміки портфеля цінних паперів окремих банків, обраних для дослідження, тим вищий є рівень його

Таблиця 2

**Індивідуальні ранги для показників динаміки портфеля цінних паперів банків**

Показник	Торговий портфель цінних паперів банків	
$\bar{x}$	1,74	
$\sigma$	3,08	
$2\sigma$	6,16	
$3\sigma$	9,24	
Ранг 1	10,98	10,000
Ранг 2	7,90	10,98
Ранг 3	4,82	7,90
Ранг 4	-1,34	4,82
Ранг 5	-4,42	-1,34
Ранг 6	-7,50	-4,42
Ранг 7	-10,000	-7,50
Показник	Портфель цінних паперів банків на продаж	
$\bar{x}$	8,76	
$\sigma$	15,97	
$2\sigma$	31,94	
$3\sigma$	47,91	
Ранг 1	56,67	10,000
Ранг 2	40,70	56,67
Ранг 3	24,73	40,70
Ранг 4	-7,21	24,73
Ранг 5	-23,18	-7,21
Ранг 6	-39,15	-23,18
Ранг 7	-10,000	-39,15

Показник	Портфель цінних паперів банків до погашення	
$\bar{x}$	4,04	
$\sigma$	7,25	
$2\sigma$	14,50	
$3\sigma$	21,75	
Ранг 1	25,79	10,000
Ранг 2	18,54	25,79
Ранг 3	11,29	18,54
Ранг 4	-3,21	11,29
Ранг 5	-10,46	-3,21
Ранг 6	-17,71	-10,46
Ранг 7	-10,000	-17,71
Показник	Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	
$\bar{x}$	0,13	
$\sigma$	0,49	
$2\sigma$	0,98	
$3\sigma$	1,47	
Ранг 1	1,60	10,000
Ранг 2	1,11	1,60
Ранг 3	0,62	1,11
Ранг 4	-0,36	0,62
Ранг 5	-0,85	-0,36
Ранг 6	-1,34	-0,85
Ранг 7	-10,000	-1,34

динамічних коливань по відношенню до інших досліджуваних банків – відповідно тим вищим є місце банку у рейтингу. У контексті аналізованих періодів значення інтегрованого показника динаміки портфеля цінних паперів груп банків за активами має різнопланові тенденції. Позиції банків за рівнем динаміки портфеля цінних паперів у розрізі груп банків за активами визначили такі особливості: період 2008 – 2009 рр. відзначився лідируючими позиціями значення інтегрованого показника банків першої групи за активами – 8,0 – 7,0. Це обумовлено, у першу чергу, неоднозначними тенденціями реалізації банківської діяльності (даний період відзначився загальними спадом обсягів активних операцій, в тому числі кредитних операцій та домінуванням операцій з державними цінними паперами в загальному обсязі активів даної групи; період 2010 – 2011 рр. характеризується сталими позиціями банків першої групи у розрізі значень інтегрованого показника на рівні 7,5 – 6,0, банків третьої групи 7,5 – 6,0 відповідно, при одночасно низькому значенні позицій банків другої та четвертої групи (6,00 – 5,5; 5,5 – 6,0).

Така тенденція обумовлена визначенням пріоритетів інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів у розрізі аналізованих груп, стратегії яких щодо акумулювання та розміщення ресурсів обґрунтовані вибором найбільш дохідних операцій у структурі загальних активів, вибір спроектовано низьким рівнем розвитку ринку цінних папе-

рів в цілому; період 2012 – 2013 рр. як період найбільшого загострення негативних тенденцій на ринку фінансових послуг у цілому та ринку цінних паперів зокрема, характерних для періоду посткризового розвитку відповідно, визначив основні позиціонує значення інтегрованого показника динамічних коливань портфеля цінних паперів банків, виокремивши значення у розрізі груп на рівні мінімального 5,0- максимального 7,0, при найбільш повторюваному значенні у розрізі досліджуваного періоду на рівні 6,0.

Така позиція обґрунтовується поміркованою стратегією розміщення ресурсів в активну діяльність, визначаючи при цьому однорівневе значення показників за групами банків та пояснюється встановленням нормативних обмежень щодо ведення кредитної діяльності за наявності достатнього ресурсного забезпечення і відповідного пошуку альтернативних шляхів розміщення наявних ресурсів.

**А**наліз динамічних коливань портфеля цінних паперів банків Харківського регіону визначив дещо інші значення інтегрованого показника, а саме: період 2008 р. характеризується хаотичністю позиціонує значень інтегрованого показника в розрізі інвестиційної діяльності регіональних банків. Так, найвище значення отримав АТ Укрсиббанк, а найнижче – ПАТ Мегабанк, що пояснюється загальними тенденціями динаміки портфеля цінних

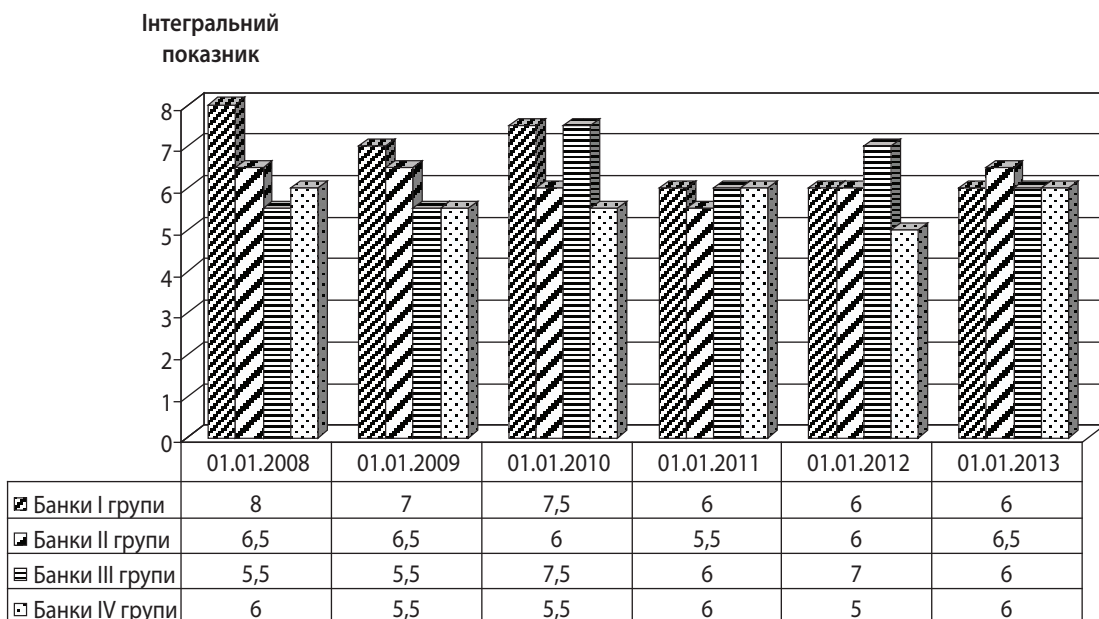


Рис. 1. Результати експрес-оцінки портфеля цінних паперів банків України (у розрізі груп за розміром активів)

Таблиця 3

Результати експрес-оцінки портфеля цінних паперів банків Харківського регіону

№ п/п	Банки Харківського регіону	Рік					
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	АТ «Укрсиббанк»	7,50	6,50	7,00	6,00	6,00	6,00
2	ПАТ «Мегабанк»	5,00	5,00	6,00	5,00	6,00	6,00
3	АТ «Банк Золоті Ворота»	7,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
4	АТ Банк «Меркурій»	6,00	6,00	6,00	7,50	6,00	6,00
5	ПАТ Банк «Грант»	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
6	ПАТ «Реал банк»	6,00	6,00	5,00	6,00	6,00	6,00

паперів у розрізі груп, представлених даними банками; період 2009 р. спроектував позиції інтегрального показника банків першої групи, визначивши значення показника на рівні 6,5 (АТ «Укрсиббанк»), проте визначив рівнозначні позиції інших регіональних банків, що досліджуються. ПАТ «Мегабанк» отримав значення показника – 5,0, разом з тим АТ «Банк Золоті Ворота», АТ Банк «Меркурій», ПАТ Банк «Грант», ПАТ «Реал банк» та АТ «Регіон банк» мали значення інтегрального показника на рівні 6,0. Це обґрунтовується низьким обсягом інвестиційних операцій з цінними паперами та пріоритетами регіону щодо розміщення ресурсів; період 2010 р. відзначився зниженням позицій інтегрального показника, а відповідно і динаміки портфеля цінних паперів регіональних банків. Найнижче значення показника характерно ПАТ «Реал банк», значення якого відзначилось на рівні 5,0, що, у свою чергу, ще раз підтверджує низький рівень інвестиційної діяльності регіональних банків на ринку цінних паперів, що аналізуються; період 2011 р. характеризується сталими значеннями інтегрального показника динаміки портфеля цінних паперів банків Харківського регіону що підтверджується загальними позиціями, при одночасно максимальному значенні показника АТ Банк «Меркурій»; період 2012 – 2013 рр. демонструє інертну позицію інтегрального показника динаміки портфеля цінних паперів банків. Усі банки-представники регіону мали однакові за значенням показники на рівні 6,0.

Таким чином, за рівнем інтегрального показника динаміки портфеля цінних паперів здійснено рейтингову оцінку досліджуваних банків за рівнем динаміки зміни портфеля у відповідному періоді з 2008 по 2013 рр. Слід зауважити, що загальні тенденції в розрізі груп банків за активами свідчать про неоднозначність показників їх діяльності на ринку цінних паперів, особливе зниження яких спостерігається у кризовому та посткризовому періодах. Що стосується банків Харківського регіону, то діапазональний розрив показників інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів є набагато менший, що аргументується низьким рівнем загального портфеля цінних паперів та пріоритетністю регіональних особливостей реалізації активних операцій.

#### ВИСНОВКИ

Результати проведеного аналізу сучасного стану інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів визначили пріоритетні особливості її реалізації на сучасному етапі розвитку ринку цінних паперів. Слід зазначити, що розвиток вітчизняного ринку цінних паперів має хаотичний характер та визначає загальні тенденції процесу реалізації такої діяльності. Ситуація, що склалася за безпосередньої участі вітчизняних банків на ринку цінних паперів, пояснюється гранично обмеженою позицією керівництва регіональних банків щодо вкладень в існуючі фондові інструменти, низьким рівнем розвитку ринку цінних паперів, обмеженістю функціонування високодохідних фінансових інструментів. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів залежить від вибору банком відповідної стратегії оптимізації управління портфелем цінних паперів з урахуванням можливих ризиків і пріоритетних напрямів їх хеджування. Результати проведеного дослідження дозволили підтвердити базові висновки щодо умов ведення банківської діяльності, ресурсного забезпечення процесу інвестиційної діяльності банків на ринку

цінних паперів і вартісних аспектів обслуговування випуску цінних паперів з метою хеджування інвестиційних ризиків, що і є напрямом подальших наукових досліджень. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Колісник Ю. О.** Моделювання багатомірних фінансово-господарських потоків підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Ю. О. Колісник. – Донецьк, нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 21 с.
- 2. Луцишин З. О.** Ринок цінних паперів в Україні в контексті євроінтеграції: проблеми забезпечення фінансової безпеки / З. О. Луцишин, Н. Я. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nac\\_bez/texts/2008.../lutsyshin](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nac_bez/texts/2008.../lutsyshin)
- 3. Медведева Е.** Оптимальный портфель ценных бумаг / Е. Медведева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.intsys.msu.ru/magazine/archive/v7\(1-4\)/medvedeva-127-148](http://www.intsys.msu.ru/magazine/archive/v7(1-4)/medvedeva-127-148)
- 4.** Підсумки торгів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com/uk/trade-results/>
- 5. Пресецкий А. А.** Модели причин отзыва лицензий российских банков / А. А. Пресецкий – М. : Российская экономическая школа, 2010. – 26 с. – (Препринт /2010/085).
- 6. Шарп У.** Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 148 с.

#### REFERENCES

- Kolisnyk, Yu. O. "Modeliuvannia bahatomirnykh finansovohospodarskykh potokiv pidpriemstva" [Simulation of multidimensional financial and economic flows of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.03.02*, 2006.
- Lutsyshyn, Z. O., and Kravchuk, N. Ya. "Rynok tsinnykh paperiv v Ukraini v konteksti ievrointehratsii: problemy zabezpechennia finansovoi bezpeky" [Securities Market in Ukraine in context of European integration: the problem of providing financial security]. [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nac\\_bez/texts/2008.../lutsyshin](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nac_bez/texts/2008.../lutsyshin)
- Medvedeva, E. "Optimalnyy portfel tsennykh bumag" [Optimal portfolio securities]. [http://www.intsys.msu.ru/magazine/archive/v7\(1-4\)/medvedeva-127-148](http://www.intsys.msu.ru/magazine/archive/v7(1-4)/medvedeva-127-148)
- "Pidsumky torhiv" [Results of the auction]. <http://www.pfts.com/uk/trade-results/>
- Presetskiy, A. A. *Modeli prichin otzyva litsenzii rossiyskikh bankov* [Model causes the revocation of licenses of Russian banks]. Moscow: Rossiyskaia ekonomicheskaya shkola, 2010.
- Sharp, U., Aleksander, G., and Beyli, Dzh. *Investitsii* [Investment]. Moscow: INFRA-M, 2003.

# КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

© 2014 ОМЕЛЬЧЕНКО О. І.

УДК 336.711:303

## Омельченко О. І. Комплексне оцінювання кредитного потенціалу банківської системи в умовах невизначеності

Підвищення конкурентоспроможності економіки України на світовому ринку та нівелювання наслідків структурних диспропорцій, що склалися за кризовий період, можливе за рахунок оптимізації механізмів реалізації кредитування, підвищення адаптивності кредитного ринку, його здатності адекватно реагувати на зростаючий кредитний попит. У цьому контексті зростає роль сформованого кредитного потенціалу банківської системи, а також методів його оцінки та шляхів управління. Було проаналізовано різні підходи до структуризації кредитного потенціалу та визначено основні його складові елементи. У статті доведено необхідність врахування ступеня невизначеності зовнішнього середовища в процесі оцінювання кредитного потенціалу банку та банківської системи. Тому на засадах системного підходу сформовано комплексний трьохрівневий показник кредитного потенціалу банку та банківської системи, який пропонується розраховувати шляхом застосування методу ентропії та який покладено в основу методичного підходу до оцінювання кредитного потенціалу. Даний підхід дозволяє не тільки провести всебічний аналіз складових потенціалу, а врахувати ступінь їх нестабільності в результаті впливу зовнішнього середовища.

**Ключові слова:** банківська система, ентропія, комплексний підхід, кредитний потенціал, оцінка.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 4. **Бібл.:** 26.

**Омельченко Оксана Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

УДК 336.711:303

UDC 336.711:303

## Омельченко О. И. Комплексное оценивание кредитного потенциала банковской системы в условиях неопределенности

Повышение конкурентоспособности экономики Украины на мировом рынке и нивелирование последствий структурных диспропорций, сложившихся за период кризиса, возможны за счет оптимизации механизмов реализации кредитования, повышения адаптивности кредитного рынка, его способности адекватно реагировать на растущий кредитный спрос. В этом контексте возрастает роль сформированного кредитного потенциала банковской системы, а также методов его оценки и путей управления. Были проанализированы различные подходы к структуризации кредитного потенциала и определены основные его составляющие элементы. В статье доказана необходимость учета степени неопределенности внешней среды в процессе оценки кредитного потенциала банка и банковской системы. В связи с этим на основе системного подхода сформирован комплексный трехуровневый показатель кредитного потенциала банка и банковской системы, который предлагается определять путем применения метода энтропии и который положен в основу методического подхода к оценке кредитного потенциала. Данный подход позволяет не только провести всесторонний анализ составляющих потенциала, но и учесть степень их нестабильности в результате воздействия внешней среды.

**Ключевые слова:** банковская система, комплексный подход, кредитный потенциал, оценка, энтропия.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 4. **Библ.:** 26.

**Омельченко Оксана Игоревна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

## Omelchenko Oksana I. Complex Assessment of Credit Potential of the Banking System under Conditions of Uncertainty

Increase of competitiveness of the Ukrainian economy in the world market and evening-out consequences of structural disproportions that formed during the crisis are possible by means of optimisation of mechanisms of realisation of crediting, increase of adaptability of the credit market and its ability to adequately react to the growing credit demand. The role of the formed credit potential of the banking system and its methods of assessment and ways of management increases in this context. The article analyses various approaches to structuring of the credit potential and identifies its main components. The article shows a necessity of accounting the degree of uncertainty of external environment in the process of assessment of the credit potential of a bank and the banking system. In this connection the article uses a system approach to form a complex three-level indicator of the credit potential of a bank and the banking system, which is proposed to determine by means of application of the entropy method and which lies in the basis of the methodical approach to assessment of the credit potential. This approach allows an all-sided analysis of components of potential and consider the level of their instability in the result of impact of external environment.

**Key words:** banking system, complex approach, credit potential, assessment, entropy.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 26.

**Omelchenko Oksana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

У сучасних умовах розвитку України особливої уваги потребує питання виходу на траєкторію стабільного економічного зростання, яке багато в чому залежить від наявних в банківській системі кредитних можливостей, тобто сформованого кредитного потенціалу та його ефективного використання. Відтак, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків, негативний вплив на діяльність яких чинять наслідки структурних диспропорцій, відлуння фінансової кризи, нестабільність політичної, економічної та соціальної сфери набуває все більшої актуальності.

Специфіка банківської діяльності обумовлює високу залежність від впливу цілого ряду факторів і, як наслідок,

досягнення цілей конкурентної боротьби в умовах невизначеності зовнішнього середовища, яке обумовлює додаткові ризики, можливе лише за умови формування обґрунтованих заходів з управління позицією банку на ринку послуг і, зокрема, на кредитному ринку [11; 15, с. 210; 23, с. 82].

Необхідність адекватного виміру кредитного потенціалу банку за таких умов визначає потребу в розробці та реалізації універсального методичного підходу до оцінювання кредитного потенціалу банку, а також можливість його порівняння з конкурентами на ринку банківських послуг в цілому або на окремих його сегментах. Своєчасні та об'єктивні аналіз і оцінка адекватності кредитного потенціалу банку

його кредитному попиту дозволяє оперативно адаптуватися до швидких змін розмірів кредитних коштів, що необхідні, без втрати встановленого рівня ліквідності банку.

Слід зазначити, що у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі вчені приділяють значну увагу дослідженню механізму участі банків в організації грошово-кредитних відносин як на макrorівні [3, с. 40; 7, с. 184; 24, с. 37], так і на мікрорівні (тобто між окремими економічними агентами [2, с. 37; 4, с. 18; 14, с. 84]). Однак проведений аналіз наявних точок зору показав, що в залежності від економічних умов і поставлених цілей досліджень, підходи до визначення та управління кредитним потенціалом формується діями науки неоднозначно і різнопланово. Так, наприклад, С. Галачієва, І. Ісаєва, І. Карбівничий, Г. Панова, І. Рикова, В. Шаповалов [4; 9; 10; 20 – 22] зводять оцінку кредитного потенціалу до оцінки вартості доступних ресурсів; У. Дрьомова, Н. Заславська, О. Колесніков, К. Яковенко [5; 8; 12; 23] у своїх роботах основну увагу приділяють аналізу попиту на ресурси на ринку капіталів; В. Адріанов, Сем Н. Базу, М. Корнеєв, В. Максимов, Кеннет Р. Пірок [1; 13; 17; 24; 25; 26] ототожнюють управління кредитним потенціалом з управлінням тільки кредитними ресурсами. Отже, у більшості наукових праць як основні ресурси кредитного потенціалу розглядаються лише фінансові ресурси і не уточнюється структура багатопланового ресурсного наповнення, що, у свою чергу, звужує базу для його оцінки та подальшого управління.

Метою роботи є вдосконалення методичного підходу до оцінювання кредитного потенціалу банків на основі структуризації його ресурсного наповнення на засадах комплексності та з урахуванням ступеня невизначеності, властивого сучасним економічним процесам.

**Ф**ормування кредитного потенціалу повинно відповідати специфіці орієнтирів банку у сфері кредитної діяльності. Відповідно необхідно проводити структурування кредитного потенціалу банку з урахуванням тенденцій попиту на кредитні продукти банку,

тобто орієнтуватися на потреби наявних і потенційних клієнтів. Оскільки потреби банку в джерелах фінансування кредитного потенціалу і потреби його клієнтів у фінансуванні за рахунок коштів кредитного потенціалу тісно взаємопов'язані між собою, то взаємини банку і його клієнтів мають будуватися на основі партнерських відносин, які характеризуються такими параметрами: ліквідність, прибутковість, мінімізація ризиків, співвідношення структури власності та позикового капіталу.

Таким чином, заходи управління діяльністю банку мають орієнтуватися на встановлення стійких, стабільних і взаємовигідних стосунків між банком та клієнтом і формування умов для задоволення потреб останніх.

З урахуванням ступеня стабільності взаємовідносин банку та його клієнтів, а також функціональної ролі кожного джерела кредитного потенціалу в процесі реалізації кредитної політики, кредитний потенціал банку можна структурувати за такими групами (*табл. 1*) [10].

Але слід зазначити, що джерела кредитного потенціалу, хоча і мають конкретну форму та неоднакову функціональну роль, можуть бути використані для задоволення потреб в кредитах з боку будь-яких позичальників [6].

Основними функціями капітальної частини кредитного потенціалу є забезпечення масштабів кредитної діяльності банку та загального іміджу банку, постійна частина кредитного потенціалу забезпечує потребу в кредитних ресурсах постійних і великих клієнтів. Оперативна складова кредитного потенціалу призначена для забезпечення періодичних потреб в кредитах непостійних і малих клієнтів. Призначення нестабільної частини кредитного потенціалу полягає в забезпеченні банку короткостроковими коштами на покриття неврахованих раніше втрат.

Такий підхід до структурування передбачає, що основу кредитного потенціалу банку становлять не лише реальні ресурси, а й потенційні можливості їх ефективно використати з метою підвищення конкурентних позицій банку.

Як вже було зазначено, на сьогодні досі немає єдиної точки зору щодо аналізу та оцінки кредитного потенціалу

Таблиця 1

Структура кредитного потенціалу банку

Складові	Особливості	Функціональне значення	Джерело фінансування
Капітальна частина	Постійність; неповерненість; мультиплікаційний ефект	Забезпечення масштабів кредитної діяльності; обмеження сумісного капіталу; забезпечення іміджу банка-партнера	Власний капітал банку; конвертовані облігації; субординовані позики
Постійна частина	Задана терміновість, що забезпечує прогнозовану стабільність; можливість повернення по закінченню зберігання коштів з можливістю продовження; обмеження довгострокового зняття коштів	Забезпечення постійних потреб у кредитах великих і середніх клієнтів; забезпечення ліквідності	Довгострокові депозити фізичних та юридичних осіб; випущені банком сертифікати та облігації; міжбанківські депозити
Оперативна частина	Короткостроковість; можливість повернення без можливості продовження; можливість дострокового зняття; можливість трансформації	Забезпечення періодичних потреб у кредитах тимчасових і малих клієнтів	Короткострокові депозити фізичних та юридичних осіб; залишки на рахунках, динаміка яких визначена банком; міжбанківські позики
Нестабільна частина	Нестабільність; короткостроковість	Короткострокові потреби в швидких грошах; покриття неврахованих втрат	Короткострокові міжбанківські позики; кошти до запитання

банку. Існуючі науково-методичні підходи до оцінки ефективності використання окремих складових цього потенціалу не дають можливості визначити ключові напрямки підвищення стійкості банку в цілому, формування його кредитного потенціалу, формалізувати шляхи його укріплення.

Методика оцінювання кредитного потенціалу банку повинна відповідати принципам сучасної концепції комплексного, інтегрованого, превентивного та адаптивного менеджменту.

З метою комплексного оцінювання кредитного потенціалу банку доцільно сформувати систему часткових показників, які всебічно характеризують визначені складові структури кредитного потенціалу. При побудові такої системи було враховано такий ряд вимог:

- ✦ показники мають повно та всебічно характеризувати явище або процес;
- ✦ показники мають бути змістовні, недубльовані, логічно пов'язані один з одним;
- ✦ показники мають розглядатися всі разом, а не окремо один від одного.

Але проводити аналіз кожного показника в динаміці за кожним суб'єктом банківської системи, а потім співставляти тенденції їх зміни є часо- та трудомістким процесом. Тому для порівняння та комплексного аналізу соціально-економічних об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, використовуються комплексні (інтегральні показники). Їх розрахунок та проведення на цій основі аналіз вирішують проблему упорядкування багатомірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, дають можливість побудови узагальнюючої оцінки складного явища або процесу [16].

Тож шляхом об'єднання сукупності часткових показників в єдиний пропонується визначати узагальнюючий (комплексний) показник кредитного потенціалу банку (рис. 1).

У науковій літературі представлено велику кількість підходів до побудови інтегрального (комплексного, узагальнюючого) показника різних соціально-економічних явищ і процесів, кожний із яких має свої переваги та недо-

ліки. Оскільки всім соціально-економічним системам властивий невизначений (ентропійний) характер, вважаємо, що найбільш обґрунтованим підходом до комплексної оцінки кредитного потенціалу банку є метод ентропії. Крім того, на відміну від інших методик розрахунку узагальнюючого показника, цей метод дозволяє враховувати навантаження кожної складової у складі комплексного показника. Сутність його полягає в такому.

**С**истема стабільна тільки у разі стабільності кожного її елемента (ознаки). Якщо який-небудь елемент (ознака) нестабільний, то ця нестабільність впливатиме на загальний стан системи та усіх її складових. Значущість кожного елемента (ознаки) системи динамічна та характеризується величиною його ентропії, під якою розуміється «...ступінь невизначеності системи, міра неупорядкованості елементів (ознак) будь-якої системи» [18; 19].

Ентропія елемента (ознаки) зростає у разі збільшення розкиду в його оцінках. А зі збільшенням ентропії збільшується значущість елемента (ознаки). Якщо ентропія елемента (ознаки) мала, то і його значущість у загальній сукупності елементів (ознак) теж мала. У такому випадку об'єкти, які досягли високих показників за ознаками з великою ентропією, повинні мати більше інтегральне значення

Таким чином, формулу комплексного показника кредитного потенціалу  $i$ -го банку ( $K_i$ ) можна представити таким чином [18]:

$$K_i = \sum_{\chi=1}^n \omega_{\chi} z_{\chi i}, \quad (1)$$

де  $\chi$  – коефіцієнт значущості стандартизованої  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу;

$z_{\chi i}$  – кількісна стандартизована оцінка  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу  $i$ -го банку.

Стандартизовану оцінку  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу  $i$ -го банку пропонується визначати методом відносних різниць, який дозволяє стандартизувати різномасштабні змінні на основі формул (2 та 3) [18]:

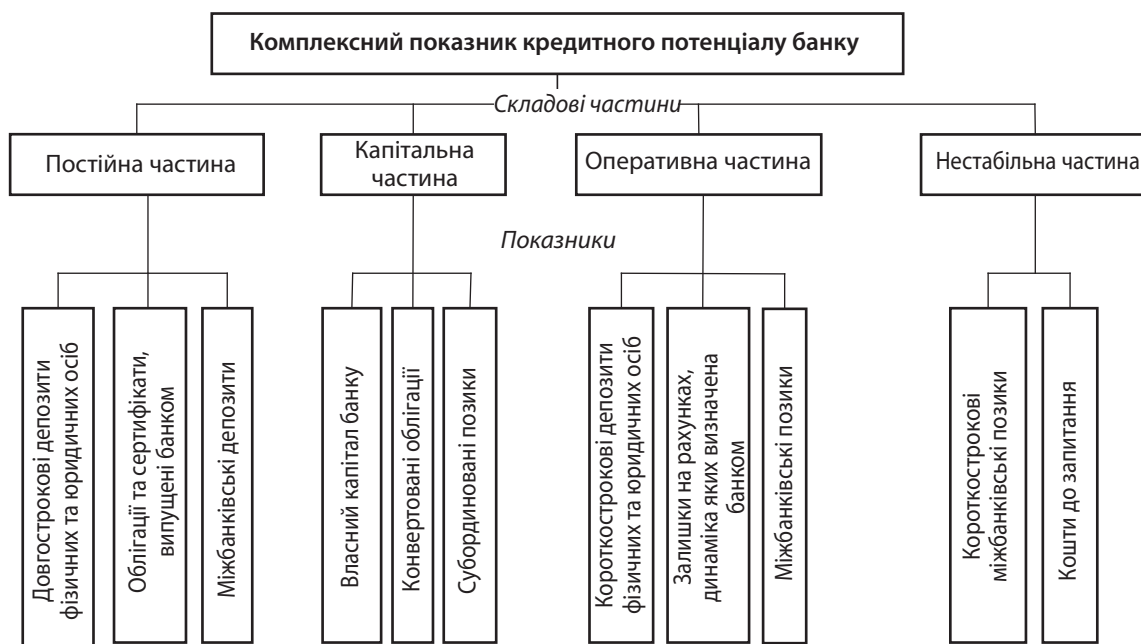


Рис. 1. Структура комплексного показника кредитного потенціалу банку



а) для стимуляторів:

$$z_{\chi i} = \frac{x_{\chi i} - x_{\min \chi}}{x_{\max \chi} - x_{\min \chi}}, \quad (2)$$

б) для дестимуляторів:

$$z_{\chi i} = \frac{x_{\max \chi} - x_{\chi i}}{x_{\max \chi} - x_{\min \chi}}, \quad (3)$$

де  $x_{\chi i}$  – фактичне значення  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу  $i$ -го банку;

$x_{\min \chi}$  і  $x_{\max \chi}$  – відповідно мінімальне й максимальне значення відповідної складової показника кредитного потенціалу  $i$ -го банку.

Коефіцієнт значущості  $\chi$  стандартизованої  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу банку розраховується за формулою (4) [18].

$$\omega_{\chi} = \frac{\delta_{\chi}}{\sum_{\chi=1}^n \delta_{\chi}}, \quad (4)$$

де  $\delta_{\chi}$  – ентропія  $\chi$ -ої складової показника кредитного потенціалу банку;

$n$  – кількість складових, за допомогою яких оцінюється кредитний потенціал  $i$ -го банку.

У свою чергу значення складових показника кредитного потенціалу банку розраховується як інтегральне значення часткових показників, за допомогою яких оцінюються дані елементи. Таким чином, утворюється певне згортання від часткових показників по складових до комплексного показника по банку або по банківській системі загалом.

На основі вищевикладеного автором удосконалено методичний підхід до оцінювання кредитного потенціалу банку та банківської системи загалом, в основу якого покладено розрахунок комплексного показника кредитного потенціалу банку, що має трьохрівневу структуру: 1 – інтегральний показник; 2 – складові; 3 – часткові показники (рис. 2).

У звичайних прямокутних рамках наведено назву та сутність етапів проведення оцінювання кредитного потенціалу, а в прямокутних рамках з пунктирною лінією – результати, отримані на відповідному етапі.

Комплексний показник відображає загальне положення (рейтинг) банків за значенням фінансових показників їх діяльності в загальній сукупності банків. За допомогою системи фінансових складових кредитного потенціалу банку, зведених в єдиний показник, можна прогнозувати його значення, а також кредитний ризик. Проте даний показник не може бути єдиним фактором при оцінці кредитного потенціалу банку, оскільки не враховує якісні характеристики кредитного потенціалу банку, але для складання оперативної його оцінки він є достатньо прийнятним.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, з проведеного дослідження можна стверджувати, що обсяги та ефективність використання кредитного потенціалу банківської системи визначають напрями розвитку вітчизняної економіки, впливають на її результативність, та забезпечують реалізацію довгострокових національних інтересів країни.

У роботі доведено необхідність вибору оптимального інструментарію оцінки кредитного потенціалу банку, який дозволив би оперативно визначити внутрішні можливості та слабкі сторони в його діяльності та виявляти прихова-

ні резерви. Відповідно до цього було запропоновано методичний підхід до оцінювання кредитного потенціалу банку та банківської системи шляхом розрахунку комплексного трьохрівневого показника кредитного потенціалу методом ентропії. Такий підхід дозволяє всебічно оцінити кредитний потенціал як окремого банку в динаміці, так і провести порівняння сукупності банків між собою, враховуючи ступінь нестабільності кожної складової потенціалу. Подальшим напрямом наукових розробок має стати дослідження впливу ендогенних та екзогенних факторів на рівень кредитного потенціалу банківської системи та формування відповідно-го інструментарію щодо їх оцінки. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Адрианов В. Д.** Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Адрианов. – М. : Экономика, 2009. – 662 с.
- 2. Белоцерковский В. И.** Моделирование эффективной структуры кредитного потенциала коммерческого банка / В. И. Белоцерковский, М. В. Корнеев, Е. Э. Миляева // Межвузовский сборник научных трудов «Экономика. Управление. Финансы». – Тула : ТГУ, 2010. – С. 35 – 41.
- 3. Водянов А. Г.** Экономические мощности и потенциал: состояние и использование / А. Г. Водянов // Экономист. – 2009. – № 9. – С. 39 – 41.
- 4. Галачиева С. В.** Ресурсное обеспечение макрорегиона в координатах императивов устойчивого социально-экономического развития : автореф. дис. д-ра экон.наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / С. В. Галачиева. – Кисловодск : Учреждение Российской академии наук Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, 2011. – 48 с.
- 5. Дрьомова У. В.** Проблемні аспекти формування та оцінки потенціалу розвитку банківського довгострокового кредитування / У. В. Дрьомова // Вісник Севастопольського технічного університету. – 2011. – № 37. – С. 105 – 109.
- 6. Єпіфанов А. О.** Управління банківськими ризиками / А. О. Єпіфанов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XI Всеукраїнської науково-практичної конференції (30-31 жовтня 2008 р.) : у 2-х т./ Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2008. – Т. 1. – С. 10 – 12.
- 7. Зайцева Е. С.** Инвестиционный потенциал предприятия и оптимизация его использования в условиях рынка : дисс. ... канд. экон. наук / Е. С. Зайцева. – Москва, 2000. – 195 с.
- 8. Заславська Н. П.** Ресурсне забезпечення банками кредитного потенціалу регіонів / Н. П. Заславська // Матеріали міжнародних науково-практичних конференцій ЗақДУ. – 2012. – № 25. – С. 182 – 193.
- 9. Исаева Е. И.** Банковское дело / Е. И. Исаева. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 317 с.
- 10. Карбівничий І. В.** Методологічні основи формування кредитних ресурсів банків / І. В. Карбівничий // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, том 2. – Економічні науки. – С. 59 – 64.
- 11. Коваленко В. В.** Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
- 12. Колесніков О. О.** Управління стратегічним потенціалом підприємства : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 «Економіка підприємств і форми господарювання» / О. О. Колесніков. – Харків, 2005. – 21 с.
- 13. Корнеев М. В.** Управление кредитным потенциалом коммерческого банка : автореф. дисс. канд. экон. наук : спец.

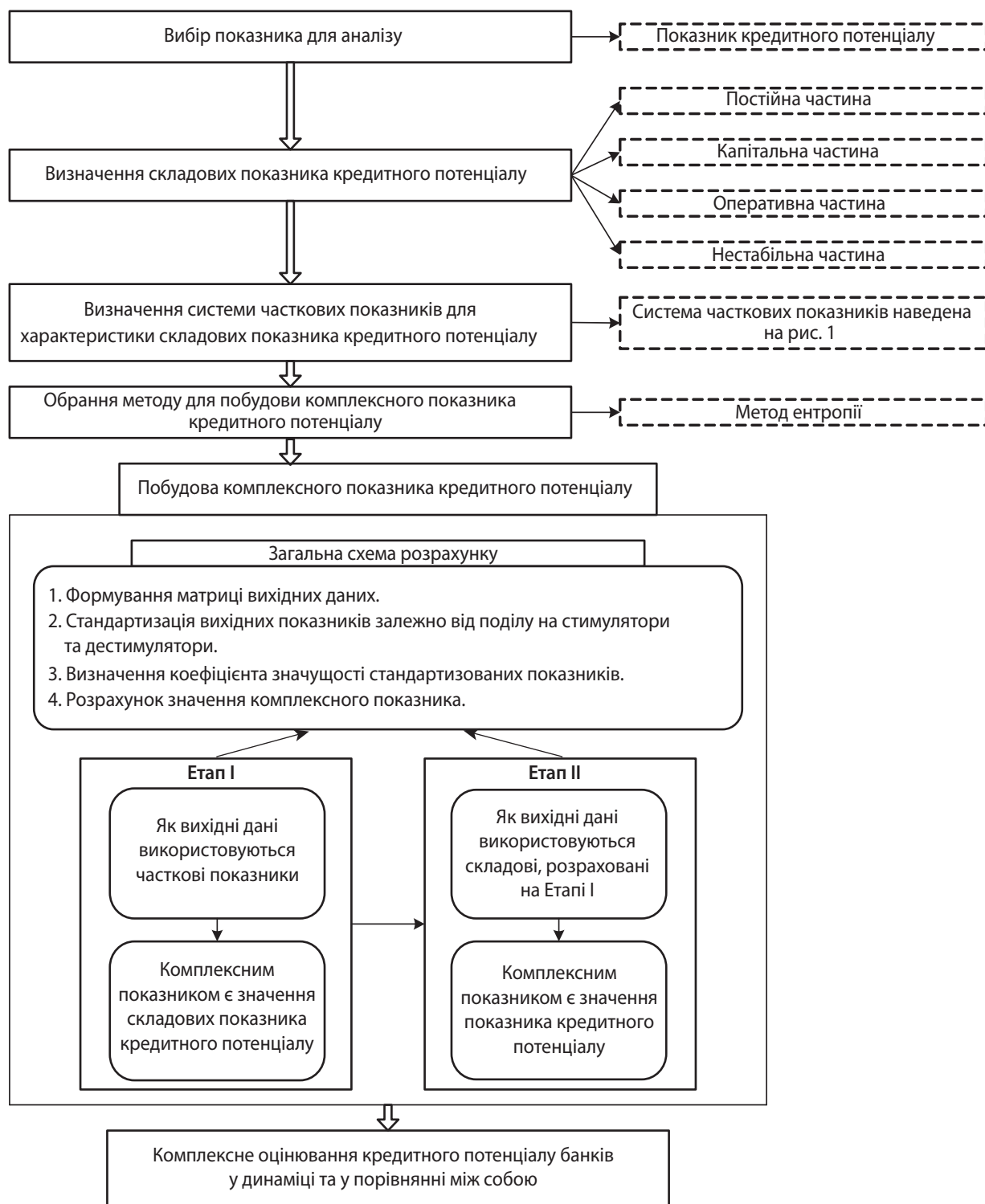


Рис. 2. Методичний підхід до оцінювання кредитного потенціалу банку та банківської системи

08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М. В. Корнеев. – Тула, 2004. – 20 с.

**14. Костерина Т. М.** Кредитная политика и кредитные риски : Учеб. пособие / Т. М. Костерина. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003. – 373 с.

**15. Кривич Я. М.** Формування системи управління інноваційним потенціалом банку / Я. М. Кривич, К. Ю. Тверітін // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 34. – С. 210 – 218.

**16. Кузьминчук Н. В.** Методический подход к оценке эффективности деятельности банка методом таксономическо-

го анали за / Н. В. Кузьминчук, Д. Г. Доля // Бизнес Информ. – 2010. – № 6. – С. 66 – 69.

**17. Максимов В. В.** Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.10.01 / В. В. Максимов. – Донецьк, 2002. – 38 с.

**18. Омельченко О. І.** Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / О. І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 137 – 146.

**19. Омельченко О. І.** Методичне забезпечення оцінки та діагностики діяльності банку на ринку платіжних інструментів

/ О. І. Омельченко, А. О. Сиволоб // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – С. 206 – 209.

**20. Панова Г. С.** Кредитная политика коммерческого банка : монография / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2010. – 464 с.

**21. Рыкова И. Н.** Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2005. – № 25 (193). – С. 10 – 20.

**22. Шаповалов В. А.** Кредитная политика и механизм ее реализации : дисс. ... канд. эк. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / В. А. Шаповалов. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2011. – 163 с.

**23. Яковенко К. С.** Сучасні погляди до формування та управління кредитним потенціалом банку / К. С. Яковенко // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – № 1 (ч. 2). – С. 82 – 89.

**24. Pirok Kenneth R.** Managing Credit Department Functions: A Manager's Guide to Improving Loan Analysis, Documentation and Reporting (Hardcover) / Kenneth R. Pirok. – Probus Professional Pub, 2007. – 225 p.

**25. Sam N.** Basu. Strategic Credit Management / Sam N. Basu, Harold L. Rolfes. – John Wiley & Sons, 2005. – 239 p.

**26. Thompson A. A. Jr.** Strategic Credit Management: Concepts and Cases / A. A. Jr. Thompson, A. J. Strickland III. – 3rd edition. – Plano, Tex : Business publications. – 2009. – 400 p.

#### REFERENCES

Adrianov, V. D. *Rossia: ekonomicheskii i investitsionnyi potentsial* [Russia : economic and investment potential]. Moscow: Ekonomika, 2009.

Belotserkovskiy, V. I., Korneev, M. V., and Miliayeva, E. E. "Modelirovanie effektivnoy struktury kreditnogo potentsiala kommercheskogo banka" [Modeling effective lending capacity of the structure of a commercial bank]. *Ekonomika. Upravlenie. Finansy* (2010): 35-41.

Dryomova, U. V. "Problemnii aspekty formuvannia ta otsinky potentsialu rozvytku bankivskoho dovhostrokovoho kredytuvannia" [Problematic aspects of the development and evaluation of potential long-term bank loans]. *Visnyk SevNTU*, no. 37 (2011): 105-109.

Galachieva, S. V. "Resursnoe obespechenie makroregiona v koordinatah imperativov ustoiichivogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya" [Resourcing macro-coordinates imperatives of sustainable socio-economic development]. *Avtoref. dyss. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Isaeva, E. I. *Bankovskoe delo* [Banking]. Moscow: ITs EAOI, 2011.

Jr. Thompson, A. A., and Strickland III, A. J. *Strategic Credit Management: Concepts and Cases* Plano, Tex: Business publications, 2009.

Karbinvychi, I. V. "Metodolohichni osnovy formuvannia kredytnykh resursiv bankiv" [Methodological bases of credit resources of banks]. *Visnyk KhNU*, vol. 2, no. 1 (2010): 59-64.

Kovalenko, V. V., and Krukmal, O. V. *Antykrizove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stiiikosti bankivskoi systemy* [Crisis management in ensuring the financial stability of the banking system]. Sumy: UABS NBU, 2007.

Kolesnikov, O. O. "Upravlinnia stratehichnym potentsialom pidpriemstva" [Managing strategic potential of the company]. *avtoref. Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2005.

Korneev, M. V. "Upravlenie kreditnym potentsialom kommercheskogo banka" [The credit potential commercial bank]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2004.

Kosterina, T. M. *Kreditnaia politika i kreditnye riski* [Credit policy and credit risks]. Moscow: MESI, 2003.

Kryvych, Ya. M., and Tveritin, K. Yu. "Formuvannia systemy upravlinnia innovatsiinym potentsialom банку" [Formation of

management innovation potential of the bank]. *Problemy i perspektivy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 34 (2012): 210-218.

Kuzminchuk, N. V., and Dolia, D. G. "Metodicheskii podkhod k otsenke effektivnosti deiatelnosti banka metodom taksonomicheskogo analiza" [Methodical approach to evaluating the effectiveness of the bank by taxonomic analysis]. *Biznes Inform*, no. 6 (2010): 66-69.

Maksymov, V. V. "Metodolohiia otsinky ta zabezpechennia efektyvnogo vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu" [Assessment Methodology and effective use of the economic potential of the region]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.10.01*, 2002.

Omelchenko, O. I. "Intehralne otsiniuvannia rinvnia zhyttia naselennia rehioniv Ukrainy metodom entropii" [Integral assessment of living standards of Ukraine's regions by entropy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (116) (2011): 137-146.

Omelchenko, O. I., and Syvolob, A. O. "Metodychne zabezpechennia otsinky ta diahnostyky diialnosti банку na rynku platizhnykh instrumentiv" [Methodical provision of assessment and diagnosis of the bank's activities in the market of payment instruments]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 206-209.

Panova, G. S. *Kreditnaia politika kommercheskogo banka* [The credit policy of a commercial bank]. Moscow: DIS, 2010.

Pirok, Kenneth R. *Managing Credit Department Functions: A Manager's Guide to Improving Loan Analysis, Documentation and Reporting (Hardcover)*: Probus Professional Pub, 2007.

Rykova, I. N., and Fisenko, N. V. "Kreditnyy potentsial kommercheskogo banka, ego rol v deiatelnosti banka i metodolohiia otsenki" [Credit potential commercial bank, its role in the bank's activities and assessment methodology]. *Finansy i kredit*, no. 25 (193) (2005): 10-20.

Shapovalov, V. A. "Kreditnaia politika i mekhanizm ee realizatsii" [Credit policy and the mechanism for its implementation]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2011.

Sam, N. Basu, and Harold, L. Rolfes. *Strategic Credit Management*: John Wiley & Sons, 2005.

Vodianov, A. G. "Ekonomicheskie moshchnosti i potentsial: sostoianie i ispolzovanie" [Economic power and potential : current status and use]. *Ekonomist*, no. 9 (2009): 39-41.

Yakovenko, K. S. "Suchasni pohliady do formuvannia ta upravlinnia kredytnym potentsialom банку" [Modern views of the formation and management of credit resources of the banks]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no. 1 (2012): 82-89.

Yepifanov, A. O. "Upravlinnia bankivskymy ryzykamy" [Management of banking risks]. *Problemy i perspektivy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2008. 10-12.

Zaytseva, E. S. "Investitsionnyi potentsial predpriatiia i optimizatsiia ego ispolzovannia v usloviakh rynku" [Investment potential of the company and optimize its use in market conditions]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*, 2000.

Zaslavska, N. P. "Resursne zabezpechennia bankamy kredytno potentsialu rehioniv" [Resource provision of bank credit potential]. *Materialy mizhnarodnykh naukovopraktychnykh konferentsii ZakDU*, no. 25 (2012): 182-193.

# МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГНУЧКІСТЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

© 2014 СОСНОВСЬКА О. О.

УДК 368.021

## Сосновська О. О. Механізм управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній

У статті обґрунтовано актуальність розробки механізму управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, реалізація якого сприятиме досягненню їх стійкого функціонування в умовах нестабільного економічного середовища. Основними етапами даного механізму є вибір показників, інтегральна оцінка та моніторинг управління ресурсного потенціалу страхових компаній. На основі виділення факторів комунікаційного, організаційного та фінансового характеру запропоновано вибір показників управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній для отримання збалансованої інформації про відповідність фактичних і порогових значень даних показників. На основі застосування методу аналізу ієрархії розроблено методичний підхід до інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, який дозволив визначити рівень управління гнучкістю їх ресурсного потенціалу. Заключним етапом запропонованого механізму є моніторинг управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, який дозволяє визначити зміну показників управління гнучкістю їх комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів для прийняття своєчасних управлінських рішень.

**Ключові слова:** страхові компанії, ресурсний потенціал, показники, інтегральна оцінка, моніторинг, стійке функціонування страхових компаній.  
**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 8.

**Сосновська Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** \_oxara\_@mail.ru

УДК 368.021

UDC 368.021

## Сосновская О. А. Механизм управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний

В статье обоснована актуальность разработки механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, реализация которого будет способствовать достижению их устойчивого функционирования в условиях нестабильной экономической среды. Основными этапами данного механизма являются выбор показателей, интегральная оценка и мониторинг управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний. На основе выделения факторов коммуникационного, организационного и финансового характера предложено выбор показателей управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний для получения сбалансированной информации о соответствии фактических и пороговых значений данных показателей. На основе применения метода анализа иерархий разработан методический подход к интегральной оценке управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, который позволил определить уровень управления гибкостью их ресурсного потенциала. Заключительным этапом предложенного механизма является мониторинг управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний, который позволяет определить изменение показателей управления гибкостью их коммуникационных, организационных и финансовых ресурсов для принятия своевременных управленческих решений.

**Ключевые слова:** страховые компании, ресурсный потенциал, показатели, интегральная оценка, мониторинг, устойчивое функционирование страховых компаний.  
**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Библ.:** 8.

**Сосновская Ольга Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** \_oxara\_@mail.ru

## Sosnovska Olha O. Mechanism of Managing Flexibility of the Resource Potential of Insurance Companies

The article shows urgency of development of a mechanism of managing flexibility of the resource potential of insurance companies, realisation of which would facilitate achievement of their sustainable functioning under conditions of the instable economic environment. Main stages of this mechanism are selection of indicators, integral assessment and monitoring of management of flexibility of the resource potential of insurance companies. Based on specification of factors of communicational, organisational and financial character, the article offers selection of indicators of management of flexibility of the resource potential of insurance companies for obtaining balanced information about achievement of actual values of these indicators and their threshold values. Based of the application of the hierarchy analysis method, the article develops a methodical approach to integral assessment of management of flexibility of the resource potential of insurance companies, which allows identification of the level of management of flexibility of their resource potential. The final stage of the proposed mechanism is monitoring of management of flexibility of the resource potential of insurance companies, which allows identification of changes of indicators of management of flexibility of their communicational, organisational and financial resources for making timely managerial decisions.

**Key words:** insurance companies, resource potential, indicators, integral assessment, monitoring, sustainable functioning of insurance companies.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

**Sosnovska Olha O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** \_oxara\_@mail.ru

Розвиток національної економіки є багатограним процесом, підтримання динамічної рівноваги якого є передумовою досягнення довгострокових тенденцій такого розвитку. Трансформація галузевої структури господарства, пов'язана із реформаційними процесами економіки України, збільшує невизначеність результатів діяльності суб'єктів господарювання, що призводить до загального підвищення рівня різноманітних ризиків. У даних умовах важливою ланкою фінансової системи країни є страхові компанії, ефективне функціонування яких дозволить забезпечити необхідний рівень страхового захисту фізичних та

юридичних осіб від ризикових обставин і підтримання конкурентоздатності національного страхового ринку.

Сучасний стан вітчизняного страхового ринку характеризується динамічним його розвитком, про що свідчать дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні. Так, за період 2010 – 2012 рр. спостерігалася тенденція до зростання активів страхових компаній на 24,3%, обсягів їх статутних капіталів на 1,04% і сформованих страхових резервів на 10,61%. Однак, незважаючи на кількісне зростання основних показників, результативність діяльності страхо-

вих компаній за останні роки стала більш розбалансованою, про що свідчить зниження валових страхових премій та виплат відповідно на 6,82% та 15,62%. Поряд з цим спостерігається скорочення темпів росту рівнів валових і чистих виплат відповідно на 2,5% та 19,7%. Отже, існування негативних тенденцій розвитку страхових компаній свідчить про зниження їх платоспроможності, фінансової стійкості, а також якості надання страхових послуг, що стало причиною зменшення попиту на них та зниження ресурсного потенціалу страховиків.

У зв'язку з цим необхідною умовою розвитку страхових компаній, що домінують в небанківському фінансовому секторі національної економіки, є стійке їх функціонування. Звідси виникає потреба в розробці механізму управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній (рис. 1). При цьому гнучкість як властивість ресурсного потенціалу страхових компаній визначається раціональним використанням їх комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів в умовах нестабільного внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ефективність управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній виявляється у результативності їх діяльності, яка відображається в різних кількісних і якісних показниках. Виходячи із цього, першим етапом запропонованого механізму є вибір показників управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, що являє собою процес, який спрямований на отримання збалансованої інформації про стан рівня розвитку комунікаційних, організаційних та фінансових ресурсів на основі досягнення фактичних значень даних показників їх граничних значень.

Отже, необхідною умовою підвищення якості прийняття обґрунтованих управлінських рішень на всіх рівнях управлінської ієрархії у страхових компаніях є формування системи взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих один одного показників управління гнучкістю їх ресурсного потенціалу, що являють собою кількісні стандарти, які використовуються для оцінки фактичних результатів даного процесу управління в порівнянні з очікуваними результатами для визначення ступеня досягнення поставленої мети.

Визначення мети управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній має прямий взаємозв'язок з факторами, що впливають на даний процес управління. У даному випадку фактори, що впливають на управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, є умовами, які викликають необхідність прийняття управлінських рішень для досягнення поставленої мети. Отже, вибір показників управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній слід здійснювати з урахуванням внутрішніх факторів, що впливають на даний процес управління, а саме:

- ✦ *комунікаційних факторів* – рівень складності, напруженості та якості комунікаційної структури, а також ступінь впровадження нових комунікацій;
- ✦ *організаційних факторів* – рівень достатності професійно-кваліфікованих кадрів та їх плінності, організації управління, а також централізації і децентралізації функцій управління;
- ✦ *фінансових факторів* – рівень якості страхових резервів, збалансованості страхового портфеля, обмеженості інвестиційної діяльності, якості перестраховального забезпечення.



Рис. 1. Механізм управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній

Враховуючи вищевикладене, вибір показників управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній доцільно здійснювати за трьома його підпроцесами: управління гнучкістю комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів, що дозволяє одержати інформацію про здійснення цього процесу та розробити управлінські рішення, спрямовані на досягнення бажаного стану страхових компаній у майбутньому (табл. 1).

Важливим складовим елементом механізму управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній є інтегральна оцінка даного процесу на основі систематизації та аналізу його інформації.

Оскільки гнучкість – це багатокомпонентна властивість, яку не можливо легко виміряти, то для отримання її кількісної оцінки необхідно використовувати метод декомпозиції. Це дозволяє замінити вирішення одного складного завдання рішенням серії простих та взаємопов'язаних завдань. У цьому зв'язку виникає об'єктивна необхідність в оцінці кожного окремо процесу управління гнучкістю

комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів з подальшою їх інтеграцією для оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній.

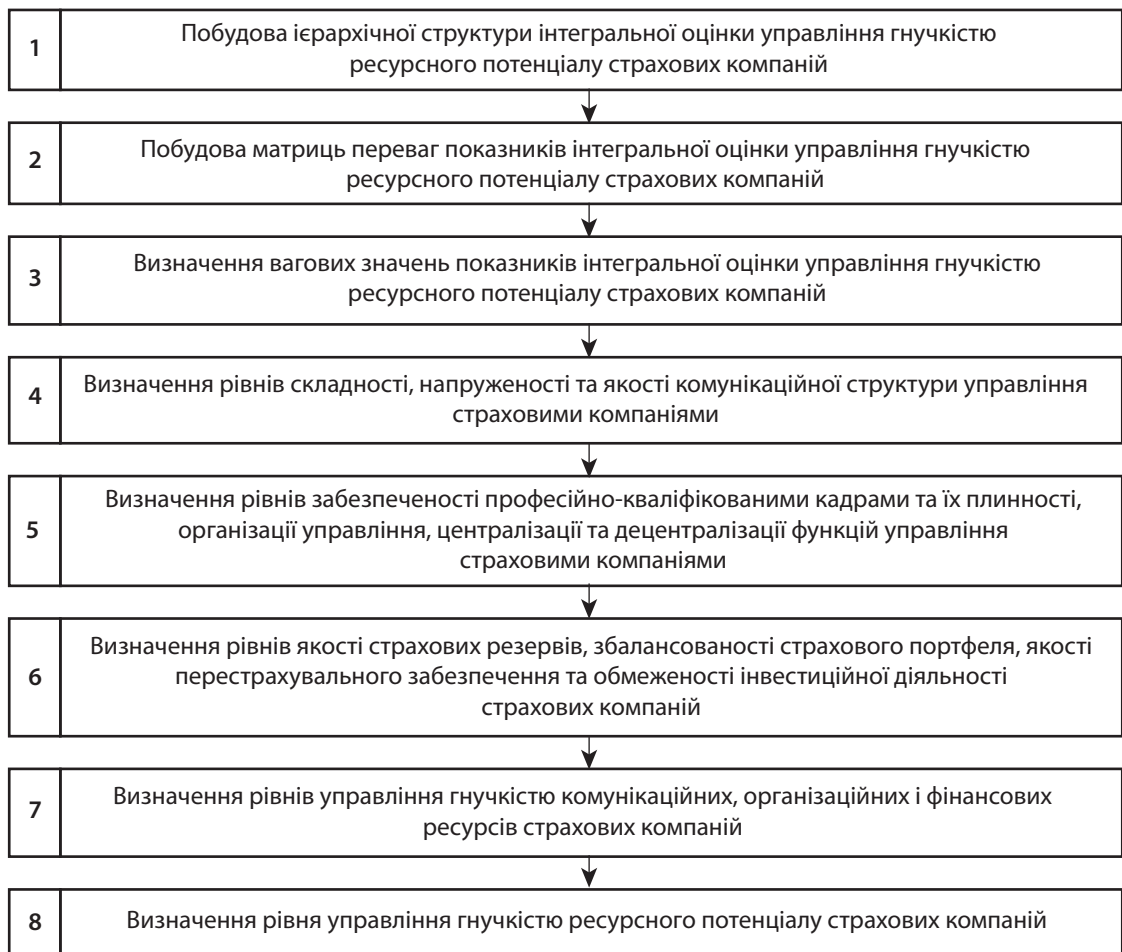
У даний час існує велика кількість методів інтегральної оцінки процесів управління. Однак, враховуючи особливості застосування даних методів до інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, слід зазначити про перевагу методу аналізу ієрархій [1, 3, 6, 8] над іншими методами оцінки багатоконпонентних властивостей процесу управління при визначенні інтегрального показника його оцінки.

Отже, реалізацію етапу інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній проведемо на основі застосування методу аналізу ієрархій. Відповідно до даного методу алгоритм інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній складається з виконання цілого ряду процедур (рис. 2). Розглянемо дані процедури більш детально.

Таблиця 1

**Показники управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній**

Показник	Складові показників
<b>Рівень управління гнучкістю комунікаційних ресурсів страхових компаній (UK)</b>	
Рівень складності комунікаційної структури (UKS)	Коефіцієнти потенційних комунікаційних зв'язків, потужності комунікаційної структури, впровадження нових комунікацій, маркетингових комунікацій
Рівень напруженості комунікаційної структури (UNR)	Коефіцієнти обміну інформацією, інтенсивності інформаційних потоків та інформаційного навантаження в комунікаційній мережі, пропускній здатності каналів комунікацій
Рівень якості комунікаційної структури (UQK)	Коефіцієнти оперативності проходження інформації через комунікаційні канали, вірогідності, своєчасності надходження і достатності інформації в комунікаційній мережі для прийняття управлінських рішень
<b>Рівень управління гнучкістю організаційних ресурсів страхових компаній (UO)</b>	
Рівень достатності професійно-кваліфікованих кадрів та їх плинності (UKR)	Коефіцієнти якості кадрового потенціалу, підвищення рівня кваліфікації кадрів, забезпеченості кадровими ресурсами, стабільності і плинності кадрів
Рівень організації управління (UOR)	Коефіцієнти структурної напруженості, дотримання норм керованості, оперативності роботи апарату управління
Рівень централізації і децентралізації функцій управління (UFR)	Коефіцієнти централізації функціональної структури управління, функціональної спеціалізації, актуалізації і концентрації функцій управління
<b>Рівень управління гнучкістю фінансових ресурсів страхових компаній (UF)</b>	
Рівень якості страхових резервів (UQR)	Частка високоліквідних активів у структурі сформованих страхових резервів, коефіцієнти забезпеченості страхових резервів власним капіталом, достатності страхових резервів, своєчасності здійснення страхових виплат
Рівень збалансованості страхового портфеля (USP)	Частка страхових премій з пріоритетного виду страхування в страховому портфелі, коефіцієнти страхових виплат за окремим видом страхування в страховому портфелі та його стабільності
Рівень якості перестраховального забезпечення (UPR)	Частка страхових премій, переданих у перестраховання, коефіцієнти участі перестраховальників у виплаті страхового відшкодування та страхових резервах
Рівень обмеженості інвестиційної діяльності (UID)	Частка інвестиційних активів у загальному обсязі засобів страхової компанії, коефіцієнти диверсифікованості інвестиційних активів і відповідності обсягів інвестиційних активів обсягу наявних зобов'язань



**Рис. 2. Алгоритм інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній**

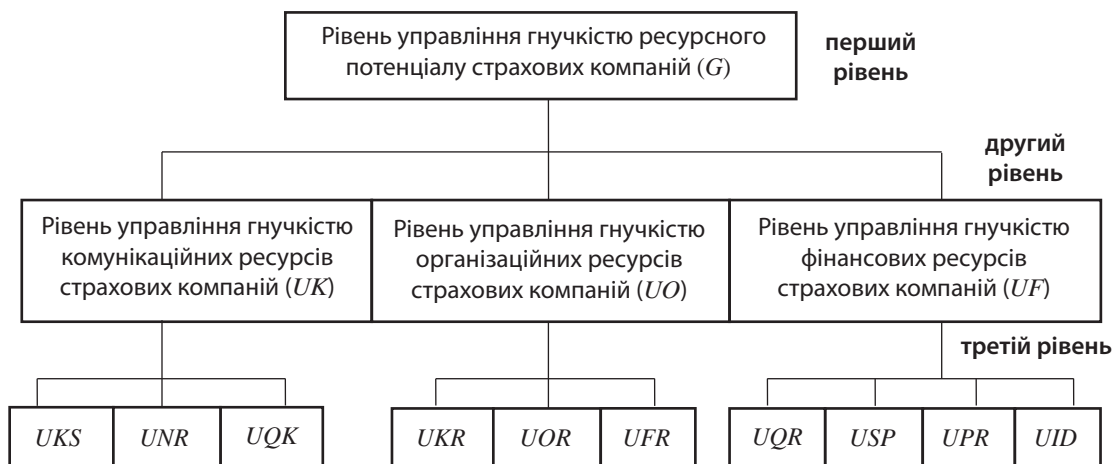
Виконання першої процедури полягає в побудові ієрархічної структури інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, відповідно до якої показник рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній являє собою складну форму взаємозв'язку показників управління гнучкістю комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів в їх взаємозалежності та підпорядкованості, що представлено на рис. 3.

Виконання другої процедури полягає в побудові матриць переваг показників інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній на

основі проведення попарних порівнянь даних показників та визначення їх переваг відповідно до шкали відносин, яка розроблена в методі аналізу ієрархій.

Так, у даному дослідженні необхідно побудувати чотирнадцять матриць переваг показників рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній. Зокрема:

- ✦ на першому рівні ієрархічної структури – одну матрицю переваг розміром  $3 \times 3$  для показників рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній ( $G$ );



**Рис. 3. Ієрархічна структура інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній**

- ★ на другому рівні ієрархічної структури – дві матриці переваг розміром  $3 \times 3$  відповідно для показників рівня управління гнучкістю комунікаційних (UK) та організаційних ресурсів (UO) і одну матрицю переваг розміром  $4 \times 4$  для показників рівня управління гнучкістю фінансових ресурсів (UF);
- ★ на третьому рівні ієрархічної структури – три матриці переваг розміром  $4 \times 4$  відповідно для показників рівня складності (UKS), напруженості (UNR), якості комунікаційної структури (UQK), по одній матриці переваг відповідно розміром  $5 \times 5$  для показників рівня достатності професійно-кваліфікованих кадрів та їх плінності (UKR), розміром  $3 \times 3$  для показників рівня організації управління (UOR), розміром  $4 \times 4$  для показників рівня централізації і децентралізації функцій управління (UFR), а також три матриці переваг розміром  $3 \times 3$  відповідно для показників рівня збалансованості страхового портфеля (USP), якості перестраховального забезпечення (UPR), обмеженості інвестиційної діяльності (UID) і матрицю переваг розміром  $4 \times 4$  для показників рівня якості страхових резервів (UQR).

Виконання третьої процедури полягає у визначенні вагових значень показників інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, на основі результатів обробки матриць переваг ( $P_i$ ) даних показників та визначення їх власного вектора переваг за формулою середньої геометричної зваженої:

$$P_i = \sqrt[j]{\prod_{i=1}^j \left( \frac{P_i}{P_j} \right)}, \quad (1)$$

де  $P_i$  – власний вектор переваг показника, який знаходиться в  $i$ -тому рядку матриці переваг ( $i = 1, n$ );

$1, 2, \dots, j$  – нумерація показників, відносно яких визначається перевага  $i$ -го показника;

$\prod_{i=1}^n$  – знак множення результатів переваг показників

$i$  та  $j$ .

Далі безпосередньо визначаються вагові значення показників матриці переваг за такою формулою:

$$\gamma_i = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i}, \quad (2)$$

де  $\gamma_i$  – вагове значення показника у матриці переваг, який знаходиться в  $i$ -тому рядку матриці переваг ( $i = 1, n$ ).

Після визначення вагових значень показників інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, здійснюється розрахунок інтегральних показників, які знаходяться на третьому рівні ієрархічної структури даного процесу, з подальшим їх використанням при розрахунку інтегральних показників на більш високих рівнях ієрархічної структури інтегральної оцінки управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній.

Отже, усі наступні процедури алгоритму інтегральної оцінки призначені для розрахунку інтегральних показників з урахуванням їх вагових значень та визначення рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових

компаній ( $G$ ), що враховує вагові значення рівнів управління гнучкістю комунікаційних ресурсів ( $\gamma_{UK}$ ), організаційних ресурсів ( $\gamma_{UO}$ ) і фінансових ресурсів ( $\gamma_{UF}$ ) страхових компаній, які дозволяють урахувати структурне співвідношення цих видів ресурсів.

Формула розрахунку рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній подана у вигляді:

$$G = UK^{\gamma_{UK}} \cdot UO^{\gamma_{UO}} \cdot UF^{\gamma_{UF}}; \sum_{i=1}^3 \gamma_i = 1. \quad (3)$$

Для якісної оцінки рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній необхідною умовою є визначення його граничних значень, що дозволяють оцінити їхню стійкість (табл. 2).

Таблиця 2

#### Оцінка стійкості страхових компаній

Стійкість страхових компаній		
Висока ( $Q_V$ )	Середня ( $Q_C$ )	Низька ( $Q_N$ )
$G_V \geq 1$	$0,5 \leq G_C < 1$	$0,1 \leq G_N < 0,5$

Рівень управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній було структуроване на відповідні його типи: високий, середній і низький.

Високий рівень управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній ( $G_V$ ) свідчить про ефективну адаптацію ресурсного потенціалу страхових компаній до постійно змінюваних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Такий ресурсний потенціал забезпечує стійке функціонування страхових компаній в умовах нестабільного економічного середовища.

Середній рівень управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній ( $G_C$ ) вказує на те, що процес управління гнучкістю комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів здійснюється ефективно, що дозволить під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників забезпечувати комунікаційну, організаційну і фінансову стійкість функціонування страхових компаній за рахунок раціонального використання їх ресурсів. Усе це дозволяє уникнути нестабільного становища страхових компаній як у поточному, так і в довгостроковому періодах.

Низький рівень управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній ( $G_N$ ) пов'язаний з порушенням стійкості їх функціонування. Усе це свідчить про неефективність управління цим процесом і про відсутність адаптації ресурсного потенціалу страхових компаній до внутрішніх і зовнішніх змін їх функціонування. З метою запобігання кризовій ситуації у страхових компаніях і їх нестійкого функціонування необхідною умовою є вдосконалення методологічної основи управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній.

Процес управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній здійснюється в режимі динамічної рівноваги, що супроводжується постійними кількісними і якісними змінами чинників нестабільного економічного середовища. У зв'язку з цим заключним етапом запропонованого механізму є моніторинг управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, що є інструментом оцінки змін показників управління гнучкістю їх комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів на основі комплексного охоплення багатоконтурного зовнішнього оточення ресурсного потенціалу страхових компаній, який спрямований на підвищення якості прийняття управлін-



ських рішень та ідентифікацію можливих резервів забезпечення їх стійкого функціонування.

Моніторинг управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній включає структурні елементи, взаємозв'язок яких формує багатоконтурне зовнішнє оточення їх ресурсного потенціалу (рис. 4).

Наявність взаємозв'язку структурних елементів багатоконтурного зовнішнього оточення ресурсного потенціалу свідчить про те, що при проведенні моніторингових досліджень слід враховувати цілі, завдання і фактори, що впливають на управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній.

При розробці моніторингу управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній необхідно враховувати такі основні положення:

- ✦ проведення моніторингових досліджень дозволяє виявити проблеми, які виникають в процесі управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній і забезпечити своєчасне отримання необхідної інформації про причини виникнення даних проблем;
- ✦ важливою умовою ефективності моніторингу є його системний характер, що враховує вивчення взаємозв'язків усіх структурних елементів багатоконтурного зовнішнього оточення ресурсного потенціалу страхових компаній;
- ✦ результати моніторингових досліджень повинні використовуватися для прогнозування рівня управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній і прийняття на цій основі стратегічних управлінських рішень;
- ✦ у процесі здійснення моніторингу необхідною умовою є визначення впливу показників управління гнучкістю комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів страхових компаній на інтегральний показник даного процесу, а також оцінка структурної динаміки значень даних показників для вирішення завдань і досягнення поставленої мети;
- ✦ моніторинг управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній повинен здійснюватися на основі принципів регулярності, безперервності та контролю за значеннями обраних показників;
- ✦ проведення моніторингу управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній має базуватися на якісному інформаційному забезпеченні та застосуванні сучасних інформаційних технологій.

Отже, у процесі проведення моніторингу показники управління гнучкістю комунікаційних, організаційних і фінансових ресурсів страхових компаній відповідають цілям і завданням проведення моніторингових досліджень, що виражаються в комплексному охопленні багатоконтурного зовнішнього оточення ресурсного потенціалу страхових компаній з метою розробки оптимальних варіантів оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Досягнення поставленої мети управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній визначається за допомогою критерію ефективності, який характеризує здатність страхових компаній забезпечувати адаптивне управління їх ресурсним потенціалом.

У цьому зв'язку критерієм ефективності управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній є показник їх стійкості ( $Q$ ), що визначається комунікаційною, організаційною та фінансовою стійкістю:

$$Q = \bigcup (U_K, U_O, U_F), \quad (4)$$

де  $U_K, U_O, U_F$  – відповідно комунікаційна, організаційна та фінансова стійкість страхових компаній.

## ВИСНОВКИ

Результативність управління гнучкістю ресурсного потенціалу сектора комерційних страхових послуг залежить від реалізації механізму управління гнучкістю ресурсного потенціалу страхових компаній, який дозволяє оперативно реагувати на зміну чинників внутрішнього і зовнішнього середовища і спрямований на підвищення рівня стійкого функціонування страхових компаній в умовах нестабільного економічного середовища. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрейчиков А. В.** Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
2. **Бутырина В. Н.** Система показателей как аналитический инструмент реализации стратегии страховой компании / В. Н. Бутырина, Н. Э. Аметова // Экономика и право. – 2012. – № 1. – С. 28 – 32.
3. **Гонтарева І. В.** Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х.: ВД «Інжек», 2011. – 480 с.
4. **Горшенина Е. В.** Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия / Е. В. Горшенина, М. А. Хомяченкова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1, вып. 2. – С. 63 – 68.
5. Підсумки діяльності страхових компаній України за 2010, 2011, 2012 роки // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)
6. **Саати Т. Л.** Принятие решений при зависимостях и обратных связях / Томас Л. Саати // Аналитические сети / Пер. с англ. / Науч. ред. А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 360 с.
7. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
8. **Saaty T. L.** Analytical Hierarchy Process / T. L. Saaty // Pittsburgh, PA: RWS Publications, New York: Mc Graw Hill, 1990.

## REFERENCES

- Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. *Analiz, sintez, planirovanie resheniy v ekonomike* [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.
- Butyrina, V. N., and Ametova, N. E. "Sistema pokazateley kak analiticheskiy instrument realizatsii strategii strakhovoy kompanii" [System performance as an analytical tool of the strategy of the insurance company]. *Ekonomika i pravo*, no. 1 (2012): 28-32.
- Fatkhutdinov, R. A. *Upravlenie konkurentosposobnostiu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: Eksmo, 2005.
- Gorshenina, E. V., and Khomiachenkova, M. A. "Monitoring ustoychivogo razvitiia promyshlennogo predpriatiia" [Monitoring of sustainable development of industrial enterprise]. *Rossiyskoye predprinimatelstvo*, vol. 2, no. 1 (2011): 63-68.
- 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.

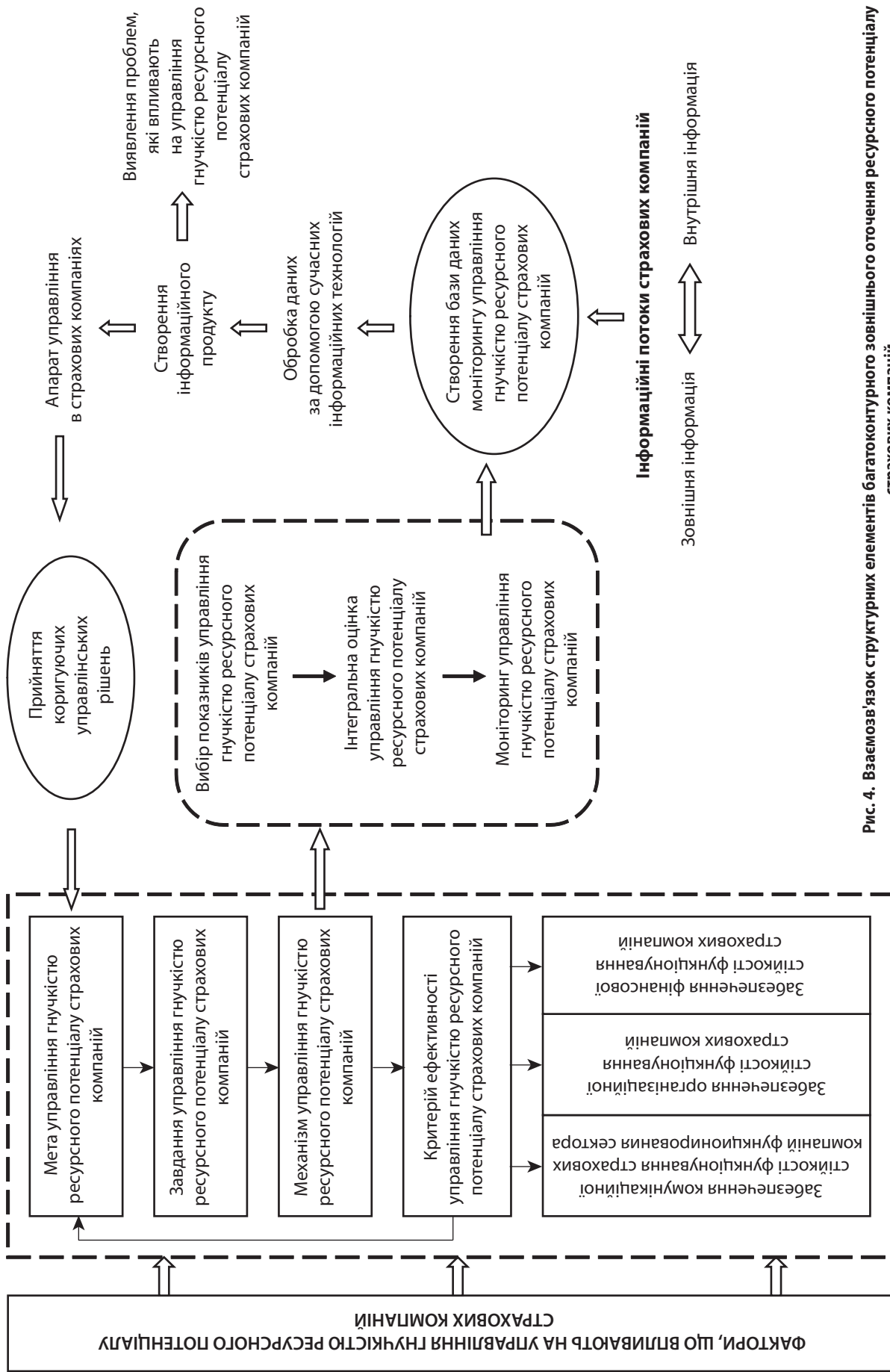


Рис. 4. Взаємозв'язок структурних елементів багатоконтурного зовнішнього оточення ресурсного потенціалу страхових компаній

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii Ukrainy za 2010, 2011, 2012 roky" [Results of the insurance companies of Ukraine for 2010, 2011, 2012]. Ofitsiyni sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh. <http://www.dfp.gov.ua>

Saati, T. L. *Priniatie resheniy pri zavisimostiakh i obratnykh svyaziakh* [Decision-making at the dependencies and feedbacks]. Moscow: LIBROKOM, 2009.

Saati, T. L. *Analytical Hierarchy Process*. New York: Mc Graw Hill, 1990.

УДК 338.23:336.74(043.3)

## МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ: ДОСВІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

© 2014 ЗАГАРІЙ В. П.

УДК 338.23:336.74(043.3)

### Загарій В. П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн

У статті докладно розглянуто особливості використання монетарних важелів забезпечення фінансової безпеки високорозвинених країн світу. Визначено цілі, інструменти та особливості грошово-кредитної політики ФРС США під час кризи і в початковий відновлюваний період; розглянуто стабілізаційні програми TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility), TARP (Troubled Asset Relief Program); охарактеризовано важелі монетарної політики ФРС. Детально досліджено та визначено характерні риси забезпечення фінансової безпеки Японії; виявлено особливості боротьби країни з дефляцією. Визначено основні характеристики, встановлено зміст цілей та завдань, розглянуто та охарактеризовано монетарні важелі механізму забезпечення фінансової безпеки Німеччини та Англії в кризовий і в початковий відновлюваний періоди. Досліджено можливість та обґрунтовано необхідність імплементації позитивного досвіду забезпечення фінансової безпеки досліджуваних країн в Україні.

**Ключові слова:** фінансова безпека, грошово-кредитна політика, облікова ставка, ставка рефінансування, механізм забезпечення

**Бібл.:** 10.

**Загарій Вадим Петрович** – здобувач, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

УДК 338.23:336.74(043.3)

### Загарій В. П. Монетарные рычаги достижения финансовой безопасности: опыт развитых стран

В статье подробно рассмотрены особенности использования монетарных рычагов обеспечения финансовой безопасности высокоразвитых стран мира. Определены цели, инструменты и особенности денежно-кредитной политики ФРС США во время кризиса и в начальный восстановительный период; рассмотрены стабилизационные программы TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility), TARP (Troubled Asset Relief Program); охарактеризованы рычаги монетарной политики ФРС. Подробно исследованы и определены характерные черты финансовой безопасности Японии; выявлены особенности борьбы страны с дефляцией. Определены основные характеристики, установлено содержание целей и задач, рассмотрены и охарактеризованы монетарные рычаги механизма обеспечения финансовой безопасности Германии и Англии в кризисный и в начальный восстановительный периоды. Исследована возможность и обоснована необходимость имплементации позитивного опыта обеспечения финансовой безопасности исследуемых стран в Украине.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, денежно-кредитная политика, учетная ставка, ставка рефинансирования, механизм обеспечения.

**Библ.:** 10.

**Загарій Вадим Петрович** – соискатель, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

UDC 338.23:336.74(043.3)

### Zaharii Vadym P. Monetary Tools of Ensuring Financial Security: Experience of Developed Countries

The article considers in detail specific features of use of monetary tools for ensuring financial security of the developed countries of the world. The article identifies goals, instruments and specific features of the monetary and credit policy of the US Federal Reserve System (FRS) during the crisis and at the initial stage of the rehabilitation period; the article considers the following stabilisation programmes: TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility) and TARP (Troubled Asset Relief Program); and characterises tools of the FRS monetary policy. The article studies in detail and identifies characteristic features of financial security of Japan and reveals specific features of the country efforts to fight deflation. The article identifies main characteristics, establishes the essence of goals and tasks and considers and characterises monetary tools of the mechanism of ensuring financial security of Germany and England during the crisis and initial rehabilitation periods. The article studies a possibility and justifies a necessity of implementation of the positive experience of ensuring financial security of the studied countries in Ukraine.

**Key words:** financial security, monetary and credit policy, discount rate, refinancing rate, facilitating mechanism.

**Bibl.:** 10.

**Zaharii Vadym P.** – Applicant, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

Поступове приєднання України до процесів глобалізації та її становлення як незалежного суб'єкта міжнародної економічної діяльності все більше підпадає під вплив зовнішніх фінансових чинників, які притаманні всім елементам фінансової взаємозалежності держав. Тому сьогодні все більше актуалізуються такі поняття, як економічна та фінансова безпека, їх роль в дотриманні стабільного функціонування всієї фінансової системи держави, залучення до світових інтеграційних процесів. Таким чином, завдання дослідження механізмів забезпечення фінансової безпеки держави в провідних високорозвинених країнах світу та можливість імплементації їх принципів та

основ в Україні є для нашої держави на сьогоднішній день одним із основних завдань у напрямку досягнення фінансової стабільності в країні.

Дослідження теоретичних основ та практичного використання монетарних важелів досягнення фінансової безпеки знайшли своє відображення в працях таких учених: Дж. Дженс, Ю. М. Лисенка, П. В. Мельник, Н. Г. Мехеди, С. Окіти, В. Н. Павлятенко. Проте при всій актуальності та важливості проведених досліджень потребують подальшого розвитку питання ефективного використання позитивного досвіду забезпечення фінансової безпеки високорозвинених країн у сучасних реаліях розвитку України.

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii Ukrainy za 2010, 2011, 2012 roky" [Results of the insurance companies of Ukraine for 2010, 2011, 2012]. Ofitsiyni sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuivannia u sferi ryнкiv finansovykh posluh. <http://www.dfp.gov.ua>

Saati, T. L. *Priniatie resheniy pri zavisimostiakh i obratnykh svyaziakh* [Decision-making at the dependencies and feedbacks]. Moscow: LIBROKOM, 2009.

Saati, T. L. *Analytical Hierarchy Process*. New York: Mc Graw Hill, 1990.

УДК 338.23:336.74(043.3)

## МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ: ДОСВІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

© 2014 ЗАГАРІЙ В. П.

УДК 338.23:336.74(043.3)

### Загарій В. П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн

У статті докладно розглянуто особливості використання монетарних важелів забезпечення фінансової безпеки високорозвинених країн світу. Визначено цілі, інструменти та особливості грошово-кредитної політики ФРС США під час кризи і в початковий відновлюваний період; розглянуто стабілізаційні програми TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility), TARP (Troubled Asset Relief Program); охарактеризовано важелі монетарної політики ФРС. Детально досліджено та визначено характерні риси забезпечення фінансової безпеки Японії; виявлено особливості боротьби країни з дефляцією. Визначено основні характеристики, встановлено зміст цілей та завдань, розглянуто та охарактеризовано монетарні важелі механізму забезпечення фінансової безпеки Німеччини та Англії в кризовий і в початковий відновлюваний періоди. Досліджено можливість та обґрунтовано необхідність імплементації позитивного досвіду забезпечення фінансової безпеки досліджуваних країн в Україні.

**Ключові слова:** фінансова безпека, грошово-кредитна політика, облікова ставка, ставка рефінансування, механізм забезпечення

**Бібл.:** 10.

**Загарій Вадим Петрович** – здобувач, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

УДК 338.23:336.74(043.3)

### Загарій В. П. Монетарные рычаги достижения финансовой безопасности: опыт развитых стран

В статье подробно рассмотрены особенности использования монетарных рычагов обеспечения финансовой безопасности высокоразвитых стран мира. Определены цели, инструменты и особенности денежно-кредитной политики ФРС США во время кризиса и в начальный восстановительный период; рассмотрены стабилизационные программы TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility), TARP (Troubled Asset Relief Program); охарактеризованы рычаги монетарной политики ФРС. Подробно исследованы и определены характерные черты финансовой безопасности Японии; выявлены особенности борьбы страны с дефляцией. Определены основные характеристики, установлено содержание целей и задач, рассмотрены и охарактеризованы монетарные рычаги механизма обеспечения финансовой безопасности Германии и Англии в кризисный и в начальный восстановительный периоды. Исследована возможность и обоснована необходимость имплементации позитивного опыта обеспечения финансовой безопасности исследуемых стран в Украине.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, денежно-кредитная политика, учетная ставка, ставка рефинансирования, механизм обеспечения.

**Библ.:** 10.

**Загарій Вадим Петрович** – соискатель, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

UDC 338.23:336.74(043.3)

### Zaharii Vadym P. Monetary Tools of Ensuring Financial Security: Experience of Developed Countries

The article considers in detail specific features of use of monetary tools for ensuring financial security of the developed countries of the world. The article identifies goals, instruments and specific features of the monetary and credit policy of the US Federal Reserve System (FRS) during the crisis and at the initial stage of the rehabilitation period; the article considers the following stabilisation programmes: TSLF (Term Security Lending Facility), PDCF (Primary Dealer Credit Facility) and TARP (Troubled Asset Relief Program); and characterises tools of the FRS monetary policy. The article studies in detail and identifies characteristic features of financial security of Japan and reveals specific features of the country efforts to fight deflation. The article identifies main characteristics, establishes the essence of goals and tasks and considers and characterises monetary tools of the mechanism of ensuring financial security of Germany and England during the crisis and initial rehabilitation periods. The article studies a possibility and justifies a necessity of implementation of the positive experience of ensuring financial security of the studied countries in Ukraine.

**Key words:** financial security, monetary and credit policy, discount rate, refinancing rate, facilitating mechanism.

**Bibl.:** 10.

**Zaharii Vadym P.** – Applicant, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** vadimzagarii@yandex.ua

Поступове приєднання України до процесів глобалізації та її становлення як незалежного суб'єкта міжнародної економічної діяльності все більше підпадає під вплив зовнішніх фінансових чинників, які притаманні всім елементам фінансової взаємозалежності держав. Тому сьогодні все більше актуалізуються такі поняття, як економічна та фінансова безпека, їх роль в дотриманні стабільного функціонування всієї фінансової системи держави, залучення до світових інтеграційних процесів. Таким чином, завдання дослідження механізмів забезпечення фінансової безпеки держави в провідних високорозвинених країнах світу та можливість імплементації їх принципів та

основ в Україні є для нашої держави на сьогоднішній день одним із основних завдань у напрямку досягнення фінансової стабільності в країні.

Дослідження теоретичних основ та практичного використання монетарних важелів досягнення фінансової безпеки знайшли своє відображення в працях таких учених: Дж. Дженс, Ю. М. Лисенка, П. В. Мельник, Н. Г. Мехеди, С. Окіти, В. Н. Павлятенко. Проте при всій актуальності та важливості проведених досліджень потребують подальшого розвитку питання ефективного використання позитивного досвіду забезпечення фінансової безпеки високорозвинених країн у сучасних реаліях розвитку України.

Незавершеність наукових розробок у даній сфері та значущість цієї проблеми для забезпечення фінансової безпеки нашої держави підкреслює об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Усебічно розглянути особливості використання монетарних важелів забезпечення фінансової безпеки високорозвинених країн світу. Визначити основні характеристики, цілі та завдання механізму забезпечення фінансової безпеки в даних державах і можливість імплементації їх позитивного досвіду в Україні.

**У** розвинених західних країнах з ринковою економікою фінансова безпека держави часто ототожнюється з економічною політикою, функцією від обраного політичного та економічного курсу [4, с. 157]. У США першою національною програмою забезпечення безпеки у фінансовій сфері можна вважати меморандум, затверджений 1990 р. з метою прийняття відповідних заходів по забезпеченню безпеки у фінансовому секторі США [8, с. 15]. У цьому документі як пріоритетні цілі визначені положення про забезпечення національних економічних інтересів США в конкурентній боротьбі із суперниками на світовій арені та про захист лідируючих позицій країни в технологічних сферах. Збереження економічної потужності США безпосередньо пов'язують з проведенням заходів по забезпеченню фінансової безпеки.

Після затвердження цього меморандуму президент США в різні роки ініціювали прийняття Конгресом США документів, які містили в своїх назвах словосполучення «економічна безпека», «фінансова безпека». Світова фінансова криза 2008 р. змусила уряд США жорсткіше контролювати банківську сферу, зокрема іпотечні програми, адже відомо, що криза у світовій економіці розпочалася саме з кризи іпотечного ринку США. Було прийнято низку нормативних документів, які, в основному, мали вигляд обмежень з боку держави на ті чи інші операції фінансових установ з нерухомим майном, скорочено кількість учасників ринку іпотеки, яким дозволялося проводити операції в межах державної іпотечної програми США.

Можна говорити, що у США сьогодні немає загальноприйнятого методологічного підходу до забезпечення фінансової безпеки держави. Проблема фінансової безпеки в даній країні не формулюється з причини впевненості у своїй міці, а, навпаки, є наслідком певних зрушень чи потрясінь в економічній, військовій чи політичній сферах. Механізм забезпечення фінансової безпеки США спрямований, у першу чергу, на освоєння іноземних ринків і прискорення глобального економічного зростання шляхом створення нових наднаціональних інститутів, які допоможуть забезпечити безпеку та прискорити економічне зростання США.

Економіка США завжди розвивалася прискореними темпами, однак у 2007 р. саме це і стало першопричиною світової фінансової кризи. Тривалий час американський уряд здійснював політику стимулювання сукупного попиту, у результаті якої існуюча в економіці країни надлишкова ліквідність потрапила на ринки нерухомості та цінних паперів, що в результаті спровокувало швидке акумулювання позикового капіталу та левереджування фінансового сектора.

За умов фінансової кризи та втрати ліквідності ринком міжбанківського кредитування виважена грошово-кредитна політика дала змогу стабілізувати ситуацію у країні. З березня 2008 р. розпочала діяти програма TSLF (*Term Security Lending Facility*), яка дала змогу первинним

дилерам купувати казначейські облигації США під завдаток менш ліквідних цінних паперів, тобто Федеральна резервна служба взяла на себе ризики оцінки цінних паперів. У тому ж 2008 р. з метою розширення ресурсів дилерів було утверджено програму PDCF (*Primary Dealer Credit Facility*), яка уточнювала перелік боргових цінних паперів – було дозволено використання корпоративних і муніципальних облигацій, що дозволило створити умови для прямого кредитування дилерів.

На сьогоднішній день грошово-кредитні заходи ФРС в сфері забезпечення фінансової безпеки базуються не лише на використанні класичних інструментів (наприклад, пониженні облікової ставки), але і на нестандартних заходах. З 2009 по 2011 рр. Центробанк притримувався курсу «кількісного пом'якшення», спрямованого на стимулювання кредитування та пониження довгострокових відсоткових ставок. За цей період на відкритому ринку ФРС було придбано цінних паперів на загальну суму 2,3 трлн дол. США, після чого ці гроші у формі банківських резервів були влиті у фінансовий сектор. У грудні 2012 р. Бен Бернанке (глава ФРС) оприлюднив напрями грошово-кредитної політики на поточний рік, при цьому основним пріоритетом було визначено посилення фінансового нагляду за провідними банками країни та штучне імітування кризових умов за допомогою спеціально розроблених стрес-тестів з метою виявлення сильних та слабких сторін основних учасників банківського сектору.

**І**нструменти монетарної політики ФРС під час кризи і в початковий відновлюваний період були спрямовані на пом'якшення регулятивного середовища з метою стимулювання американської економіки. Основними такими інструментами стали процентна ставка центробанку та викуп цінних паперів з фіксованою дохідністю (іпотечних та державних) на відкритих ринках. ФРС США з грудня 2008 р. утримує базову процентну ставку на рекордно низькому рівні – в діапазоні 0,0 – 0,25% річних. Програми викупу боргових цінних паперів у США в 2010 р. виконувалися з певними інтервалами. Спочатку – у березні 2010 р. придбання іпотечних облигацій ФРС США було припинено. При цьому було оголошено про наміри щодо продажу придбаних іпотечних облигацій поетапно протягом наступних п'яти років. Згодом, у серпні 2010 р. постало питання про додаткове стимулювання економіки шляхом реінвестування платежів при погашенні основної суми боргу від іпотечних цінних паперів у довгострокові казначейські зобов'язання. Така конверсія грошових потоків означала переорієнтацію монетарної підтримки з корпоративного сектору на державний. Загальний обсяг портфеля цінних паперів ФРС США за станом на середину 2011 р. становив 2,05 трлн дол. США, з них під час кризи їх було придбано на суму 1,7 трлн дол. США (в основному це папери, забезпечені іпотекою).

У рамках реалізації урядової Програми допомоги компаніям з метою порятунку їхніх активів під час кризи (*Troubled Asset Relief Program, TARP*) обсягом 700 млрд дол. США були викуплені «токсичні» активи банків та інших корпорацій, здійснено масштабну фінансову допомогу й цільові інвестиції у банки та страхові компанії на суму 309 млрд дол. США. Після завершення програми позичальниками за станом на жовтень 2010 р. було повернуто дві третини обсягу фінансової допомоги за цією програмою.

Доцільність державної фінансової підтримки у різних формах, зокрема шляхом подальшого викупу ФРС США

державних цінних паперів, поступово викликала дедалі гострішу дискусію. В середині 2010 рю ФРС США вперше після триквартальної паузи поновила купівлю казначейських зобов'язань США з метою пом'якшення монетарної політики за допомогою впливу на кількісні показники. Загальний обсяг цієї поновленої програми монетарного стимулювання – 600 млрд дол. США з розрахунковими щомісячними обсягами викупу ФРС США американських казначейських зобов'язань у межах 75 млрд дол. США включно по II квартал 2011 р. Серед позитивних результатів такого кроку є зниження дохідності та зменшення вартості запозичень для домогосподарств і компаній, розширення доступу до кредитування та заохочення інвесторів до придбання економічно продуктивніших активів, таких як корпоративні облигації.

**Ц**ілі монетарної політики центрального банку (ФРС) у США закріплені законодавчо: це підтримка повної зайнятості і стабільних цін. Очевидно, що в абсолютному вираженні ці цілі нереальні, а їх слід розуміти як підтримання такої максимально можливої зайнятості, яка б не загрожувала стійкості економічного зростання, і боротьбу з інфляцією, яка з 1970-х років стала в США ворогом суспільства № 1, а також приборкання інфляційних очікувань. Безпосередньо термін «монетарна політика» відноситься до дій, які здійснює ФРС для регулювання грошової маси і кредиту в економіці. Зміни у пропозиції грошей впливають на процентні ставки і показники економіки США, тому що, очевидно, якщо вартість кредиту знижується, то більше число людей і підприємств будуть брати позики, вкладати їх у свої ділові проекти або покупки; це прискорить виробництво товарів і послуг, і економіка буде зростати.

Сьогодні для проведення монетарної політики ФРС має три головні важелі:

1. *Операції на відкритому ринку.* ФРС постійно купує і продає урядові цінні папери на фінансових ринках, що призводить до зміни рівня резервів у банківській системі. Ці рішення також впливають на обсяг і ціну кредиту (процентні ставки). Торгівля відбувається на відкритому ринку, де конкурують численні первинні дилери. Операції на відкритому ринку – найбільш часто і активно використовуваний найбільш важливий інструмент монетарної політики ФРС. Мета ФРС при торгівлі цінними паперами на відкритому ринку – регулювання процентної ставки на федеральні фонди (*FFR – federal funds rate, або fed funds rate*), тієї ставки, за якою банки позичають резерви один у одного. Федеральна Комісія з відкритих ринків (ФОМС) встановлює цільове значення цієї ставки (або, як зараз кажуть, «таргетує» її), але не встановлює саму реальну ставку – вона визначається на відкритому ринку.

Усі банки повинні виконувати вимоги щодо обов'язкового резервування, але часто резерви деяких банків в ході поточних щоденних операцій опускаються нижче встановлених вимог. Щоб не бути отримати санкції, вони змушені позичати резерви в інших банків, у яких, навпаки, утворився короточасний надлишок. Це створює передумови для активного ринку резервних фондів, де банки позичають свої тимчасово вільні резерви на рахунках ФРС. Ставка по федеральних фондах – це і є та ставка, за якою банки кредитують один одного зі своїх тимчасово вільних резервів, розміщених на рахунках ФРС. Ставка по федеральних фондах відіграє важливу роль у монетарній політиці, так як регулюючи її, ФРС з часом може впливати практично на всі інші процентні ставки, які стягуються

банками зі своїх клієнтів, і тим самим регулювати економічну активність в країні.

Варто зазначити, що наявність активного відкритого ліквідного грошового ринку короткострокових ресурсів зумовило появу і надзвичайну популярність ф'ючерсного ринку. Ф'ючерси, торгуючись на багато місяців вперед, дають можливість прогнозувати рух ставок. Таким чином, прогнозування монетарних параметрів економіки США не є складним завданням, на відміну від українських реалій. Безумовно, позитивний досвід ФРС по проведенні операцій на відкритому ринку у даний спосіб повинен бути розглянутий на можливість імплементації його у власну монетарну політику.

2. *Регулювання облікової ставки.* У даному випадку ФРС (як і інші центробанки) встановлює жорстку ставку, і сама надає короткострокові позики комерційним банкам за цією ставкою. Облікова ставка тісно корелює зі ставкою на федеральні фонди, але в різні періоди може бути і вище, і нижче FFR. Кредити банкам за обліковою ставкою ФРС надаються через так зване «дисконтне вікно». Банки, як правило, неохоче кредитуються безпосередньо у ФРС, так як це явно свідчить про проблеми в даній фінансово-кредитній установі. Окрім іншого, такі кредити мають бути повністю забезпечені заставою – як правило, державними цінними паперами уряду США, але також і іпотечними заставами та іншими активами. Тому банки воліють позичати, по можливості, один у одного за ринковою ставкою FFR, навіть якщо вона іноді вище дисконтної ставки ФРС. Якщо говорити про українські реалії, то ми зазначали вище, що сьогодні облікова ставка навіть в Україні не є дієвим та ефективним монетарним інструментом, а може виступати лише як підсилюючий засіб до дії інших монетарних інструментів.

3. *Управління резервними вимогами.* Величина резервів по факту визначає, скільки грошей банк може створити через інвестиції та кредити, і впливає таким чином на обсяг грошової маси в країні. Резервні вимоги встановлюються Радою Керуючих ФРС, і приблизно складають 10%. Частина грошей, звичайно, тримається в банку у вигляді готівки для щоденних операцій, але переважна більшість знаходиться на рахунках регіонального Федерального Резервного Банку, часто навіть більше офіційної норми резервування. Це дає такому банку можливість заробляти на кредитуванні інших банків через операції з федеральними фондами, які ми описували вище. На жаль, в Україні політика резервування також не може суттєво вплинути на монетарну сферу, на відміну від США, де вона тісно пов'язана з федеральними фондами.

**Т**аким чином, як бачимо, комплекс монетарних важелів впливу на грошово-кредитну сферу у США фактично збігається з тими монетарними інструментами, які використовує у своїй практиці НБУ. Проте в нашій країні все ж таки відчутна певна прив'язка їх до визначених параметрів фінансової безпеки держави, у першу чергу, таких як внутрішня та зовнішня стабільність гривні. Тоді як дії ФРС, як бачимо, направлені не тільки на підтримку банківської системи, а й на вирішення більш глобальних соціальних проблем, таких як безробіття.

В Японії перехід від традиційного воєнно-політичного розуміння безпеки до розширеного поняття відбувся на початку 70-х років XX століття, коли почали чітко проглядатися риси закінчення економічного домінування США на глобальному рівні та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні

зокрема [8, с. 12; 10, с. 5]. Проте головною перешкодою Японії на шляху до здобуття статусу однієї з найрозвиненіших країн світу стояла економічна та фінансова вразливість країни, обумовлена високим рівнем зовнішньої ресурсозалежності, досягнутою на той час 80% [6, с. 38]. Тому урядом Японії пріоритетним напрямком у процесі забезпечення фінансової безпеки було визначено випереджаючий економічний розвиток країни по відношенні до інших країн, використовуючи власний науково-технічний потенціал. Не маючи достатньо своїх природних ресурсів, являючись одним із найбільших імпортерів сировини, матеріалів і продовольчих товарів, Японії вдалося підняти власну економіку на дуже високий рівень, створити всім відоме «японське економічне диво». Проблема забезпечення фінансової безпеки в даній країні не стоїть так гостро як в інших розвинених державах, адже більшість зовнішніх загроз легко поглинаються високим рівнем науково-технічного потенціалу Японії, який може забезпечити стабільно високий рівень виробництва та експорту в країні. Великі обсяги експорту науково-технічних продуктів забезпечують насичення золотовалютних резервів держави, що є, знову ж таки, основою підтримки монетарної стабільності в країні. Ще раз впевнюємось у необхідності монетарного стимулювання розвитку виробничого комплексу в Україні, де основою повинна бути не ресурсна база, а науковомістка продукція.

**Т**акий напрямок розвитку економіки Японії підтверджують і монетарні заходи, які проводяться відповідними органами державної політики. Так, основним заходом грошово-кредитної політики у кризовий період задля забезпечення фінансової безпеки Японія обрала масове вливання грошових коштів у економіку. У цих цілях Центральний банк виділив 115 млрд дол. США, при цьому ставка рефінансування змін не зазнала та залишилася на рівні 0,15% річних [3, с. 239]. Проте ми прекрасно розуміємо, що швидке розширення грошової маси в країні повинно забезпечуватись відповідним обсягом товарного виробництва, що в Японії з її колосальним науково-технічним потенціалом досягти було не так і складно. На жаль, сьогодні в Україні така політика в короткостроковій перспективі може призвести лише до нарощування інфляційних процесів в економіці.

В Японії, навпаки, серйозною проблемою для країни стала дефляція та різке зміщення курсу ієни по відношенню до долара США та інших валют, що спровокувало зниження прибутків основних експортерів. За цих умов Центральний банк розгорнув безстрокову програму короткострокового (до трьох місяців) кредитування комерційних банків під 0,1% річних, при цьому у якості застави банки могли використовувати державні облігації, короткострокові боргові зобов'язання, корпоративні бонди. Керівництво країни вважає, що у сучасних реаліях найбільш ефективним є послаблення грошово-кредитної політики та стимулювання зниження довгострокових відсоткових ставок за рахунок надання більшого обсягу ліквідності за зниженими відсотковими ставками. Тому не дивно, що на початку 2013 р. ставку рефінансування було знижено до 0,1% річних.

У Німеччині забезпечення фінансової безпеки держави також є еквівалентом підтримки стабільності економічного росту. Головні положення країни у сфері забезпечення національної безпеки, у тому числі й фінансової, висвітлені в офіційній директиві Міністерства оборони, в якій вказано, що уряд Німеччини вбачає процес забезпечення

фінансової безпеки в підтримці соціального та економічного прогресу, захисті від економічного шантажу, демократизації в Європі та в усьому світі, забезпеченні свободи торгівлі, доступу до сировинних ресурсів та ринків в межах справедливої світової економічної та фінансової системи [1, с. 14]. Слід відмітити, що Німеччина, не маючи значних природних сировинних запасів, є одним із найбільших споживачів імпортованої сировини у світі. У час, коли доступ до природних ресурсів є одним із вирішальних факторів міжнародних відносин, сировинна залежність Німеччини від інших країн не розглядається урядом як загроза економічній та фінансовій безпеці. Це обумовлюється досягненням стабільного росту, знову ж таки, промислового виробництва і підвищенням цін на німецький експорт.

Закон «Про підтримку стабільності та росту економіки Німеччини» можна вважати своєрідним законом про забезпечення економічної та фінансової безпеки зокрема в цій країні: «Держава повинна проводити таку економічну політику, щоб в рамках обраної моделі ринкової економіки вона сприяла б одночасно стабільності цін, високому рівню зайнятості та зовнішньоекономічній рівновазі за постійних темпів економічного росту» [1, с. 16]. У цьому документі прописані заходи, які необхідно проводити у сфері фінансової політики при настанні внутрішніх та зовнішніх загроз соціально-економічному розвитку: помилки економічної політики або негативний вплив зовнішньоекономічних факторів.

З поширенням кризових тенденцій вже в жовтні 2008 р. у країні були визначені основні напрями стабілізації грошово-кредитної сфери, а саме було створено Фонд стабілізації грошово-кредитного ринку (SoFFin) у розмірі 500 млрд євро. Також відбулося поступове повернення функції контролю за грошово-кредитною сферою до Центробанку; проводилась державна підтримка найбільшого у країні іпотечному банку «Нуро Real Estate»; на пільгових умовах кредитувалися компанії, які мають власну програму подолавання кризи за умов виконання ними наступних умов – відмови від бонусів для топ-менеджерів, скорочення заробітних плат, виплат дивідендів.

Проте в Німеччині, як і в переважній більшості країн ЄС, головний акцент в процесі забезпечення фінансової безпеки робиться не на власні можливості, а на загальну європейську (у межах ЄС) безпеку. Наприклад, у вище згаданій директиві Міністерства оборони Німеччини зазначено, що «проблеми нашого світу найкращим чином можуть бути вирішені через міжнародну дискусію та компроміси, тому німецька політика безпеки робить акцент на міжнародних відносинах і наднаціональних інститутах» [7, с. 52].

**М**онетарні інструменти Європейського центрального банку (ЄЦБ) перебувають у практичній площині проведення регіонально консолідованої процентної політики, придбання зобов'язань суверенних та інших дебіторів, надання кредитів під заставу облігацій країн – членів ЄС. ЄЦБ прогнозує, що інфляція у середньостроковій перспективі залишиться у межах двохвідсоткового цільового орієнтира. Водночас динаміка економічної активності у шістнадцяти країнах Єврозони у 2012 р. сповільнилася у зв'язку із запровадженням жорсткішої бюджетно-податкової політики (даються взнаки проблеми державних фінансів Греції, Кіпру, Італії та інших країн). Очевидною є тенденція зростання впливу важелів бюджетно-податкової консолідації при реалізації монетарного регулювання економіки країн ЄС. Здійснена в рамках плану МВФ – ЄС –

2012 інтенсивна підтримка деяких країн ЄС (узгоджена програма підтримки фінансового сектору країн Єврозони обсягом 750 млрд євро.), які мали проблеми у сфері державних фінансів, шляхом купівлі відповідних суверенних облігацій, спричинила небажану надлишкову ліквідність. Необхідність стерилізації цієї надлишкової ліквідності актуалізувалася з квітня 2010 р. ЄЦБ офіційно заявив, що нова програма купівлі облігацій вкрай важлива для гарантування ефективності грошово-кредитної політики. Було прийнято рішення продовжити політику надання кредитів під заставу облігацій країн – членів Єврозони і після 2010 р. для зменшення ризиків ліквідності ринків, їх волатильності та з метою полегшення доступу до фінансування.

Інтервенція ЄЦБ на ринки державних і приватних облігацій розпочалася всередині 2010 р. Тогочасний максимальний зафіксований тижневий обсяг викупу євробондів становив 16,5 млрд євро. Наслідки зазначеної інтервенційної активності ЄЦБ були такими:

- ✦ деякі керуючі центробанками країн ЄС (наприклад, Австрії та Нідерландів) стримано оцінили таке нововведення, а президент Бундесбанку публічно заявив, що програми придбання облігацій «містять суттєві ризики для стабільності»;
- ✦ призупинилося зростання євро відносно долара;
- ✦ поліпшилася ситуація на ринках облігацій «проблемних» країн (наприклад, зменшилися тогочасні спреди дохідності між десятирічними облігаціями Німеччини, з одного боку, та Греції і Португалії – з другого).

Водночас ЄЦБ оприлюднив наміри про застосування додаткових інструментів підтримки ліквідності:

- ✦ надання ресурсів у доларах США під фіксовану ставку на тендерній основі у формі РЕПО-операцій за наявності необхідного забезпечення;
- ✦ надання довгострокових кредитів банкам для забезпечення рефінансування поточних операцій за кордоном, зокрема проектного фінансування;
- ✦ підтримка ліквідності банків шляхом надання останнім необмеженого доступу до готівки терміном від 3 до 6 місяців.

В останні роки Банк Англії сконцентрував зусилля на підтримці процентної ставки на міжбанківському ринку, тоді як в період фінансової кризи операцій спрямованих на підвищення ліквідності проведено не було. Однак наприкінці 2007 р. значно зросла кількість операцій репо, при цьому як завдаток використовувалися навіть іпотечні облігації. У квітні 2008 р. Банк Англії оголосив про надання нової форми кредитування комерційних банків – SLS (*Special Liquidity Scheme*) [5]. Відповідно до SLS комерційні банки отримали доступ до казначейських зобов'язань під заставу іпотечних облігацій. Наприкінці 2008 р. Банк Англії вдався до більш радикальних заходів: у цілях стимулювання кредитної активності в економіку було «влито» 75 млрд фунтів, при цьому тодішній міністр фінансів Алістер Дарлінг заявив, що у майбутньому ця сума може зрости до 150 млрд фунтів, а відсоткова ставка склала лише 0,5%.

Крім того, основною особливістю грошово-кредитної політики Англії в процесі забезпечення фінансової безпеки є поступова відмова від мегарегулятора FSA (*Financial Services Authority*) та передача переважної більшості його функцій Банку Англії. У 2012 – 2013 рр. під контроль останнього перейшла найбільш вагома «частина» FSA *The Prudential Regulation Authority* (PRA), яка відповідає за пруденційний

нагляд за депозитарними інститутами, страховиками та інвестиційними банками [2, с. 76]. Також планується створення *The Financial Conduct Authority* (FCA), на яке буде покладено функції регулювання роздрібного та оптового бізнесу на фінансових ринках, і нагляд за грошово-кредитними інститутами, які не підпадають під юрисдикцію PRA.

Монетарна політика Банку Англії в період подолання наслідків кризи має дві особливості: низький рівень процентної ставки і продовження програми викупу державних облігацій у рамках реалізації цілей «кількісного пом'якшення». Така політика передбачає стимулювання ділової активності відповідними інструментами. Банк Англії для антикризового стимулювання економіки зменшив процентну ставку на 4,5 відсоткових пункти – до 0,5%. Його програма щодо викупу держоблігацій обсягом 200 млрд фунтів стерлінгів стала інструментом грошово-кредитного стимулювання з метою досягнення цільового двохвідсоткового рівня інфляції в країні. Скорочення обсягів цієї програми планується тільки наприкінці 2013 р. – до 10 млрд фунтів стерлінгів. За прогнозами аналітиків, встановлення жорсткішої грошово-кредитної політики у Великобританії малоімовірне, що пов'язано з особливостями програми податково-бюджетної консолідації.

## ВИСНОВКИ

Як можна побачити, грошово-кредитна політика розглянутих країн була спрямована на підвищення загальної ліквідності банків і розширення доступу до кредитних ресурсів, що призвело до забезпечення економіки необхідним грошовим оборотом. Були значно знижені облікова ставка та ставка рефінансування, а також норма обов'язкового резервування комерційних банків. В Україні водночас, навпаки, облікова ставка та ставка рефінансування підвищилися в декілька разів, що набагато ускладнило завдання «оздоровлення» національної грошово-кредитної системи. Тобто можна резюмувати, що перейняття Україною позитивного досвіду використання тих чи інших грошово-кредитних заходів у високорозвинених країн заважає не тільки різний стан грошово-кредитної сфери та рівень її показників взагалі, а й допущені раніше Урядом і Національним банком помилки в ході реалізації грошово-кредитної політики під час світової фінансової кризи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон о поддержке устойчивости и роста экономики / Пер. с нем. Н. М. Зерова. – Минск : Финансы и статистика, 1998. – 35 с.
2. Лисенко Ю. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн / Ю. М. Лисенко, Т. А. Коротка. – К. : Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.
3. Мельник П. В. Банківські системи зарубіжних країн : підруч. / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, О. Д. Гордей. – К. : Алерта, Центр навчальної літератури, 2010. – 586 с.
4. Мехеда Н. Г. Концептуальные подходы к проблеме экономической безопасности / Н. Г. Мехеда, М. В. Алмаев // Безопасность. – 1997. – № 10 – 12 (40). – С. 155 – 161.
5. Офіційний сайт Банку Англії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk)
6. Павлятенко В. Японские взгляды на экономическую безопасность / В. Павлятенко // Проблемы Дальнего Востока. – 1997. – № 1. – С. 34 – 41.
7. Подходы к безопасности Германии : [пер. с немецкого Ю. В. Кулиша]. – Минск : ВЗМ, 1994. – 80 с.



8. Jennes J. National Industrial Security Program / J. Jennes, F. Mitchell. – W. : CIMA, 2000. – 115 p.

9. Okita S. National Industrial Security Program: Economic Security of Japan / S. Okita. – N.Y. : Random House, 2000. – 98 p.

10. Okita S. The Developing Economies and Japan / S. Okita. – N.Y. : Random House, 2000. – 158 p.

## REFERENCES

Jennes, J., and Mitchell, F. *National Industrial Security Program*. W. : SIMA, 2000.

Lysenko, Yu. M., and Korotka, T. A. *Hroshovo-kredytni systemy zarubizhnykh krain* [Monetary systems of foreign countries]. Kyiv: Zovnishnia torhivlia, 2005.

Melnyk, P. V., Taranhul, L. L., and Hordei, O. D. *Bankivski systemy zarubizhnykh krain* [Banking systems in foreign countries]. Kyiv: Alerta; Tsentri uchbovoi literatury, 2010.

Mekheda, N. G., and Almaev, M. V. "Kontseptualnye podkhody k probleme ekonomicheskoy bezopasnosti" [Conceptual approaches to the problem of economic security]. *Bezopasnost*, no. 10-12 (40) (1997): 155-161.

Oftsiyni sait Banku Anhlii. <http://www.bankofengland.co.uk>  
Okita, S. *National Industrial Security Program: Economic Security of Japan*. New York: Random House, 2000.

Okita, S. *The Developing Economies and Japan*. New York: Random House, 2000.

Pavliatenko, V. "Yaponskie vzgliady na ekonomicheskuiu bezopasnost'" [Japanese views on economic security]. *Problemy Dalnego Vostoka*, no. 1 (1997): 34-41.

*Podkhody k bezopasnosti Germanii* [Approaches to Safety]. Minsk: VZM, 1994.

*Zakon o podderzhke ustoychivosti i rosta ekonomiki* [Law on the support the sustainability and growth of the economy]. Minsk: Finansy i statistika, 1998.

УДК 519.865.7

## МІСЦЕ ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОНЕЧІТКОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

© 2014 КРАВЧУК В. І.

УДК 519.865.7

### Кравчук В. І. Місце технології нейронечіткого моделювання в системі ризик-менеджменту банку

Метою статті є обґрунтування застосування технології нейронечіткого моделювання (ННМ) для оцінки кредитних ризиків банку. Розкриваються переваги технології ННМ: формалізація експертних знань у вигляді логічних конструкцій «if-then»; можливість опрацювання як кількісних, так і якісних показників; адаптація нейронечіткої моделі до змінних умов середовища, що моделюється. Досліджено та проаналізовано можливість регулювання чинників кредитних ризиків за допомогою технології ННМ, запропоновано підхід до класифікації кредитних ризиків згідно з мірою впливу ННМ на рівень ризиків.

**Ключові слова:** нейромережеві технології, нечітка логіка, нейронечітке моделювання, кредитний ризик, кредитна політика, ризик-менеджмент, регулювання кредитних ризиків.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Кравчук Віталій Ігоревич** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

УДК 519.865.7

### Кравчук В. И. Место технологии нейронечеткого моделирования в системе риск-менеджмента банка

Цель статьи – обоснование применения технологии нейронечеткого моделирования (ННМ) для оценки кредитных рисков банка. Раскрыты преимущества технологии ННМ: формализация экспертных знаний в виде логических конструкций «if-then»; возможность обработки как количественных, так и качественных показателей; адаптация нейронечеткой модели к переменным условиям моделируемой среды. Исследована и проанализирована возможность регуляции факторов кредитных рисков с помощью технологии ННМ, предложен подход к классификации кредитных рисков согласно степени влияния ННМ на уровень рисков.

**Ключевые слова:** нейросетевые технологии, нечёткая логика, нейронечеткое моделирование, кредитный риск, кредитная политика, риск-менеджмент, регуляция кредитных рисков.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Кравчук Віталій Ігоревич** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

UDC 519.865.7

### Kravchuk Vitalii I. Place of Technology of Neuro-Fuzzy Modelling in the Bank Risk Management System

The goal of the article is justification of application of technologies of neuro-fuzzy modelling (NFM) for assessing credit risks of banks. The article reveals advantages of the NFM technology: formalisation of expert knowledge in the form of logical "if-then" constructions, possibility of processing both quantitative and qualitative indicators, and adaptation of the neuro-fuzzy model to variable conditions of the modelled environment. The article studies and analyses a possibility of regulation of factors of credit risks with the help of the NFM technology and offers an approach to classification of credit risks with respect to influence of NFM upon the level of risks.

**Key words:** neuronet technologies, fuzzy logic, neuro-fuzzy modelling, credit risk, credit policy, risk management, credit risk regulation.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Kravchuk Vitalii I.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

Перехід на ринкові умови господарювання став справжнім випробуванням для банківського сектора України, як і для економіки загалом, а «в процесі формування нової банківської системи, в ході економічних реформ початку 1990-х років проблема оцінювання банків-

ських ризиків як різновиду підприємницьких ризиків постала з усією гостротою» [1, с. 11].

Серед широкого спектра банківських ризиків практики банківської справи та науковці особливу увагу приділяють кредитним ризикам, оскільки кредитні операції

8. Jennes J. National Industrial Security Program / J. Jennes, F. Mitchell. – W. : CIMA, 2000. – 115 p.

9. Okita S. National Industrial Security Program: Economic Security of Japan / S. Okita. – N.Y. : Random House, 2000. – 98 p.

10. Okita S. The Developing Economies and Japan / S. Okita. – N.Y. : Random House, 2000. – 158 p.

## REFERENCES

Jennes, J., and Mitchell, F. *National Industrial Security Program*. W. : SIMA, 2000.

Lysenko, Yu. M., and Korotka, T. A. *Hroshovo-kredytni systemy zarubizhnykh krain* [Monetary systems of foreign countries]. Kyiv: Zovnishnia torhivlia, 2005.

Melnyk, P. V., Taranhul, L. L., and Hordei, O. D. *Bankivski systemy zarubizhnykh krain* [Banking systems in foreign countries]. Kyiv: Alerta; Tsentr uchbovoi literatury, 2010.

Mekheda, N. G., and Almaev, M. V. "Kontseptualnye podkhody k probleme ekonomicheskoy bezopasnosti" [Conceptual approaches to the problem of economic security]. *Bezopasnost*, no. 10-12 (40) (1997): 155-161.

Oftsiyni sait Banku Anhlii. <http://www.bankofengland.co.uk>  
Okita, S. *National Industrial Security Program: Economic Security of Japan*. New York: Random House, 2000.

Okita, S. *The Developing Economies and Japan*. New York: Random House, 2000.

Pavliatenko, V. "Yaponskie vzgliady na ekonomicheskuiu bezopasnost" [Japanese views on economic security]. *Problemy Dalnego Vostoka*, no. 1 (1997): 34-41.

*Podkhody k bezopasnosti Germanii* [Approaches to Safety]. Minsk: VZM, 1994.

*Zakon o podderzhke ustoychivosti i rosta ekonomiki* [Law on the support the sustainability and growth of the economy]. Minsk: Finansy i statistika, 1998.

УДК 519.865.7

## МІСЦЕ ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОНЕЧІТКОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

© 2014 КРАВЧУК В. І.

УДК 519.865.7

### Кравчук В. І. Місце технології нейронечіткого моделювання в системі ризик-менеджменту банку

Метою статті є обґрунтування застосування технології нейронечіткого моделювання (ННМ) для оцінки кредитних ризиків банку. Розкриваються переваги технології ННМ: формалізація експертних знань у вигляді логічних конструкцій «if-then»; можливість опрацювання як кількісних, так і якісних показників; адаптація нейронечіткої моделі до змінних умов середовища, що моделюється. Досліджено та проаналізовано можливість регулювання чинників кредитних ризиків за допомогою технології ННМ, запропоновано підхід до класифікації кредитних ризиків згідно з мірою впливу ННМ на рівень ризиків.

**Ключові слова:** нейромережеві технології, нечітка логіка, нейронечітке моделювання, кредитний ризик, кредитна політика, ризик-менеджмент, регулювання кредитних ризиків.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Кравчук Віталій Ігоревич** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

УДК 519.865.7

### Кравчук В. И. Место технологии нейронечеткого моделирования в системе риск-менеджмента банка

Цель статьи – обоснование применения технологии нейронечеткого моделирования (ННМ) для оценки кредитных рисков банка. Раскрыты преимущества технологии ННМ: формализация экспертных знаний в виде логических конструкций «if-then»; возможность обработки как количественных, так и качественных показателей; адаптация нейронечеткой модели к переменным условиям моделируемой среды. Исследована и проанализирована возможность регуляции факторов кредитных рисков с помощью технологии ННМ, предложен подход к классификации кредитных рисков согласно степени влияния ННМ на уровень рисков.

**Ключевые слова:** нейросетевые технологии, нечёткая логика, нейронечеткое моделирование, кредитный риск, кредитная политика, риск-менеджмент, регуляция кредитных рисков.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Кравчук Віталій Ігоревич** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

UDC 519.865.7

### Kravchuk Vitalii I. Place of Technology of Neuro-Fuzzy Modelling in the Bank Risk Management System

The goal of the article is justification of application of technologies of neuro-fuzzy modelling (NFM) for assessing credit risks of banks. The article reveals advantages of the NFM technology: formalisation of expert knowledge in the form of logical "if-then" constructions, possibility of processing both quantitative and qualitative indicators, and adaptation of the neuro-fuzzy model to variable conditions of the modelled environment. The article studies and analyses a possibility of regulation of factors of credit risks with the help of the NFM technology and offers an approach to classification of credit risks with respect to influence of NFM upon the level of risks.

**Key words:** neuronet technologies, fuzzy logic, neuro-fuzzy modelling, credit risk, credit policy, risk management, credit risk regulation.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Kravchuk Vitalii I.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

**E-mail:** [kravchuk.vitalik@gmail.com](mailto:kravchuk.vitalik@gmail.com)

Перехід на ринкові умови господарювання став справжнім випробуванням для банківського сектора України, як і для економіки загалом, а «в процесі формування нової банківської системи, в ході економічних реформ початку 1990-х років проблема оцінювання банків-

ських ризиків як різновиду підприємницьких ризиків постала з усією гостротою» [1, с. 11].

Серед широкого спектра банківських ризиків практики банківської справи та науковці особливу увагу приділяють кредитним ризикам, оскільки кредитні операції

становлять вагому частку в активах банку, а проблеми управління кредитними ризиками активно досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Зокрема, Партин Г. О., Слобода Л. Я. у своїй праці зазначають, що «за умов сучасності управління кредитними ризиками стає найважливішим інструментом стратегічного планування в банківському секторі» [2, с. 29]. Вітлінський В. В. формулює «головну проблему банківського менеджменту» як «необхідність віднайти ... оптимальне (чи раціональне) співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю» [3, с. 19].

У цьому контексті варто наголосити на тому, що стратегічна мета, яку ставить перед собою банк, може проявлятися в прагненні максимізувати прибуток чи мінімізувати ризики. Кожна з цих стратегій у своїй природі містить ряд суттєвих недоліків, які перелічені в працях [1, 2].

Однак, згідно із сучасною економічною теорією, організації прагнуть максимізувати свою ринкову вартість, що залежить від співвідношення «прибутковість-ризикованість». Це пояснюється тим, що повністю уникнути ризиків неможливо, та й недоцільно, з огляду на інноваційну та стимулювальну функції кредитних ризиків. Тому кожен банк, в особі правління банку та спостережної ради в межах їхніх функцій і компетенції, опираючись на стратегічну мету свого функціонування, самостійно визначає свою кредитну політику, здійснює управління та регулювання кредитними ризиками, узгоджуючи її з вимогами та рекомендаціями НБУ. Ключовим компонентом формування стратегічного напрямку є визначення рівня толерантності банку до ризику [7].

Також в аспекті кредитної політики банків необхідно розглянути позицію міжнародних інституцій. Загальновідомою є діяльність Базельського комітету з банківського нагляду (далі – Комітет), тієї первинної міжнародної ланки, яка, згідно зі статутом організації [4], визначає стандарти пруденційного регулювання банків і являється площадкою для співпраці з питань банківського нагляду. Крім того, Комітет в своєму документі «Principles for the Management of Credit Risk» [5] визначив 17 принципів щодо управління кредитними ризиками банків, які, у загальних рисах, стосуються таких напрямків:

- 1) встановлення рівня кредитних ризиків у відповідності із зовнішніми умовами;
- 2) кредитна діяльність банку повинна бути раціональною та обґрунтованою;
- 3) щодо кредитних операцій повинне здійснюватися належне управління, вимірювання та моніторинг;
- 4) банк повинен забезпечувати адекватний контроль за кредитними ризиками;
- 5) визначення ролі органів банківського нагляду.

Рекомендації та стандарти Комітету щодо управління ризиками банків поступово впроваджуються і в Україні. Зокрема, Національний банк України здійснює нагляд за банками на основі системи оцінки ризиків, правова основа якого задокументована в Методичних вказівках з ін-

спектування банків «Система оцінки ризиків», схвалених постановою № 104 Правління НБУ від 15.03.2004 та Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем-ризик менеджменту в банках, схвалених Постановою № 361 Правління НБУ від 2.08.2004 [6, 7].

У [6, 7] визначено перелік елементів системи управління ризиками, незалежно від їх структури, до якого відносяться: виявлення ризику, вимірювання ризику, контроль ризику, моніторинг ризику. Виокремлення цих складових систем управління ризиками пояснюється тим, що кожен банк повинен розуміти і визнавати наявні ризики, своєчасно їх вимірювати, а за допомогою обмежень ризику, відображених у внутрішніх положеннях, стандартах і процедурах, здійснювати контроль і моніторинг ризиків.

Зокрема, у [6] наголошується на адекватному вимірюванні ризиків, що є надзвичайно важливим компонентом ефективного управління ризиками, а в [7] визначено перелік компонентів системи управління кредитними ризиками, серед яких, на нашу думку, слід виокремити такі:

- ✦ політика та положення про управління кредитними ризиками, які необхідно періодично переглядати;
- ✦ положення про кредитування, які враховують характер ринків, що кредитуються, концентрацію кредитних ризиків і передбачають наявність чітко визначеної системи повноважень з прийняття рішень, комплексної системи оцінки кредитного ризику, тощо;
- ✦ належна інформаційна база, яка, перш за все, дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення про надання кредитів та оцінювати ризики, а також забезпечує інформацією про розмір і призначення заборгованості та дає можливість оцінити здатність позичальника своєчасно погасити таку заборгованість, та ін.

Відсутність належної інформаційної бази, вважаємо, значно знижує ефективність управлінських процедур та рішень на всіх етапах регулювання кредитних ризиків. Загалом дослідженням природи кредитних ризиків присвячено чимало праць, зокрема, аналіз джерел виникнення кредитних ризиків проаналізовано в праці [2], в якій наголошується на важливості регулювання чинників, що зумовлюють вид кредитного ризику та наслідки від його дії (рис. 1).

Завдання, яке поставлене в межах цієї статті, полягає в обґрунтуванні застосування технології моделювання за допомогою нейронечітких систем (переклад з англ. *Neural Fuzzy Logic Systems*, далі – ННМ) для оцінки кредитних ризиків та визначити її місце в процесі управління кредитними ризиками, а також необхідно проаналізувати, яким чином технологія ННМ може регулювати чинники кредитних ризиків.

На нашу думку, особливості ННМ, засади яких зумовлюють об'єднання переваг моделювання за допомогою нейромереж та принципів нечіткої логіки, дозволяють сформулювати їх принципові переваги, що полягають в такому:

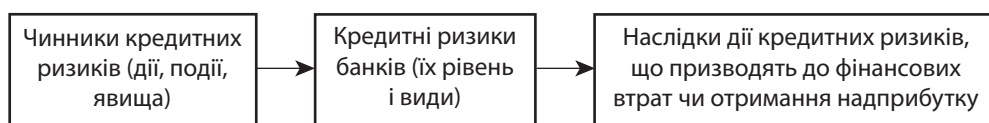


Рис. 1. Виникнення та прояв кредитних ризиків банків

Джерело: [2, с. 15].

- 1) ННМ має можливість формалізувати експертні знання у вигляді логічних конструкцій «if-then»;
- 2) ННМ має можливість опрацювання як кількісних, так і якісних показників;
- 3) нейронечітка модель має властивість адаптації до змінних умов середовища, що моделюється, шляхом її перенавчання.

Перелічені вище переваги, на нашу думку, можна ефективно використати для моделювання кредитних ризиків. У динамічних умовах ринку існуючі моделі оцінки ризиків, які використовують банки в своїй діяльності, часто виявляються неспроможними адекватно оцінити ризики, крім цього, адаптувати їх до нових умов може потребувати значних затрат часу та коштів. Формалізовані знання експертів вже знайшли своє відображення в експертних системах, які широко використовуються у фінансовій сфері. Не менш перспективною, на наш погляд, виглядає можливість формалізувати експертні знання і з позиції ННМ.

Щодо актуальності врахування впливу якісних чинників кредитних ризиків висловилися Галіцин В. К. і Бушуєва І. В., стверджуючи, що «здійснити оцінку якісних факторів кредитних ризиків, проаналізувати вплив найвагоміших із них на рівень ризиків – це складне завдання, яке ще не розв'язувалося у дослідженнях» [8].

З позицій ризик-менеджменту застосування технології ННМ для вирішення завдання оцінки кредитних ризиків, перш за все, розширює інформаційний базис для адекватного оцінювання кредитних ризиків шляхом введення в модель оцінки нечітких змінних. Це дозволить, на нашу думку, за умови прийняття відповідних управлінських рішень, звести до мінімуму ризики, що призводять до фінансових втрат (втрати процентів за користування кредитом, втрата частини/цілого тіла кредиту, втрата процентів і кредитних коштів, втрата частини кредитного портфеля).

Відообразимо наочно, як здійснюється регулювання кредитних ризиків з використанням технології ННМ (рис. 2).

Вплив характеристик позичальника та забезпечення кредиту на параметри кредитної угоди впливає із суперпозиції кредитних ризиків (згідно із [3, ст. 57 – 58] «кредитний ризик щодо кредитної угоди ... відображає міру того, що позичальник може не виконати своїх зобов'язань перед банком щодо повернення боргу згідно з умовами кредитного договору, і при цьому банку не вдасться своєчасно і в повному обсязі скористатися забезпеченням позики для покриття можливих втрат від неї); рівень сплати кредиту залежить як від фінансових можливостей позичальника, так і його дисциплінованості та бажання повертати кредитні кошти, що, в свою чергу, дає підстави змінювати категорію кредитної угоди в бік покращення або погіршення.

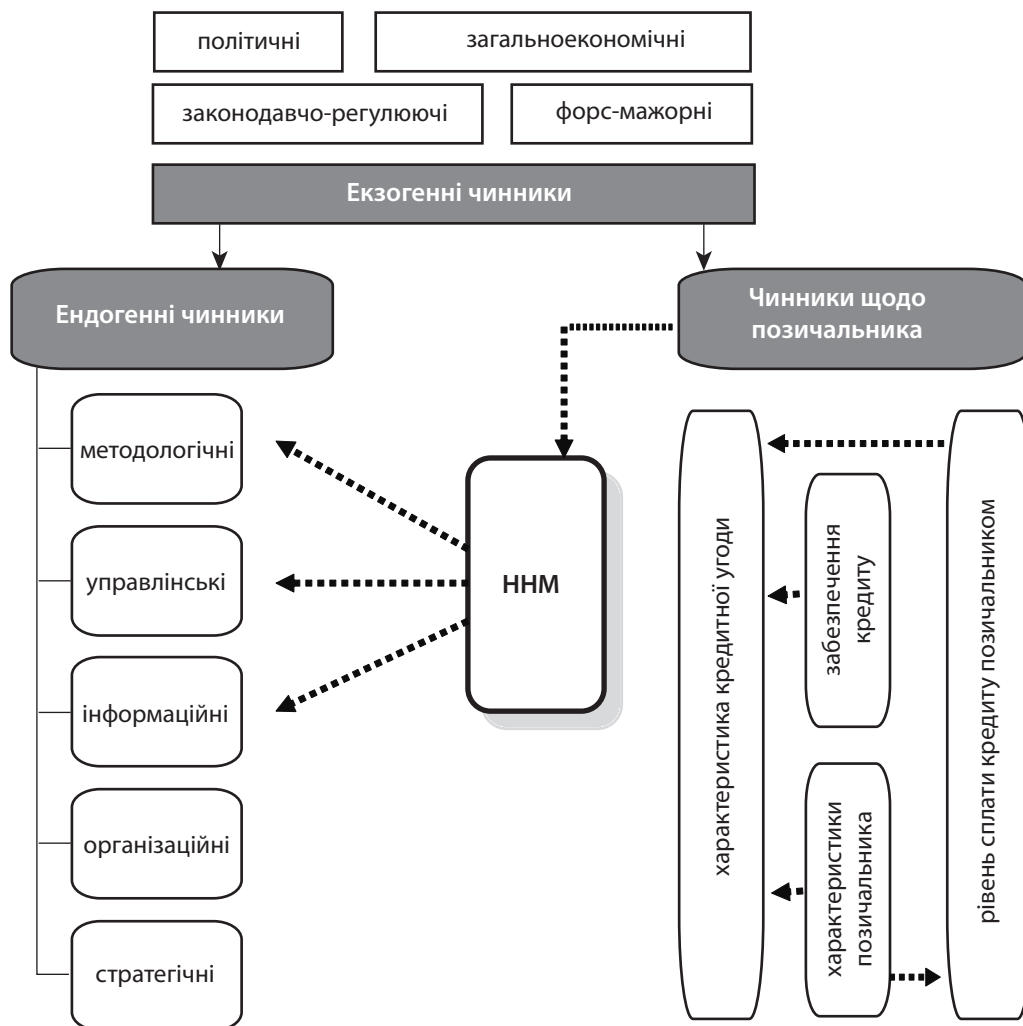


Рис. 2. Місце ННМ у регулюванні кредитних ризиків

Примітка. Пунктирними стрілками позначено чинники, які можуть регулюватися за допомогою ННМ, суцільними – чинники, на які впливати практично неможливо.

Варто також зауважити, що за результатами досліджень, викладених у [2, с. 115], «вплив зовнішніх щодо банків чинників, притаманних позичальникам, і внутрішньо-банківських чинників на рівень кредитних ризиків є майже рівнозначним», а також враховуючи взаємозалежність і комплексність зазначених чинників, на нашу думку, доцільним є аналіз та оцінка чинників, притаманних позичальникам, які є рівною мірою суттєвими як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Однак технологія ННМ також може регулювати ендегенні (внутрішньобанківські) чинники, такі як:

- ✦ інформаційні (достовірність і повнота джерел інформації про позичальників, якість внутрішньобанківської управлінської інформації);
- ✦ методологічні (процедури щодо кредитування та управління ризиками, адекватність методики оцінки кредитних ризиків та визначення категорії кредитів);
- ✦ управлінські.

Як вже зазначалося вище, розширення інформаційного базису для оцінки кредитних ризиків шляхом введення нечітких змінних дозволить мінімізувати потенційні фінан-

сові втрати банку (рис. 3). Іншими словами, технологія ННМ покликана забезпечити банк від невинуватених ризиків.

Проте ННМ може впливати на кредитні ризики банку різною мірою. Покажемо підхід до класифікації кредитних ризиків, об'єктами якої виступатимуть визначені види кредитних ризиків, а класифікація здійснюється згідно з мірою впливу ННМ на них (табл. 1).

### ВИСНОВКИ

1. Дослідження показали, що негативна дія кредитних ризиків не обмежується тільки фінансовими втратами банку. Зниження якості кредитного портфеля, збільшення витрат на формування резервів, іміджеві втрати, банкрутство – можливі наслідки необґрунтованих кредитних ризиків, які банк бере на себе.

2. Оскільки банки функціонують в різних ринкових умовах і їх структура є різною, то й управління кредитними ризиками здійснюється по-різному. Проте всі системи ризик-менеджменту мають і спільні риси, а ефективність управління значною мірою залежить від належного інформаційного базису при прийнятті рішень менеджерами банку.



Рис. 3. Вплив ННМ на фінансовий результат банку

Таблиця 1

Підхід до класифікації кредитних ризиків згідно з мірою впливу ННМ на них

Види кредитних ризиків	Класифікаційна ознака	
	Прямий вплив	Опосередкований вплив (вплив незначний або відсутній)
За фінансовими наслідками	Ризик фінансових втрат	Ризик недоотримання фінансової вигоди
За чинниками виникнення	Ризик щодо позичальника, внутрішній	Зовнішній
За учасниками кредитної угоди	Ризик щодо позичальника	Ризик щодо гаранта, ризик щодо страховика
За кількістю суб'єктів, що кредитуються	Індивідуальний	Портфельний
За строком кредитної угоди	Ризик при короткострокових кредитних угодах, ризик при довгострокових кредитних угодах	--
За можливістю прогнозування	Ризик, який можливо прогнозувати	Ризик, який важко чи неможливо прогнозувати
За типом позичальників	Ризик при кредитуванні корпоративних клієнтів, ризик при кредитуванні індивідуальних клієнтів, міжбанківський кредитний ризик	--
За способом впливу на ризики	Ризик, що регулюється банком самостійно	Ризик, що передається чи розподіляється
За етапами кредитного процесу	Ризик, який існує при видачі кредиту	Ризик, що супроводжує виконання умов кредитної угоди
За видом кредитних послуг	Ризик при традиційних послугах кредитного характеру	Ризик нетрадиційних кредитних послуг

Джерело: складено на основі опрацювання [2].

3. У статті обґрунтовано, що переваги технології моделювання за допомогою нейронечітких систем (можливість формалізувати експертні знання у вигляді логічних конструкцій «if-then»; можливість опрацювання як кількісних, так і якісних показників; адаптація нейронечіткої моделі до змінних умов середовища шляхом її перенавчання) можна застосувати для оцінки кредитних ризиків.

4. Розширення інформаційного базису за рахунок введення в модель оцінки кредитних ризиків нечітких змінних, на наш погляд, може значно покращити якість оцінки. З позицій управління кредитними ризиками технологія ННМ покликана, в першу чергу, адекватно вимірювати ризик, внаслідок чого банк, в особі його керівних органів, матиме можливість не брати на себе невиправданих ризиків, а також кращу здатність ефективно здійснювати контроль та моніторинг ризиків кредитних операцій.

5. Результати аналізу щодо можливості регулювання чинників кредитних ризиків, а також щодо міри впливу на різні види кредитних ризиків за допомогою ННМ вважаємо добрими, що дає нам підстави для проведення подальших досліджень в цій предметній галузі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.

2. **Партин Г. О.** Внутрішньобанківське регулювання кредитних ризиків : монографія / Партин Г. О., Л. Я. Слобода ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смолженко. – К. : УБС НБУ, 2007. – 254 с.

3. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.

4. Basel Committee on Banking Supervision. Charter. January 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/charter.htm>

5. Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Management of Credit Risk. September 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs75.htm>

6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Схвалено постановою № 104 Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем-ризик менеджменту в банках: Схвалено Постановою № 361 Правління НБУ від 2.08.2004 р., зі змінами, внесеними Постановою Правління Національного банку України від 21.06.2012 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

8. **Галіцин В. К.** Система управління кредитними ризиками комерційного банку : монографія / В. К. Галіцин, І. В. Бушуєва. – К. : Науковий світ, 2000. – 146 с.

## REFERENCES

"Basel Committee on Banking Supervision. Charter." <http://www.bis.org/bcbs/charter.htm>

"Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Management of Credit Risk" <http://www.bis.org/publ/bcbs75.htm>

Halitsyn, V. K., and Bushuieva, I. V. *Systema upravlinnia kredytnomu ryzykamy komertsiihoho banku* [The system of credit risk management of commercial banks]. Kyiv: Naukovyi svit, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.rada.gov.ua>  
Prymostka, L. O., Lysenok, O. V., and Chub, O. O. *Bankivski ryzyky: teoriia ta praktyka upravlinnia* [Banking risk: theory and practice of management]. Kyiv: KNEU, 2008.

Partyn, H. O., and Sloboda, L. Ya. *Vnutrishnyobankivske rehuliuвання kredytnykh ryzykiv* [Internal regulation of credit risk]. Kyiv: UBS NBU, 2007.

Vitlinskyi, V. V., Pernarivskyi, O. V., and Nakonechnyi, Ya. S. *Kredytnyi ryzyk komertsiihoho banku* [The credit risk of commercial banks]. Kyiv: Znannia; KOO, 2000.

## КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

© 2014 ПІДСОСОННА Я. Г.

УДК 336.47

### Підсосонна Я. Г. Кредитна політика України: макро- та мікроекономічні аспекти

Метою статті є узагальнення існуючих підходів до трактування кредитної політики, уточнення її сутності та змісту, а також дослідження зв'язків кредитної політики макро- та мікрорівнів. У статті розглянуто та узагальнено основні підходи до визначення кредитної політики на макро- та мікрорівні, запропоновано авторські визначення даних понять. Розглянуто основні інструменти реалізації кредитної політики на макрорівні. Проаналізовано вплив процентної політики та політики обов'язкового резервування на кредитну політику банків. Виявлено недостатній зв'язок кредитної політики на макро- та мікрорівні. Встановлено, що кредитна політика в цілому є багатограним економічним явищем, яке, з одного боку, є складовою економічної політики держави, а з іншого – важливою складовою банківської політики. Тому існує потреба в подальших дослідженнях даної дефініції та її взаємозв'язку з політикою банківських установ, грошово-кредитною політикою центрального банку та економічною політикою держави. Також перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення механізму взаємодії кредитної політики макро- та мікрорівня з метою максимального задоволення інтересів і потреб учасників кредитних відносин всіх рівнів.

**Ключові слова:** кредитна політика, загальноекономічна політика, банківська політика, облікова ставка, норма обов'язкових резервів.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 18.

**Підсосонна Яна Григорівна** – аспірант, кафедра банківської справи та фінансового моніторингу, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

**E-mail:** yasik2010@mail.ru

УДК 336.47

UDC 336.47

### Подсосонная Я. Г. Кредитная политика Украины: макро- и микроэкономические аспекты

Целью статьи является обобщение существующих подходов к трактовке кредитной политики, уточнения ее сущности и содержания, а также исследование связей кредитной политики макро- и микроуровней. В статье рассмотрены и обобщены основные подходы к определению кредитной политики на макро- и микроуровне, предложены авторские определения данных понятий. Рассмотрены основные инструменты реализации кредитной политики на макроуровне. Проанализировано влияние процентной политики и политики обязательного резервирования на кредитную политику банков. Выявлена недостаточная связь кредитной политики на макро- и микроуровне. Установлено, что кредитная политика в целом является многогранным экономическим явлением, которое, с одной стороны, является составной частью экономической политики государства, а с другой – важной составляющей банковской политики. Поэтому существует потребность в дальнейших исследованиях данной дефиниции и ее взаимосвязи с политикой банковских учреждений, денежно-кредитной политикой центрального банка и экономической политикой государства. Также перспективой дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование механизма взаимодействия кредитной политики макро- и микроуровня с целью максимального удовлетворения интересов и потребностей участников кредитных отношений всех уровней.

**Ключевые слова:** кредитная политика, общэкономическая политика, банковская политика, учетная ставка, норма обязательных резервов.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 18.

**Подсосонная Яна Григорьевна** – аспирант, кафедра банковского дела и финансового мониторинга, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**E-mail:** yasik2010@mail.ru

### Podsonna Yana H. Ukrainian Credit Policy: Macro- and Micro-Economic Aspects

The goal of the article is generalisation of existing approaches to interpretation of the credit policy, specification of its essence and content and the study of links of the credit policy of macro- and micro-levels. The article considers and generalises main approaches to identification of the credit policy at micro- and macro-levels and offers own definitions of these notions. The article considers main instruments of realisation of the credit policy at the macro-level. It analyses influence of the interest rate policy and mandatory reserves policy upon the credit policy of banks. It shows an insufficient connection of the credit policy at macro- and micro-levels. It shows that the credit policy in general is a many-sided economic phenomenon, which, on the one hand, is a component of the economic policy of the state, and, on the other hand is an important component of the banking policy. That is why there is a need in further studies of this definition and its relation with the policy of banking institutions, and monetary and credit policy of the central bank and economic policy of the state. Another prospect of further studies in this direction is improvement of the mechanism of interaction of the credit policy of macro- and micro-levels with the aim of maximum satisfaction of interests and needs of participants of credit relations of all levels.

**Key words:** credit policy, general economic policy, banking policy, discount rate, rate of mandatory reserves.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 18.

**Podsonna Yana H.** – Postgraduate Student, Department of Banking and Financial Monitoring, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

**E-mail:** yasik2010@mail.ru

У сучасних умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, стрімкого взаємопроникнення та зростання взаємозалежності капіталів різних країн, все гостріше постає питання вибору державою ефективної економічної політики. Важливе місце у забезпеченні стійкого економічного зростання та конкурентоспроможності вітчизняної економіки повинна займати кредитна політика, як невід'ємна складова монетарної та загально-економічної політики в цілому.

Проблемам розвитку грошово-кредитних відносин, теоретичним і методологічним засадам здійснення грошово-

кредитної політики присвячено значну кількість ґрунтовних наукових праць таких вчених як: А. Гальчинський, О. Дзюблюк, І. Лютий, А. Мороз, М. Савлук, В. Стельмах, М. Туган-Барановський та інших. Теоретичні та практичні аспекти безпосередньо кредитної політики на макрорівні вивчали І. Гуцал, В. Сидоренко. Однак рівень розробки даного поняття залишається недостатнім, адже досі відсутнє однозначне трактування як сутності так і змісту кредитної політики.

Метою статті є узагальнення існуючих підходів до трактування кредитної політики, уточнення її сутності та змісту, а також дослідження зв'язків кредитної політики макро- та мікрорівнів.

Відносно самостійне існування кредитної політики пов'язане з дією такої специфічної економічної категорії як кредит, а отже і з його рухом, сферами функціонування та методами регулювання.

Сучасний стан та умови розвитку вітчизняної економіки висувають нові вимоги до загальної економічної політики держави. Саме тому кредитна політика, як невід'ємна її складова, повинна забезпечити відповідне підґрунтя для стійкого соціально-економічного розвитку країни. Однак недостатня розробка теоретичних основ формування кредитної політики та механізмів її реалізації послаблюють роль кредиту в економічному розвитку країни.

У сучасній науковій та методичній економічній літературі немає єдиних підходів до трактування поняття «кредитна політика». Зокрема, у ряді монографій присвячених дослідженню питань монетарної політики визначення кредитної політики взагалі не зустрічається. Відсутнє воно і в Енциклопедії банківської справи за редакцією В. Стельмаха та в більшості економічних словників.

У працях науковців 70 – 90-х рр. минулого століття кредитна політика розглядалася лише на макрорівні, як загальнодержавна чи урядова політика. Це пояснюється тим, що банківська система в той час була представлена виключно державними банками, які фактично проводили єдину державну політику, в тому числі та кредитну. Отже, у таких умовах не було потреби в розробці кредитної політики на мікрорівні, тобто на рівні конкретного банку.

Формування ринкової економіки стимулювало появу банків не державної форми власності. Це зумовило необхідність з'ясування сутності та змісту кредитної політики на мікрорівні, тобто на рівні конкретного банку як комерційної установи.

Отже, на сьогодні кредитна політика об'єктивно розглядається науковцями з двох позицій – мікро- та макрорівня. Нами проаналізовано основні підходи вітчизняних і російських дослідників до визначення сутності кредитної політики, які наведено у *табл. 1*.

Таблиця 1

Сучасні трактування поняття «кредитна політика»

Джерело / Автор	Рівень	Визначення
1	2	3
Банківська енциклопедія (С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова)	Макрорівень	<i>Кредитна політика</i> – комплекс методів і засобів у сфері кредитних відносин, які здійснюють центральний банк і банківські установи щодо організації кредитного процесу з метою забезпечення розвитку економіки [1, с. 238]
	Мікрорівень	<i>Кредитна політика банку</i> – це стратегія і тактика банку щодо залучення ресурсів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, повернення та цільовий характер використання [1, с. 239]
Економічна енциклопедія (електронний ресурс)	Макрорівень	<i>Кредитна політика</i> – система регулюючих засобів у галузі банківського кредиту, що їх здійснюють органи державного управління, центральні банки з метою впливу на обсяг і спрямування кредиту для забезпечення певних економічних інтересів [7]
І. С. Гуцал	Макрорівень	<i>Кредитна політика</i> – система заходів та дій, які направлені на грошово-кредитне забезпечення та регулювання кредитних відносин з метою економічного зростання та прибуткової діяльності фінансового посередництва [6, с. 115]. <i>На макроекономічному рівні кредитна політика</i> є складовою економічної політики й одночасно реалізує як політичні, так і соціально-економічні цілі держави і виступає приматом щодо банківської кредитної політики, визначаючи цілі та способи їх досягнення всіма учасниками кредитних відносин державою, установами банківської і парабанківської системи і позичальниками [5]
	Мікрорівень	<i>Кредитна політика</i> на мікроекономічному рівні є складовою частиною загальної політики банку, спрямованою на ефективне його функціонування [5]
Економічний словник (Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич)	Макрорівень	<i>Кредитна політика</i> – система заходів центрального банку та держави у кредитній сфері з метою регулювання грошового обігу і досягнення інших економічних та соціальних цілей. Є частиною загальної економічної політики [15, с. 156]
Большая советская энциклопедия (В. М. Усоскин)	Макрорівень	<i>Кредитная политика</i> – система денежно-кредитных мероприятий, используемых государством для достижения определенных экономических целей и представляющая собой один из элементов общехозяйственной политики [3]



1	2	3
Г. С. Панова	Мікрорівень	<i>Кредитная политика</i> – это политика самых разнообразных кредиторов (не только банков, но и кредитных кооперативов, строительных обществ, ломбардов, касс взаимопомощи и т. д.) [16, с. 23]
Финансово-кредитный энциклопедический словарь (Коллектив авторов под общ. ред. А. Г. Грязновой)	Макрорівень	<i>Кредитная политика</i> – совокупность мероприятий по управлению объемами кредитов и уровнем процентных ставок, регулированию рынка ссудного капитала. К. п. – составная часть экономической политики государства, направленной на регулирование экономического роста страны, сдерживание инфляции, обеспечение занятости населения и выравнивание платежного баланса [17]
	Мікрорівень	<i>Кредитная политика на микроуровне</i> – составная часть политики коммерческого банка или другой кредитной организации по обеспечению деятельности [17].
Внешне-экономический толковый словарь (Под ред. И. Фаминского)	Макрорівень	<i>Кредитная политика</i> – система мер, осуществляемая в кредитно-денежной сфере центральным банком и направленная на формирование необходимых условий предоставления и использования кредитных средств. К. п. должна рассматриваться как составная часть экономической политики государства, которая проводится в настоящий момент [4]

**Джерело:** складено автором за [1, 3 – 7, 15 – 17].

Узагальнюючи підходи до визначення кредитної політики, наведені в табл. 1, пропонуємо авторську трактовку даного поняття. Отже, на макрорівні кредитну політику можна визначити як комплекс заходів центрального банку та уряду у сфері кредитних відносин, що здійснюються з метою регулювання грошового обігу та забезпечення певних економічних і соціальних інтересів держави. На мікрорівні під кредитною політикою слід розуміти складову загальної політики банку чи іншої фінансово-кредитної установи, що включає розробку та реалізацію програм оптимізації їх кредитної діяльності, з метою ефективного використання залучених фінансових ресурсів для задоволення як власних інтересів так і інтересів клієнтів.

Дійсно, оптимальна кредитна політика повинна максимально враховувати інтереси та потреби держави, суб'єктів господарювання, суспільства, водночас забезпечувати банку максимальний прибуток та мінімальний ризик. Тому одним з найважливіших факторів при визначенні пріоритетних напрямків кредитної політики банку стає кредитна політика центрального банку країни, як провідника кредитної політики держави.

Зокрема І. С. Гуцал зазначає, що цілями кредитної політики держави є: сприяння економічному зростанню, забезпечення стабільності грошової одиниці та банківської системи, які виступають похідними від цілей економічної політики і визначаються останніми. Тому на макроекономічному рівні кредитна політика є складовою економічної політики.

Вона підпорядкована загальнодержавним економічним інтересам і пов'язана, насамперед, із мобілізацією та забезпеченням кредитними ресурсами розширеного відтворення суспільного продукту, кредитною підтримкою розвитку галузей економіки та потреб громадян, стабільністю та фінансовою стійкістю кредитної системи, стимулюванням інвестиційної активності, регулюванням грошової маси в обігу. Отже, виходячи з цілей та завдань, що стоять перед кредитною політикою, вона відіграє пріоритетну роль у грошово-кредитній політиці [5].

Вищі кінцеві цілі кредитної політики орієнтовані на перспективу і потребують довготривалого часу, а тому для їх досягнення необхідний набір певних економічних інструментів, які б оперативно впливали на економічні процеси. До найбільш гнучких і дієвих інструментів, що впливають на зміну пропозиції кредитних ресурсів належать процентна політика та політика обов'язкового резервування [6, с. 116].

Облікова ставка є один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період. Облікова ставка є базовою щодо інших процентних ставок, та найнижчою серед тих, за якими Національний банк України може підтримувати ліквідність банків.

Підвищення рівня облікової ставки означає подорожчання кредитів центрального банку для банків другого рівня. Як наслідок, банківські установи підвищують ставки за кредитами для клієнтів-позичальників, намагаючись таким чином компенсувати свої втрати від подорожчання кредитних ресурсів. Зниження облікової ставки навпаки, стимулює попит на кредити з боку банків, веде до підвищення їх кредитної активності та до зниження відсоткової ставки за позиками наданими банками.

Зміни рівня обов'язкових резервів, які банківські установи зобов'язані тримати на коррахунках у центральному банку, аналогічно впливають на кредитну активність банків. Підвищення норми обов'язкових резервів веде до зменшення кредитного потенціалу банків, в той час як зниження норми обов'язкових резервів дає можливість банкам збільшити обсяги кредитування, адже в їх розпорядженні залишається більша частина ресурсів.

Отже, залежно від того, яку кредитну політику проводить центральний банк, стримуючу (кредитна рестрикція) чи стимулюючу (кредитна експансія), мають місце підвищення або зниження рівня облікової ставки та норм обов'язкових резервів.

Зв'язок між ставкою рефінансування і ставкою по кредитах має бути близьким до функціонального. У зарубіжних країнах ставки по кредитах чуйно реагують на зміну облікової ставки [8].

Аналізуючи залежність ставки по гривневих кредитах в Україні від облікової ставки НБУ за період з 2006 по 2013 рр. варто зазначити, що такий зв'язок не завжди підтверджується на практиці. Коефіцієнт кореляції між ставками 0,550, що говорить про середній зв'язок між ними.

За аналізований період, облікова ставка сягала найвищого показника (12% річних) з 30.04.2008 р. по 14.06.2009 р., тобто в період розгортання та найбільшого загострення фінансової кризи. Починаючи з другої половини червня 2009 р. і до сьогодні її розмір поступово знижується. З 13.08.2013 р. облікову ставку встановлено на рівні 6,5%, що є значно нижчим від показників докризового періоду 2006 – 2007 рр. (9,5 – 8%). За 2013 р. НБУ знизив облікову ставку вже вдруге: 10.06.2013 р. з 7,5% до 7% та 13.08.2013 р. ще на 0,5 п. п. до 6,5% річних (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка облікової ставки НБУ та відсоткових ставок банків за кредитами в національній валюті**

Період дії облікової ставки НБУ	Облікова ставка НБУ, % за періоди	Процентна ставка за кредитами в національній валюті, за періоди
10.08.2005 – 09.06.2006	9,5	15,6*
10.06.2006 – 31.05.2007	8,5	14,4
01.06.2007 – 31.12.2007	8	13,9
01.01.2008 – 29.04.2008	10	15,2
30.04.2008 – 14.06.2009	12	21,2
15.06.2009 – 11.08.2009	11	17,7
12.08.2009 – 07.06.2010	10,25	18,1
08.06.2010 – 07.08.2010	9,5	14,2
08.07.2010 – 09.08.2010	8,5	13,2
10.08.2010 – 22.03.2010	7,75	14,7
23.03.2012 – 09.06.2013	7,5	17,9
10.06.2013 – 12.08.2013	7	15,4
з 13.08.2013	6,5	15,4*

\* Середня процентна ставка за період з 01.01.2006 по 09.06.2006 рр.

\*\* Середня процентна ставка за період з 13.08.2013 по 31.12.2013 рр.

**Джерело:** складено автором за інформацією Національного банку України [18].

Однак зниження облікової ставки не завжди веде до зниження ставки по кредитах, у той час як її зростання обов'язково призводить до подорожчання кредитних ресурсів (рис. 1).

Для регулювання кредитної діяльності банків в Україні поряд з обліковою ставкою широко використовуються нормативи обов'язкового резервування.

Політика резервних вимог – дієвий інструмент реалізації кредитної політики. Навіть невеликі зміни норм обов'язкових резервів суттєво впливають на зміну обсягів кредитних вкладень банків і грошову масу. Це досить жорсткий інструмент макроекономічного регулювання, що є обов'язковим до виконання. Тому даний інструмент потрібно застосовувати досить обережно і лише в сукупності з іншими, більш гнучкими інструментами регулювання.

**Н**ормативи обов'язкового резервування та частота їх змін за певний період визначаються відповідно до завдань кредитної політики й змін макроекономічної та монетарної ситуації. Перегляд розміру норми обов'язкових резервів центральними банками в розвинених країнах відбувається зазвичай раз на 2 – 4 роки [2].

В Україні ж цю норму переглядають по кілька разів на рік (протягом 2013 р. нормативи обов'язкових резервів змінювались двічі). Також постійно поглиблюється диференціація коштів за видами валют, строками вкладу та суб'єктами, що здійснюють вклади (табл. 3).

У 2007 р. політика обов'язкових резервів була спрямована на посилення привабливості проведення операцій у національній валюті та поступове обмеження економічними методами обсягів залучення коштів за кордоном.

Воно полягало у введенні з 20 листопада 2007 р. до складу зобов'язань, які підлягають обов'язковому резервуванню, коштів, залучених банками від фінансових установ і організацій нерезидентів та підвищенні коефіцієнтів резервування за кредитами, наданими в іноземній валюті [9].

У 2008 р. у частині регулювання вимог з формування банками обов'язкових резервів надалі вживалися заходи, які надають певні переваги у здійсненні операцій у національній валюті. Зокрема, з 5 грудня 2008 р. норматив обов'язкового резервування за залученими коштами в національній валюті був установлений на рівні нуля, тоді як за строковими коштами в іноземній валюті – 3%, а за коштами в іноземній валюті на вимогу – 5%. Надалі Національний банк посилив диференціацію вимог з обов'язкового резервування залежно від того, у якій валюті залучені кошти. З 05.01.2009 р. норматив обов'язкового резервування за строковими коштами в іноземній валюті збільшився до 4%, за коштами в іноземній валюті на вимогу – до 7% [10].

Протягом 2009 – 2010 рр. у зв'язку з кризою було посилено вимоги до формування банками обов'язкових резервів. Зокрема у серпні – вересня 2009 р. запроваджено вимогу щодо зберігання частини обов'язкових резервів, а в 2010 р. повного їх обсягу, на окремому рахунку в НБУ [11, 12].

У 2011 р. нормативи обов'язкового резервування було оптимізовано з метою створення більш преференційних умов залучення банками довгострокових коштів. Протягом 2012 р. відбулося поступове вивільнення коштів обов'язкових резервів з окремого рахунку в Національному банку України [13, 14].

З 1 липня 2013 р. Національним банком України збільшено норми обов'язкових резервів за залученими коштами в іноземній валюті (крім російського рубля) з 9% до 10% за короткостроковими вкладками, з 3% до 5% за довгостроковими вкладками та з 10% до 15% за коштами на поточних рахунках домогосподарств (норма резервування за коштами на поточних рахунках нефінансових корпорацій залишилася не

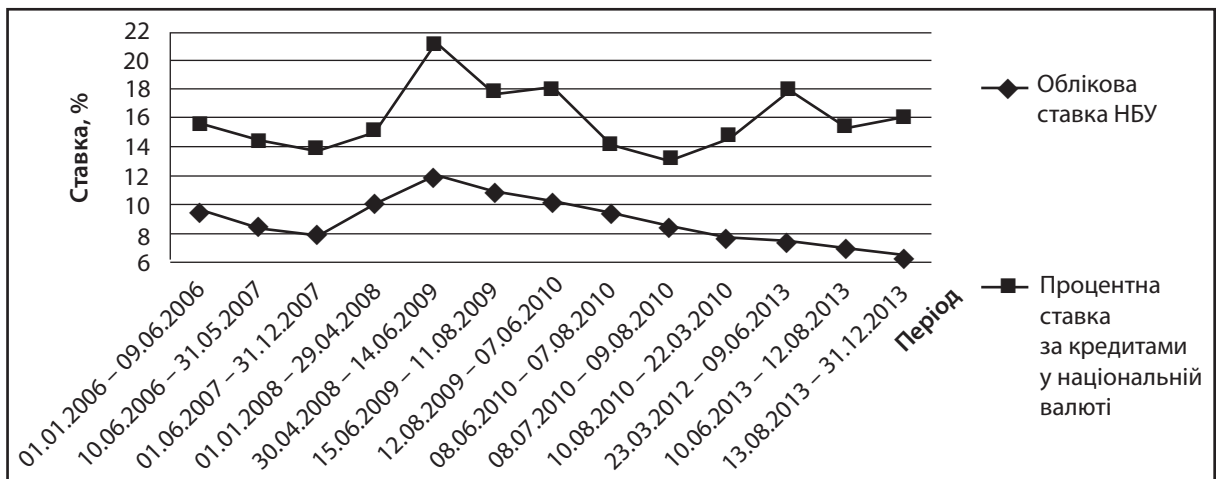


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ та відсоткових ставок банків за кредитами в національній валюті за 2006 – 2013 рр.

Таблиця 3

Розміри нормативів обов'язкового резервування коштів банків у НБУ протягом 2004 – 2013 рр.

Період дії	Нормативи обов'язкового резервування								
	за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств			за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домогосподарств			за коштами, залученими ін. депозитними корпораціями від ін. депозитних корпорацій-нерезидентів та ін. фінансових корпорацій-нерезидентів		
	у нац. валюті	в іноземній валюті		у нац. валюті	в іноземній валюті		у нац. валюті	в іноз. валюті (крім рос. руб.)	у рос. рублях
		коротко-строкові	довго-строкові		нефінансові корпорації	домогосподарства			
01.10.2004 – 24.12.2004	7	7	8	8				-	
25.12.2004 – 31.08.2005	6	6	7	7				-	
01.09.2005 – 09.05.2006	6	6	8	8				-	
10.05.2006 – 31.07.2006	4	4	6	6				-	
01.08.2006 – 30.09.2006	2	3	3	5				-	
01.10.2006 – 04.12.2008	0,5	4	1	5				-	
05.12.2008 – 04.01.2009	0	3	0	5				-	
05.01.2009 – 31.01.2009	0	4	0	7				-	
01.02.2009 – 30.06.2011	0	4	0	7		2		-	
01.07.2011 – 29.11.2011	0	6	2	0		8	0	2	-
30.11.2011 – 30.03.2012	0	7,5	2	0		8	0	2	-
31.03.2012 – 29.06.2012	0	8	2	0		8,5	0	2	0
30.06.2012 – 30.06.2013	0	9	3	0		10	0	3	0
01.07.2013 – 29.09.2013	0	10	5	0	10	15	0	5	0
з 30.09.2013	0	10	7	0	10	15	0	5	0

Джерело: [18].

змінною на рівні 10%). З 30 вересня 2013 р. відбулося наступне підвищення норми обов'язкових резервів за довгостроковими депозитами в іноземній валюті, тоді як нормативи за коштами в національній валюті з кінця 2008 р. залишаються на рівні нуля.

Постійне підвищення норм обов'язкових резервів за залученими коштами в іноземній валюті сприяло тому, що з 2008 р. поступово почали зменшуватись розміри валютних кредитів, наданих вітчизняними банками, та їх частка в загальній сумі (табл. 4). Виняток становив 2013 р., коли сума валютних кредитів збільшилась на 5 892 млн грн (1,97%) порівняно з попереднім 2012 р., водночас частка таких кредитів у загальній сумі продовжила зменшуватись та знизилась у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 2,34%.

дитна політика на макрорівні представляє собою комплекс заходів центрального банку та уряду у сфері кредитних відносин, що здійснюються з метою регулювання грошового обігу та забезпечення певних економічних і соціальних інтересів держави. Щодо макрорівня, то кредитна політика є складовою загальної політики банку чи іншої фінансово-кредитної установи, що включає розробку та реалізацію програм оптимізації їх кредитної діяльності, з метою ефективного використання залучених фінансових ресурсів для задоволення як власних інтересів так і інтересів клієнтів.

2. В арсеналі інструментів реалізації кредитної політики суттєву роль відіграють процентна політика та політика обов'язкового резервування. Облікова ставка НБУ не має тісного зв'язку зі ставками за кредитами банківських

Таблиця 4

Динаміка кредитів, наданих банками України та нормативів обов'язкового резервування за 2006 – 2013 рр.

Період	Сума наданих кредитів (млн грн)	У тому числі				Нормативи обов'язкового резервування, %	
		у національній валюті		в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті
		абс.	%	абс.	%		
2006	245 230	123 787	50,48	121 443	49,52	0,5-1	4-5
2007	426 867	213 802	50,08	213 065	49,92	0,5-1	4-5
2008	734 022	300 220	40,90	433 801	59,10	0	3-5
2009	723 295	355 521	49,15	367 774	50,85	0	2-7
2010	732 823	395 504	53,97	337 319	46,03	0	2-7
2011	801 809	478 596	59,69	323 213	40,31	0	2-8
2012	815 142	515 580	63,25	299 562	36,75	0	3-10
2013	887 611*	582 157	65,59	305 454	34,41	0	5-15

\*Дані 11 місяців 2013 р.

Джерело: складено автором за інформацією Національного банку України [18].

У цілому можна говорити про те, що Національний банк України намагається проводити виважену кредитну політику, спрямовану на сприяння розвитку економіки через стимулювання кредитування, шляхом зниження вартості кредитних ресурсів для банків. Поступово знижуються облікова ставка та ставки за кредитами рефінансування, застосовуються більш гнучкі вимоги щодо формування банками обов'язкових резервів. Також діяльність НБУ спрямована на підвищення попиту на національну грошову одиницю, шляхом збільшення нормативів обов'язкового резервування за залученими коштами в іноземній валюті.

Попри значну відмінність понять кредитної політики на макро- та мікрорівні, важливо підкреслити їх тісних взаємозв'язок. З одного боку державна кредитна політика визначає основні напрямки для проведення кредитної політики банківськими установами, а з іншого – кредитна політика на мікрорівні, реалізуючи економічні цілі і завдання держави, має визначальну роль для грошово-кредитної політики.

## ВИСНОВКИ

Проведене узагальнення підходів до визначення сутності кредитної політики та інструментів її реалізації дозволило зробити наступні висновки:

1. У сучасній науковій та методичній економічній літературі паралельно існує два підходи до трактування змісту кредитної політики – мікро- та макро-економічний. Кре-

установ. Зниження облікової ставки не завжди веде до зниження ставки за кредитами, у той час як її зростання обов'язково призводить до подорожчання кредитних ресурсів, що свідчить про недостатній зв'язок кредитної політики на макро- та мікрорівні.

3. У цілому кредитна політика є багатограним економічним явищем, яке, з одного боку, є складовою економічної політики держави, а з іншого – важливою складовою банківської політики. Тому існує потреба в подальших дослідженнях даної дефініції та її взаємозв'язку з політикою банківських установ, грошово-кредитною політикою центрального банку та економічною політикою держави в цілому. Адже глибоке розуміння даних понять та їх взаємозв'язків є важливим кроком у формуванні та реалізації оптимальної кредитної політики країни. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України; Знання, 2011. – 504 с.

2. Бабійчук Т. П. Використання механізму обов'язкових резервів у стимулюванні розвитку банківської інвестиційної діяльності / Т. П. Бабійчук // Науковий вісник НТЛУ України. – 2012. – Вип. 22.10. – С. 252 – 257.

3. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://soviet-encyclopedia.ru>
4. Внешне-экономический толковый словарь / Под ред. И. Фаминского [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocable.ru/dictionary/485>
5. **Гуцал І. С.** Дієвість кредитного механізму в економіці України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. – К., 2004. – 29 с.
6. **Гуцал І. С.** Кредитна політика держави, її цілі та механізм реалізації / І. С. Гуцал // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2001. – № 7. – С. 113 – 117.
7. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://studentbooks.com.ua/content/view/36/39/>
8. **Коковіхіна О. О.** Аналіз та шляхи підвищення ефективності процентної політики НБУ / О. О. Коковіхіна [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1552>
9. Монетарний огляд за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60898>
10. Монетарний огляд за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60903>
11. Монетарний огляд за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60908>
12. Монетарний огляд за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=76207>
13. Монетарний огляд за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=104460>
14. Монетарний огляд за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=85153](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=85153)
15. **Осовська Г. В.** Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
16. **Панова Г. С.** Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением : дисс. ... д-р экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Г. С. Панова. – М., 1997.
17. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов под общ. ред. А. Г. Грязновой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocable.ru/dictionary/1049/symbol/207>
18. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

#### REFERENCES

- Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Kyiv: TsND NBU; Znannia, 2011.
- Babiichuk, T. P. "Vykorystannia mekhanizmu obov'iazkovykh rezerviv u stymuliuванні rozvytku bankivskoi investytsiinoi diialnosti" [Mechanism required reserves in promoting investment banking]. *Naukovyi visnyk NTLU Ukrainy*, no. 22.10 (2012): 252-257.
- "Bolshaia Sovetskaia Entsiklopediia" [Great Soviet Encyclopedia]. <http://soviet-encyclopedia.ru>
- "Ekonomiczna entsyklopediia" [Economic Encyclopedia]. <http://studentbooks.com.ua/content/view/36/39/>
- "Finansovo-kreditnyu entsiklopedicheskiy slovar" [Financial and Credit Encyclopedic Dictionary]. <http://vocable.ru/dictionary/1049/symbol/207>

Hutsal, I. S. "Kredytна polityka derzhavy, ii tsili ta mekhanizm realizatsii" [Credit policy, its objectives and mechanisms]. *Naukovi zapysky TDPU. Seriia "Ekonomika"*, no. 7 (2001): 113-117.

Hutsal, I. S. "Diievyst kredytnoho mekhanizmu v ekonomitsi Ukrainy" [The effectiveness of credit facility in the economy of Ukraine]. *Avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk: spets. 08.04.01*, 2004.

Kokovikhina, O. O. "Analiz ta shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti protsentnoi polityky NBU" [Analysis and ways to improve the interest rate policy of the NBU]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1552>

"Monetaryni ohliad za 2007 rik" [Monetary Survey in 2007]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60898>

"Monetaryni ohliad za 2008 rik" [Monetary Survey in 2008]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60903>

"Monetaryni ohliad za 2009 rik" [Monetary Survey in 2009]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60908>

"Monetaryni ohliad za 2010 rik" [Monetary Survey in 2010]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=76207>

"Monetaryni ohliad za 2011 rik" [Monetary Survey in 2011]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=104460>

"Monetaryni ohliad za 2012 rik" [Monetary Survey in 2012]. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=85153](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=85153)

Osovskа, H. V., Yushkevych, O. O., and Zavadskiy, Y. S. *Ekonomicnyi slovnyk* [Dictionary of Economics]. Kyiv: Kondor, 2006.

Oftsiinyi sait NBU. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

Panova, G. S. "Kreditnaia politika kommercheskogo banka vo vzaimootnosheniakh s naseleniem" [Commercial bank credit policy in relations with the public]. *Diss. ... doktora ekon. nauk: spets. 08.00.10*, 1997.

"Vneshneekonomicheskii tolkovyy slovar" [Foreign Economic Dictionary]. <http://vocable.ru/dictionary/485>

## ОЦІНКА ЯКОСТІ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

© 2014 ХАРЧЕНКО В. О.

УДК 336.71

## Харченко В. О. Оцінка якості кредитно-інвестиційного портфеля банків України

Стаття присвячена оцінці та способам мінімізації рівня кредитного ризику кредитно-інвестиційного портфелю (КИП) банків України. Проведено аналіз структури та динаміки КИП українських банків за останні 7 років. Розглянуто вплив концентрації КИП на рівень кредитних ризиків банківського сектора України. У статті проведено структурний аналіз доходів банківської діяльності та розглянуто залежність між рівнем кредитного ризику та часткою процентних доходів у загальних доходах банків. Здійснено аналіз розміру проблемних кредитів окремих українських банків. Проведено порівняльний аналіз результатів діяльності українських банків, а також частки проблемних кредитів у структурі КИП банків Франції, Польщі та Російської Федерації. Розглянуто залежність між якістю фінансової звітності позичальника та рівнем кредитного ризику банку. Виявлено фактори, що призводять до підвищення ризикованості банківської діяльності в Україні та запропоновано заходи для вирішення існуючих проблем.

**Ключові слова:** кредитний ризик, банківський сектор, кредитний портфель, фінансова інформація, проблемні кредити.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 8. **Бібл.:** 11.

**Харченко Вілен Олександрович** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vilenkharchenko@gmail.com

УДК 336.71

UDC 336.71

## Харченко В. А. Оценка качества кредитно-инвестиционного портфеля банков Украины

Статья посвящена оценке и способам минимизации кредитных рисков кредитно-инвестиционного портфеля (КИП) банков Украины. Проведен анализ структуры и динамики КИП украинских банков за последние 7 лет. Рассмотрено влияние концентрации КИП на уровень кредитных рисков банковского сектора Украины. В статье проведен структурный анализ доходов банковской деятельности и рассмотрена зависимость между уровнем кредитных рисков и долей процентных доходов в общих доходах банков. Проведен анализ размера проблемных кредитов отдельных украинских банков. Проведен сравнительный анализ результатов деятельности украинских банков, а также доли проблемных кредитов в структуре КИП банков Франции, Польши и Российской Федерации. Рассмотрена зависимость между качеством финансовой отчетности заемщика и уровнем кредитных рисков банка. Определены факторы, которые приводят к повышению уровня рисков банковской деятельности в Украине, и предложены меры для решения существующих проблем.

**Ключевые слова:** кредитный риск, банковский сектор, кредитный портфель, финансовая информация, проблемная задолженность.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 8. **Библ.:** 11.

**Харченко Вілен Олександрович** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vilenkharchenko@gmail.com

## Kharchenko Vilen O. Assessment of Quality of the Loan-Investment Portfolio of Ukrainian Banks

The article is devoted to assessment and methods of minimisation of credit risks of the loan-investment portfolio (LIP) of Ukrainian banks. The article analyses the structure and dynamics of LIP of Ukrainian banks for the recent 7 years. It considers influence of LIP concentration upon the level of credit risks of the Ukrainian banking sector. The article conducts a structural analysis of income of the banking activity and considers dependence between the level of credit risks and shares of the interest income in the total bank income. The article analyses the volume of troubled debts of individual Ukrainian banks. It conducts a comparative analysis of results of activity of Ukrainian banks and also the share of troubled loans in the LIP structure of banks of France, Poland and Russian Federation. The article considers dependence between the quality of financial reports of the borrower and level of credit risks of the bank. It identifies those factors that result in the growth of the level of risks of the banking activity in Ukraine and offers measures for solving existing problems.

**Key words:** credit risk, banking sector, loan portfolio, financial information, troubled debt.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 8. **Библ.:** 11.

**Kharchenko Vilen O.** – Postgraduate Student, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** vilenkharchenko@gmail.com

Нещодавня фінансова криза та затягнутий процес рецесії української економіки призводять до стабільного занепаду та скорочення ринку кредитування в Україні. Крупні міжнародні та вітчизняні банки звертають програми кредитування корпоративних клієнтів не маючи можливості компенсувати власні витрати за рахунок одержуваних доходів. Даний процес відбувається на тлі постійного здорожчання залучення боргового фінансування нефінансовими корпораціями. Однак цінові методи вже не дозволяють українським банкам компенсувати зростаючий рівень кредитних ризиків, а вартість кредитування поступово стає занадто високою навіть для фінансово стійких та прибуткових підприємств, які все частіше намагаються шукати дешевші кредитні ресурси закордоном. Це призводить до зниження надійності та порядності українських позичальників і, як наслідок до зростання розмірів проблемної заборгованості українських банків. Існуючі методи по

перекладанню ризику на плечі прибуткових підприємств вже не дають очікуваних результатів. Ситуація, що склалася вимагає впровадження нових антикризових заходів з метою недопущення перетворення банківського сектора України на розрахунково-касовий центр для кількох крупних фінансово-промислових груп. Світовий досвід продемонстрував, що ситуація, яка склалася в Україні є нетиповою. У більшості країн світу фінансово-кредитні установи активно реформують власні системи ризик-менеджменту, що дозволяє не допустити нарощування проблемної заборгованості, а також забезпечує підприємства необхідними кредитними ресурсами за прийнятною ціною.

Зараз в Україні зареєстровано 183 банківських установи, близько 20 з яких займають 80% ринку за обсягами кредитно-інвестиційного портфелю (КИП). За останні сім років кількість банківських установ скоротилася на 10%. З реєстру було виключено 47 установ, відкрито нових установ – 32 (табл. 1).

Динаміка кількості діючих в Україні банків, 2007 – 2013 рр.\*

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість банків за Реєстром	198	198	197	194	198	176	183
Виключено з Державного реєстру банків за рік	1	7	6	6	0	26	1
Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	19	13	14	18	21	22	19

\* Складено та розраховано за джерелом [1].

Однак, за цей період у структурі банківського сектора відбулися досить вагомі якісні зміни. Так, зокрема якщо у 2007 р. на долю банківських установ з ТОП-20 (за обсягом КІП) припадало близько 49% сукупного кредитно-інвестиційного портфеля банківського сектора України, то у 2013 р. – уже близько 80% (табл. 2).

Як бачимо з наведених даних, за цей період відбулося скорочення кредитно-інвестиційного портфеля українських банків на 9 млрд євро з одночасним укрупненням частки двох найбільших українських банків, Приватбанк та Ощадбанк, з 13% у 2007 р. до 32% у 2013 р. Варто також відзначити, що у 2007 р. 80% кредитно-інвестиційних активів знаходилося в портфелях 28 банківських установ, а у 2013 р. – це 20 банківських установ. Тобто за останні сім років, на фоні скорочення обсягів кредитування економіки, відбулася концентрація кредитно-інвестиційного портфеля банків України.

Такі результати є наслідком зростання рівня ризиків кредитування для банківських установ. Більшість науковців та аналітиків відзначають таку ситуацію як наслідок фінансової кризи 2008 – 2011 рр. З цим важко сперечатись, однак на нашу думку, фінансова криза є вже наслідком, а першопричиною ситуації, що склалася, є нехтування з боку банків основними принципами управління кредитним ризиком з одночасним надто швидким нарощуванням КІП.

Як наслідок, світова фінансова криза 2008 – 2010 рр. суттєво послабила стійкість банківського сектора України. Зниження платоспроможності багатьох вітчизняних підприємств-позичальників призвели до скорочення як абсолютного, так і відносного рівня доходності банківської діяльності внаслідок стрімкого зростання частки проблемних та непрацюючих кредитів у структурі кредитних портфелів (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка КІП українських банків, 2007 – 2013 рр., млрд грн\*

Назва банку	2007 р.	Частка, %	2013 р.	Частка, %
Приватбанк	46	10%	128	20%
Ощадбанк	14	3%	79	12%
Дельта Банк	0	0%	39	6%
Райффайзен Банк	38	8%	31	5%
Промінвестбанк	0	0%	30	5%
Сбербанк Росії	0	0%	28	4%
ПУМБ	12	3%	23	4%
Укрсоцбанк	25	5%	22	3%
Надра	18	4%	21	3%
Альфа-Банк	14	3%	21	3%
Фінанси та Кредит	13	3%	18	3%
ОТП Банк	16	3%	15	2%
Брокбізнесбанк	9	2%	12	2%
Фінансова Ініціатива	4	1%	10	2%
Імексбанк	0	0%	9	1%
Форум	12	3%	7	1%
ІНГ Банк Україна	4	1%	7	1%
Златобанк	0	0%	6	1%
Київська Русь	0	0%	6	1%
<b>Усього (80% у 2013)</b>	<b>226</b>	<b>49%</b>	<b>512</b>	<b>79%</b>
<b>80% КІП, млрд. євро<sup>1</sup></b>	<b>34</b>	<b>49%</b>	<b>49</b>	<b>79%</b>
<b>КІП усього по банківській системі, млрд євро<sup>2</sup></b>	<b>70</b>	<b>100%</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>
<b>Усього</b>	<b>462</b>	<b>100%</b>	<b>640</b>	<b>100%</b>

\* Складено та розраховано за джерелом [2].

<sup>1</sup> за обмінним курсом 10,5 у 2013 р. і за курсом 6,6 у 2007 р.

<sup>2</sup> за обмінним курсом 10,5 у 2013 р. і за курсом 6,6 у 2007 р.

Так, дохідність банківської діяльності (показники чистого прибутку та процентної маржі) скоротилися у 5 разів (з 1 млрд до 0,2 млрд євро) та на 1% (з 5% до 4%) відповідно (табл. 4).

Варто відзначити, що такі результати є досить показовими з погляду ефективності роботи банківського сектора ще й через те, що саме процентні доходи продовжують залишатись головним джерелом доходів українських банків, на відміну від світової практики переходу від доходів від кредитування до отримання доходів від банківському обслуговування. Більше того, збільшення частки процентних доходів при збереженні рівня дохідності КІП за співвідношенням процентних доходів до КІП і збереженням дохідності банківських фінансових активів за показником співвідношення непроцентних доходів до фінансових активів банківської системи України, засвідчують факт продовження нарощування частки КІП як головного джерела доходів українських банків (табл. 5).

Вищенаведені дані свідчать, що банківська система України, на відміну від інших країн, які так само зазнали негативного впливу світової фінансової кризи навіть у значно більших масштабах, ще й досі не відновилась і навіть не наблизилась до докризового рівня роботи. Для порівняння результатів діяльності банківського сектора звернемося до найвдаліших прикладів із європейського досвіду (*best practice*), адже саме курс на євроінтеграцію є пріоритетним напрямом розвитку України. Для порівняння було обрано банківську систему Польщі як одного з наймолодших членів ЄС, які вже пройшли шлях з реформування та реструктуризації економіки країни та, зокрема, й банківського сектору, а також банківську систему Франції як однієї з найстаріших і водночас найбільш розвинених та ефективних банківських систем країн – членів ЄС, яка є тим еталоном, до якого варто прагнути більшості країн світу (табл. 6).

Як видно з табл. 6, прибутки банківського сектора Франції у 2008 р. скоротилися у 5,8 раза, Польщі – на 10%. Однак банківські системи обох країн залишалися прибут-

Таблиця 3

**Аналіз проблемності КІП банків України, 2007 – 2013 рр., млрд грн**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	3 кв. 2013
Недіючі кредити	31	106	120	126	169	156
Загальний розмір КІП <sup>3</sup>	748	702	708	771	744	796
Доля недіючих кредитів у загальному КІП	4%	15%	17%	16%	23%	20%

\* Складено та розраховано за джерелом [3].

<sup>3</sup> Різниця між даними у таблицях спричинена тим, що певні банківські установи не є членами АУБ, тому їх КІП не враховано у розрахунку АУБ, однак включено до статистичних даних НБУ.

Таблиця 4

**Аналіз дохідності банківської системи України, 2007 – 2013 рр., млрд грн**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Прибуток / Збиток, млн грн	6,6	7,3	-38,5	-13,0	-7,7	4,9	2,1
У млрд євро	1,0	1,0	-3,7	-1,2	-0,7	0,5	0,2
Обмінний курс грн/євро	6,6	7,5	10,5	10,5	10,5	10,5	10,5
Чиста процентна маржа, %	5,0	5,3	6,2	5,8	5,3	4,5	4,1

\* Складено та розраховано за джерелом [3].

Таблиця 5

**Аналіз фінансових результатів банківського сектора України, 2007 – 2013 рр., млрд грн**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	3Q2013
Чисті процентні доходи	49	83	112	109	123	128	73
Непроцентні доходи, у т. ч.:	39	68	54	53	68	75	47
Збори та комісійні до отримання	28	44	40	36	44	51	35
Прибутки або збитки за фінансовими інструментами	7	18	7	5	10	8	4
Інші доходи	4	6	6	11	13	16	8
Валовий дохід (3 + 4)	89	152	165	161	190	203	120
Доля процентних доходів	55%	55%	68%	67%	65%	63%	61%
Доля непроцентних доходів	45%	45%	32%	33%	35%	37%	39%
Співвідношення процентних доходів до КІП		0,11	0,15	0,15	0,16	0,17	0,10
Банківські фінансові активи	570	885	832	890	996	1 065	1 167
Співвідношення непроцентних доходів до фінансових активів	6,9%	7,7%	6,4%	5,9%	6,8%	7,1%	4,0%

\* Складено та розраховано за джерелом [3].



ковими протягом усього часу, у той час як українські банки вже у 2009 р. зазнали збитків на понад 3,7 млрд євро, що склало понад 1,5% від загального обсягу активів банківського сектора.

Слід також відзначити, що ті країни, які під час фінансової кризи знаходились на етапі активних реформ банківського сектора в рамках адаптації до вимог ЄС (зокрема Польща) постраждали від фінансової кризи значно менше ніж розвинені країни ЄС, де банківська система вже сформувалась і якісь радикальні зміни в короткостроковій перспективі досить складно реалізувати. Уже у 2010 р. як Франція, так і Польща відновили рівень доходів банківського сектора на докризовому рівні, тоді як банківська система України ж у 2010 р. зазнала збитків у 1,2 млрд євро.

взято прострочені кредити, які за методологією НБУ слід відносити до категорії сумнівних та/або безнадійних (за класифікацією МВФ такі кредити називають Non-Performing Loans або недіючі кредити).

Аналіз недіючих кредитів найбільших банківських установ України у співвідношенні до їхнього КІП, а також порівняння цього показника з показниками Франції, Польщі та найближчого сусіда України – Російської Федерації, показало, що частка недіючих кредитів у загальному кредитно-інвестиційному портфелі українських банків значно перевищує аналогічний показник у Франції, Польщі та Росії (табл. 7, рис. 1).

Більше того, якщо за останні п'ять років Російська Федерація спромоглася скоротити частку недіючих креди-

Таблиця 6

Порівняльний аналіз дохідності банківських систем України, Польщі та Франції, 2007 – 2013 рр., млрд євро

Рік	Франція		Польща		Україна	
	Рез-т д-ті	Співвідношення доходу до активів	Рез-т д-ті	Співвідношення доходу до активів	Рез-т д-ті	Співвідношення доходу до активів
2007	22,7	0,4%	1,3	1,9%	1,0	1,2%
2008	3,9	0,1%	1,2	1,7%	1,0	0,8%
2009	13,0	0,2%	0,9	1,1%	-3,7	-4,6%
2010	23,4	0,4%	1,3	1,3%	-1,2	-1,5%
2011	15,4	0,2%	1,4	1,3%	-0,7	-0,8%
2012	9,6	0,2%	1,5	1,2%	0,5	0,2%

\* Складено та розраховано за джерелами [4, 5, 6].

Скорочення доходів банківського сектора Франції у 2011 – 2012 рр. зумовлене відсутністю напрямків для розширення кредитного портфелю, а не підвищенням кредитних ризиків [7]. В Європі спостерігається здешевлення кредитних ресурсів і підвищення рівня доступності до кредитів під надзвичайно низькі (у порівнянні з Україною) відсотки. Саме конкуренція за нових позичальників призвела до скорочення дохідності банківської діяльності, однак, у той самий час, позитивно вплинула на розвиток економіки країни, забезпечивши нефінансові корпорації дешевими запозиченнями. А от банківська система Польщі, в якій рівень насиченості економіки кредитами значно нижчий, ніж у Франції (набагато ближчий до України), стабільно продовжує нарощувати як обсяги кредитування економіки, так і рівень доходів комерційних банків [8].

Падіння рівня доходності банківської діяльності в Україні, скорочення розміру кредитно-інвестиційного портфелю під час світової фінансової кризи, одержання значних збитків банківським сектором у 2008 – 2011 рр., збереження у структурі банківських доходів високої долі процентних доходів, високий рівень відсоткових ставок за кредитами та їх постійне підвищення – аналіз усіх вищеперерахованих факторів засвідчує, що саме кредитний ризик має найбільший вплив на діяльність українських банків, і що управління саме кредитним ризиком на сьогоднішній день знаходиться на незадовільному рівні.

Нами була проведена оцінка рівня кредитних ризиків найбільших українських банків. Виходячи з визначення кредитного ризику як імовірності невиконання позичальником зобов'язань перед банком, головним показником рівня кредитного ризику є наявність в банку прострочених кредитів. Для оцінки рівня кредитного ризику, до ува-

тів, наблизившись до європейського рівня, то українська банківська система продовжує знаходитись у зоні надзвичайного ризику. Варто відзначити, що частка недіючих кредитів у загальному КІП банків на рівні 16,5% у 2012 р. є середнім значенням по банківському сектору України, у той час, як найбільші учасники кредитного ринку мають цей показник на рівні 20% і більше.

Як видно з табл. 8, частка недіючих кредитів у найбільших українських банках у деяких випадках значно перевищує середній показник по банківському сектору. Варто також відзначити, що аналіз найбільших за обсягами КІП банків України, які є найактивнішими учасниками кредитного ринку показав, що саме на них припадає надзвичайно висока частка недіючих кредитів. Це свідчить про наявність проблем в системі управління кредитним ризиком в українських банках. Аналітики та представники банківських установ пояснюють, що така ситуація була спричинена більше змінами у підході до класифікації проблемних кредитів НБУ у 2012 р. [10], ніж реальним погіршенням ситуації. Також однією з причин банки відзначають відображення у звітності проблемних кредитів, що були надані ще у 2008 р. Однак табл. 7 відображає дані по Україні, які НБУ подає щоквартально до МВФ, адаптуючи українські стандарти до міжнародних. Відповідно й розмір недіючих кредитів банківського сектора підраховано у відповідності до загальноприйнятої методології, яка має мінімальні відмінності між країнами.

Однією з причин, що зумовила формування значного обсягу недіючих кредитів, окрім акціонерного бажання банків у 2008 – 2011 рр. наростити КІП, вважаємо брак якісної фінансової інформації про позичальників. Світова

**Порівняльний аналіз проблемної заборгованості банківських систем України, Польщі, Франції, Росії,  
2008 – 2013 рр., млрд євро**

Країна	Франція (2008 – 2012)		Польща (2008 – 2012)		Росія (2008 – 2012)		Україна (2008 – 2012)	
	'08	'12	'08	'12	'08	'12	'08	'12
Недіючі кредити	91,9	163,5	4,9	12,5	17,2	46,7	2,9	16,7
Недіючі кредити, скориговані на резерви під проблемну заборгованість,	27,6	70,5	1,5	4,0	5,9	13,0	1,0	5,9
Співвідношення недіючих кредитів, скоригованих на резерви під проблемну заборгованість до капіталу банку, %	10,3	19,3	8,3	12,9	6,9	9,5	9,2	36,0
Частка недіючих кредитів у кредитному портфелі банків, %	2,8	4,3	2,8	5,2	3,8	6,0	3,9	16,5

\* Складено та розраховано за джерелом [1, 4, 5, 6].

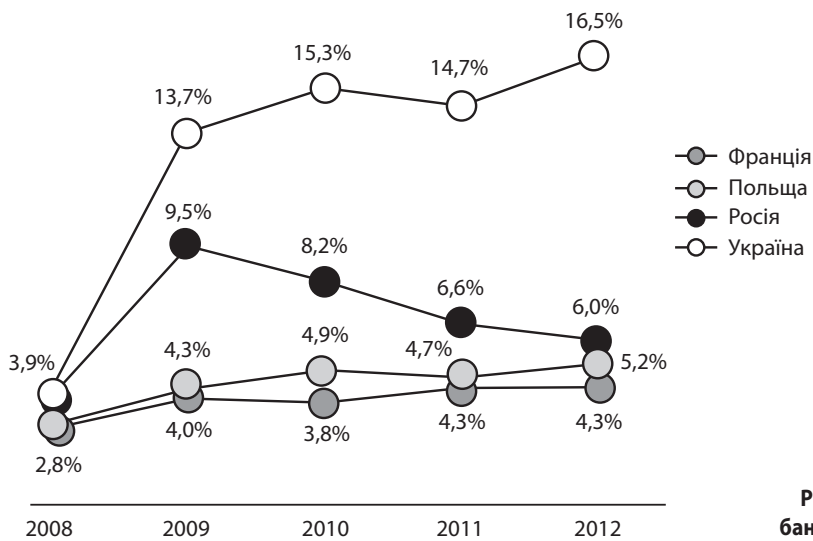


Рис. 1. Частка недіючих кредитів у КІП банківської системи за країнами [1, 4, 5, 6]

Таблиця 8

**Аналіз недіючих кредитів українських банків, 2013 р., млрд грн**

Найменування банку	Обсяг недіючих кредитів	Відношення недіючих кредитів до КІП	Відношення резервів під кредитні ризики до недіючих кредитів
Приватбанк	31,9	25%	209%
Укрсоцбанк	16,1	67%	54%
Райффайзен Банк	10,5	40%	97%
Промінвестбанк	8,1	31%	98%
Ощадбанк	7,0	14%	249%
Альфа-Банк	6,6	35%	63%
Надра	5,6	25%	133%
ПУМБ	5,3	30%	101%
ОТП Банк	4,1	30%	126%
Дельта Банк	4,1	15%	71%
Форум	3,1	40%	108%
Фінанси та Кредит	2,4	13%	142%
Сбербанк Росії	2,2	10%	210%
Брокбізнесбанк	1,1	8%	50%
Імексбанк	0,9	11%	149%
ІНГ Банк Україна	0,7	9%	105%
Київська Русь	0,3	8%	59%
Фінансова Ініціатива	0,0	0%	5581%

\* Складено та розраховано за джерелом [9].

банківська практика вже давно визначила вагомий вплив якості інформаційного забезпечення на процес управління кредитним ризиком [11]. Під час надання кредитів, банки нехтують додатковими перевірками позичальників, а досить часто просто не мають можливості одержати достовірну інформацію. Офіційна фінансова звітність на жаль надає викривлену інформацію про господарську діяльність підприємств. Хоча ця проблема є далеко не єдиною і найголовнішою причиною високої частки непрацюючих кредитів в Україні, однак варто відзначити, що саме з низки таких проблем, у сукупності з девальвацією національної валюти, скороченням обсягів експорту вітчизняної продукції, неблагонадійністю позичальників в особі менеджменту компаній, корупцією та зростанням частки тіньової економіки формується загальний результат роботи банківського сектора країни та економіки в цілому. І поетапне вирішення кожної з складових загальної проблеми надаватиме певні результати для покращення економічної ситуації в країні.

**Щ**одо достовірності та повноти фінансової інформації про позичальника, яка аналізується банківськими установами під час прийняття рішення про надання кредиту, то вивчення зарубіжного досвіду показало, що контроль за цим питанням вже досить давно відбувається в усіх розвинених країнах. В Європейському Союзі це питання курується центральними банками країн членів, а на міждержавному рівні Європейським Комітетом з Питань Державних Фінансово-Інформаційних Агенцій. Підвищення якості та достовірності фінансової інформації в Україні та адаптація вітчизняної фінансової системи до європейських стандартів, потребують докорінної зміни не тільки підходів щодо збору та обробки інформації про суб'єктів господарської діяльності, а й державної підтримки. Заходи, пропонувані для вирішення цього питання, мають включати:

- ✦ створення більш ефективної системи підготовки та подання фінансової звітності нефінансовими корпораціями до контролюючих органів, яка б відображала реалістичну картину фінансових результатів діяльності підприємств;
- ✦ оптимізація системи оподаткування у комплексі з поглибленням адаптації українських стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності, а також більш жорсткий контроль за відповідністю фізичних показників діяльності підприємства (обсяги виробленої продукції, кількість працівників, наявні виробничі потужності та їх завантаженість, обсяги використання сировини для виробництва продукції) фінансовим результатам повинні обмежити можливості щодо викривлення фінансової звітності;
- ✦ обмеження людського втручання на первинних етапах збору та обробки фінансової інформації, зокрема в органах податкового контролю. Податківці повинні працювати не безпосередньо з підприємцями, а з оцифрованими результатами їх діяльності;
- ✦ стимулювання підприємств до самостійного усвідомленого бажання надавати достовірну інформацію до контролюючих органів.

#### ВИСНОВКИ

Вважаємо, що незадовільна ситуація, яка склалася з якістю кредитно-інвестиційного портфеля банківського сектора України, у тому числі зумовлена браком достатньої

уваги до питань якості фінансової інформації як з боку банківських установ, так і з боку органів державної влади і, як наслідок, відсутністю єдиних стандартів і вимог до формування інформаційно-фінансового простору. Вивчення міжнародного досвіду дає підстави стверджувати, що в Україні головним ініціатором лібералізації та підвищення рівня відкритості фінансової інформації має стати держава безумовно за активної підтримки комерційних банків, оскільки саме вони мають оцінити ефективність запроваджених заходів з точки зору зниження рівня фінансових ризиків, в першу чергу кредитних. До процесів фінансово-інформаційної взаємодії необхідно залучити й суб'єктів господарської діяльності, зокрема представників малого та середнього бізнесу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Окремі дані про депозитні корпорації (крім Національного банку України) // Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897)
2. Показники діяльності банків // Офіційне інтернет-представництво Асоціації українських банків (АУБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8684&menu=104&Itemid=112](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8684&menu=104&Itemid=112)
3. Індикатори фінансової стійкості // Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44575](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575)
4. Обсяг непрацюючих кредитів французьких банків у загальному кредитному портфелі // Офіційне інтернет-представництво Європейського Центрального Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES\\_KEY=231.CBD.A.FR.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES_KEY=231.CBD.A.FR.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F)
5. Обсяг непрацюючих кредитів польських банків у загальному кредитному портфелі // Офіційне інтернет-представництво Європейського Центрального Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES\\_KEY=231.CBD.A.PL.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES_KEY=231.CBD.A.PL.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F)
6. Окремі показники діяльності кредитних установ Росії // Офіційне інтернет-представництво Центрального Банку Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-1-3\\_011213.htm&pid=pdko\\_sub&sid=opdkovo](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_011213.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo)
7. Звіт про показники діяльності французьких банків у 2012 р. // Офіційне інтернет-представництво Національного Банку Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/acp/Fichiers\\_EN/Analyses\\_et\\_Syntheses\\_EN/201306-french-banks-performances.pdf](http://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/Fichiers_EN/Analyses_et_Syntheses_EN/201306-french-banks-performances.pdf)
8. Відсоткові ставки за кредитами по країнах світу // Офіційне інтернет-представництво Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>
9. Рейтинг проблемності кредитних портфелів українських банків у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html>
10. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями / Постанова НБУ №25 від 25.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12#n46>
11. Data Quality for Credit Risk Management: New Insights and Challenges Proceedings // Helen-Tadesse Mogesa, Karel Dejae-

gera, Wilfried Lemahieua, Bart Baesens [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mitiq.mit.edu/ICIQ/Documents/IQ%20Conference%202011/Papers/08\\_04\\_ICIQ2011.pdf](http://mitiq.mit.edu/ICIQ/Documents/IQ%20Conference%202011/Papers/08_04_ICIQ2011.pdf)

## REFERENCES

“Indykatory finansovoi stiičnosti” [Financial Soundness Indicators]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Ukrainy. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44575](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575)

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12#n46>

Mogesa, H. -T., Dejaegera, K., and Lemahieua, W. “Data Quality for Credit Risk Management: New Insights and Challenges Proceedings” [http://mitiq.mit.edu/ICIQ/Documents/IQ%20Conference%202011/Papers/08\\_04\\_ICIQ2011.pdf](http://mitiq.mit.edu/ICIQ/Documents/IQ%20Conference%202011/Papers/08_04_ICIQ2011.pdf)

“Obsiah nepratsiuiuchykh kredytiv frantsuzkykh bankiv u zahalnomu kredytnomu portfeli” [The volume of non-performing loans to French banks in total loans]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo IEvropetskoho Tsentralnoho Banku. [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES\\_KEY=231.CBD.A.FR.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES_KEY=231.CBD.A.FR.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F)

“Obsiah nepratsiuiuchykh kredytiv polskykh bankiv u zahalnomu kredytnomu portfeli” [The volume of non-performing loans of Polish banks in total loans]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo IEvropetskoho Tsentralnoho Banku. [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES\\_KEY=231.CBD.A.PL.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?node=SEARCHRESULTS&q=non-performing&SERIES_KEY=231.CBD.A.PL.11.A.73614.X.X.Z5.0000.Z0Z.F)

“Okremi pokaznyky diialnosti kredytnykh ustanov Rosii” [Some indicators of credit institutions in Russia]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Tsentralnoho Banku Rosiiskoi Federatsii. [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-1-3\\_011213.htm&pid=pdko\\_sub&sid=opdkovo](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_011213.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo)

“Okremi dani pro depozytni korporatsii (krim Natsionalnoho banku Ukrainy)” [Some data depository corporations (excluding National Bank of Ukraine)]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Ukrainy. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897)

“Pokaznyky diialnosti bankiv” [Activity of Banks]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Asotsiatsii ukrainskykh bankiv (AUB). [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8684&menu=104&Itemid=112](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8684&menu=104&Itemid=112)

“Reitynh problemnosti kredytnykh portfeliv ukrainskykh bankiv u 2013 r.” [Rating problematic credit portfolio of Ukrainian banks in 2013]. <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756.html>

“Vidsotkovi stavky za kredytamy po krainakh svitu” [Interest rates on loans to countries]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Svitovoho Banku. <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

“Zvit pro pokaznyky diialnosti frantsuzkykh bankiv u 2012 r.” [Report on the performance of French banks in 2012]. Ofitsiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho Banku Frantsii. [http://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/acpr/Fichiers\\_EN/Analyses\\_et\\_Syntheses\\_EN/201306-french-banks-performances.pdf](http://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acpr/Fichiers_EN/Analyses_et_Syntheses_EN/201306-french-banks-performances.pdf)

# МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО ЗНАЧУЩИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ ПОСЛУГ НАЦІОНАЛЬНОГО ЦИФРОВОГО ТЕЛЕБАЧЕННЯ)

© 2014 КНЯЗЄВА Н. О., ЛОЗОВСЬКА Г. М.

УДК 339.138

**Князева Н. О., Лозовська Г. М. Маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущих інноваційних послуг (на прикладі послуг національного цифрового телебачення)**

Метою статті є розробка маркетингового інструментарію впровадження соціально значущих інноваційних послуг на прикладі послуг НЦТБ. Визначається роль телевізійних послуг у суспільстві як соціально значущих. Авторами проведено аналіз існуючих рішень у сфері розробки маркетингового інструментарію. На основі аналізу методів дослідження ринку послуг обґрунтований вибір найбільш доцільного, що дозволяє швидко та інформативно дізнатися про ситуацію на ринку телевізійних послуг. На основі анкетних досліджень розроблено маркетинговий інструментарій впровадження послуг національного цифрового телебачення для різних категорій користувачів. Він дозволяє розробити конкретні маркетингові рішення для кожної категорії користувачів НЦТБ, визначити джерела фінансової підтримки соціально незахищених верств населення на покупку декодерів, а також окреслити основні напрямки інформаційної кампанії для впровадження та поширення інтерактивного телебачення як найбільш перспективного напрямку на ринку телевізійних послуг.

**Ключові слова:** маркетинговий інструментарій, соціально значуща послуга, дослідження, ринок, цифрове телебачення, користувачі послуг.

**Рис.:** 9. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Князева Ніна Олександрівна** – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і мереж, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** knyazeva@ukr.net

**Лозовська Ганна Миколаївна** – аспірантка, кафедра інформаційних систем і мереж, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** aniko85@ukr.net

УДК 339.138

UDC 339.138

**Князева Н. А., Лозовская А. Н. Маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущої інноваційної послуги (на прикладі національного цифрового телебачення)**

Целью статьи является разработка маркетингового инструментария внедрения социально значимых инновационных услуг на примере услуг НЦТБ. Определяется роль телевизионных услуг в обществе как социально значимых. Авторами проведен анализ существующих решений в сфере разработки маркетингового инструментария. На основе анализа методов исследования рынка услуг обоснован выбор наиболее целесообразного, что позволяет быстро и информативно узнать о ситуации на рынке телевизионных услуг. На основе анкетных исследований разработан маркетинговый инструментарий внедрения национального цифрового телевидения для разных категорий потребителей. Он позволяет разработать конкретные стратегические маркетинговые решения для каждой категории пользователей НЦТБ, обосновать источники финансовой поддержки социально незащищенных слоев населения на покупку декодеров, а также очертить основные направления информационной кампании для внедрения и распространения интерактивного телевидения как наиболее перспективного направления на рынке телевизионных услуг.

**Ключевые слова:** маркетинговий інструментарій, соціально значуща послуга, дослідження, ринок, цифрове телебачення, інтерактивне телебачення.

**Рис.:** 9. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Князева Ніна Олександрівна** – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і мереж, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** knyazeva@ukr.net

**Лозовська Ганна Миколаївна** – аспірантка, кафедра інформаційних систем і мереж, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** aniko85@ukr.net

**Kniazieva Nina O., Lozovska Hanna M. Marketing Instruments of Introduction of a Socially Important Innovation Service (Using the Example of the National Digital Television)**

The goal of the article is development of marketing instruments of introduction of socially important innovation services using the example of the national digital television (NDTV). The article identifies the role of television services in the society as socially important. The authors analyse existing solutions in the sphere of development of marketing instruments. Based on the analysis of methods of study of the market of services, the article justifies selection of the most expedient one, which allows fast obtaining of knowledge about the situation in the market of television services. Based on questionnaire studies the article develops marketing instruments for introduction of the national digital television for various categories of consumers. These instruments allow development of specific strategic marketing solutions for each category of NDTV users, justification of sources of financial support of socially unprotected strata of the population for purchasing decoders and also outlining main directions of the information campaign for introduction and circulation of the interactive television as the most prospective one in the market of television services.

**Key words:** marketing instruments, socially important service, study, market, digital television, interactive television.

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

**Kniazieva Nina O.** – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Information Systems and Networks, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

**E-mail:** knyazeva@ukr.net

**Lozovska Hanna M.** – Postgraduate Student, Department of Information Systems and Networks, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

**E-mail:** aniko85@ukr.net

На сьогоднішньому етапі розвитку суспільства вплив телебачення носить настільки всеосяжний характер, що від нього залежить технологічний і соціальний прогрес держави, місце у світовій економіці та економічна конкурентоспроможність країни, становлення

нового світогляду, нової світової культури. Для більшості людей телебачення є практично основним джерелом інформації пізнання навколишньої дійсності, навіть Інтернет поки що не в змозі конкурувати з ним. Саме тому телевізійні послуги слід розглядати як соціально значущі, а при

переході на цифрове мовлення – як інноваційні соціально-значущі послуги [1]. Місце і роль соціально-значущих інноваційних послуг визначаються тенденціями постіндустріального розвитку, а саме – значним підвищенням питомої ваги сфери послуг у суспільному виробництві і в структурі зайнятості населення, в результаті чого ця сфера є домінуючою серед всіх галузей економіки [2].

Реалізація державного плану переходу на цифрове телебачення до 2015 р. у відповідності з підписаною Україною регіональною угодою «Женева-2006» від 16.06. 2006 р. [3] потребує, серед іншого, розробки маркетингового інструментарію при впровадженні національного цифрового телебачення (НЦТБ).

Питання, присвячені маркетинговому інструментарію, досліджували М. Портер, П. Друкер, Ф. Котлер, О. Виханський, А. Смолкін та ін. Суттєвий внесок у формування і оцінювання маркетингового інструментарію в Україні зробили А. Павленко, І. Решетнікова, Н. Куденко, З. Шершньова та інші провідні науковці.

Поняття «соціально значуща», або «соціально-етична», послуга є складовою частиною системи соціально-етичного маркетингу. Його сутність, функції й основні принципи розглянуті в роботах Ф. Котлера, М. Ауера, М. Брун, Е. П. Голубкова, В. Е. Гордіна. У низці робіт, що свідомо орієнтовані на конкретні напрямки діяльності в сфері послуг, наведені лише окремі маркетингові процедури. Однак при цьому маркетинговий інструментарій впровадження інноваційних соціально значущих послуг представлений недостатньо. Що стосується інноваційних послуг цифрового телебачення, то для них розробка маркетингового інструментарію набуває особливого значення. Саме тому розробка маркетингового інструментарію впровадження соціально значущих інноваційних послуг є актуальним завданням.

Метою роботи є розробка маркетингового інструментарію впровадження соціально-значущих інноваційних послуг на прикладі послуг НЦТБ.

Умови ринкової економіки потребують використання маркетингових інструментів на підприємствах усіх форм власності, напрямків і цілей діяльності в першу чергу для досягнення гармонізації інтересів виробника й споживача.

Для ефективного маркетингу важливо комплексне застосування його окремих складових елементів, підпорядкованих єдиній меті, що ставить перед собою підприємство.

Маркетинговий інструментарій – це деяка соціально-економічна технологія, система дій, спрямованих на розуміння і вплив на поведінку покупця і продавця [4]. Без маркетингового інструментарію неможливим є досягнення загальних стратегічних цілей підприємства у будь-якій сфері виробництва товарів і послуг, зокрема, у сфері соціально значущих послуг.

Ефективність його застосування залежить від такого:

- ✦ скільки кожного з його різновидів використовується у практиці підприємства;
- ✦ наскільки своєчасно він використовується;
- ✦ у якій послідовності він використовується для вирішення основних завдань підприємства.

Соціально значуща послуга – нематеріальне економічне благо, таке, що за характером надає соціалізуючу, розвиваючу, підтримуючу і оновлюючу дію на населення. Вона повинна вважатися громадською і значимою для суспільства в цілому [2].

На підставі використання системи маркетингових показників та інструментарію, що мають єдину методологію та зважають на специфіку сфери соціально-значущих послуг, у даній роботі запропоновано маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущої інноваційної послуги, який складається з таких етапів (рис. 1).

Надамо характеристику кожному із етапів:

1. *Визначення методів дослідження.* Для розробки маркетингового інструментарію впровадження соціально значущої інноваційної послуги (на прикладі послуг НЦТБ) потрібно провести дослідження ринку споживачів телевізійних послуг. Щоб це зробити, перш за все потрібно визначитись із вибором методу дослідження.

Методи маркетингових досліджень, у першу чергу, діляться на методи збору первинних і методи збору вторинних даних [5].

Методи збору первинних даних, у свою чергу, діляться на методи збору якісних даних, методи збору кількісних даних і так звані міх-методики.

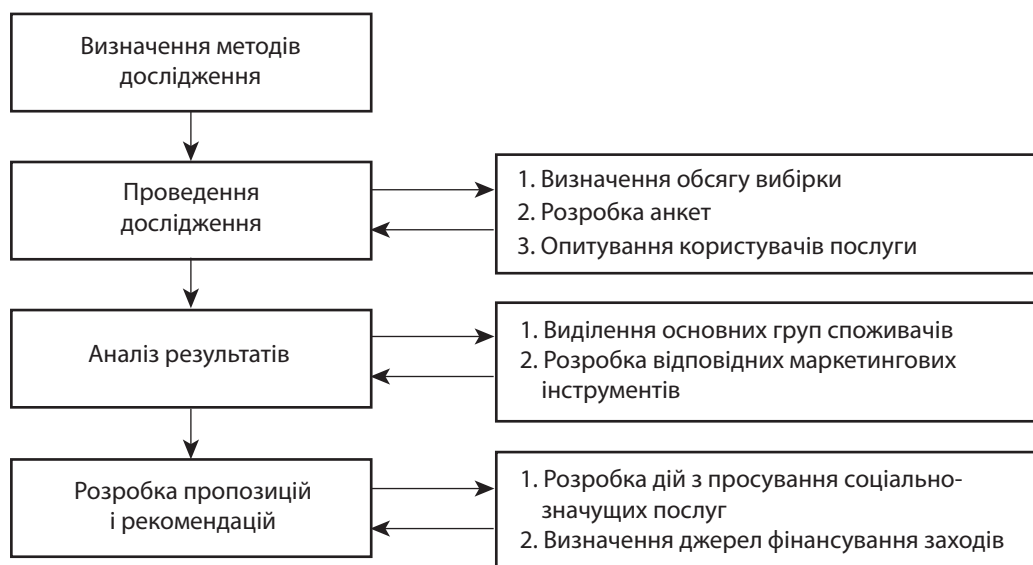


Рис. 1. Процес розробки маркетингового інструментарію соціально значущої інноваційної послуги

Якісне дослідження дозволяє отримати дуже детальні дані про поведінку, думку, погляди, стосунки дуже невеликої групи осіб. Основні методи якісних досліджень: фокус-групи, глибинні інтерв'ю, аналіз протоколу.

Кількісне дослідження дозволяє отримати виражену кількісно інформацію по обмеженому кругу проблем, але від великої кількості людей, що дозволяє обробляти її статистичними методами і поширювати результати на усіх споживачів. Основні методи кількісних досліджень – це різні види опитувань.

*Міх-методики* – змішані методи досліджень, що досить вдало поєднують в собі достоїнства якісних і кількісних методів. Основні види міх-методик: hall-тести, home-тести і mystery shopping [5].

2. *Проведення дослідження.* На підставі аналізу існуючих методів дослідження був обраний метод опитування за допомогою анкетування вибіркової сукупності користувачів телевізійних послуг як найбільш ефективний метод дослідження ринкової ситуації і її тенденцій.

Показниками, що характеризують вибірку сукупність, є [6]:

- ✦ «гранична помилка вибірки» –  $\Delta$  – максимально можлива помилка вибірки для прийнятної ймовірності. Для визначення показника необхідно ввести довірче число  $t$ , яке дає можливість врахувати прийнятну ймовірність похибки вибірки;
- ✦ «вибіркова дисперсія» –  $\sigma^2$ , обчислюється таким чином:

– якщо досліджується частка ознаки в вибірковій сукупності:  $\sigma^2 = w(1 - w)$ , де  $w$  – частка ознаки у вибірковій сукупності;

– якщо досліджується середнє значення ознаки у

вибірковій сукупності:  $\sigma^2 = \frac{\sum(x - \bar{X})^2}{n}$ , де  $x$  – значення кожної ознаки в вибірковій сукупності,  $\bar{X}$  – середнє значення ознаки в вибірковій сукупності;

- ✦ «обсяг генеральної сукупності» –  $N$ ;
- ✦ «обсяг вибіркової сукупності» –  $n$ .

2.1. *Визначення обсягу вибірки.* Розраховуючи обсяг вибірки при застосуванні анкетного опитування кожної з одиниць спостереження, можна зіткнутися з проблемою оцінки середнього квадратичного відхилення в генеральній сукупності. Застосовано такий шлях їх вирішення: використання найбільшого з можливих значень добутку  $w(1 - w)$ , щоб оцінити  $\sigma^2$ . Це значення дорівнює  $w = 0,5$ . Тоді значення  $\sigma^2$  дорівнює:

$$\sigma^2 = \sqrt{0,5(1-0,5)} = 0,5,$$

а формула для розрахунку розміру вибірки матиме вигляд:

$$n = \frac{t^2 \cdot \sigma^2}{\Delta^2}.$$

Розрахуємо необхідний обсяг вибіркової сукупності для проведення вибіркового анкетування користувачів послуги НЦТБ в Україні. Параметри обстеження, які задовольняють вимогу репрезентативності обстеження, такі: припустима помилка оцінки з ймовірністю 90% не повинна перевищити  $\pm 5\%$ .

Для ймовірності 90% довірче число  $t = 1,65$ . Значення  $w = 0,5$  – як максимальне значення добутку  $w(1 - w)$ . У даному випадку  $w = 0,5$  використовується через те, що немає можливості звести до одного кількісного співвимірника

різні показники, включені до розгляду в анкеті (кількісні та якісні). Таким чином,

$$\sigma^2 = \sqrt{0,5(1-0,5)} = 0,5.$$

Необхідний розмір вибірки при цьому складає:

$$n = \frac{t^2 \cdot 0,25}{\Delta^2} = \frac{1,65^2 \cdot 0,25}{0,05^2} \approx 272.$$

2.2. *Розробка анкет.* При проведенні анкетування авторами було опитано необхідну кількість користувачів послуги НЦТБ, а саме 300 осіб, що є достатнім для забезпечення бажаного рівня точності результатів із заданим рівнем значущості. Респонденти були обрані з різних верств населення, різного віку та соціального статусу (студенти, працюючі, непрацюючі, пенсіонери). В анкету було введено низку питань, що стосуються виду діяльності користувачів, виду телебачення, яким вони користуються, їх витрат на телебачення, рівня доходів та ін.

2.3. *Опитування користувачів.* При обробці результатів анкетування були отримані такі дані:

1. За видом діяльності більшість респондентів є студентами або працюючими (40,75% і 48,75%, відповідно) (рис. 2). Якщо оцінювати витрати на послуги зв'язку (телебачення, фіксований та мобільний зв'язок, Інтернет) серед різних верств населення, то можна зазначити, що у більшості випадків витрати на послуги зв'язку не перевищують 200 грн на місяць. Більше 300 грн на місяць витрачають близько 14,63% студентів. Серед інших верств населення ця цифра є нижчою. Дані аналізу витрат на послуги зв'язку надані в табл. 1.

2. Серед опитаних респондентів найбільша кількість користується кабельним телебаченням (46,21%), найменша – НЦТБ (4,2%) (рис. 3).

Такі результати є свідченням того, що основна кількість користувачів є міськими жителями. У районних центрах і селах, де немає кабельного телебачення, доля супутникового і ефірного телебачення є значно вищою. При цьому більше половини опитуваних (58,4%) стабільно користуються обраним різновидом телебачення більше 3-х років. Головні причини користування обраним видом телебачення:

- ✦ велика кількість каналів і вигідна ціна за підключення (біля 32% респондентів);
- ✦ якість сигналу, якість обслуговування, якість програм (39% респондентів);

Це свідчить про те, що при виборі мовника користувачу важливі усі складові телевізійної послуги.

3. Якщо оцінювати обсяг витрат на телебачення з загальних витрат на послуги зв'язку, то відповіді опитуваних розподілились таким чином (рис. 4).

Оцінюючи витрати на телебачення залежно від рівня доходу опитуваних (порівняно із середнім прожитковим мінімумом 1147 грн) (рис. 5), можна побачити, що серед респондентів, рівень доходу яких не перевищує 1147 грн на місяць, виявилася однакова частка (по 44%) тих, хто нічого не витрачає на телебачення (користуються ефірним телебаченням), і тих, хто витрачає на нього від 40 до 60 грн на місяць. Дуже схожа картина і серед респондентів, дохід яких визначається на рівні 1147 грн на місяць. Також близько 39% тих, що отримують більше 1147 грн на місяць і витрачають на телебачення від 40 до 60 грн на місяць. (табл. 2).

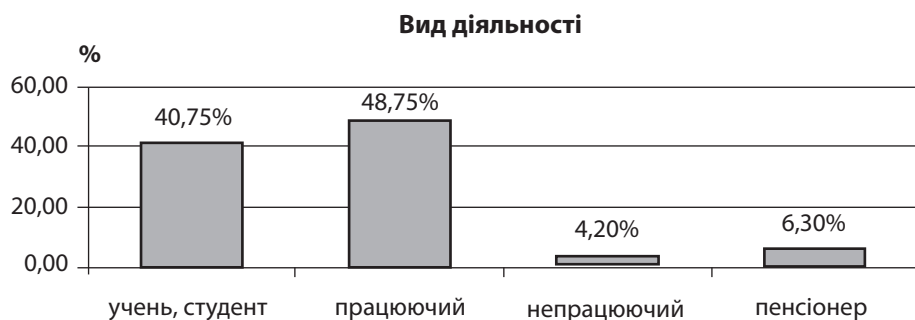


Рис. 2. Розподіл респондентів за видом діяльності, %

Таблиця 1

Витрати на послуги зв'язку у залежності від виду діяльності респондента

Витрати \ Вид діяльності	Учень, студент	Працюючий	Непрацюючий	Пенсіонер
< 200 грн	50,62%	45,69%	40%	86,67%
200 грн	16,7%	15,52%	50%	13,33%
201 – 250 грн	9,7%	24,14%	0%	0%
300 грн	8,35%	5,17%	0%	0%
> 300 грн	14,63%	3,45%	10%	0%
Не відповіли	0%	6,03%	0%	0%

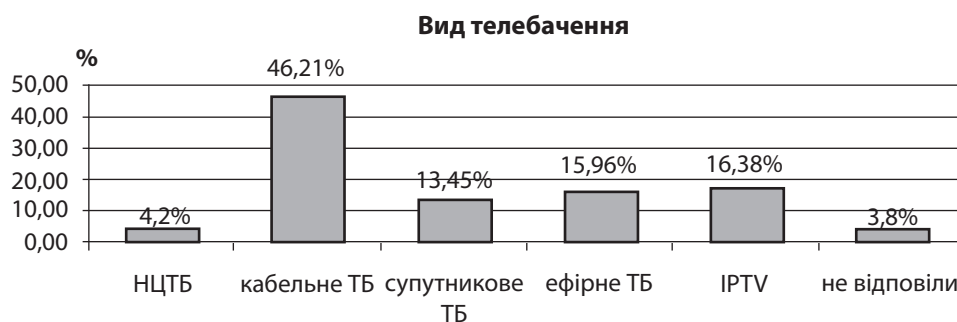


Рис. 3. Розподіл користувачів за різном видом телебачення, %

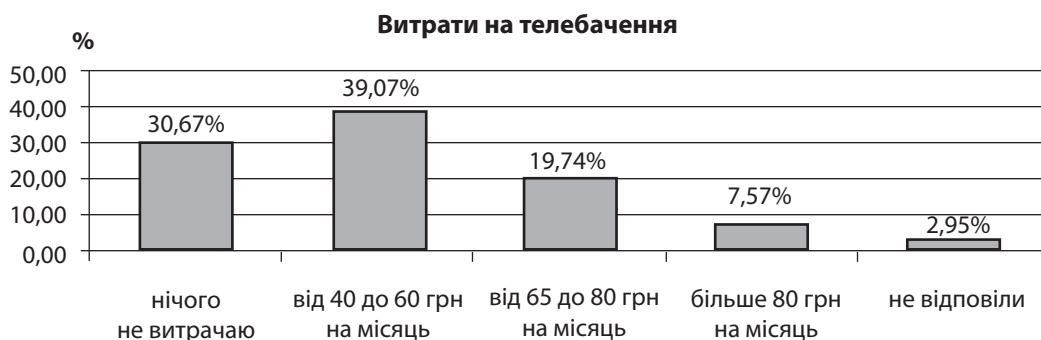


Рис. 4. Розподіл респондентів за обсягом витрат на телебачення, %

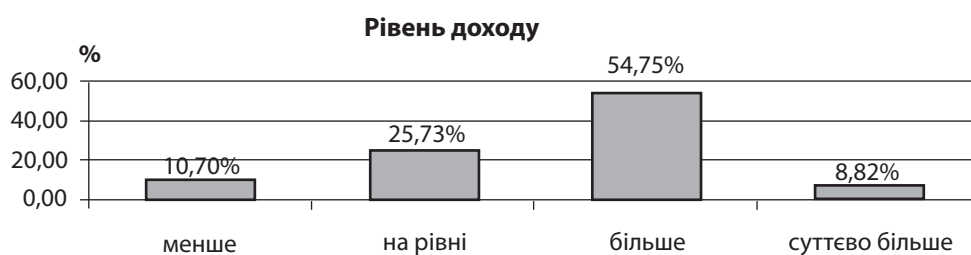


Рис. 5. Розподіл респондентів за рівнем доходу (порівняно з середнім прожитковим мінімумом 1147 грн), %



Залежність витрат на телебачення від ступеня доходу респондентів на місяць, %

Рівень доходу \ Витрати на ТБ	Нічого не витрачаю	Від 40 до 60 грн на міс.	Від 60 до 80 грн на міс.	Більше 80 грн на міс.	Не відповіли
Менше 1147 грн	44%	44%	12%	0%	0%
На рівні 1147 грн	31,14%	39,34%	26,33%	1,64%	1,55%
Більше 1147 грн	27,69%	38,46%	19,23%	10%	4,62%
Суттєво більше 1147 грн	33,33%	28,57%	19,04%	19,06%	0%

4. Більшість респондентів (57,56%) у разі користування цифровим телебаченням зацікавлені в наданні додаткових послуг, таких як Інтернет та IPTV (інтерактивне телебачення) (рис. 6).

3.1. Виділення основних груп споживачів. Оцінюючи отримані результати анкетування, можна зробити такі висновки:

- ✦ сьогодні споживач має великий вибір серед виробників телевізійних послуг, тому зацікавити споживача простим наданням цифрового телевізійного сигналу буде досить важко. Однак ця ситуація не стосується невеликих міст і сільської місцевості, де вибір виду телебачення є обмеженим ефірним телебаченням або супутниковим. Тобто основний потенційний споживач НЦТБ – сільський житель;
- ✦ більше 36% опитаних мають рівень доходу або нижче, або на рівні прожиткового мінімуму. Саме тому більша частина респондентів (близько 70%) не готова витрачати на телевізійні послуги більше 60 грн на місяць. Однак при цьому близько 58% опитаних зацікавлені у користуванні додатковими послугами, такими, як Інтернет та IPTV. Саме тому, на думку авторів, при розробці маркетингового інструментарію головну увагу слід приділяти інтерактивному телебаченню, для того щоб зацікавити споживача і змусити його обрати саме НЦТБ.

3.2. Розробка відповідних маркетингових інструментів. В умовах високої конкуренції і нестабільної економічної ситуації досягти поставлених цілей можна за рахунок застосування широкого асортименту інструментів маркетингу, використовуючи комплексний маркетинговий підхід.

Конфігурація маркетингового інструментарію залежить від [7]:

- ✦ суб'єктів діяльності – комерційних і некомерційних організацій;
- ✦ об'єктів маркетингу, пропонувані для обміну – наприклад, продуктів (товарів або послуг, що у тому числі мають значущість для особливих категорій споживачів, які розглядаються суспільством

як соціально незахищені) або соціальних ідей (рішень соціально значимих проблем);

- ✦ цілі впливу – наприклад, комерційні і некомерційні, пов'язані зі зміною або формуванням відношення;
- ✦ цільового ринку або аудиторії – наприклад, споживачі та інвестори.

4.1. Розробка дій по просуванню соціально значущих послуг. Виходячи з проведеного дослідження ринку споживачів телевізійних послуг та аналізу існуючих рішень у сфері використання маркетингового інструментарію, розробимо маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущої інноваційної послуги на прикладі послуг НЦТБ для різних категорій споживачів. Розроблений маркетинговий інструментарій спирається на такі інструменти маркетингу, як ціна, додаткові послуги і реклама, що дозволяє привабити більшу кількість споживачів (рис. 7).

Поглиблене дослідження ринку передбачає необхідність його розгляду як диференційованої структури залежно від груп споживачів і споживчих властивостей послуг, що в широкому сенсі визначає поняття ринкової сегментації.

Важливість сегментації споживачів обумовлена необхідністю оптимального вибору сегменту для позиціонування послуг на ринку. Сегментація користувачів соціально значущої інноваційної послуги на прикладі послуг НЦТБ допоможе в розробці дієвої рекламної кампанії, оскільки стає ясно, які методи просування впливають на кожну категорію, які інструменти реклами потрібні і в якому обсягу.

Споживачі були розділені на 4 категорії: пенсіонери, працюючі, непрацюючі, студенти. Таке розділення зроблено, виходячи із анкетного опитування, яке показало, що саме ці категорії мають найбільш різні потреби, уподобання і фінансові можливості.

Виходячи із результатів дослідження, головний акцент при впровадженні послуг НЦТБ слід робити на інтерактивне телебачення. Воно дозволить залучити нових користувачів, а також врахувати потреби кожного з них.

4.2. Визначення джерел фінансування заходів. Спираючись на закон «Про затвердження Державної програми

Скористались би Ви додатковими послугами (IPTV, інтернет)

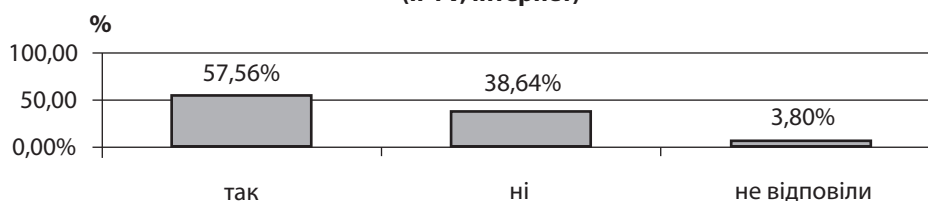


Рис. 6. Зацікавленість у додаткових послугах, %

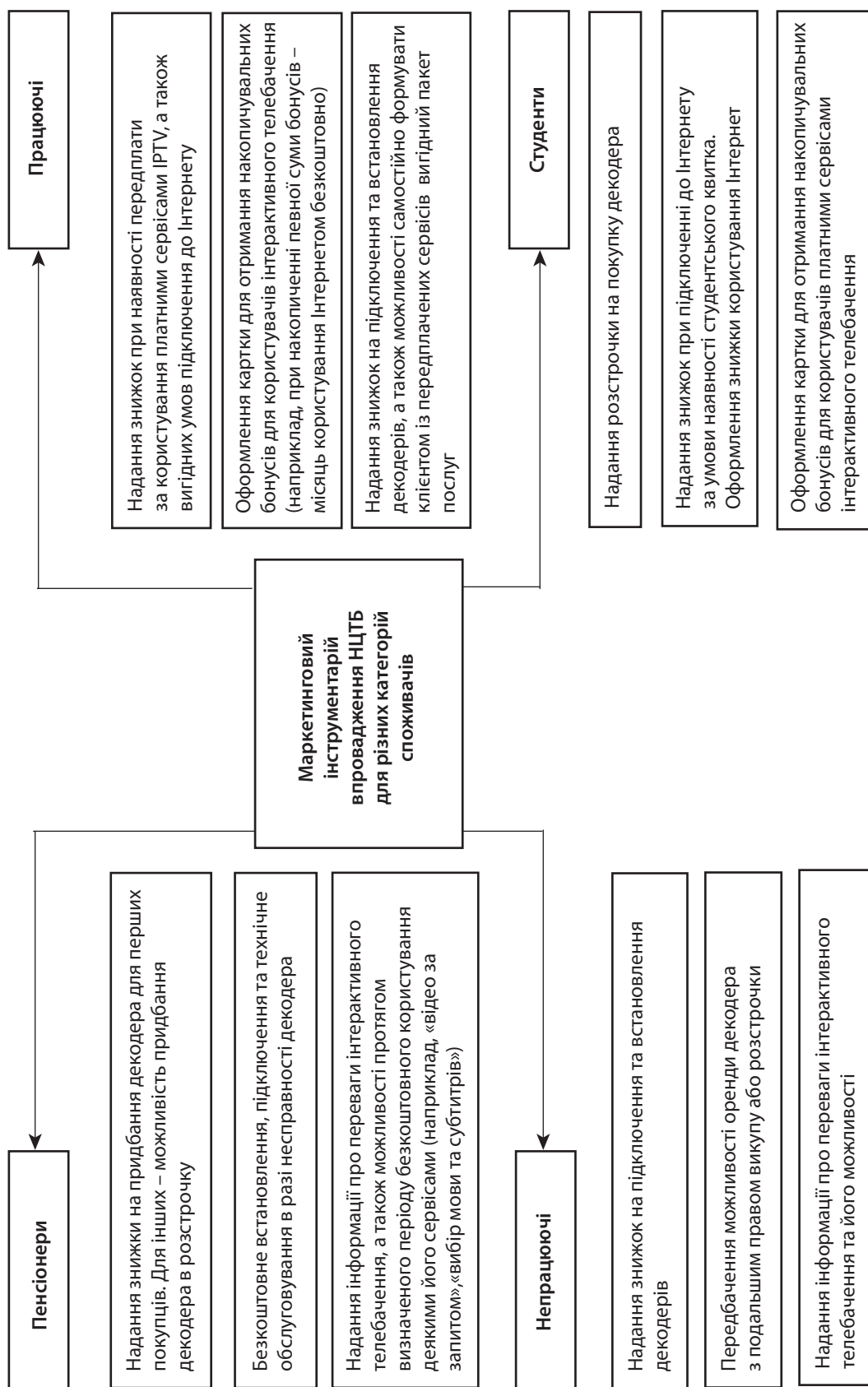


Рис. 7. Маркетинговий інструментарій впровадження послуг НЦТБ для різних категорій споживачів

впровадження цифрового телерадіомовлення» [3], а також на постанову Кабінету Міністрів від 21.03.12 р. «Про затвердження порядку використання коштів, передбачених в Державному бюджеті для забезпечення населення засобами прийому сигналів цифрового телерадіомовлення» [9], перш за все потрібно віднайти джерела фінансування для надання знижок різним категоріям споживачів.

**С**вітовий досвід свідчить, що існує, щонайменш, три основні моделі покриття збитків від надання соціально значущих телевізійних послуг [8]:

а) пряма фінансова підтримка оператора, що надає соціально значущі послуги, Урядом за рахунок коштів державного бюджету;

б) фінансування з Фонду універсальної служби, який формується за рахунок спеціального податку, що стягується з операторів, які надають дані послуги;

в) створення зарезервованої області для постачальника соціально значущих послуг – певного сегмента ринку даних послуг, який законодавчо закріплений виключно за оператором – провайдером послуги.

Постановою Кабінету Міністрів від 21.03.2012 р. «Про затвердження порядку використання коштів, передбачених в Державному бюджеті для забезпечення населення засобами прийому сигналів цифрового телерадіомовлення» визначено, що безкоштовно декодери отримують такі категорії громадян [9]:

- ✦ інваліди першої і другої групи;
- ✦ інваліди війни третьої групи;
- ✦ громадяни, які виховують дитину-інваліда;
- ✦ громадяни з малозабезпечених сімей;
- ✦ громадяни, що одержують субсидії на оплату житлово-комунальних послуг.

Тобто в Україні прийнята модель а) – пряма фінансова підтримка оператора послуги НЦТБ Урядом за рахунок коштів державного бюджету.

У відповідності з цією моделлю забезпечення соціально незахищених верств населення декодерами здійснюється відповідно до схеми, яка надана на *рис. 8*.

Для тих громадян, які не ввійшли до вищезазначених категорій, але придбання декодера для яких є досить витратним (пенсіонери, а також громадяни, дохід яких є нижчим або на рівні прожиткового мінімуму), у даній роботі пропонується можливий підхід до забезпечення декодерами цих категорій громадян (*рис. 9*). Необхідно, щоб провайдер послуг НЦТБ передбачив можливість придбання цими категоріями користувачів декодерів у розстрочку. Таким чином компанія значно розширить глядацьку аудиторію. Для цього потрібно укласти договори з роздрібними торговельними мережами, що будуть надавати таку можливість.

Для розширення глядацької аудиторії провайдеру послуг НЦТБ необхідно забезпечити основні заходи інформаційної підтримки:

1. Розробка рекламних буклетів і їх надання усім користувачам НЦТБ;
2. Розробка веб-сайту з усією необхідною інформацією щодо переваг IPTV, додаткових послуг, цін на користування його сервісами;
3. Організація call-центру для надання інформації, що цікавить користувача, а також оперативного вирішення виникаючих проблем щодо роботи інтерактивних сервісів.

Отже, розробляючи маркетингову стратегію впровадження соціально значущих інноваційних послуг НЦТБ для різних категорій споживачів, перш за все, необхідно враховувати рівень їх доходів, соціальний статус і вік для того, щоб оцінити можливості користування різними сервісами цифрового телебачення.

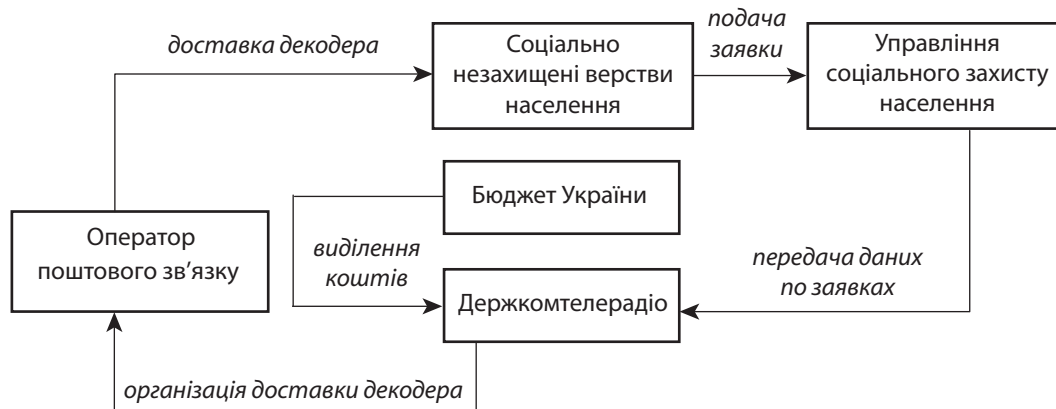


Рис. 8. Схема забезпечення соціально незахищених верств населення декодерами

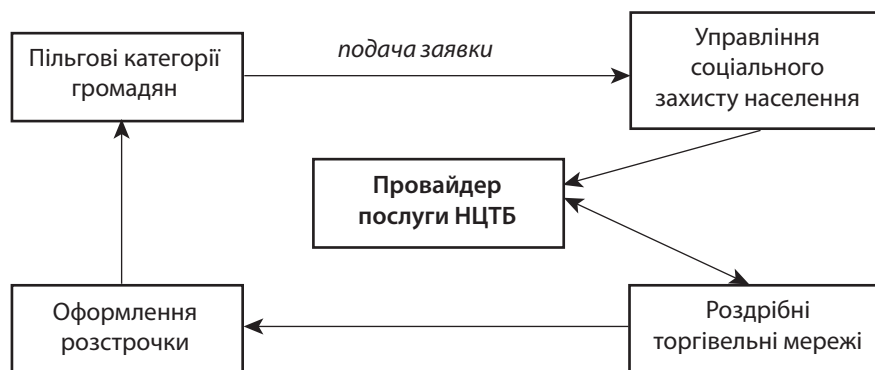


Рис. 9. Підхід щодо забезпечення декодерами пільгових категорій громадян

## ВИСНОВКИ

На сьогодишньому етапі сфера послуг зв'язку, ступінь її розвитку і структура почали виступати найважливішою ознакою розвитку суспільства. При цьому телевізійні послуги займають настільки важливе місце у житті сучасної людини, що розглядати їх потрібно не інакше, як соціально значущі послуги.

Зміна аналогового віщання на цифрове, яка зараз відбувається у нашій державі, потребує розробки чіткого маркетингового інструментарію впровадження послуг НЦТБ для різних категорій споживачів.

Розроблений авторами маркетинговий інструментарій впровадження соціально значущих інноваційних послуг на прикладі НЦТБ дозволяє:

- ✦ визначити основні категорії потенційних користувачів соціально значущих інноваційних послуг НЦТБ і розробити конкретні маркетингові рішення для кожної із них;
- ✦ окреслити основні напрями інформаційної підтримки для впровадження та поширення інтерактивного телебачення і дати користувачу можливість оцінити його переваги;
- ✦ за допомогою IPTV та гнучкої системи знижок привабити велику кількість користувачів і розширити ринок збуту послуги;
- ✦ з метою розширення глядацької аудиторії провайдеру послуг НЦТБ слід враховувати інтереси кожного конкретного користувача і найбільш повно задовольняти його потреби.

Перспективою подальших наукових розробок є розробка маркетингової стратегії впровадження національного цифрового телебачення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лашкіна М. Г. Організаційні та змістові засади співпраці органів державної влади і ЗМІ (за результатами експертного опитування) / М. Г. Лашкіна // Вісник НАДУ. – 2007. – № 2. – С. 363 – 374.
2. Акимов Д. И. Основные типы социального маркетинга / Д. И. Акимов // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Соціологічні дослідження сучасного суспільства»: методологія, теорія, методи». – 2007. – № 761. – С. 43 – 49.
3. «Про затвердження Державної програми впровадження цифрового телерадіомовлення» / Постанова Кабінету міністрів України від 26 листопада 2008 р. № 1085 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
4. Краузе О. Маркетинговий інструментарій формування споживчого попиту / О. Краузе // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2 (31). – С. 183 – 189.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 9-е изд. – М. : Издательство «Вильямс», 2003. – 1200 с.
6. Овчарик Р. Ю. Статистика / Р. Ю. Овчарик, В. І. Крисюк, О. В. Юрченко // Київ: Європейський університет, 2004. – 139 с.
7. Божук С. Г. Развитие инструментария социально ответственного маркетинга / С. Г. Божук, Т. Д. Маслова // «Проблемы современной экономики» – 2012. – № 1 (41). – С. 199 – 203.
8. Князева Н. О. Механізми фінансової підтримки універсальних послуг поштового зв'язку / Н. О. Князева, О. А. Князева, С. І. Діденко, І. О. Баландін // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2010. – № 2. – С. 20 – 27.
9. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для забезпечення населення засобами приймання сигналів цифрового телерадіомов-

лення» / Постанова Кабінету міністрів України від 21 березня 2012 р. № 245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>

## REFERENCES

- Akymov, D. Y. "Osnovnye tipy sotsialnogo marketynga" [The main types of social marketing]. *Sotsiologichni doslidzhennia sushchasnoho suspilstva: metodolohiia, teoriia, metody*, no. 761 (2007): 43-49.
- Bozhuk, S. G., and Maslova, T. D. "Razvitie instrumentarii sotsialno otvetstvennogo marketinga" [Development of socially responsible marketing tools]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1 (41) (2012): 199-203.
- Krauze, O. "Marketynhovyi instrumentarii formuvannia spozhyvchoho popytu" [Marketing Toolkit formation of consumer demand]. *Halypskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (31) (2011): 183-189.
- Kotler, F., and Armstrong, G. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Viliams, 2003.
- Kniazieva, N. O., Kniazieva, O. A., and Didenko, S. I. "Mekhanizmy finansovoi pidtrymky universalnykh posluh poshtovoho zv'iazku" [Mechanisms for financial support of universal postal services]. *Ekonomika, menedzhment, biznes*, no. 2 (2010): 20-27.
- Lashkina, M. H. "Orhanizatsiini ta zmistovi zasady spivpratsi orhaniv derzhavnoi vlady i ZMI (za rezultatamy ekspertnoho opytuvannia)" [Organizational principles and contents of cooperation between government and the media (the results of the expert survey)]. *Visnyk NADU*, no. 2 (2007): 363-374.
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). [http://zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua/)
- Ovcharyk, R. Yu., Krysiuk, V. I., and Yurchenko, O. V. *Statistika* [Statistics]. Kyiv: Yevropeiskiy universitet, 2004.

## ВПРОВАДЖЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

© 2014 КНЯЗЄВА О. А., НОВИЦЬКА С. С.

УДК 338.47

**Князева О. А., Новицька С. С. Впровадження контролінгу в діяльність великих підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності**

Мета статті полягає у визначенні шляхів оптимізації організаційної структури великого підприємства шляхом впровадження відділу контролінгу задля підвищення його конкурентоспроможності на ринку (на прикладі державного підприємства поштового зв'язку). У статті розглянуто сучасний стан розвитку конкуренції на ринку послуг поштового зв'язку. Обґрунтовано доцільність та наведено передумови, мотиви та цілі впровадження відділу контролінгу в діяльність великого державного підприємства поштового зв'язку. Виділено принципи функціонування системи контролінгу та фактори, що впливають на впровадження контролінгу. Перспективою подальших досліджень є визначення оптимальних обсягів інформаційних потоків для ефективного функціонування служби контролінгу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, підприємство, контролінг, поштовий зв'язок.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Князева Олена Альбертівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** 7057463@mail.ru

**Новицька Світлана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** Sveta\_novickaya@ukr.net

УДК 338.47

**Князева Е. А., Новицкая С. С. Внедрение контроллинга в деятельность больших предприятий для повышения их конкурентоспособности**

Цель статьи состоит в определении путей оптимизации организационной структуры большого предприятия путем внедрения отдела контроллинга для повышения его конкурентоспособности на рынке (на примере государственного предприятия почтовой связи). В статье рассмотрены современное состояние развития конкуренции на рынке услуг почтовой связи. Обоснована целесообразность и приведены предпосылки, мотивы и цели внедрения отдела контроллинга в деятельности большого государственного предприятия почтовой связи. Выделены принципы функционирования системы контроллинга и факторы, влияющие на внедрение контроллинга. Перспективой дальнейших исследований является определение оптимальных объемов информационных потоков для эффективного функционирования службы контроллинга.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятие, контролинг, почтовая связь.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Князева Елена Альбертовна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия и корпоративного управления, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** 7057463@mail.ru

**Новицкая Светлана Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** Sveta\_novickaya@ukr.net

UDC 338.47

**Kniazieva Elena A., Novitskaya Svetlana S. Introduction of Controlling into Activity of Major Enterprises for Increase of their Competitiveness**

The goal of the article lies in identification of ways of optimisation of the organisational structure of a major enterprise by means of introduction of a controlling department for increasing its competitiveness in the market (using the example of the state mail service enterprise). The article considers the modern state of development of competitiveness in the market of mail services. It justifies expediency and provides pre-requisites, motives and goals of introduction of a controlling department into activity of a major mail service state enterprise. It marks out principles of functioning of the controlling system and factors that influence introduction of controlling. The prospect of further studies is identification of optimum volumes of information flows for efficient functioning of the controlling service.

**Key words:** competitiveness, enterprise, controlling, mail service.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Kniazieva Elena A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Economics Business and corporate governance, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** 7057463@mail.ru

**Novitskaya Svetlana S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics Business and corporate governance, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** Sveta\_novickaya@ukr.net

Останнім часом у багатьох сферах економіки країни відбуваються процеси формування конкурентного ринку, який характеризується як внутрішньою (по-ява та активний розвиток вітчизняних підприємств), так і зовнішньою конкуренцією з боку закордонних підприємств – імпортерів товарів і послуг. У цих умовах виникає потреба пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що спричиняє необхідність теоретичного обґрунтування та забезпечення прикладним

інструментарієм підприємств різних сфер діяльності задля підвищення їх конкурентоспроможності. Не оминула ця проблема й підприємства, що працюють у сфері надання послуг зв'язку, зокрема поштового.

Сучасний ринок послуг поштового зв'язку поступово переходить від монопольного (із домінуванням великого державного оператора) до конкурентного, де поступово на провідні позиції виходять нові оператори, які активно захоплюють ринок поштових послуг, завдаючи суттєвих

перешкод у сталому розвитку державного підприємства. Тому актуальності набуває вивчення питань стосовно дослідження методів підвищення конкурентоспроможності підприємств, зокрема, можливості та доцільності оптимізації організаційної структури великого підприємства задля підвищення його конкурентоспроможності в умовах, що постійно змінюються.

Проблемам вивчення теорії та практики конкурентоспроможності підприємства присвячено праці багатьох науковців. Так, у роботах [2, 10, 11] досліджено основні аспекти конкурентоспроможності підприємств, визначено сукупність факторів та критеріїв конкурентоспроможності. Суттєвий розвиток у наукових дослідженнях отримала проблема оцінки конкурентоспроможності підприємств зв'язку [2, 10], де визначено теоретичні аспекти та практичні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. У роботах [3, 4, 12] досліджено особливості управління на великих підприємствах і визначено складові реалізації системи контролінгу на підприємстві поштового зв'язку.

Проте, серед сучасних наукових доробок відмічено нестачу досліджень, пов'язаних із визначенням впливу організаційної структури на ефективності діяльності великого підприємства та рівень його конкурентоспроможності.

Тому метою даної статті є визначення шляхів оптимізації організаційної структури великого підприємства шляхом впровадження відділу контролінгу задля підвищення його конкурентоспроможності на ринку (на прикладі державного підприємства поштового зв'язку).

**П**оштовий зв'язок є однією з пріоритетних і важливих сфер економічної діяльності України, основна мета функціонування якого полягає у наданні фізичним особам, бізнес-структурам та органам державної влади широкого спектра послуг з орієнтацією на задоволення їхніх потреб у зв'язку та передаванні даних.

До недавнього часу ринок послуг поштового зв'язку в Україні був повністю монополізованим великим державним підприємством поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта». Споживачі не мали альтернативи при отриманні послуг поштового зв'язку, тобто ринок цих послуг являв собою «ринок одного продавця». Конкуренція на цьому ринку почала формуватися пізніше, ніж на ринку телекомунікаційних послуг, через більш низьку ефективність і високу трудомісткість технологічних процесів поштового зв'язку.

На даний час можна говорити про початок формування конкурентного ринку окремих послуг поштового зв'язку. Цей ринок має свої особливості, такі як виключне право національного оператора на видання, введення в обіг та організацію розповсюдження поштових марок, маркованих конвертів і карток, а також виведення їх з обігу; офіційне видання каталогів і цінників колекційних поштових марок та іншої філателістичної продукції; пересилання простих листів масою до 50 грамів і простих поштових карток [9]. На Укрпошту також покладаються функції з надання універсальних послуг поштового зв'язку, тобто забезпечення на всій території країни доступу населення до послуг поштового зв'язку встановленого рівня якості за соціально доступними тарифами, що регулюються державою.

Сьогодні на ринку послуг поштового зв'язку (крім Укрпошти) працює низка операторів поштового зв'язку, яким видані відповідні ліцензії на надання послуг з пересилання поштових відправлень і поштових переказів. До найбільш потужних можна віднести «Нова пошта», Авто-

люкс, Міст-експрес, Інтайм, Гюнсел, Делівері та інші. Так, останнім часом на ринку послуг поштового зв'язку стабільно працювало понад 50 українських і міжнародних операторів. Крім того, існує значна кількість операторів, які зареєстровані як такі, що надають транспортні послуги, але фактично надають також і послуги з пересилання поштових відправлень. Загальна мережа становить понад 1500 об'єктів надання послуг у 170 містах України. Недержавні оператори поштового зв'язку концентрують свою увагу на найбільш рентабельних послугах, насамперед кур'єрської доставці відправлень та вантажів.

**Н**аявність та розвиток недержавних операторів приводить до поступового скорочення частки Укрпошти на ринку традиційних послуг поштового зв'язку на 2 – 2,5% щорічно. При цьому це підприємство залишається найбільш великим суб'єктом ринку послуг поштового зв'язку із розгалуженою мережею та досить громіздкою організаційною структурою. Так, послуги поштового зв'язку користувачам надаються у 31 філіалі та у 14599 об'єктах поштового зв'язку, кількість автомобілів для перевезення пошти перевищує 4000 одиниць, кількість працюючих становить понад 95 тис. осіб, а питома вага підприємства на ринку традиційних послуг поштового зв'язку сягає 90% [8, 9].

Такі масштаби підприємства вимагають наявності потужної організаційної структури, як утворилася внаслідок перетворення колишнього Українського об'єднання підприємств поштового зв'язку в єдине Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» шляхом створення у його складі вертикальних організаційних спеціалізованих структур і відокремлення непрофільних структурних підрозділів, що не беруть участь у виробничо-технологічному процесі (наприклад, Марка України). Тобто, на сьогодні організаційна структура державного підприємства є централізованою. Ця структура здатна забезпечити конституційні права громадян на отримання загальнодоступних послуг поштового зв'язку, проте не в змозі протистояти тенденціям, які виникли внаслідок розвитку конкуренції.

Щоб зберігати і розвивати свій бізнес-успіх шляхом стійкого утримання конкурентної переваги, оператор поштового зв'язку у своїй діяльності постійно мусить вдаватися до адекватних стратегічних і оперативних змін, на засадах комплексного підходу до формування конкурентних переваг.

Конкурентні переваги не є вічними, вони завойовуються та утримуються тільки завдяки постійному вдосконаленню сфер діяльності. Основними напрямками захисту конкурентних переваг можуть бути монополія на ринку, диверсифікація діяльності підприємства, патенти, ноу-хау, впровадження в діяльність інноваційних послуг, системне підвищення кваліфікації працівників та інше. Усі ці заходи повинні створити умови, за яких оператор зможе вести успішну діяльність на ринку та мати належний рівень конкурентних переваг.

При визначенні конкурентних переваг оператор зв'язку повинен орієнтуватися на запити споживачів і пересвідчитися в тому, що ці переваги є цінними для них. Наявність в оператора певних конкурентних переваг зумовлює його конкурентний статус. Конкурентний статус оператора зв'язку визначає позицію оператора на ринку.

З огляду на вищесказане, в умовах розвитку конкуренції необхідним, на нашу думку, є трансформація організаційної структури підприємства задля досягнення таких цілей:

- ✦ перетворення підприємства, орієнтованого на технологію, на ефективне конкурентоспроможне підприємство, орієнтоване на споживача із оптимізацією управління технологічним процесом і фінансовими ресурсами;
- ✦ приведення основних фондів, матеріальних та людських ресурсів у відповідність до обсягів надання послуг, які відповідають світовим стандартам і попиту споживачів;
- ✦ розробка ефективної організаційної структури та системи управління фінансами шляхом впровадження інструментів контролінгу.

Тобто вважаємо, що для ефективного управління великим підприємством необхідно упровадити в його організаційну структуру відділ контролінгу.

Основна мета контролінгу у даному випадку – це орієнтація управлінського процесу на досягнення всіх цілей, що постають перед підприємством. Об'єктами контролінгу є фактори виробництва, показники ефективності їхнього використання, потенціал підприємства, а також показники фінансового стану в порівнянні із прогнозованими. Якщо традиційні системи контролю діяльності підприємства базуються на відстеженні минулих подій (фінансовий облік) або подій у реальному масштабі часу (управлінський облік), то контролінг орієнтується на майбутні події [1, 5, 7]. Передумови, мотиви та цілі впровадження відділу контролінгу в організаційну структуру діяльності великого підприємства визначені авторами та наведені на рис. 1.

Виходячи з вищезазначеного, визначимо такі принципи функціонування системи контролінгу на великому підприємстві:

- 1) *незалежності*. Служба контролінгу повинна бути самостійною, незалежною та нейтральною стосовно усіх рівнів управління;
- 2) *привілейованості*. За наказом вищого керівництва інші служби зобов'язані надавати усю необхідну інформацію службі контролінгу, а також мати повноваження

щодо збирання додаткової (не зображеної в існуючих документах фінансово-економічних служб) інформації;

3) *поінформованості*. Служба контролінгу має мати можливість одержання повно спектра необхідної інформації з бухгалтерії, фінансового відділу, планово-економічного відділу, служби збуту, служби матеріально-технічного постачання та ін.;

4) *налагодженості зв'язків*. Для службі контролінгу необхідним є якомога швидше встановити зв'язок з іншими службами й відділами, налагодити інформаційне співробітництво. Також важливим є наявність можливості, яка дозволить доводити оперативну інформацію до відома вищого керівництва підприємства;

5) *індивідуальності*. Служба контролінгу повинна виконувати лише свої специфічні, притаманні саме їй функції, а розробкою поточних звітів, планів, бюджетів та ін. повинні займатися існуючі економічні служби;

6) *автоматизації*. Ефективність успішної роботи інформаційних потоків у системі контролінгу неможлива без їх автоматизації. Введення автоматизованих систем і баз даних пришвидшує процеси збору, обробки та аналізу усієї необхідної інформації.

Функції системи контролінгу реалізуються через створення спеціальної служби, що організовує збір, обробку, аналіз даних і забезпечує інформацію для менеджерів вищого рівня управління з метою розробки прогнозу оперативного й стратегічного розвитку підприємства.

У світовій практиці у більшості випадків відділ контролінгу підпорядковується або безпосередньо керівнику підприємства (для малих підприємств), або керівнику відповідного відділу управління економічними питаннями (для великих підприємств) [5]. Виходячи зі світового досвіду, на підприємстві зв'язку відділ контролінгу повинен бути підпорядкований директору з питань економіки та фінансів. Проте, на наш погляд, таке підпорядкування створює певні проблеми у діяльності відділу, оскільки існує можливість прямого тиску на роботу відділу. Тому доцільно виокремлення цього відділу у пряму підпорядкованість генеральному директорові.

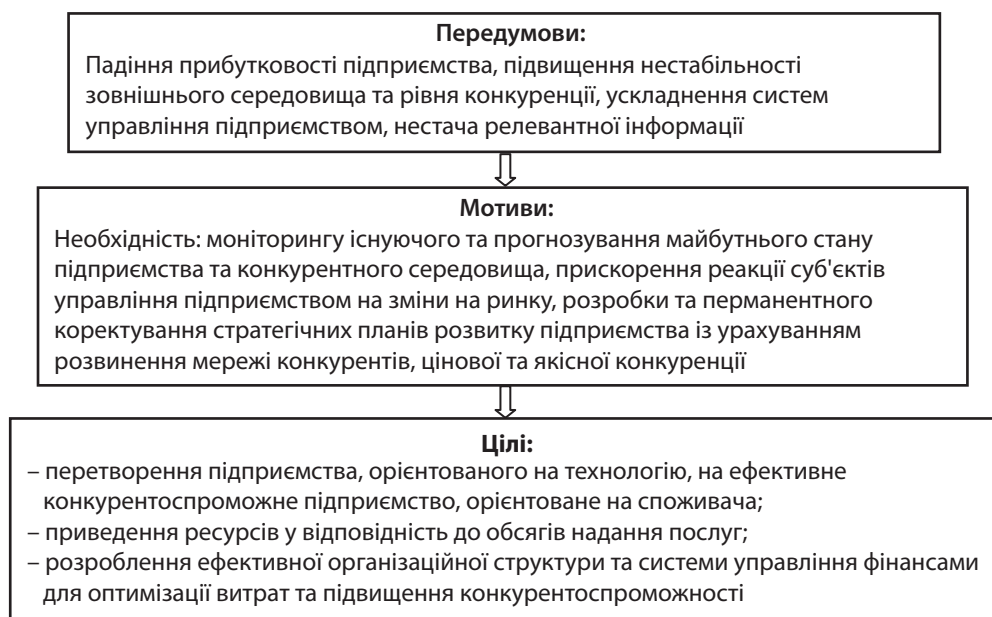


Рис. 1. Передумови, мотиви та цілі впровадження відділу контролінгу в організаційну структуру діяльності великого підприємства

Структура відділу (чи центру) контролінгу повинна включати в себе фахівців, які будуть спрямовувати свою діяльність на певні напрямки роботи, тобто на центри відповідальності. Центрами відповідальності для великого підприємства поштового зв'язку (із урахуванням специфіки виробничої діяльності та стану розвитку ринку) мають бути:

- ✦ центр надання послуг, який відповідає за облік та планування обсягу та номенклатури основних та додаткових послуг;
- ✦ центр управління витратами, який відповідає за калькуляцію та оптимізацію витрат в цілому по підприємству, а також за планування обсягів інвестування;
- ✦ центр логістики, мета якого – забезпечити оптимальну з точки зору витрат логістику із урахуванням необхідності дотримання нормативів щодо розташування об'єктів зв'язку та контрольних термінів пересилання пошти;
- ✦ центр маркетингу, який управляє витратами на рекламу та дослідження ринку із урахуванням сучасного стану конкуренції;
- ✦ економічної безпеки та ризикології, у обов'язки якого входять визначення та розрахунок можливих ризиків, а також ймовірності виникнення кризових станів на підприємстві.

Функціонування відділу контролінгу дозволить ефективно відслідковувати результативність усіх видів діяльності та ринків збуту, процесів постачання та надання послуг, що загалом впливають на фінансові результати розвитку підприємства. Також важливим результатом діяльності відділу є визначення можливих ризиків і кризових станів, які обумовлені діяльністю конкурентів. Фактори, що спри-

яють та перешкоджають впровадженню контролінгу у діяльність великих підприємств, визначені авторами та наведені у *табл. 1*.

Слід зауважити, що, говорячи про адаптацію закордонної системи контролінгу на вітчизняних підприємствах [1, 5], не можна забувати про облікову систему, що складалася в Україні і досить успішно функціонувала в недавньому минулому. Особливості розвитку вітчизняного обліку ставлять свої специфічні проблеми, що гальмують і навіть перешкоджають впровадженню контролінгу у великі підприємства зв'язку.

**Н**айбільш важливим фактором, що формує цю проблему, є те, що бухгалтерський облік в Україні майже цілком підлеглий податковим нестаткам. А це, у свою чергу, призвело до того, що бухгалтерський баланс став нецікавим керівникам великих підприємств зв'язку, тому що вони не можуть почерпнути з нього корисну для управління інформацію, особливо в розрізі філій та окремих пунктів надання послуг.

Рішення цієї проблеми полягає в необхідності формування внутрішньої інформаційної системи на підприємстві, що цілком відповідає запитам керівництва. Одним з елементів цієї системи є впровадження відділу контролінгу, який в змозі надавати саме ту інформацію стосовно внутрішньої звітності на будь-якому рівні, яка б сприяла оптимізації управління фінансовими потоками та великим підприємством загалом.

У фінансово-економічному відношенні нова організаційна структура з існуванням відділу контролінгу може суттєво підвищити стабільність та ефективність діяльності державного підприємства поштового зв'язку, посилити його конкурентні позиції, сприятиме забезпеченню сталого розвитку.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на впровадження контролінгу

Фактор, що впливають на впровадження контролінгу	Позитивний вплив	Негативний вплив
Економічний та соціальний та ефект від впровадження відділу контролінгу	Підвищення прибутковості та гнучкості підприємства в короткостроковому й довгостроковому періодах. Нова можливість працівників щодо пересування по службі внаслідок створення нового відділу контролінгу (підвищення статусу)	Правова невизначеність статусу групи контролінгу та взаємодії з бухгалтерією, плановим відділом тощо. Необхідність капітальних витрат на формування відділу та поточних витрат на його утримання
Сумісність відділу контролінгу з корпоративними цінностями та методами інформаційного забезпечення управління	Можливість удосконалення корпоративної культури та взаємодії між відділами. Оптимізація інформаційних потоків, скорочення обсягів вхідної/вихідної інформації по відділам, підвищення ступеню захищеності інформації	Низька сумісність із традиційними системами інформаційного забезпечення. Протидія з боку існуючих аналітичних відділів. Недосконалість існуючих методів аналізу
Складність нововведення	Простота моделей впровадження, наявність досвіду та готових алгоритмів уведення відділу в структуру управління.	Ускладнення структури управління порівняно з існуючою. Необхідність додаткового навчання персоналу
Подільність нововведення, можливість часткового уведення	Можливість почати з впровадження в одному підрозділі, щоб потім поширити досвід на все підприємство	Повний ефект спостерігається тільки після впровадження на всьому підприємстві в цілому
Наочність	Перші результати відразу помітні у вигляді оптимізації інформації та бізнес-процесів	Суттєвий ефект проявляється після впровадження по усіма філіями підприємства



Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що високі досягнення аналізованого підприємства на ринку поштового зв'язку України будуть лише в тому випадку, якщо підприємство буде в змозі досягти конкурентних переваг, опираючись на основні фактори успіху у своїй галузі. У сучасних умовах господарювання, коли посилюється конкуренція, а рівень невизначеності ринків щодня зростає, підприємствам необхідно активно прискорювати процес створення системи управління конкурентоспроможністю. Її суть полягатиме в плануванні довготермінової програми дії для досягнення певних цілей щодо підвищення конкурентоспроможності з використанням обмежених ресурсів у конкретній ринковій ситуації. Реалізація побудови такої внутрішньої інформаційної системи на підприємстві, як вже зазначалося раніше, неможлива без формування відділу контролінгу, який розроблятиме інструментарій оцінювання власних конкурентних переваг, вдосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю та визначення функцій управління, визначення методів управління змінами та реалізації стратегії конкурентоспроможності.

Тож, дотримання виконання цих завдань, а в результаті й побудова комплексної системи управління конкурентоспроможністю із застосуванням інформації, отриманої від відділу контролінгу, сприятимуть ефективному функціонуванню та стійкому положенню підприємства на ринку.

#### ВИСНОВКИ

Виходячи з вищевикладеного, дійдемо висновку, що УДППЗ «Укрпошта», створивши в себе службу контролінгу, не просто буде контролювати і планувати свої витрати, але і відзначати підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів на всіх рівнях і ланках технологічного процесу. Зокрема, вона здобуде можливість мінімізувати втрати на кожному з етапів упровадження контролінгу (у русі товарних потоків, виробництві, маркетингу, логістиці тощо), визначати пріоритетні напрямки використання обмежених фінансових ресурсів, а також можливість економії по кожній статті витрат. Як результат, буде відбуватися зменшення собівартості послуг і, врешті-решт, збільшення прибутку підприємства та його конкурентоспроможності на ринку послуг зв'язку.

У подальших дослідженнях планується визначення оптимальних обсягів інформаційних потоків, які необхідні для ефективного функціонування служби контролінгу на великому підприємстві. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бородушко І. В.** Стратегическое планирование и контроллинг / И. В. Бородушко. – С-Пб : Питер, 2006. – 192 с.
- 2. Гранатуров В. М.** Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності / В. М. Гранатуров, В. М. Осіпов // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 143 – 151.
- 3. Гуркова О. В.** Особливості управління на великих підприємствах / О. В. Гуркова // Інноваційна економіка. – Тернопіль : СМП «ТАЙП», 2011. – № 1. – С. 64 – 67.
- 4. Захарченко Л. А.** Основные составляющие реализации системы контроллинга на предприятии / Л. А. Захарченко, А. В. Гуркова // Материали Междунар. науч.-тех. конф. «Проблемы современной радиотехники, телевидения и связи», (Баку, 4 – 6 июня 2007 г. / Азербайджанский университет техники. – Баку, 2007. – С. 336 – 342.

**5. Дайле А.** Практика контроллинга / Пер. с нем. / А. Дайле, М. Л. Лукашевич ; под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 335 с.

**6. Князева О. А.** Визначення перспектив розвитку поштового зв'язку в умовах сучасного конкурентного середовища / О. А. Князева, С. С. Новицька // Вісник соціально-економічних досліджень. Зб. наук. праць. Вип. 4 (47). – Одеса : ОДЕУ, 2012. – С. 179 – 185.

**7. Контроллинг: учебник для студ. вузов / под ред. А. М. Карминского и С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.**

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

**9. Офіційний сайт УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrposhta.com.ua>**

**10. Новикова І. В.** Організаційно-економічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства зв'язку / І. В. Новикова // Економіка, менеджмент, бізнес: Збірник наукових праць. – № 1(5), Т. 1. – Київ, ДУІКТ. – 2012. – С. 25 – 29.

**11. Павлова В. А.** Інформаційно-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства / В. А. Павлова // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 122 – 126.

**12. Петрусевич Н. Ю.** Застосування контролінгу у сфері управління оборотним капіталом / Н. Ю. Петрусевич // Матеріали VII Міжнар. наук. конф. «Наука і освіта». – 2004. – Том 15. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 33 – 34.

#### REFERENCES

Borodushko, I. V. *Strategicheskoe planirovanie i kontrolling* [Strategic planning and controlling]. SPb: Piter, 2006.

Dayle, A., and Lukashovich, M. L. *Praktika kontrollinga* [Practice controlling]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.

Hurkova, O. V. "Osoblyvosti upravlinnia na velykykh pidpriemstvakh" [Features of large enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 1 (2011): 64-67.

Hranaturov, V. M., and Osipov, V. M. "Udoskonalennia systemy vyznachennia u sferi konkurentospromozhnosti" [Improvement of determinations in competitiveness]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3 (2005): 143-151.

Kniazieva, O. A., and Novytska, S. S. "Vyznachennia perspektyv rozvytku poshtovoho zv'язku v umovakh suchasnoho konkurentnoho seredovyscha" [Definition prospects of email communication in today's competitive environment]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 4 (47) (2012): 179-185.

*Kontrolling* [Controlling]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.

Novykova, I. V. "Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstva zv'язku" [Organizational and economic aspects of the management of communications companies competitive]. *Ekonomika, menedzhment, biznes*, vol. 1, no. 1 (5) (2012): 25-29.

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

Ofitsiyni sait UDPPZ «Ukrposhta». <http://www.ukrposhta.com.ua>

Pavlova, V. A. "Informatsiino-metodychni aspekty otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Information and methodological aspects of assessing competitiveness]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no. 80 (2006): 122-126.

Petrusevych, N. Yu. "Zastosuvannia kontrolinhu u sferi upravlinnia oborotnym kapitalom" [Application of controlling in working capital management]. *Nauka i osvita. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita*, 2004. 33-34.

Zakharchenko, L. A., and Gurkova, A. V. "Osnovnye sostavliayushchie realizatsii systemy kontrollinga na predpriatii" [Main components of the implementation of the system of controlling the company]. *Problemy sovremennoy radiotekhniki, televideniia i svyazi*. Baku: AzTU, 2007.336-342.

# НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГУГУЛ О. Я., ЗІНЧУК Д. М.

УДК 332.143:347.7

**Гугул О. Я., Зінчук Д. М. Нейромаркетинг як інструмент дослідження поведінки споживачів у системі маркетингових інновацій підприємства**

З'ясовано сутність маркетингових інновацій підприємства. Визначено, що маркетингові інновації повинні формуватися на двох рівнях – концептуальному та інструментальному. На концептуальному рівні, поряд з існуючими, доцільно впроваджувати концепцію інноваційного розвитку маркетингу, що забезпечить здійснення інновацій на рівні інструментів маркетингу. Визначено основну мету, предмет і напрями використання нейромаркетингу. Обґрунтовано доцільність використання результатів дослідження поведінки споживачів за допомогою інструментів нейромаркетингу. Здійснено аналіз розвитку технологій нейромаркетингу зарубіжними компаніями та використання їх у практиці діяльності вітчизняних компаній.

**Ключові слова:** маркетингові інновації, концепція інноваційного розвитку маркетингу, нейромаркетинг.

Бібл.: 10.

**Гугул Оксана Ярославівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: OksanaGGG@i.ua

**Зінчук Дмитро Миколайович** – студент, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

УДК 332.143:347.7

UDC 332.143:347.7

**Гугул О. Я., Зінчук Д. М. Нейромаркетинг как инструмент исследования поведения потребителей в системе маркетинговых инноваций предприятия**

**Huhul Oksana Ya., Zinchuk Dmytro M. Neuromarketing as an Instrument of Study of Behaviour of Consumers in the System of Marketing Innovations of an Enterprise**

Выяснена сущность маркетинговых инноваций предприятия. Определено, что маркетинговые инновации должны формироваться на двух уровнях – концептуальном и инструментальном. На концептуальном уровне, наряду с существующими, целесообразно внедрять концепцию инновационного развития маркетинга, что обеспечит осуществление инноваций на уровне инструментов маркетинга. Определена основная цель, предмет и направления использования нейромаркетинга. Обоснована целесообразность использования результатов исследования поведения потребителей с помощью инструментов нейромаркетинга. Осуществлен анализ развития технологий нейромаркетинга зарубежными компаниями и использования в практике деятельности отечественных компаний.

The article reveals the essence of marketing innovations of an enterprise. It shows that marketing innovations should be formed at two levels – conceptual and instrumental. As for the conceptual level, it is expedient to introduce the concept of innovation development of marketing, along with the existing ones, which would ensure realisation of innovations at the level of marketing instruments. The article identifies the main goal, subject and directions of use of neuromarketing. It justifies expediency of use of the results of the study of behaviour of consumers with the help of neuromarketing instruments. The article analyses development of neuromarketing technologies by foreign companies and their use in the practice of activity of domestic companies.

**Ключевые слова:** маркетинговые инновации, концепция инновационного развития маркетинга, нейромаркетинг.

**Key words:** marketing innovations, concept of innovation development of marketing, neuromarketing.

Бібл.: 10.

Bibl.: 10.

**Гугул Оксана Ярославовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: OksanaGGG@i.ua

**Зінчук Дмитрій Николаевич** – студент, Тернопольський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**Huhul Oksana Ya.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: OksanaGGG@i.ua

**Zinchuk Dmytro M.** – Student, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

У сьогоднішніх умовах, що склалися в Україні, коли зменшуються обсяги виробництва через падіння попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках, єдиною альтернативою є перехід на інноваційний розвиток. Як зазначає Г. Чесборо, «реалії успішного ведення бізнесу демонструють залежність виживання компаній від їх здатності налагоджувати постійний потік інноваційних розробок та ідей» [1]. Важливе місце в системі інновацій займають маркетингові інновації, так як саме маркетинг є необхідною умовою реалізації інноваційного розвитку, що дає можливість не лише виготовляти нові товари, впроваджуючи нові технології, а й надавати нову цінність споживачеві. Одним з нових, недостатньо досліджених і дискусійним методом маркетингу, пов'язаним з дослідженням купівельної поведінки індивіда з використанням інструментарію нейронаук, є нейромаркетинг – прикладний розділ нейроеконіміки,

який дає можливість значно розширити розуміння того, як приймаються рішення зі сторони клієнта. Вищезазначене і обумовило актуальність вибору теми дослідження.

Проблеми, пов'язані з вивченням інноваційної діяльності та маркетингом інновацій, досліджували такі відомі зарубіжні фахівці й учені, як І. Ансофф, Г. Ассель, Дж. Вествуд, Є.П. Голубков, П.Р. Диксон, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, В. Г. Медінський, К. Менгер, Г. Менш, М. Портер, Е. О. Уткін, Р. А. Фатхутдінов, К. Фрімен, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, а також вітчизняні дослідники А. Г. Войчак, А. П. Гречан, В. Я. Кардаш, М. П. Денисенко, Н. В. Куденко, А. І. Кредісов, С. М. Іляшенко, А. О. Старостіна, І. А. Решетнікова, П. Г. Перерва, Н. І. Чухрай та ін. Однак на сьогодні питання визначення сутності маркетингових інновацій залишаються дискусійними. Проблеми теорії та практики нейромаркетингу висвітлені в наукових публікаціях таких відомих зарубіжних

вчених, як Мартін Ліндстром, Пол Глімчер, Арндт Трайндл, Барт Оейман. Однак не до кінця залишаються з'ясованими питання доцільності та сфер його використання в практичній діяльності підприємств.

*Мета статті* – з'ясувати сутність поняття «маркетингова інновація», визначити місце нейромаркетингу в системі маркетингових інновацій та напрями його використання на вітчизняних та міжнародних підприємствах.

У науковій літературі існує цілий ряд підходів до тлумачення поняття «маркетинг інновацій». Автори зазвичай прирівнюють поняття «маркетинг інновацій» та «інноваційний маркетинг», але інколи і розрізняють. Названі поняття ототожнюють з маркетинговими дослідженнями в процесі розробки нового продукту, використанням традиційних методів та інструментів маркетингу для створення та поширення інновацій. Інновації в маркетингу за частотою впровадження випереджають всі інші інновації. На нашу думку, це пов'язано з тим, що після того, як виробники зрозуміли важливість реалізації маркетингу на своїх підприємствах, вони почали шукати шляхи якомога кращого задоволення потреб споживачів і, відповідно, використовувати нові методи та інструменти маркетингу. Таким чином вони сподіваються обійти своїх конкурентів в боротьбі за ринок. Варто погодитись з думкою [9], що одні інновації, а саме – інновації в маркетингу, можуть викликати створення інших – товарних. Але ми пропонуємо це визначення розширити. Так, створення та розповсюдження товарних інновацій може призвести до появи інноваційних підходів у сфері маркетингу, наприклад інноваційних стратегій ціноутворення, інноваційних методів просування, інноваційних методів маркетингових досліджень тощо. Тобто, як маркетингові інновації можуть викликати появу товарних, так і навпаки. Сьогодні як ніколи відчутна важливість таких функцій ведення бізнесу, як маркетингової та інноваційної. Ці напрями діяльності є головними, які здатні забезпечити подальший розвиток українських підприємств, і саме на їх реалізації необхідно зосереджувати увагу. Єдиного визначення, яке б поєднувало категорії «маркетинг» та «інновації» не існує. Окрім того, різні автори по-різному розуміють такі поняття, як «інноваційний маркетинг» і «маркетинг інновацій». Як було зазначено, одні їх ототожнюють, інші – розрізняють.

На думку Ілляшенка С. М., інноваційний маркетинг – це концепція ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (інновації) і вдосконалення в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб, як споживачів так і виробників. Маркетинг інновацій автор визначає як діяльність, спрямовану на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів чи послуг та технологій їх просування на ринку з метою задоволення потреб споживачів більш ефективними, ніж у конкурентів, способом, отримання завдяки цьому прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [2].

На думку Кардаш В., Павленко І., та Шафалюк О., інноваційний маркетинг – сукупність заходів, які служби маркетингу спільно з іншими підрозділами здійснюють для створення нових (оновлених) товарів або збільшення обсягів реалізації [3].

Деякі науковці вважають, що інноваційна діяльність актуальна лише на етапі планування і розробки нового товару чи послуги. Інші стверджують, що маркетинг інновацій ототожнюється з маркетингом науково-технічної продукції. Також поширеною є думка, що маркетингова інноваційна діяльність стосується впровадження у комплекс маркетингу «нетрадиційних» інструментів.

Узагальнюючи існуючі визначення, можемо зауважити, що автори вищезгаданих понять тлумачать інноваційний маркетинг лише як засіб для створення нових (оновлених) товарів чи послуг. Але автори забувають про те, що інноваційний маркетинг може також застосовуватися і для детальнішого визначення потреб споживачів за використання нових інструментів. Натомість можемо запропонувати визначити інноваційний маркетинг як концепцію, за якої діяльність підприємства орієнтована на застосування принципово нових підходів для вивчення потреб споживачів та їх задоволення за допомогою введення на ринок абсолютно нових чи оновлених товарів (послуг) і використання нових методів для їх просування.

Інноваційний маркетинг, на нашу думку, повинен здійснюватися на двох рівнях – концептуальному та інструментальному. Концепція, як відомо, є основною ідеєю, що повинна бути закладена в маркетингову діяльність. Тому саме ідея інновацій, закладена в основу маркетингової діяльності, буде сприяти інноваційному розвитку підприємства.

Крім того, інноваційна концепція сприятиме подальшому розвитку інструментарію, що використовується в маркетинговій діяльності, а саме – дослідження, товарна, цінова, розподільча та комунікативні діяльність.

Проводячи маркетингові дослідження, для вивчення потреб споживачів, маркетологи спостерігають за поведінкою покупців в магазинах, вивчають зростання або падіння продаж у відповідь на рекламні кампанії або зміни в ціноутворенні, проводять нескінченні опитування, запитуючи людей, що вони купують і чому. Результати в кращому разі є неоднозначними. Люди, з одного боку, не завжди можуть сказати, що вони думають, а іноді вони просто не говорять правду. Традиційні дослідження ринку дають неточну інформацію, яка змушує компанії вдаватися до припущень і засновувати свої висновки на емпіричних принципах. Сьогодні, завдяки новітнім досягненням в областях нейробіології та маркетингу, компанії мають можливість отримати достовірну інформацію про потреби споживачів і пояснити, чому вони надають перевагу тому чи іншому товару. Адже на перетині цих двох дисциплін виник новий напрям маркетингових досліджень – *нейромаркетинг*.

У загальних рисах концепцію нейромаркетингу одними з перших розробили психологи Гарвардського університету в 1990-х роках. В основу даної технології покладено модель, згідно з якою основна частина (більше 90%) розумової діяльності людини, включаючи емоції, відбувається на підсвідомому рівні.

Найвідомішу технологію нейромаркетингу розробив у кінці 1990-х років гарвардський професор Дж. Залтмен, відразу запатентувавши її під назвою ZMET (*Zaltman Metaphor Elicitation Method*). Суть ZMET зводиться до аналізування підсвідомості людини за допомогою наборів спеціально підібраних картинок, які викликають позитивний емоційний відгук і активізують приховані образи-метафори, стимулюючи покупку. На основі виявлених образів були сконструйовані графічні колажі, які були закладені в основу рекламних роликів. Маркетингова технологія

ZMET відразу була застосована топ-компаніями, такими як Coca-Cola, General Motors, Nestle, Procter & Gamble.

Згодом, у нейромаркетингових дослідженнях знайшли безпосереднє застосування апаратури МРТ (магнітно-резонансної томографії). Піонером у цьому став на рубежі 2002 – 2003 рр. американський науково-комерційний проєкт під назвою «Інститут науки про мислення Брайтхаус», що базується в Атланті. Розроблений ним новий метод нейромаркетингу за своїми ключовими ідеями схожий на ZMET і також використовує спеціально підібрані картинки і фотографії. Відмінність полягає в тому, що реакція обстежуваних споживачів на пред'явлені подразники встановлюється не на підставі бесіди психологів, а через безпосереднє сканування і аналіз активних при цьому областей мозку.

Предметом нейромаркетингу є вивчення неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних і емоційних реакцій людини на певні зовнішні стимули (назва магазину, логотип, поєднання кольорів, звуки, запахи, символи і т. п. – та їх інтерпретація). Для їх реєстрації використовується спеціальна апаратура – електроенцефалографи, магніторезонансна томографи, системи спостереження за зіницями (т. з. *eye-tracker*) і т. п. У підсумку всіх нейромаркетологів цікавлять лише ті реакції, які не пройшли через людську свідомість.

У першу чергу під час дослідження визначаються фізіологічні реакції клієнта на упаковку, рекламу, логотип. Увагу зосереджують на таких спонтанних реакціях організму як частота пульсу, дихання, рух зіниць, потовиділення. Досліди австрійських науковців показали, що будь-який подразник, що надходить ззовні, знаходить відображення спочатку в емоціях, потім в підсвідомості й тільки лише згодом – у свідомості.

Таким чином, метою нейромаркетингових досліджень є об'єктивна оцінка нейрофізіологічних проявів реакцій респондентів. Ці прояви являють цінність, тому достовірно відображають когнітивні (увага, запам'ятовування, впізнавання) і емоційні процеси в психіці споживача. Отримана таким чином інформація здатна істотно розширити уявлення про те, як приймаються рішення споживачем.

Як свідчить практика, зібрана за допомогою стандартних маркетингових і соціологічних методів інформація дуже часто виявляється недостовірною, тому що на відповіді респондентів впливають такі фактори, як:

- ✦ свідомий самоконтроль респондента;
- ✦ бажання дати відповіді, які отримають позитивну соціальну оцінку;
- ✦ вплив групи або обстановки;
- ✦ свідомо брехня респондента;
- ✦ наявність підсвідомих процесів, які не є усвідомлені респондентом [4].

Нейрофізіологічні реакції ж практично неможливо свідомо контролювати, проте їх необхідно реєструвати безпосередньо в момент контакту респондента з необхідним для дослідника стимулом. За допомогою нейромаркетингових досліджень можна отримати достовірні дані про те, які емоції відчувають респонденти при контакті зі стимулом.

Нейромаркетинг вивчає поведінку споживачів (мислення, пізнання, пам'ять, емоційні реакції і т. ін.). Основним його завданням є прогноз вибору споживачів. Дані дослідження дозволяють зареєструвати безпосередню (більш «об'єктивну»), а не раціональну реакцію на товар або рекламу – об'єктивно оцінити суб'єктивну реакцію споживача. Реакції такого виду являють неабияку цінність, адже безпо-

милково відображають емоційну поведінку психіки покупця. Отримання подібної інформації дає можливість значно розширити розуміння того, як все ж таки приймаються ті чи інші рішення з боку клієнта. Оскільки інформація, зібрана за допомогою стандартних методів, може бути недостовірною, адже покупці свідомо контролюють свою поведінку – дають такі відповіді, за які хочуть отримати позитивну оцінку в соціумі. Також відомий «парадокс Лап'єра», коли респондент видає думку свого «ідеального я», тобто думку такого себе, яким він хоче здаватися. Крім того, не у всіх випадках підсвідомі процеси правильно сприймаються випробуваним, і тому достовірність інформації сильно знижується [5].

Свідомо контролювати нервові та імпульсні реакції фактично неможливо, але їх потрібно фіксувати в той момент, коли респондент контактує з тим чи іншим рекламним стимулом. За допомогою таких досліджень можна отримати достовірну інформацію про емоції, які відчуває покупець при контакті з продукцією. Це дає можливість точно визначити уподобання цільової аудиторії.

Низка досліджень підтверджує, що дані нейромаркетингових досліджень є більш достовірними, ніж відомості, отримані за допомогою традиційних методів. Так, учасники традиційного дослідження одного разу забракували рекламний ролик чіпсів Cheetos, у якому відвідувачка автоматично пральні мститься своїй кривдниці, засипаючи жовтогарячі чіпси в її сушарку з білосніжним одягом. Учасники дослідження заявили, що їм ця витівка не сподобалася, – можливо, ніхто не хотів виглядати підлим і злим в очах оточуючих. Однак відкинутий ролик вирішили протестувати ще раз, за допомогою ЕЕГ. У результаті виявилось, що на підсвідомому рівні ця реклама прийшла до душі. Мозок жінок демонстрував збудження в сегментах, відповідальних за схвалення та бажання повторити побачене.

Подібні порівняльні дані отримані й у нашій країні. Недавно компанія «ІПАК» (ІРАК) здійснила в Україні дослідження, завданням якого було визначити, наскільки традиційні методи вивчення сприйняття друкованої реклами відрізняються від нетрадиційних, довербальних методів. У дослідженні брали участь респонденти 21 – 28 років, які споживають пиво різних торговельних марок не менше одного разу в тиждень. Випробуваним демонстрували рекламні постери пива вітчизняного та закордонного виробництва. В основі рекламних сюжетів лежали різні образи: патріотизм, дружба, еротика, бренд сам по собі, якість продукту (живе, холодне тощо).

У рамках традиційного методу з респондентами провели особисте інтерв'ю («віч-на-віч»), яке зводилося до оцінки загальної привабливості постера, бажання випити та купити продукт. У результаті був отриманий так званий індекс вербального сприйняття. У рамках нетрадиційного методу випробуваним демонстрували рекламні постери та одночасно за допомогою ЕЕГ вимірювали електричну активність мозку. У результаті був виміряно базовий стан електричної активності – індекс альфа- і бета-хвиль, а також його змінений стан. Учасники випробування інтерпретували отримані показники з погляду того, чи сподобалося їм у цілому те, що вони побачили. Іншими словами, чи зробило побачене позитивний емоційний вплив на респондента.

У результаті виявилось, що показники традиційних методів можуть суттєво відрізнятися від показників нетради-

ційних методів. Так, під час опитування всі респонденти оцінили рекламний постер з використанням еротичного образу позитивно, і індекс вербального сприйняття у всіх учасників експерименту дорівнював семи. Однак тестування за допомогою ЕЕГ дало інші результати. Згідно з отриманими даними, індекс довербального сприйняття у першого респондента дорівнював чотирьом, що інтерпретується як «скоріше негативно», у другого респондента – двом («дуже негативно»), а у третього респондента – п'яти («скоріше позитивно»). Із цього випливає, що первинна реакція мозку може суттєво відрізнятися від рефлекторної реакції, на яку діє низка факторів, у тому числі й соціокультурного характеру.

**Н**е вірити в нейромаркетинг неможливо. Уже зараз багато його технологій активно використовують, правда, на досить примітивному рівні та без особливої наукової бази. Тобто використовують випадково виявлені особливості психіки. Телерекламу транслюють із більшою гучністю, ніж основні передачі. Часто використовують уявні розпродажі, коли регулярну ціну подвоюють, обіцяючи 50%-ву знижку. Уже давно на цінниках пишуть 99,99 замість 100. Усе це говорить про нелінійність людського сприйняття в маркетингово-споживчій сфері. (Це, звичайно, не єдина сфера, у якій є нелінійність, – щось подібне пов'язане з харчуванням і слухом. Ці нелінійності вивчає психоакустика). Серйозне дослідження й використання психології поведінкових шаблонів може привести до зомбіювання незахисних споживачів, що є не завжди позитивним фактором, але не набагато гірше, ніж нинішня ситуація в порівнянні із ситуацією 100-літньої давнини тощо. Людство розвивається дуже активно та нерівномірно. Зокрема, самосвідомість більшості значно відстає від суспільного прогресу. Тому розвиток нейромаркетингових технологій просто додасть ще одну силу в агресивне середовище, з яким зіштовхуються люди і яку вони найчастіше не відчувають як агресивну (фаст-фуд, телебачення, музика тощо). Посилення агресії може привести до того, що людина усвідомить шкоду, що їй завдається, і мобілізує свої сили проти навислої загрози, а може призвести до пригнічення та поневолення такої людини.

З іншого боку, нейромаркетинг базується на розумінні того, що в процесі прийняття рішення про покупку споживач керується всіма п'ятьма почуттями: зором, слухом, чуттям, тактильними відчуттями, смаком і нюхом. Як правило, розробляючи програми просування, маркетингологи орієнтують маркетингову активність на зір і слух споживача (реклама на ТВ, в Інтернеті, на радіо, зовнішня реклама, POSM тощо). Рідше залучають тактильні відчуття, смак і нюх, але в основному ці почуття експлуатують при демонстрації стандартних властивостей продукту: тактильні відчуття – при демонстрації продуктів, для яких важлива текстура; смак – при різноманітних дегустаціях продуктів харчування; нюх – при рекламуванні пробників парфумів, косметики тощо. Запорука успіху – одночасний вплив на всі органи відчуттів.

На користь нейромаркетингу говорить і те, що, за різними оцінками, близько 85% кінцевих споживачів роблять покупки, керуючись підсвідомими поривами, а не раціональною інформацією. При цьому підсвідомі пориви виникають із почуттів і позитивних, яскравих спогадів.

Список завдань нейромаркетингових досліджень надалі буде лише збільшуватися. Загальний напрямок розвитку

в цій сфері – технологізація та об'єктивізація процесу збору інформації. Це не тільки вивчення сприйняття рекламних образів, але й дослідження в рамках дегустації продуктів, дизайну їх самих та упаковок, дослідження цінності чутливості та механізму мотивації при виборі того або іншого продукту, дослідження сприйняття кінофільмів, відеоігор тощо.

**Т**аким чином, не дивлячись на відносно негативне відношення окремих науковців не технології нейромаркетингу, слід зазначити, що зазначений науковий напрям дає відповідь на питання, чого очікує покупець, що вигідно не лише виробникам, а й споживачам, оскільки часто люди не усвідомлюють свої потреби та бажання, а нейромаркетингові дослідження можуть забезпечувати об'єктивність інформації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Чесборо Г.** Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Г. Чесборо / Пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: Поколение, 2008. – 352 с.
2. **Ілляшенко С. М.** Маркетинг інновацій та інноваційний маркетинг, їх місце серед концепцій ведення бізнесу / С. М. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elkniga.info/book\\_144\\_gl\\_9\\_1.3\\_Marketing\\_innovaciji\\_ta.html](http://elkniga.info/book_144_gl_9_1.3_Marketing_innovaciji_ta.html)
3. **Квасова Л. С.** Инновации в маркетинговой политике предприятия / Л. С. Квасова, В. С. Пашченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gicap.eu/ru/innovatsii-v-marketingovoi-politike-predpriyatiya>
4. **Нейромаркетинг** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketopedia.ru/107-nejromarketing.html>
5. **Реклама, маркетинг, нейромаркетинг** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subscribe.ru/group/upravlenie-biznesom/1643031/>
6. **Трайндл А.** Нейромаркетинг. Визуализация эмоций / Арндт Трайндл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 128 с.
7. **Ліндстром М.** Buyology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / М. Ліндстром. – М.: Эксмо, 2010. – 240 с.
8. **Сірош В.** Кого и как зомбирует нейромаркетинг? / В. Сірош [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleid=:::1292>
9. **Хотяшева О.** Инновационный менеджмент: учебное пособие / О. Хотяшева. – 2-е изд. – СПб.: Издательский дом «ПИ ТЕР», 2010. – 378 с.
10. **Carr N.** Neuromarketing could make mind reading the ad-man's ultimate tool / Nick Carr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guardiaii.co.uk/technology/2008/apr/03/news.advertisig>

#### REFERENCES

- Chesboro, G. *Otkrytye biznes-modeli. IP-menedzhment* [Open business model. IP-management]. Moscow: Pokolenie, 2008.
- Carr, N. "Neuromarketing could make mind reading the ad-man's ultimate tool" <http://www.guardiaii.co.uk/technology/2008/apr/03/news.advertisig>
- Illiashenko, S. M. "Marketingh innovatsii ta innovatsiyni marketingh, ikh mistse sered kontseptsii vedennia biznesu" [Marketing of innovations and innovative marketing concepts among their business]. [http://www.elkniga.info/book\\_144\\_gl\\_9\\_1.3\\_Marketing\\_innovaciji\\_ta.html](http://www.elkniga.info/book_144_gl_9_1.3_Marketing_innovaciji_ta.html)
- Khotiasheva, O. *Innovatsionny menedzhment* [Innovation Management]. St. Petersburg: Piter, 2010.
- Kvasova, L. S., and Pashchenko, V. S. "Innovatsii v marketingovoy politike predpriatiia" [Innovation in the marketing policy of the company]. <http://www.gicap.eu/ru/innovatsii-v-marketingovoi-politike-predpriyatiya>
- Lindstrom, M. *Buyology: Uvlekatelnoe puteshestvie v mozg sovremenogo potrebitelia* [Buyology: A fascinating journey into the brain of the modern consumer]. Moscow: Eksmo, 2010.
- "Nejromarketing" [Neuromarketing]. <http://marketopedia.ru/107-nejromarketing.html>
- "Reklama, marketing, nejromarketing" [Advertising, marketing, neuromarketing]. <http://subscribe.ru/group/upravlenie-biznesom/1643031/>
- Sirosh, V. "Kogo i kak zombiruet nejromarketing?" [Who and how zombiruet neuromarketing?]. <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleid=:::1292>
- Trayndl, A. *Nejromarketing. Vizualizatsiia emotsiy* [Neuromarketing. Visualization emotions]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

# ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2014 КОВАЛЬ Т. А., ЯХКІНД В. П.

УДК 367.542

## Коваль Т. А., Яхкінд В. П. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством

У статті проаналізовано сучасний стан змін у сфері функціонування підприємств, які визначили необхідність розвивати власне цей напрям економічної науки, якими є: стрімкий розвиток сфери послуг – за останні двадцять років в економіці (особливо високорозвинених країн) відбувається різке зниження ролі виробництва і значне збільшення ролі послуг; зміни у сфері управління якістю – перехід підприємств на комплексне управління якістю породжує необхідність залучення у ці програми і постачальників, і клієнтів, що потребує встановлення довготривалих відносин зі всіма суб'єктами інфраструктури маркетингу; зростання складності взаємовідносин – у результаті технологічних інновацій модифікується саме поняття компанії; її межі розширюються; значно зростають кількість і складність взаємовідносин із зовнішніми партнерами; розвиток інформаційних технологій – більшість сучасних інформаційних систем з'явилися у результаті міжфірмової взаємодії. Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями в багатьох працях, і перш за все через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, у яких функціонує це підприємство. Потреба у виході за межі підприємства та формуванні довготривалих відносин з іншими підприємствами виникає через необхідність підвищення ефективності функціонування, укладення стосунків партнерства дає можливість використовувати вміння, навички та ресурси інших підприємств. Такі зміни в сучасній економіці сприяють впровадженню у практику та розвиток теорії маркетингу відносин.

**Ключові слова:** маркетинг, партнерські відносини, стратегічне управління, взаємодія, маркетингове партнерство.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 32.

**Коваль Татяна Александровна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** koval-tan@yandex.ru

**Яхкінд Вікторія Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** vikakin@mail.ru

УДК 367.542

## Коваль Т. А., Яхкінд В. П. Исследования маркетинга партнерских отношений как инструмента стратегического управления предприятием

В статье проанализировано современное состояние изменений в сфере функционирования предприятий, определена необходимость развивать собственно это направление экономической науки, каковыми являются: стремительное развитие сферы услуг – за последние двадцать лет в экономике (особенно высокоразвитых стран) происходит резкое снижение роли производства и значительное увеличение роли услуг; изменения в сфере управления качеством – переход предприятий на комплексное управление качеством порождает необходимость вовлечения в эти программы и поставщиков, и клиентов, требует установления долговременных отношений со всеми субъектами инфраструктуры маркетинга; рост сложности взаимоотношений – в результате технологических инноваций модифицируется само понятие компании, ее границы размываются, значительно возрастают количество и сложность взаимоотношений с внешними партнерами; развитие информационных технологий – большинство современных информационных систем появились в результате межфирменного взаимодействия. Актуальность активного развития отношений между бизнес-партнерами подчеркивается учеными во многих работах, и прежде всего из-за возможности достижения конкурентных преимуществ предприятия, что основывается не только на собственных возможностях, но и на возможностях бизнес-партнеров, которые вместе формируют цепь или сеть, в которых функционирует это предприятие. Потребность в выходе за пределы предприятия и формировании долговременных отношений с другими предприятиями возникает из-за необходимости повышения эффективности функционирования, установление партнерских отношений дает возможность использовать умения, навыки и ресурсы других компаний. Такие изменения в современной экономике способствуют внедрению в практику и развитие теории маркетинга отношений.

**Ключевые слова:** маркетинг, партнерские отношения, стратегическое управление, взаимодействие, маркетинговое партнерство.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 32.

**Коваль Тетяна Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** koval-tan@yandex.ru

**Яхкінд Вікторія Павлівна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономии, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** vikakin@mail.ru

UDC 367.542

## Koval Tetiana O., Yakhkind Viktoriia P. Study of Marketing of Partner Relations as an Instrument of Enterprise Strategic Management

The article analyses the modern state of changes in the sphere of functioning of enterprises and identifies a necessity to develop namely this direction of the economic science, which are as follows: onrush of the service sphere – a sharp decrease of the role of production and considerable increase of the role of services has taken place in the economy (especially in developed countries) during the past twenty years; changes in the sphere of quality management – transfer of enterprises to the complex quality management causes a necessity of involvement of both suppliers and customers in these programmes and requires establishment of long-term relations with all subjects of the marketing infrastructure; growth of complexity of relations – in the result of technological innovations the company notion is modified and its boundaries diffuse and a number and complexity of relations with external partners increase; and development of information technologies – majority of modern information systems appeared in the result of inter-firm interaction. Scientists emphasise topicality of active development of relations between business partners in many works and, first of all, due to a possibility of achievement of competitive advantages of an enterprise, which is based not only on own capabilities, but also capabilities of business partners, which together form a chain or network, within which this enterprise functions. A need in going outside the limits of the enterprise and in formation of long-term relations with other enterprises arises due to a necessity of increasing efficiency of functioning. Establishment of partner relations gives a possibility of use of abilities, skills and resources of other companies. Such changes in the modern economy facilitate introduction in practice and development of the theory of relationship marketing.

**Key words:** marketing, partner relations, strategic management, interaction, marketing partnership.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 32.

**Koval Tetiana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** koval-tan@yandex.ru

**Yakhkind Viktoriia P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** vikakin@mail.ru

Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями у багатьох працях [1 – 8], і перш за все через можливість досягнення конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, у яких функціонує це підприємство.

Потреба у виході за межі підприємства та формуванні довготривалих відносин з іншими підприємствами виникає через необхідність підвищення ефективності функціонування, укладення партнерства дає можливість використовувати вміння та навички, ресурси інших підприємств. Такі зміни у сучасній економіці сприяють впровадженню у практику та розвиток теорії маркетингу відносин [2].

У сучасних умовах ринкових перетворень актуальним стає розвиток взаємодії підприємства зі своїми контрагентами, перш за все, споживачами й постачальниками, що визначають і формують системний базис нової, клієнтоорієнтованої економіки.

Скрутне становище багатьох вітчизняних підприємств обумовлено невідповідністю маркетингової пропозиції підприємств очікуванням споживачів, незбалансованістю дій бізнес-партнерів, неефективністю маркетингових відносин. Тому за сучасних умов у вітчизняних підприємств існує необхідність пошуку і обґрунтування сучасних концептуальних положень і технологічних прийомів підвищення ефективності управління взаємовідносинами підприємств на основі комплексного, скоординованого підходу.

Визначальний вплив на характер даного дослідження зробили роботи, що розвивають теоретичні та прикладні аспекти маркетингу взаємодії, опубліковані вітчизняними вченими, які зробили найбільш значний внесок у розробку цієї проблеми або її окремих аспектів: Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць, Н. І. Чухрай та ін.

Протягом останніх двадцяти років написано чимало праць, присвячених аналізу взаємовідносин між підприємствами. Ключовими змінами у сфері функціонування підприємств, які визначили необхідність розвивати власне цей напрям економічної науки, є [1]:

- ✦ *стрімкий розвиток сфери послуг* – за останні 20 років в економіці (особливо високорозвинених країн) відбувається різке зниження ролі виробництва і значне збільшення ролі послуг;
- ✦ *зміни у сфері управління якістю* – перехід підприємств на комплексне управління якістю породжує необхідність залучення у ці програми і постачальників і клієнтів, що потребує встановлення довготривалих відносин зі всіма суб'єктами інфраструктури маркетингу;
- ✦ *зростання складності взаємовідносин* – у результаті технологічних інновацій модифікується саме поняття компанії; її межі розмиваються; значно зростають кількість і складність взаємовідносин із зовнішніми партнерами;
- ✦ *розвиток інформаційних технологій* – більшість сучасних інформаційних систем з'явилися у результаті міжфірмової взаємодії

Розглядаючи теорію маркетингу відносин у контексті організації партнерських відносин на стратегічних засадах, надамо найвідповідніше трактування цього терміна [3]: маркетинг відносин спрямований на визначення та встановлення, підтримання та розвиток, а також на припинення в разі потреби взаємин зі споживачами та іншими контрагентами, що дає змогу отримати прибуток і досягти цілей для усіх сторін за рахунок взаємного обміну і вико-

нання обіцянок. Детальніше ситуацію з узгодження інтересів між бізнес-партнерами окреслено у [4].

Ключовими ідеями концепції маркетингу відносин, які дають можливість підняти питання про стратегічні аспекти організації управління відносинами між бізнес-партнерами, є [4]:

- ✦ *акцент на довгострокову співпрацю*: формування відносин відбувається з огляду на довгострокову перспективу, а не на короткострокову вигоду – як свідчить практика здійснення одноразових трансакцій;
- ✦ *взаємовигідний підхід*: з огляду на орієнтацію на тривалий термін, співпраця ґрунтується на пошуку оптимальних варіантів для кожного із партнерів з метою забезпечення вигаду у довгостроковій перспективі;
- ✦ *створення цінності для кожної зі сторін*: формування взаємовідносин між бізнес-партнерами неможливе без їх чіткого усвідомлення тієї цінності, яку можна отримати в результаті взаємодії із партнером;
- ✦ *активність кожної зі сторін відносин для підтримання та розвитку співпраці*: обидві сторони займають активну позицію у налагодженні оптимального варіанту співпраці; якість взаємовідносин та їх довгостроковість залежать від того, наскільки якісно кожна зі сторін управляє процесом взаємовідносин у минулому та теперішньому, що в результаті відображається у показниках довіри партнера;
- ✦ *багатомірність взаємовпливу*: з огляду на довготривалість взаємовідносин значно зростає роль технологічної, соціальної та економічної складових відносин між бізнес-партнерами, на відміну від разових трансакцій.

Якість управління взаємовідносинами із бізнес-партнерами в результаті впливає на прибутковість роботи підприємства. З іншого боку, логічним виглядає припущення, що без формування та розвитку відносин із бізнес-партнерами підприємство не зможе досягти своїх цілей щонайменше з огляду на дві основні причини, по-перше, через необхідність придбання ресурсів, по-друге, через необхідність збування готової продукції споживачам. З огляду на вищезазначені зміни у сфері функціонування підприємств, можна погодитися з Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко [5], що саме ефективно працюючі відносини стають ключовим чинником успіху підприємства на сучасному динамічному ринку.

Метою статті є обґрунтування доцільності та підкреслення необхідності організації партнерських відносин підприємства зі своїми контрагентами на стратегічних засадах, реалізація чого буде сприяти інтеграції зусиль щодо якісного обслуговування споживачів, і на цій основі – підвищення гнучкості бізнесу кожного учасника взаємовідносин.

Як відомо, відносини підприємства з іншими учасниками ринку здійснюються не в статичному просторі ділового партнерства, а в динамічному полі взаємодії, яке слід розглядати як комплексну категорію, структура якої визначається якісним рівнем розвитку цілого ряду факторів, як макро- так і мікрорівня. Виступаючи зовнішнім компонентом, поле взаємодії поєднує, з одного боку, ресурси потенціалу взаємодії всіх учасників, а з іншого боку – забезпечує доступ до інформації про соціальні, психологічні, комунікативні характеристики суб'єктів взаємодії.

У праці [6] А. В. Балабаниць пропонує аналізувати відносини між бізнес-партнерами на основі цілей налагодження взаємовідносин між підприємствами, до яких автором включено:

- ✦ забезпечення ефективності діяльності (сприятливі умови співпраці, підвищення ефективності використання ресурсів і можливостей, зниження ризиків, підвищення прибутковості);
- ✦ забезпечення стійкого зростання (забезпечення підвищення ринкової частки, зміцнення конкурентної позиції підприємства);
- ✦ досягнення стратегічних конкурентних переваг (досягнення цінової переваги, спільне використання переваг брендингу та позиціонування, спільна розробка інновацій);
- ✦ підвищення лояльності споживачів (підвищення рівня задоволеності попиту споживачів, підвищення маркетингової компетенції, підвищення рівня обслуговування споживачів).

Тобто, у будь-якому випадку, у полі взаємодії відбуваються такі ключові процеси, як: ідентифікація мотиваційних імпульсів учасників взаємодії; забезпечення інформаційної підтримки взаємодії; раціоналізація використання потенціалу взаємодії; забезпечення комунікативної

адаптивності учасників взаємодії; балансування інтересів суб'єктів взаємодії тощо. Такі переваги від взаємодії бізнес-партнерів є очевидними та об'єктивно потребують дієвої організації. При цьому основними принципами організації системи партнерської взаємодії повинні стати:

- ✦ орієнтація на створення унікальних взаємовідносин зі споживачами і бізнес-партнерами;
- ✦ індивідуалізація обслуговування бізнес-партнерів на основі пропозиції адаптованих або спеціально створюваних для кожного бізнес-партнера і споживача товарів і послуг за рахунок глибокого знання їхніх потреб і мотивів;
- ✦ концентрація уваги на довічній цінності споживача;
- ✦ вільний інформаційний обмін між суб'єктами взаємодії;
- ✦ адаптація взаємодії, що забезпечується діями щодо збалансованості, гармонізації інтересів суб'єктів партнерських відносин;
- ✦ активне доповнення конкуренції співробітництвом тощо.

Варто зазначити, що організація партнерських відносин, безумовно, повинна мати стратегічну направленість, логіку формування яких представлено на *рис. 1*.

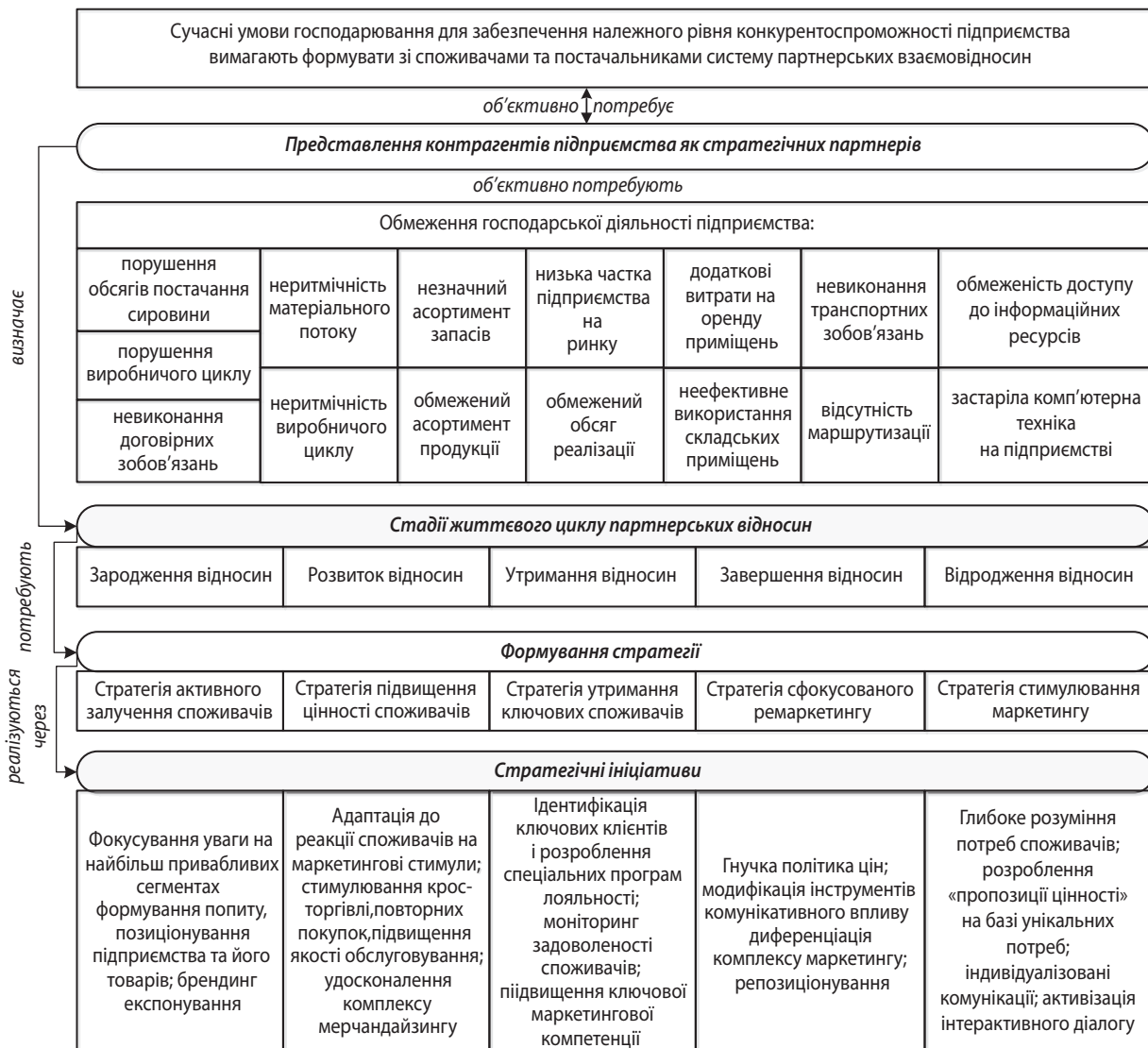


Рис. 1. Логіка формування стратегічних партнерських відносин



Як можна бачити з рис. 1, організація стратегічних партнерських відносин передбачає здійснення ряду першочергових заходів, серед яких:

- 1) проведення бенчмаркінгу постачальників із метою оцінки їх впливу на процеси досягнення ключових конкурентних переваг підприємства;
- 2) залучення фахівців підприємств-постачальників до процесів оцінки рівня задоволеності споживачів і розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності їх товарів;
- 3) розроблення спільної політики управління ризиками партнерської взаємодії;
- 4) формування спільної робочої групи зі створення активу знань як невід'ємного компонента ключової компетенції.

Таким чином, процес взаємодії представляється як сукупність процедур, що виконуються безупинно і послідовно, за допомогою яких формуються і здійснюються партнерські відносини. При цьому розвиток таких відносин передбачає використання стратегії підвищення цінності споживачів, спрямовану на активізацію їх покупок і збільшення прибутковості за рахунок адаптації до реакції споживачів на маркетингові стимули, забезпечення високого рівня обслуговування на підприємстві, удосконалення комплексу мерчандайзингу тощо.

Для забезпечення ефективної взаємодії з бізнес-партнерами підприємствам необхідно на кожному етапі організації відносини вирішувати такі оптимізаційні завдання [6 – 8]:

- ✦ оцінка конкурентної сили постачальника (посередника) за аспектами: управлінські, маркетингові, логістичні, економічні, виробничо-технологічні, соціально-поведінкові та інші;
- ✦ оцінка компетентності постачальника (посередника) за характеристиками: спроможність до інтеграції, спроможність до адаптації, спроможність до комунікації;
- ✦ розробка матриці формування оптимального портфеля взаємовідносин із бізнес-партнерами;
- ✦ формування набору стратегій роботи із потенційними і реальними постачальниками (посередниками);
- ✦ ідентифікація цілей суб'єктів маркетингової взаємодії;
- ✦ дослідження мотиваційного поля суб'єктів взаємодії й оцінка пріоритетних стимулів партнерства;
- ✦ аналіз зони толерантності та вимірювання рівня мотиваційної конгруентності поля взаємодії підприємства;
- ✦ розробка заходів, що забезпечують мотивують вплив на процеси взаємодії в єдиний комплекс, який активізує процес досягнення цілей кожного із партнерів;
- ✦ формування інформаційно-технологічної архітектури, що забезпечує синхронізацію ключових бізнес-процесів стратегічної взаємодії;
- ✦ вибір оптимальної технології управління поточними процесами підприємств-учасників партнерської взаємодії.

Таким чином, розкриття логіки організації стратегічних партнерських відносин виступає своєрідним координаційним механізмом, використання якого забезпечить комплексний підхід до розв'язання різноманітних проблем

у площині маркетингу взаємодії підприємств-партнерів за рахунок створення цінностей, щонайкраще задовольняючи інтереси всіх учасників взаємодії на різних стадіях життєвого циклу маркетингових відносин. Діяльність з формування, підтримки і розвитку довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами, бізнес-партнерами та конкурентами, що спрямована на забезпечення найбільш повного задоволення потреб споживачів, сприяє досягненню цілей кожного із партнерів та набуття конкурентних переваг. Однак практична реалізація означеної стратегічної організації партнерської взаємодії акцентує увагу на розробці методичних підходів щодо вимірювання та оцінювання стану взаємовідносин, що потребує подальших досліджень.

В умовах поширення процесів глобалізації активно використовуються різні форми партнерства. Тенденція постійного росту міжфірмової кооперації відзначається у значному переліку досліджень. Так, О. А.Третяк [11] й І. А. Лазарев [12] зробили певний вклад у поширення уявлень про сітьові форми взаємодії та координації підприємств, розвиток яких може призвести до виникнення цілих співтовариств створення вартості. Автори [13] і [14] у своїх роботах зазначають про необхідність використання нових концепцій управління, таких як маркетинг партнерських відносин та коопераційна логістика. Дослідження С. І. Парінова [15] зорієнтовані на побудову механізму управління новими об'єднаннями підприємств шляхом побудови мультиагентських систем.

Організація діяльності за принципом мережевої структури передбачає спеціалізацію на виконанні певних функцій та їх подальше об'єднання, що сприяє зростанню компетенцій та знижує вартість за умови партнерства їх виконавців у певні структури.

Взагалі термін «партнерство» – це юридична форма організації спільної економічної діяльності декількох фізичних або юридичних осіб; термін «взаємодія» – це взаємний зв'язок між предметами в дії, а також погоджена дія між ким-, чим-небудь [16].

Узагальнення визначень сукупності понять, що аналізуються в рамках поставленої мети, наведені на рис. 2.

Термін «взаємодія» використовують у різних галузях науки, і його тлумачення залежить від предмета й напрямку дослідження. Так, словник [17] визначає «взаємодію» як «філософську категорію, яка відображає процеси впливу різних об'єктів один щодо одного, їх взаємну обумовленість, зміну стану, взаємоперехід, а також виникнення одного об'єкта через інший».

Дослідник А. Авер'янов зазначає, що взаємодія з філософського погляду – це динамічний зв'язок, у процесі якого змінюються один або всі пов'язані елементи [18]. Отже, для поняття «взаємодія» характерна наявність фактичних, дієвих і відносно стійких зв'язків, які дозволяють об'єктам впливати один на одного, а також наявність самого впливу, результатом якого є взаємна зміна об'єктів.

Водночас паралельно використовують терміни «співробітництво» і «співпраця». У словнику української мови співробітництво трактується як спільна діяльність, спільні дії, а співпраця – як спільна з ким-небудь діяльність [19].

«Співробітництво» можна трактувати як процес взаємодії двох або кількох учасників, у якому виключається застосування «примусовості» і домінують спільні пошуки реалізації загальних інтересів.

У цьому контексті необхідно проаналізувати термін «партнерство», як один із видів взаємодії, що ґрунтується на очікуванні того, що партнер під час взаємодії поводитиметься відповідно до умов співробітництва.



Рис. 2. Основні поняття, що розкривають зміст партнерських відносин

В етимологічному словнику української мови зазначено, що слово «партнер» в українську мову запозичене із французької, у свою чергу, французьке «partenaire» походить від англійського «partner», яке має кілька значень, зокрема, «співспадкоємець», «поділ», «частина» тощо [15]. Партнерство в сучасному розумінні – це вид взаємин між різними суб'єктами, який полягає у формуванні єдиної позиції з певних питань та організації спільних дій. Специфікою партнерства є збереження кожним з партнерів відносної самостійності в основних аспектах діяльності. Тож партнерство як вид спільної діяльності полягає в рівноправності її учасників, що передбачає рівні права й обов'язки кожної зі сторін, а відтак і взаємну відповідальність. Отже, партнерство – це ідеальний варіант стосунків рівноправних суб'єктів, які усвідомлюють значення своїх дій для партнера і свою діяльність будують так, щоб виправдати сподівання партнера і досягти спільної мети. Партнерство можливе лише за умови взаємної довіри,

впевненості та спільної діяльності, спрямованої на досягнення спільного результату. Порівняння традиційних відносин із партнерськими наведено в *табл. 1* [18].

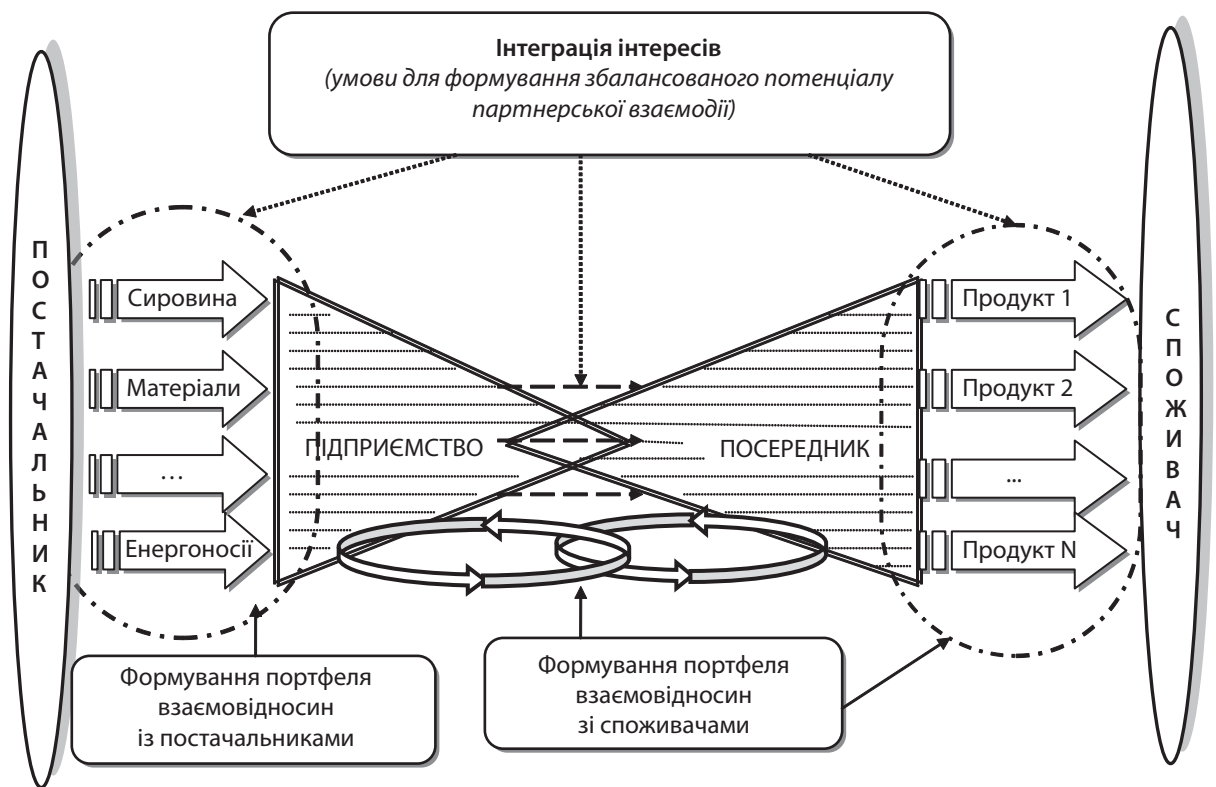
Отже, розгляд партнерських відносин передбачає взаємодію суб'єктів господарювання. Розуміючи той факт, що установлення партнерських відносин забезпечує конкурентоспроможність всіх учасників взаємодії, на *рис. 3* наочно представлено підґрунтя для інтеграції інтересів.

Як можна бачити з *рис. 3*, стратегічне управління взаємовідносинами підприємства з постачальниками та споживачами дозволить, у кінцевому підсумку, досягти синергетичного ефекту. При цьому для забезпечення довгострокової ефективності відносин з постачальниками та споживачами підприємству доцільно розробляти набір стратегій взаємодії. Зрозуміло, що бізнес-партнери, як повноправні учасники ланцюга створення цінності, безпосередньо впливають на стратегію підприємства-інтегратора взаємодії. До того ж ускладнення факторів зовнішнього

Таблиця 1

Порівняння типів взаємовідносин підприємства

Критерії порівняння	Традиційні відносини	Партнерські відносини
Форма взаємовідносин	Конкуренція	Співробітництво
Урахування інтересів постачальника й покупця	Акцент на власних інтересах постачальника й покупця	Акцент на спільних інтересах постачальника й покупця
Політика цін	Акцент на «ціну за одиницю продукції», основна мета покупця – найнижча ціна	Акцент на загальну вартість закупівлі
Тривалість бізнес-відносин	Короткочасні бізнес-відносини	Тривалі бізнес-відносини
Політика у сфері контролю якості	Здійснення вхідного контролю якості	Гарантована якість на основі концепцій TQM (Total Quality Management)
Кількість постачальників	Робота з великою кількістю постачальників	Робота з 1-2 надійними постачальниками
Взаємовідносини з постачальниками	Відносини невизначеності між постачальником і покупцем	Відносини довіри між постачальником і покупцем



**Рис. 3. Логіка формування потенціалу партнерської взаємодії**

середовища детермінує необхідність розробки механізму управління відносинами із бізнес-партнерами, спрямованого на оптимізацію маркетингових зусиль всіх учасників партнерської взаємодії.

Оскільки партнерство передбачає тривалі відносини, розраховані на перспективу, є надійним джерелом довгострокових конкурентних переваг промислового підприємства, то можна погодитися з Германчук А. М. [17] і надалі говорити про стратегічне партнерство, яке, поряд з розглянутими вище характеристиками партнерства, передбачає також спільні інвестиції в реалізацію загальних проектів і проведення маркетингових заходів, розподіл ризиків між учасниками партнерських відносин (табл. 2).

Тобто, стратегічне партнерство – це довгострокові відносини співробітництва в ланцюгах поставок, засновані на тісному взаємозв'язку, довірі, відкритому обміні інформацією й загальному несенні ризику між підприємствами з метою забезпечення більш високих результатів діяльностями [18]. Основою стратегічного партнерства є використання переваг, пов'язаних з основною компетенцією кожного підприємства в ланцюжку поставок.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, дослідження довело, що формування передумов стійкого розвитку промислових підприємств на основі встановлення партнерських відносин стає все

**Таблиця 2**

#### Переваги стратегічного партнерства

Переваги для продавця	Переваги для покупця
<b>Загальні переваги</b>	
Стабільність, гарантована довгостроковими відносинами; велика частка розміщених замовлень; можливість планування та інвестування; робота з ключовими покупцями щодо конкретних продуктів та послуг; збільшення продажу без зростання накладних витрат на закупівельну діяльність	Гарантія якості; скорочення бази постачальників; гарантування довгостроковими угодами поставок; постачання «точно в строк»; підвищення якості
<b>Зниження витрат</b>	
Спільні програми зниження витрат; участь у проектах покупців; зниження запасів у покупців завдяки ефективному плануванню; покращення логістики; оптимізація бізнес-процесів	Програма зниження витрат; участь постачальників у нових проектах; зниження запасів; удосконалення логістичних процесів; зменшення кількості протермінованих замовлень
<b>Стратегічні переваги</b>	
Доступ до технологій покупця; спільне управління та вирішення проблем	Доступ до технологій постачальника; спільне управління та вирішення проблем

більш поширеними. Використання запропонованої моделі напрямків розвитку партнерських відносин дозволить підприємству посилити конкурентні переваги на підставі раціонального використання власного потенціалу та можливостей. Формування відносин з партнерами сприяють адаптації промислових підприємств до умов сучасного конкурентного середовища.

При формуванні довготривалих відносин необхідно постійно вивчати потреби споживача, його вподобання, застосовувати різноманітні психологічні підходи до кожної особи індивідуально. Такі відносини повинні будуватися на довірі, взаємовигоді, співробітництві, постійному контакті зі споживачем.

Маркетинг партнерських відносин орієнтований на довгостроковий термін. Його мета – надання споживачам довготривалої споживчої цінності, а міра успіху – довгострокове задоволення споживача та його прихильність до компанії. Окрім пропозиції стабільно високої споживчої цінності та задоволення, маркетологи можуть використовувати специфічні маркетингові засоби: матеріальне, моральне стимулювання та структурні зв'язки, які вдосконалюють процес замовлення, оплати та постачання товарів. Маркетинг партнерських відносин є парадигмою, яка потребує постійного вивчення, вдосконалення, творчих пошуків. Вона охоплює всі сфери діяльності підприємства. Від ефективності її застосування, методів і способів здійснення залежить ефективність функціонування підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Куц С. П.** Управление взаимоотношениями в российских компаниях: разработка концептуальной модели исследования / С. П. Куц, М. М. Смирнова // Научные доклады. – 2006. – № 31.
- 2. Балабанова Л. В.** Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 280 с.
- 3. Grönroos Ch.** The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value / Ch. Grönroos // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2004. – Vol. 19. – № 2. – pp. 99 – 113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.favaneves.org/pdf/groonros.pdf>
- 4. Бурдак І. Г.** Управління стратегічною взаємодією підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища / І. Г. Бурдак, Т. А. Клімович, Ю. Л. Рудь // Науковий вісник КУЕІТУ. Нові технології. – 2009. – № 1 (23). – С. 105 – 109.
- 5. Чухрай Н. І.** Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів: Растр-7, 2008. – 360 с.
- 6. Балабаниць А. В.** Формування стратегічного набору інтегрованого управління маркетинговою взаємодією підприємств [Електронний ресурс] / А. В. Балабаниць. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2012\\_3/Balaban.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Balaban.pdf)
- 7. Ступак І. О.** Стратегічні аспекти формування взаємовідносин із постачальниками / І. О. Ступак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010\\_690/78.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/78.pdf)
- 8. Струк Н.** Оцінка конкурентоспроможності в системі аналізу перспективності ділового партнерства підприємств / Н. Струк // Вісник Львівського нац. ун-ту. Серія Економічна. – Львів, 2008. – Вип. 37(1). – С. 89 – 93.
- 9. Фатхутдинов Р. А.** Стратегический маркетинг: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – С-Пб.: Питер, 2002. – 448 с.
- 10. Третьяк О. А.** Сетевые формы межфирменной кооперации / О. А. Третьяк, М. А. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – Т. 1. – С. 25 – 50.
- 11. Лазарев И. А.** Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития / И. А. Лазарев, Г. С. Хижа, К. И. Лазарев. – М.: Дашков и К, 2005. – 240 с.
- 12. Гордон Я.** Маркетинг партнерских отношений / Ян Гордон; пер. с англ. / Под ред. О. А. Третьяк. – С-Пб.: Питер, 2001. – 384 с.
- 13. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов** / [Под общ. и научн. ред. Сергеева В. И.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
- 14. Паринов С. И.** К теории сетевой экономики / С. И. Паринов. – Новосибирск: РАН, 2002. – 168 с.
- 15. Етимологічний словник української мови: у 7 т.** / Ред. кол.: О. С. Мельничук та ін. – К.: Наукова думка, 1983. – Т. 4. – 656 с.; Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
- 16. Аверьянов А. Н.** О природе взаимодействия / А. Н. Аверьянов. – М.: Знание, 1984. – 64 с.
- 17. Германчук А. М.** Стратегічне партнерство в системі маркетингової логістики / А. М. Германчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tiru/2011\\_32/German.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/German.pdf)
- 18. Балабаниць А. В.** Управління маркетинговою взаємодією як ключова функція маркетингового менеджменту підприємства / А. В. Балабаниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekupr/2010\\_1/a4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekupr/2010_1/a4.pdf)
- 19. Котлер Ф.** Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг / Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; С-Пб.; К.: Издат. дом «Вильямс», 1999. – 1056 с.
- 20. Амблер Т.** Практический маркетинг / Пер. с англ. под общ. ред. Ю. Н. Каптуревського. – С-Пб.: Изд-во «Питер», 1999. – 400 с.
- 21. Темпорал П.** Роман с покупателем / П. Темпорал, М. Тротт / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. – С-Пб.: Питер, 2002. – 224 с.
- 22. Дойль П.** Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн / Пер. с англ. – 4-е изд. – С-Пб.: Питер, 2007. – 544 с.
- 23. Ламбен Ж.-Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
- 24. Куц С. П.** Методология управления межфирменными взаимоотношениями на промышленных рынках: автореф. дисс... д-ра экон. наук / С. П. Куц. – С-Пб., 2007. – 46 с.
- 25. Столяров А. С.** Развитие партнерских отношений в маркетинговом управлении организаций профессионального образования: автореф. дисс... д-ра экон. наук / А. С. Столяров. – М., 2007. – 24 с.
- 26. Мотина М. П.** Выставочная деятельность и способы формирования коммуникативной сети промышленного предприятия: автореф. дисс... д-ра экон. наук / М. П. Мотина. – Орел, 2006. – 20 с.
- 27. Корчунов Д.** Организация процессов по работе с клиентами / Д. Корчунов // Отдел маркетинга. – 2005. – № 3. – С. 24 – 26.
- 28.** <http://www.glossary.ru>
- 29. Гаркавенко С. С.** Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
- 30. Чернишева С.** Маркетинг відносин в системі управління підприємством: теоретичний аспект / С. Чернишева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>
- 31. Стрій Л. О.** Маркетингове управління на рубежі XXI століття: системне дослідження: монографія / Л. О. Стрій. – Одеса: Астропринт, 2000. – 304 с.

**32. Примак Т.** Від маркетингу відносин до маркетингу утримування клієнтів / Т. Примак // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 3. – С. 42 – 44.

#### REFERENCES

- Averianov, A. N. *O prirode vzaimodeystviia* [On the nature of the interaction]. Moscow: Znanie, 1984.
- Ambler, T. *Prakticheskiy marketing* [Practical Marketing]. SPb: Piter, 1999.
- Burdak, I. H., Klimovych, T. A., and Rud, Yu. L. "Upravlinnia stratezhichnoiu vzaiemodiieiu pidpriemstva ta sub'iektamy zovnishnyoho seredovyscha" [Management of strategic interaction businesses and entities of the environment]. *Naukovyi visnyk KUEITU. Novi tekhnologii*, no. 1 (23) (2009): 105-109.
- Balabanyts, A. V. "Formuvannia stratezhichnogo naboru intehrovanooho upravlinnia marketynhovoio vzaiemodiieiu pidpriemstv" [Forming strategic set of integrated marketing management of interaction]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2012\\_3/Balaban.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Balaban.pdf)
- Balabanyts, A. V. "Upravlinnia marketynhovoio vzaiemodiieiu iak kliuchova funktsiia marketynhovooho menedzhmentu pidpriemstva" [Manage marketing interaction as a key function of marketing management]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekopr/2010\\_1/a4.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekopr/2010_1/a4.pdf)
- Chukhrai, N. I., and Kryvoruchko, Ya. Yu. *Otsiniuvannia i rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy* [Evaluation and development of relations between business partners]. Lviv: Rastr-7, 2008.
- Chernysheva, S. "Marketynh vidnosyn v systemi upravlinnia pidpriemstvom: teoretychnyi aspekt" [Relationship Marketing in the management of the company: theoretical aspects]. <http://www.rusnauka.com>
- Doyle, P., and Shtern, F. *Marketing menedzhment i strategii* [Marketing management and strategy]. St. Petersburg: Piter, 2007.
- Etymologichnyi slovnyk ukrainskoi movy* [The etymological dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Naukova dumka, 1983.
- Fatkhutdinov, R. A. *Strategicheskyy marketing* [Strategic Marketing]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Gordon, Ya. *Marketing partnerskikh otnosheniy* [Relationship marketing]. St. Petersburg: Piter, 2001.
- Gronroos, Ch. "The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value" <http://www.favaneves.org/pdf/groonros.pdf>
- Hermanchuk, A. M. "Stratehichne partnerstvo v systemi marketynhovoio lohistyky" [Strategic partnership in marketing logistics system]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tiru/2011\\_32/German.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/German.pdf)
- Harkavenko, S. S. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2002.
- Kushch, S. P., and Smirnova, M. M. "Upravlenie vzaimootnosheniyami v rossiyskikh kompaniyakh: razrabotka kontseptualnoy modeli issledovaniia" [Relationship management in Russian companies: the development of a conceptual model of the study]. *Nauchnye doklady*, no. 31 (2006).
- Korporativnaia logistika. 300 otvetov na voprosy professionalov* [Corporate logistics. 300 answers to questions of professionals]. Moscow: INFRA-M, 2005.
- Kotler, F., Armstrong, G., and Sonders, D. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. M.; SPb.; K.: Viliams, 1999.
- Kushch, S. P. "Metodologiya upravleniia mezhhfirmennymi vzaimootnosheniyami na promyshlennykh ryunkakh" [Management methodology inter-firm relationships in industrial markets]. *Avtooref. diss. ... d-ra ekon. nauk*, 2007.
- Korchunov, D. "Organizatsiia protsessov po rabote s klientami" [Organization of processes to work with clients]. *Otdel marketinga*, no. 3 (2005): 24-26.
- Balabanova, L. V., and Chernysheva, S. V. *Marketynh vidnosyn v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Relationship Marketing in the management of the company]. Donetsk: DonNUET, 2009.
- Lambert, Zh.-Zh. *Menedzhment, orientirovannyi na rynek* [Management, market-oriented]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Lazarev, I. A., Khizha, G. S., and Lazarev, K. I. *Novaia informatsionnaia ekonomika i setevye mekhanizmy razvitiia* [New information economy and network mechanisms of development]. Moscow: Dashkov i K, 2005.
- Motina, M. P. "Vystavochnaia deiatelnost i sposoby formirovaniia kommunikativnoy seti promyshlennogo predpriatiia" [Exhibition activities and methods for forming the communicative network of industrial enterprises]. *Avtooref. diss. ... d-ra ekon. nauk*, 2006.
- Parinov, S. I. *K teorii setevoy ekonomiki* [On the theory of the network economy]. Novosibirsk: RAN, 2002.
- Prymak, T. "Vid marketynhu vidnosyn do marketynhu utrymuvannia kliientiv" [From marketing to relationship marketing customer retention]. *Marketynh v Ukraini*, no. 3 (2006): 42-44.
- Struk, N. "Otsinka konkurentospromozhnosti v systemi analizu perspektyvnosti dilovoho partnerstva pidpriemstv" [Evaluation of the competitiveness of the system analysis of promising business partnership business]. *Visnyk LNU. Seriia ekonomichna*, no. 37 (1) (2008): 89-93.
- Stupak, I. O. "Stratehichni aspekty formuvannia vzaiemovidnosyn iz postachalnykamy" [Strategic aspects of the relationship with suppliers]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010\\_690/78.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/78.pdf)
- Strii, L. O. *Marketynhove upravlinnia na rubezhi KhKhI stolit'ia: systemne doslidzhennia* [Marketing management at the turn of the twenty-first century: the systematic study]. Odesa: Astroprynt, 2000.
- Stoliarov, A. S. "Razvitie partnerskikh otnosheniy v marketingovom upravlenii organizatsiy professionalnogo obrazovaniia" [Developing partnerships in marketing management of vocational education]. *Avtooref. diss. ... d-ra ekon. nauk*, 2007.
- Tretiak, O. A., and Rumiantseva, M. A. "Cetevye formy mezhhfirmennoy kooperatsii" [Networking forms of inter-firm cooperation]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 1, no. 2 (2003): 25-50.
- Temporal, P., and Trott, M. *Roman s pokupatelem* [Roman with the buyer]. St. Petersburg: Piter, 2002. <http://www.glossary.ru>

## МЕХАНІЗМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАРКЕТИНГООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ

© 2014 ШАБЕЛЬНИК Т. В.

УДК 005.346:[339.13.021:615]

### Шабельник Т. В. Механізми бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління на фармацевтичному ринку

У статті проведено аналіз механізмів бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління на фармацевтичному ринку, визначено їх особливості. Проаналізовано такі механізми бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління на фармацевтичному ринку: маркетингові дослідження фармацевтичного ринку, формування та управління фармацевтичними послугами, управління ціноутворенням фармацевтичних товарів, стратегічне маркетингоорієнтоване управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, управління динамічними запасами фармацевтичних товарів, управління транспортуванням фармацевтичних товарів, системи підтримки прийняття рішень бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління. До особливостей перелічених механізмів бізнес-процесів належать такі: механізми маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку функціонують як послідовно, так і одночасно; виходи одного можуть бути входами для іншого; механізми маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку не можуть функціонувати один без одного, ефективність кожного залежить від ефективності реалізації інших бізнес-процесів. У роботі також виділено актуальні завдання маркетингоорієнтованого управління фармацевтичним ринком, що потребують розробки спеціальних методів і моделей для їх подальшого вирішення.

**Ключові слова:** бізнес-процес, маркетингоорієнтоване управління, фармацевтичний ринок, фармацевтичні товари, фармацевтичні послуги  
**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Шабельник Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)  
**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

УДК 005.346:[339.13.021:615]

### Шабельник Т. В. Механизмы бизнес-процессов маркетинго-ориентированного управления на фармацевтическом рынке

В статье проведен анализ механизмов бизнес-процессов маркетингоориентированного управления на фармацевтическом рынке, определены их особенности. Проанализированы следующие механизмы бизнес-процессов маркетингоориентированного управления на фармацевтическом рынке: маркетинговые исследования фармацевтического рынка, формирование и управление фармацевтическими услугами, управление ценообразованием фармацевтических товаров, стратегическое маркетингоориентированное управление динамическим ассортиментом фармацевтических товаров, управление динамическими запасами фармацевтических товаров, управление транспортной доставкой фармацевтических товаров, системы поддержки принятия решений бизнес-процессов маркетингоориентированного управления. К особенностям перечисленных механизмов бизнес-процессов относятся следующие: механизмы маркетингоориентированных бизнес-процессов фармацевтического рынка функционируют как последовательно, так и одновременно; выходы одного могут быть входами для другого; механизмы маркетингоориентированных бизнес-процессов фармацевтического рынка не могут функционировать друг без друга, эффективность каждого зависит от эффективности реализации других бизнес-процессов. В работе также выделены актуальные задачи маркетингоориентированного управления фармацевтическим рынком, для реализации которых необходимым условием является разработка специальных методов и моделей.

**Ключевые слова:** бизнес-процесс, маркетингоориентированное управление, фармацевтический рынок, фармацевтические товары, фармацевтические услуги.  
**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Шабельник Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)  
**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

UDC 005.346:[339.13.021:615]

### Shabelnyk Tetiana V. Mechanisms of Business Processes of Marketing-oriented Management in the Pharmaceutical Market

The article conducts analysis of mechanisms of business processes of marketing-oriented management in the pharmaceutical market and identifies its specific features. It analyses the following mechanisms of business processes of marketing-oriented management in the pharmaceutical market: marketing studies of the pharmaceutical market, formation and management of pharmaceutical services, management of price formation of pharmaceutical goods, strategic marketing-oriented management of a dynamic range of pharmaceutical goods, management of dynamic reserves of pharmaceutical goods, management of transportation of pharmaceutical goods, and system of support of decision making in business processes of marketing-oriented management. Specific features of the above listed mechanisms of business processes are as follows: mechanisms of marketing-oriented business processes of the pharmaceutical market function both serially and simultaneously; outlets of one could be inlets for another; and mechanisms of marketing-oriented business processes of the pharmaceutical market cannot function without each other – efficiency of each of them depends on efficiency of realisation of other business processes. The article also specifies topical tasks of marketing-oriented management of the pharmaceutical market, a necessary condition for realisation of which is development of special methods and models.

**Key words:** business process, marketing-oriented management, pharmaceutical market, pharmaceutical goods, pharmaceutical services.  
**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Shabelnyk Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)  
**E-mail:** Tanya.shabelnik@yandex.ua

Сучасний фармацевтичний ринок України має розвинуту інфраструктуру, та, невидлячись на постійне динамічне розширення, характеризується зростаючими темпами конкуренції. Складне конкурентне середовище підвищує необхідність здійснення процесів ефективного управління бізнес-процесами на фармацевтичному ринку.

Під бізнес-процесом фармацевтичного ринку розуміється сукупність взаємопов'язаних функцій та завдань, що направлені на отримання прибутку та представлення фармацевтичних послуг від створення до реалізації фармацевтичних товарів. До основних операційних бізнес-процесів фармацевтичного ринку входять постачання, виробництво,

маркетинг та продажі [3]. Причому, значна питома вага у процесах створення прибутку від представлення фармацевтичних послуг, виробництва та реалізації фармацевтичних товарів формується при здійсненні бізнес-процесів маркетингу та продажів. Ці бізнес-процеси формують групу бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичного ринку.

Дослідженню та аналізу підлягають ті бізнес-процеси, реалізація яких приводить до отримання певного економічного результату. Наприклад, зниження витрат на зберігання, збільшення прибутку, зростання долі ринку або залучення додаткових споживачів, тощо.

У сучасній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі питанням досліджень та вдосконалення механізмів маркетингових бізнес-процесів приділяється достатньо уваги. Серед них можна виділити роботи Андерсен Б., Балабанової Л.В., Виноградової О. В., Карпенко Н.В., Репіна В. В. [1 – 5].

Разом з тим потребують подальшого розвитку питання аналізу механізмів бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління на фармацевтичному ринку.

Отже, метою роботи є аналіз механізмів та виявлення особливостей бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління на фармацевтичному ринку для подальшого обґрунтування необхідності розробки спеціальних методів їх оптимізації.

У сучасній науковій літературі з управління фармацевтичним ринком існує деяка кількість визначень та переліків бізнес-процесів, що не протирічать, а доповнюють один одного [1 – 5].

Таким чином, у роботі під бізнес-процесом маркетингоорієнтованого управління розуміється сукупність взаємопов'язаних функцій та завдань маркетингу і продажів, що утворюють значну питому вагу у процесах створення прибутку від представлення фармацевтичних послуг та реалізації фармацевтичних товарів [8].

На сьогоднішній день, існує деяка кількість типів фармацевтичних підприємств, що функціонують на українському фармацевтичному ринку [7]. Для конкурування в ринковому середовищі останнім необхідно вести постійний моніторинг своїх бізнес-процесів.

До суттєвих функцій бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління на фармацевтичному підприємстві відносяться: виявлення дефектури, вибір постачальників, формування замовлень, оприбуткування і передпродажна підготовка товарів, ведення серійного обліку, управління запасами, оптимальне переміщення фармацевтичних товарів у межах однієї аптечної мережі, відпустка препаратів споживачам.

Таким чином, серед основних механізмів бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління фармацевтичного ринку виділимо такі:

1. Маркетингові дослідження фармацевтичного ринку.
2. Формування та управління фармацевтичними послугами.
3. Управління ціноутворенням фармацевтичних товарів.
4. Стратегічне маркетингоорієнтоване управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів.
5. Управління динамічними запасами фармацевтичних товарів.
6. Управління транспортуванням фармацевтичних товарів.

7. Системи підтримки прийняття рішень бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління.

Розглянемо детальніше виділені механізми маркетингоорієнтованих бізнес-процесів, їх основне призначення та складові. На рис. 1 зображено структуру та функціональні зв'язки виділених механізмів маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку.

Механізм бізнес-процесу «Маркетингові дослідження фармацевтичного ринку» має за мету проводити системний аналіз структури та динаміки конкурентного середовища, потреб споживачів та інновацій на фармацевтичному ринку. Він складається з таких стадій: «Моніторинг конкурентного середовища», «Моніторинг потреб споживачів», «Моніторинг інновацій на фармацевтичному ринку». Розглянемо їх детальніше.

1. «Моніторинг конкурентного середовища». Дослідження діяльності конкурентів дозволяють виявити їх сильні та слабкі сторони, з'ясувати результативність конкретних маркетингових стратегій. На даному етапі оцінюється розподіл і динаміка ринкової питомих ваги конкурентів. На сьогодні конкурувати за рахунок фармацевтичних товарів серед аптечних мереж є неможливим, внаслідок того, що фармацевтичні товари представлені одними й тими самими виробниками. Тому резервом конкурування може виступати ціна та якість надання фармацевтичних послуг.

2. «Моніторинг потреб споживачів». На сучасному етапі споживачі мають безліч можливостей вибору аптечної мережі, яка більшою мірою задовольняє їх потреби. При цьому вибір міста здійснення покупки ґрунтується на особистому досвіді, рекламі та порадах знайомих. Тому моніторинг потреб, поведінки та переваг споживачів є актуальним завданням при підтримці конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства.

Дослідження та аналіз потреб споживачів, їх постійний моніторинг дозволяють виявити суттєві моменти при формуванні конкурентної стратегії, скоригувати підходи до формування ринкової політики. Одним із резервів формування останньої є використання факторів привабливості аптечної мережі для споживачів. Таким чином, інформація щодо середньостатистичного споживача фармацевтичних товарів дозволяє скоригувати заходи у процесі формування іміджу фармацевтичного підприємства, структури асортиментної матриці та, відповідно, рівня його прибутковості.

3. «Моніторинг інновацій на фармацевтичному ринку». Дослідження та аналіз інновацій на фармацевтичному ринку дозволяють проводити своєчасне введення їх у бізнес-процес. У межах маркетингоорієнтованого управління до інновацій відносяться і нові фармацевтичні товари, що поєднують декілька різних компонентів, і принципово нові форми лікарських засобів.

Механізм бізнес-процесу «Формування та управління фармацевтичними послугами» має за мету надання якісного інформаційного та сервісного забезпечення. Розглянемо структуру стадій бізнес-процесу «Формування та управління фармацевтичною послугою» детальніше.

1. «Надання якісного сервісного забезпечення». Процес надання ефективного сервісу розуміє побудову системи якісного обслуговування. Процес обслуговування споживача включає такі складові: створення першого враження на основі інтер'єру та екстер'єру торговельного залу та реакції робітника першого столу; виявлення потреб споживачів; презентація варіантів пропозицій; пошук необхідного фар-



Рис. 1. Структура та функціональні зв'язки механізмів маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку

мацевтичного товару; оформлення покупки, скорочення часу стояння в черзі, тощо. Ефективність сервісу зростатиме за рахунок надання додаткових послуг, наприклад, спеціально розрахованих пільг, доставки товарів, безкоштовне вимірювання тиску, тощо.

2. «Надання якісного інформаційного забезпечення». Суттєвим доповненням процесу якісного обслуговування є своєчасне та повне інформування споживача щодо економічних і фізіотерапевтичних властивостей фармацевтичних товарів.

Механізм бізнес-процесу «Управління ціноутворенням фармацевтичних товарів» має за мету здійснювати ефективне диференційне цінове позиціонування фармацевтичних товарів для збільшення продажів і кількості покупців та включає такі стадії.

1. «Прийом фармацевтичних товарів». Метою процесу є скорочення часу прийому фармацевтичних товарів, виявлення неякісних товарів, усунення можливих нестач.

2. «Формування роздрібних цін фармацевтичних товарів». Метою процесу є формування роздрібною ціною кожного фармацевтичного товару згідно до обраного методу ціноутворення. Оприбуткування виконується для товарів, що пройшли перевірку за якістю та кількістю у процесі маркування фармацевтичних товарів. До факторів, що впливають на процес формування роздрібних цін фармацевтичних товарів, відносяться: споживча здатність та потреби основних споживачів, наявний асортимент, категорія аптеки, конкурентне середовище.

3. «Формування оптових цін фармацевтичних товарів». Метою процесу є формування оптової ціни кожної партії фармацевтичних товарів згідно з обраним методом ціноутворення. Наведена стадія відсутня для фармацев-

тичних підприємств, що не виконують функцій експорту та дистрибуції.

Механізм бізнес-процесу «Стратегічне маркетинго-орієнтоване управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів» має за мету збільшення економічних показників у результаті продажів фармацевтичних товарів, зростання конкурентоспроможності, лояльності споживачів та питомої ваги постійних споживачів. Розглянемо структуру та призначення стадій цього бізнес-процесу.

1. «Збір маркетингової інформації, щодо фармацевтичних товарів». Метою процесу є отримання своєчасної та достовірної інформації, щодо потреби аптечної мережі у фармацевтичних товарах. На першому етапі цієї стадії проводиться формування асортиментного переліку згідно з використанням спеціальних методів прогнозування та планування асортиментної матриці.

2. «Замовлення фармацевтичних товарів» має за мету забезпечення динамічної поставки фармацевтичних товарів у необхідній асортиментній кількості. З початку визначається поточна потреба, потім проводиться аналіз пропозицій постачальників, який включає визначення наявності фармацевтичних товарів, що потребуються, порівняльний аналіз цін, визначення пропозицій нових товарів.

3. «Розміщення фармацевтичних товарів у торговельному залі» має за мету ефективне розміщення фармацевтичних товарів для збільшення продажів всіх категорій товарів, а саме, чітко спланованих, не чітко спланованих та спорадичних. При цьому використовуються спеціальні методи розміщення товарів у торговельному залі. Ефективність цього процесу знижується при недостатній площі торговельних залів аптечної мережі.



4. «Формування маркетингової стратегії фармацевтичних товарів». Відомо, що товари з певною маркетинговою стратегією продаються краще. У даному випадку маркетингові стратегії можуть бути різних форматів. Наприклад, «Покращення якості життя» – це формат стратегії для конкретного фармацевтичного товару. До стратегій формату аптеки або аптечної мережі належать такі: формат торговельного залу (формат самообслуговування, формат прилавку або змішаний формат, тощо); формат розташування фармацевтичних товарів у торговельному залі, наприклад, з урахуванням маршрутів руху споживачів; формат безпосередньої діяльності аптек, наприклад, «Своєчасне забезпечення потрібного препарату», «Поруч з домом», тощо.

*Механізм бізнес-процесу «Управління динамічними запасами фармацевтичних товарів».* Метою процесу є розміщення та зберігання запасів фармацевтичних товарів згідно з логістичними принципами, нормами зберігання лікарських препаратів і виробів медичного призначення при мінімальних витратах на зберігання та дефіциту.

Структура стадій бізнес-процесу «Управління динамічними запасами фармацевтичних товарів» така.

1. «Управління розміщенням та зберіганням запасів фармацевтичних товарів». При управлінні запасами фармацевтичних товарів вирішується завдання повного задоволення споживчого попиту, при мінімізації витрат, необхідних для формування товарної маси та її обслуговування. Тобто, управління запасами фармацевтичних товарів включає, по-перше, забезпечення попиту населення та лікувально-профілактичних закладів у фармацевтичних товарах, по-друге, запобіжні дії від надлишкової товарної маси, що призводить до затоварювання, виключенню з обігу фінансових ресурсів, уповільненню їх оборотності і збільшенню витрат по забезпеченню обслуговування і зберігання фармацевтичних товарів. Скорочення запасів фармацевтичних товарів може дозволити вивільнити значну частину обігових коштів, але при цьому зростає ризик появи дефектури, зниження задоволення попиту населення, все це може привести до погіршення обслуговування покупця, зниженню товарообігу, зменшенню рентабельності фармацевтичного підприємства та його іміджу. Тому необхідним є використання спеціальних методів з оптимізації рівня запасів фармацевтичних товарів.

2. «Утилізація запасів фармацевтичних товарів». Проведення утилізації запасів фармацевтичних товарів є обов'язковим, після закінчення їх терміну придатності, із дотриманням спеціальних технологічних умов, які, в свою чергу, потребують додаткових витрат.

*Механізм бізнес-процесу «Управління транспортуванням фармацевтичних товарів».* Даний процес має за мету оптимізацію транспортних витрат та часу на перевезення як у межах власної аптечної мережі, так і при експорті та дистрибуції. При цьому вирішуються завдання складання графіків постачань та розробки оптимальних маршрутів руху для мінімізації транспортних витрат.

*Механізм бізнес-процесу «Системи підтримки прийняття рішень бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління»* має за мету ефективну автоматизацію бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління для підтримки процесу прийняття рішень з використанням спеціального програмного забезпечення.

Серед напрямів автоматизації фармацевтичного підприємства головне значення має наявність спеціалі-

зованого програмного забезпечення. У даному випадку визначальними чинниками є бюджет процесів автоматизації аптечної мережі; функціональні можливості програмного забезпечення; подальші напрямки автоматизації маркетинго-орієнтованих бізнес-процесів.

При виборі програмного забезпечення існують два варіанти. Перший має на увазі придбання готової програмного забезпечення, другий – замовлення індивідуальної розробки. І в першому, і в другому варіанті є свої переваги та недоліки [6].

Окрім функціональних характеристик програмного забезпечення, дуже важливими чинниками при покупці є її підтримка і супровід. Як показує практика, при впровадженні автоматизації бізнес-процесів фармацевтичного підприємства для сталої і якісної роботи необхідною умовою є належне подальше обслуговування програми.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу механізмів бізнес-процесів маркетингоорієнтованого управління сучасного фармацевтичного ринку, можна виділити такі їх особливості.

Механізми маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку функціонують як послідовно, так і одночасно, виходи одного можуть бути входами для іншого, але не можуть функціонувати один без одного, ефективність кожного залежить від ефективності реалізації інших бізнес-процесів.

Проведений аналіз механізмів маркетингоорієнтованих бізнес-процесів фармацевтичного ринку дає також підстави виділити актуальні завдання маркетингоорієнтованого управління фармацевтичним ринком, що потребують розробки спеціальних методів та моделей для їх подальшого вирішення.

До останніх відносяться такі: підвищення якості надання фармацевтичних послуг для створення стійкого конкурентного середовища за рахунок використання індивідуального підходу та підвищення результативності контактів зі споживачами; підвищення вірогідності прогнозування продажів з метою оптимізації рівня запасів фармацевтичних товарів і структури асортиментної матриці; збільшення обсягів продажів супутніх фармацевтичних товарів, диверсифікація портфелю фармацевтичних товарів за рахунок включення до асортиментної матриці суміжних груп фармацевтичних товарів (дитяче харчування, лікувальна косметика, медична техніка, тощо); оптимізація процесів маркетингового планування торговельного залу; збір та оптимізація маркетингової інформації за рахунок формування єдиної електронної бази. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Андерсен Б.** Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 151 с.
2. **Балабанова Л. В.** Управление маркетинговой діяльністю підприємства: Монографія / Л. В. Балабанова, Н. М. Гуржій. – Донецьк, 2010. – 184 с.
3. **Виноградова О. В.** Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.
4. **Карпенко Н. В.** Управление маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу : монографія / Н. В. Карпенко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.

5. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин. – М.: Издательство: Манн, Иванов и Фербер. 2013. – 512 с.

6. Шабельник Т. В. Аналіз сучасних інформаційних систем маркетингоорієнтованого управління / Т. В. Шабельник // Экономическая кибернетика. – Донецк: ДонНУ, 2012. – № 1 – 3 (73 – 75). – С. 86 – 91.

7. Шабельник Т. В. Сучасний стан фармацевтичного ринку України / Т. В. Шабельник // Економіст. – Київ, 2013. – № 4. – С. 40 – 42.

8. Шабельник Т. В. Аналіз впливу особливостей фармацевтичних товарів на бізнес-процеси маркетингоорієнтованого управління / Т. В. Шабельник // Економіст. – Київ, 2013. – № 11. – С. 46 – 48.

## REFERENCES

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Balabanova, L. V., and Hurzhii, N. M. *Upravlinnia marketynhovoio diialnistiu pidpriumstva* [Managing the marketing activities of the company]. Donetsk, 2010.

Karpenko, N. V. *Upravlinnia marketynhom na pidpriumstvakh maloho ta serednyoho biznesu* [Marketing Management for small and medium businesses]. Poltava: RVV PUSKU, 2008.

Repin, V. *Biznes-protsessy. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Business processes. Modeling, implementation and management]. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Shabelnyk, T. V. "Analiz suchasnykh informatsiinykh system marketynho-orientovanoho upravlinnia" [Analysis of modern information-based marketing systems management]. *Ekonomicheskaia kybernetika*, no. 1-3 (73-75) (2012): 86-91.

Shabelnyk, T. V. "Suchasnyi stan farmatsevychnoho rynku Ukrainy" [The current state of the pharmaceutical market of Ukraine]. *Ekonomist*, no. 4 (2013): 40-42.

Shabelnyk, T. V. "Analiz vplyvu osoblyvostei farmatsevychnykh tovariv na biznes-protsesy marketynho-orientovanoho upravlinnia" [Analysis of the impact characteristics of pharmaceutical products for business marketing process-oriented management]. *Ekonomist*, no. 11 (2013): 46-48.

Vynohradova, O. V. *Reinzhyrnyh biznes-protsesiv torhovelykh pidpriumstv* [Business process reengineering retail businesses]. Donetsk: DonDUET, 2006.

УДК 658.7

# СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ПІДСИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2014 МОРГУН Г. В.

УДК 658.7

## Моргун Г. В. Стратегічний контролінг як підсистема стратегічного управління

У статті узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «контролінг», які відображають еволюцію теорії контролінга й доповнюють один одного, роблячи акценти на різні аспекти цільової спрямованості контролінга в системі управління. Проведено порівняльний аналіз ознак основних напрямів контролінгу – стратегічного та оперативного, які достатньо тісно взаємодіють один з одним у процесі реалізації функцій управління. Систематизовано визначальні характеристики механізму та концепції стратегічного контролінгу, що складаються з цілей, задач, принципів, функцій, стратегій, методів, інструментів, технологій та практики його реалізації. Обґрунтовано актуальність впровадження стратегічного контролінгу в системі стратегічного управління. Запропоновано визначення «стратегічного контролінгу» як координаційно-контролюючої й аналітично-інформаційної підсистеми стратегічного управління. Такий підхід дозволяє виділити сутнісну характеристику стратегічного контролінгу, уточнити механізм забезпечення та реалізації його функцій.

**Ключові слова:** контролінг, стратегічне управління, стратегічний контролінг, механізм, концепція.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Моргун Ганна Вікторівна** – аспірантка, кафедра економіки та оцінки майна підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

УДК 658.7

## Моргун А. В. Стратегический контроллинг как подсистема стратегического управления

В статье обобщены теоретические подходы к определению понятия «контроллинг», которые отражают эволюцию теории контроллинга и дополняют друг друга, делая акценты на разные аспекты целевой направленности контроллинга в системе управления. Проведен сравнительный анализ признаков основных направлений контроллинга – стратегического и оперативного, которые достаточно тесно взаимодействуют друг с другом в процессе реализации функций управления. Систематизированы определяющие характеристики механизма и концепции стратегического контроллинга, состоящие из целей, задач, принципов, функций, стратегий, методов, инструментов, технологий и практики его реализации. Обоснована актуальность внедрения стратегического контроллинга в системе стратегического управления. Предложено определение «стратегического контроллинга» как координационно-контролирующей и аналитически-информационной подсистемы стратегического управления. Такой подход позволяет выделить сущность стратегического контроллинга, уточнить механизм обеспечения и реализации его функций.

**Ключевые слова:** контроллинг, стратегическое управление, стратегический контроллинг, механизм, концепция.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Моргун Анна Викторовна** – аспирантка, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

UDC 658.7

## Morhun Hanna V. Strategic Controlling as a Subsystem of Strategic Management

The article generalises theoretical approaches to definition of the "controlling" notion, which reflect evolution of the controlling theory and supplement each other, focusing on various aspects of the target direction of controlling in the system of management. The article conducts a comparative analysis of features of main directions of controlling – strategic and operative, which quite closely interact with each other in the process of realisation of management functions. The article systemises determining characteristics of the mechanism and concept of strategic controlling, which consist of goals, tasks, principles, functions, strategies, methods, instruments, technologies and practice of its realisation. The article justifies urgency of introduction of strategic controlling in the system of strategic management. It offers definition of "strategic controlling" as a coordination-controlling and analytical-information subsystem of strategic management. Such an approach allows specification of the essence of strategic controlling and clarify the mechanism of ensuring and realisation of its functions.

**Key words:** controlling, strategic management, strategic controlling, mechanism, concept.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Morhun Hanna V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business property valuation, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

5. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин. – М.: Издательство: Манн, Иванов и Фербер. 2013. – 512 с.

6. Шабельник Т. В. Аналіз сучасних інформаційних систем маркетингоорієнтованого управління / Т. В. Шабельник // Экономическая кибернетика. – Донецк: ДонНУ, 2012. – № 1 – 3 (73 – 75). – С. 86 – 91.

7. Шабельник Т. В. Сучасний стан фармацевтичного ринку України / Т. В. Шабельник // Економіст. – Київ, 2013. – № 4. – С. 40 – 42.

8. Шабельник Т. В. Аналіз впливу особливостей фармацевтичних товарів на бізнес-процеси маркетингоорієнтованого управління / Т. В. Шабельник // Економіст. – Київ, 2013. – № 11. – С. 46 – 48.

## REFERENCES

Andersen, B. *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniia* [Business processes. Tools improvement]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2003.

Balabanova, L. V., and Hurzhii, N. M. *Upravlinnia marketynhovoio diialnistiu pidpriemstva* [Managing the marketing activities of the company]. Donetsk, 2010.

Karpenko, N. V. *Upravlinnia marketynhom na pidpriemstvakh maloho ta serednyoho biznesu* [Marketing Management for small and medium businesses]. Poltava: RVV PUSKU, 2008.

Repin, V. *Biznes-protsessy. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Business processes. Modeling, implementation and management]. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

Shabelnyk, T. V. "Analiz suchasnykh informatsiinykh system marketynho-orientovanoho upravlinnia" [Analysis of modern information-based marketing systems management]. *Ekonomicheskaia kybernetyka*, no. 1-3 (73-75) (2012): 86-91.

Shabelnyk, T. V. "Suchasnyi stan farmatsevychnoho rynku Ukrainy" [The current state of the pharmaceutical market of Ukraine]. *Ekonomist*, no. 4 (2013): 40-42.

Shabelnyk, T. V. "Analiz vplyvu osoblyvostei farmatsevychnykh tovariv na biznes-protsesy marketynho-orientovanoho upravlinnia" [Analysis of the impact characteristics of pharmaceutical products for business marketing process-oriented management]. *Ekonomist*, no. 11 (2013): 46-48.

Vynohradova, O. V. *Reinzhyrnyh biznes-protsesiv torhovelykh pidpriemstv* [Business process reengineering retail businesses]. Donetsk: DonDUET, 2006.

УДК 658.7

# СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ПІДСИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2014 МОРГУН Г. В.

УДК 658.7

## Моргун Г. В. Стратегічний контролінг як підсистема стратегічного управління

У статті узагальнено теоретичні підходи до визначення поняття «контролінг», які відображають еволюцію теорії контролінга й доповнюють один одного, роблячи акценти на різні аспекти цільової спрямованості контролінга в системі управління. Проведено порівняльний аналіз ознак основних напрямів контролінгу – стратегічного та оперативного, які достатньо тісно взаємодіють один з одним у процесі реалізації функцій управління. Систематизовано визначальні характеристики механізму та концепції стратегічного контролінгу, що складаються з цілей, задач, принципів, функцій, стратегій, методів, інструментів, технологій та практики його реалізації. Обґрунтовано актуальність впровадження стратегічного контролінгу в системі стратегічного управління. Запропоновано визначення «стратегічного контролінгу» як координаційно-контролюючої й аналітично-інформаційної підсистеми стратегічного управління. Такий підхід дозволяє виділити сутнісну характеристику стратегічного контролінгу, уточнити механізм забезпечення та реалізації його функцій.

**Ключові слова:** контролінг, стратегічне управління, стратегічний контролінг, механізм, концепція.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Моргун Ганна Вікторівна** – аспірантка, кафедра економіки та оцінки майна підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

УДК 658.7

## Моргун А. В. Стратегический контроллинг как подсистема стратегического управления

В статье обобщены теоретические подходы к определению понятия «контроллинг», которые отражают эволюцию теории контроллинга и дополняют друг друга, делая акценты на разные аспекты целевой направленности контроллинга в системе управления. Проведен сравнительный анализ признаков основных направлений контроллинга – стратегического и оперативного, которые достаточно тесно взаимодействуют друг с другом в процессе реализации функций управления. Систематизированы определяющие характеристики механизма и концепции стратегического контроллинга, состоящие из целей, задач, принципов, функций, стратегий, методов, инструментов, технологий и практики его реализации. Обоснована актуальность внедрения стратегического контроллинга в системе стратегического управления. Предложено определение «стратегического контроллинга» как координационно-контролирующей и аналитически-информационной подсистемы стратегического управления. Такой подход позволяет выделить сущность стратегического контроллинга, уточнить механизм обеспечения и реализации его функций.

**Ключевые слова:** контроллинг, стратегическое управление, стратегический контроллинг, механизм, концепция.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Моргун Анна Викторовна** – аспирантка, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)  
**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

UDC 658.7

## Morhun Hanna V. Strategic Controlling as a Subsystem of Strategic Management

The article generalises theoretical approaches to definition of the "controlling" notion, which reflect evolution of the controlling theory and supplement each other, focusing on various aspects of the target direction of controlling in the system of management. The article conducts a comparative analysis of features of main directions of controlling – strategic and operative, which quite closely interact with each other in the process of realisation of management functions. The article systemises determining characteristics of the mechanism and concept of strategic controlling, which consist of goals, tasks, principles, functions, strategies, methods, instruments, technologies and practice of its realisation. The article justifies urgency of introduction of strategic controlling in the system of strategic management. It offers definition of "strategic controlling" as a coordination-controlling and analytical-information subsystem of strategic management. Such an approach allows specification of the essence of strategic controlling and clarify the mechanism of ensuring and realisation of its functions.

**Key words:** controlling, strategic management, strategic controlling, mechanism, concept.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Morhun Hanna V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Business property valuation, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** morgun9anna@gmail.com

У сучасних умовах динамічний розвиток і непередбачені зміни ринкових чинників функціонування вітчизняних промислових підприємств потребують комплексного вирішення багатьох проблем, пов'язаних з використанням нових підходів до стратегічного управління. Одним із засобів удосконалення системи стратегічного управління, на погляд автора, має бути стратегічний контролінг, який, як і стратегічне управління, спрямований на підвищення конкурентоспроможності та довгостроковий розвиток потенціалу підприємства в умовах невизначеності та змін зовнішнього середовища. Водночас впровадження та адаптація стратегічного контролінгу до умов розвитку конкретного підприємства стає тим самим заходом, який має підвищити якість стратегічного управління.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо визначення поняття «контролінг» та обґрунтування місця стратегічного контролінгу в системі стратегічного управління.

Відповідно до визначеної мети були вирішені такі завдання:

- ✦ узагальнити теоретичні положення й уточнити економічну сутність поняття «контролінг» на основі опрацювання сучасних наукових підходів;
- ✦ провести порівняльний аналіз ознак основних напрямів контролінгу;
- ✦ систематизувати визначальні характеристики механізму та концепції стратегічного контролінгу;
- ✦ обґрунтувати структурну модель системи стратегічного управління.

В економічній літературі виділяють дві основні концепції контролінгу: німецьку (Д. Хан, Р. Манн, М. Майер, Х. Фольмут та ін.) і американську (Р. Каплан, Р. Хілтон, Д. Янг та ін.). Згідно з німецькою концепцією центральні задачі контролінгу включають вирішення проблем внутрішнього обліку. На відміну від німецької, американська концепція включає ще і задачі фінансового обліку, аналізу і оцінки. Основна відмінність американської концепції від німецької полягає в розгляді спочатку проблем обліку, аналізу зовнішнього середовища. Але в німецькій концепції більш детально розроблені методики внутрішнього обліку, планування, контролю. На думку Д. Хана, сучасна мета контролінгу може знаходитися в площині оптимізації результату з урахуванням гарантії ліквідності. У цій самій концепції як головна виділяється задача реалізації функцій інформаційного забезпечення, орієнтованих на результат планування, регулювання і моніторингу подій на підприємстві у взаємозв'язку з функціями інтеграції, організації і координування на базі системи показників виробничого і фінансового обліку [14].

Концепція контролінгу є постійно змінною системою, що на теперішній час остаточно не сформувалася, знаходиться у стадії формування і пошуку.

Сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття «контролінг». Контролінг (від англ. *control* – керівництво, регулювання, управління, контроль) означає не лише контроль. Аналіз наукової економічної літератури показав, що спеціалісти з питань контролінгу, висловлюють різні думки стосовно визначення поняття «контролінг» та його змісту. У *табл. 1* наведено результати огляду визначень фахівців, які конкретизують зміст поняття та дозволяють сформулювати на цій основі сучасне визначення.

Аналіз наведених визначень поняття «контролінг» дозволяє зробити висновок про те, що більшість наукових праць, присвячених теорії контролінгу, розглядають такі

варіанти визначення змістовної домінанти контролінгу, як концепція, напрям, функція або інструмент управління. Іноді це поняття взагалі отожднюється з поняттям системи управління. На думку автора, існуючі підходи до визначення поняття «контролінг» відображають еволюцію теорії контролінгу й взагалі доповнюють один одного, роблячи акценти на різні аспекти цільової спрямованості контролінгу в системі управління.

Так, подання контролінгу як концепції управління (від лат. *conceptio* – розуміння, система), характеризує контролінг як певний спосіб трактування управлінських рішень, основну точку зору, керівну ідею для їх освітлення; систему поглядів на явища; провідний задум, конструктивний принцип управління; комплекс поглядів, зв'язаних між собою і витікаючих один з іншого, систему шляхів рішення вибраної задачі. При цьому такі дефініції не розкривають контролінг як самостійну концепцію в теоретичному контексті та прикладні аспекти координації, контролю та аналізу.

Визначення контролінгу як функції управління передбачає використання деякого механізму взаємодії для досягнення певної мети управління. Такий підхід розширює сукупність функцій управління, але при цьому основні риси контролінгу збігаються з визначальними характеристиками всіх класичних функцій управління, і до того ж, слід зазначити, що функції управління є частковими функціями контролінгу.

Розуміння поняття «контролінг» як інструмента управління виокремлює його лише як механізм або алгоритм, що використовується для дії на об'єкт управління з метою досягнення корисного ефекту. При цьому зникає інформаційно-рекомендаційний та консультативний напрям контролінгу.

Розгляд контролінгу як метода управління зводить його до систематизованої сукупності кроків або дій управління, які необхідно зробити, щоб вирішити визначену задачу або досягти визначеної цілі. Однак таке трактування нівелює аналітичний аспект контролінгу.

Отже, сьогодні це поняття ще не має логічного завершення та остаточного осмислення як виду комплексно сформованої сфери знань в економічній теорії та практиці. Для вивчення такого об'єкта, як контролінг необхідно застосовувати одночасно декілька наукових підходів: *системний* (що забезпечить визначення структури і складу елементів контролінгу), *синергетичний* (дослідження і виявлення можливостей контролінгу як системи, що самоорганізується, зміна елементів якої ґрунтується на процесах адаптації до умов кризи і нестабільного стану), *процесний* (відображення реалізації управлінських функцій в процесі контролінгу) і *ситуаційний* (розгляд можливостей контролінгу у формуванні адаптаційних й регулюючих заходів з урахуванням часу та ресурсів).

Виділення системного характеру контролінгу, його функціональної спрямованості на підтримку управління та орієнтації на пошук шляхів досягнення цілі дозволяє визначити контролінг як спеціальну підсистему управління, у межах якої замикається цикл процесного управління й реалізуються координаційно-контролюючі та аналітично-інформаційні функції управління.

Контролінг дозволяє встановити контроль за досягненням як стратегічної (довгострокової), так і оперативної (тактичної, поточної) мети підприємства. На фоні цього і формуються два напрями контролінгу: стратегічний контролінг; оперативний контролінг.

## Розуміння поняття «контролінг» фахівцями з проблем управління

Визначення	Ключова характеристика	Автори, що виділяють дане визначення
Певна концепція керівництва, орієнтована на його довгострокове і ефективне функціонування в постійно змінних умовах	Концепція керівництва	В. Анташов, Г. Уварова [1]
Один з основних елементів, що формують систему управління підприємством	Елемент системи управління	Т. Калайтан [2]
Система, що забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій управління: планування, контролю, обліку й аналізу	Система забезпечення бази підтримки функцій управління	А. Карминский [3]
Особлива складова системи управління підприємством, яка інтегрує всю систему управління в досягненні цілей з позиції майбутніх періодів	Складова системи управління	Л. Малярець, Н. Проскурніна [4]
Інструмент управління підприємством, що знаходиться на перетині управлінського обліку, контролю й координації	Інструмент управління	Н. Данилочкіна [5]
Сучасна методологія координації управлінської діяльності. Функція, організована в підтримку керівництву. Орієнтована на результат функція підтримки посібника з координації всіх підсистем менеджменту	Функція підтримки керівництва	П. Хорват [6]
Керівна концепція ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування	Концепція управління	В. Майер [7]
Система управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів	Система управління	Б. Майер, Р. Манн [8]
Підсистема менеджменту, в рамках якої реалізується метафункція, координуюча, інтегруюча і підтримуюча процес управління для досягнення цілей	Підсистема менеджменту	Т. Одинцова [9]
Інформаційна підсистема стратегічного менеджменту	Інформаційна підсистема менеджменту	М. Пушкар [10]
Новітня концепція ефективного управління фірмою для забезпечення її довгострокового існування на ринку	Концепція управління	О. Градов [11]
Інструмент планування і обліку аналізу стану справ для ухвалення рішень на базі комп'ютеризованої системи збору і обробки інформації	Інструмент для ухвалення рішень	Сучасний економічний словник [12]
Цілісна концепція управління процесами та результатами діяльності	Концепція управління	Х. Фольмут [13]
Система інтегрованого інформаційного забезпечення, планування й контролю діяльності підприємства	Система інформаційного забезпечення	Д. Хан [14]

У табл. 2 наведено результати порівняльного аналізу ознак стратегічного та оперативного контролінгу, які отримано на підставі опрацювання й систематизації основних теоретичних положень наукових праць провідних економістів [2; 3; 5; 10].

На практиці стратегічний і оперативний контролінг достатньо тісно взаємодіють один з одним у процесі реалізації функцій управління.

При стратегічній постановці питання завжди домінує питання оперативної реалізації або навпаки – оперативні проблеми можуть бути не побаченими при зневазі стратегічної постановки питання.

У наш час стратегічне управління стає найбільш комплексною та актуальною системою управління в умовах хаотичних змін ринкового середовища. Суть системи стратегічного управління полягає в тому, що структура управління, методи і механізми взаємодії її окремих ланок повинні бути побудовані так, щоб забезпечити розроблення та реалізацію довгострокової стратегії для успіху в конкуренції в динаміч-

них умовах зовнішнього середовища і створити інструментарій, що управляє, для перетворення цієї стратегії на поточні плани, програми і проекти. Стратегічне управління поєднує стратегічний підхід до постановки задач і програмно-цільовий (проектний) підхід до їх реалізації.

Для вибору стратегії підприємства необхідно: визначити місію та стратегічні цілі підприємства; оцінити умови реалізації стратегії – фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; визначити стратегічний потенціал, виходячи з умов та результатів функціонування підприємства; розробити та оцінити можливу ефективність альтернативних стратегій.

Реалізація обраної стратегії має супроводжуватися управлінськими заходами координації, контролю, аналізу та формування комплексу дій щодо реагування на зміни потенціалу і умов. Зміст таких управлінських заходів, на думку автора, відображає сутність стратегічного контролінгу. Ця теза також підтверджується в роботах багатьох науковців [5 – 8; 13], які вважають, що мета стратегічного контролінгу полягає в своєчасному встановленні причин

## Порівняльний аналіз стратегічного та оперативного контролінгу

Ознака порівняння	Стратегічний контролінг	Оперативний контролінг
Головне кредо	Робити правильну справу	Робити справу правильно
Орієнтація та часовий горизонт	Зовнішнє та внутрішнє середо-вище, тенденції майбутнього – довгострокова орієнтація	Внутрішнє середовище, поточний стан – коротко- і середньострокова орієнтація
Рівень управління	Стратегічне управління	Тактичне (оперативне) управління
Цільові величини	Забезпечення існування, підтримка потенціалу успіху	Економічність, рентабельність, ефективність, успіх, результативність
Вимірювані величини	Ключові фактори успіху: можливості та ризики, сильні та слабкі сторони	Затрати та дохід, витрати та продуктивність, грошові надходження та виплати
Джерела інформації	В основному зовнішня інформація, а також внутрішня інформація, що пов'язана із зовнішньою	В основному внутрішня інформація
Завдання	Підтримка стратегічного управління: 1. Участь у встановленні кількісних та якісних стратегічних цілей. 2. Розроблення альтернативних стратегій. 3. Визначення критичних зовнішніх та внутрішніх стратегічних позицій. 4. Контроль основних індикаторів відповідності стратегічним цілям. 5. Контроль виконання стратегічних рішень. 6. Аналіз стратегічної ефективності	Підтримка оперативного управління: 1. Контроль тактичних показників. 2. Контроль оперативного планування. 3. Порівняння планових і фактичних показників тактичного управління. 4. Контроль планів за відхиленнями. 5. Визначення слабких місць тактичного управління. 6. Створення системи інформаційного забезпечення тактичного управління та мотивація
Функції	1. Контроль процесу реалізації стратегії. 2. Становлення та розвиток системи інформаційного забезпечення стратегічного управління. 3. Стратегічне планування. 4. Моніторинг системи стратегічних показників. 5. Поелементний та узагальнюючий стратегічний аналіз. 6. Координація етапів стратегічного управління.	1. Контроль за виконанням оперативних планів. 2. Розвиток системи тактичного управління. 3. Оперативне планування. 4. Моніторинг системи підконтрольних показників оперативного управління. 5. Тактичний аналіз. 6. Координація етапів оперативного управління.
Методи	1. Аналіз стратегічних показників. 2. Крива досвіду. 3. Аналіз конкуренції. 4. Логістика. 5. Аналіз сильних і слабких сторін, стратегічні розриви. 6. Аналіз потенціалу. 7. Портфоліо-аналіз. 8. Розробка сценаріїв	1. ABC-аналіз. 2. Аналіз обсягів замовлень. 3. Оптимізація показників. 4. Аналіз вузьких місць. 5. Функціонально-вартісний аналіз. 6. XYZ-аналіз. 7. Аналіз областей збуту. 8. Розрахунок результату на короткостроковий період
Результат	Стратегічний план	Планування окремих показників

відхилення в цілях внесення поправок в стратегію підприємства до виникнення «оперативних проблем». Тобто в процесі стратегічного контролінгу здійснюється оцінка та інтерпретація результатів реалізації стратегії, ефективності використання діючих переваг, аналіз можливості і доцільності подальшого утримання курсу стратегії та контроль принципової досяжності за допомогою даної стратегії стратегічних цілей і місії.

Безперечно те, що результати стратегічного контролінгу мають бути обов'язковою і невід'ємною частиною системи стратегічного управління, яке є систематичним процесом формування стійких конкурентних переваг, вимірювання результатів реалізації стратегії, розрахунку та аналізу відхилень від встановлених цілей, розробки коригуючих заходів та можливих стратегічних сценаріїв, вибору найбільш оптимального сценарію.

Тому стратегічне управління можна розглядати як систему, що складається з таких елементів:

- ✦ підсистеми цільового спрямування, яка орієнтує та визначає стратегічну місію, мету, цілі;
- ✦ підсистеми, яка має здійснювати в ході реалізації стратегії координаційно-контролюючі дії та формувати аналітично-інформаційну основу для прийняття управлінського рішення щодо вибору стратегії і шляхів досягнення стратегічної цілі;
- ✦ підсистеми генерації управлінського рішення, яка обирає напрям розвитку та визначає стратегію для досягнення стратегічної цілі.

На підставі викладеного вище можна визначити, що саме стратегічний контролінг як координаційно-контролююча й аналітично-інформаційна підсистема стратегічного управління, є ядром системи стратегічного управління.

Такий підхід до визначення поняття «стратегічний контролінг» на відміну від існуючих дозволяє виділити його сутнісну характеристику – місце в системі стратегічного управління, уточнити механізм забезпечення та реалізації його функцій (рис. 1). Функціонування кожної з підсистем стратегічного управління фундується на комплексі систем забезпечення стратегічного управління: нормативній, фінансовій, матеріально-технічній, кадровій, інформаційно-програмній та організаційній системах.

У межах кожної з підсистем стратегічного управління прямо чи опосередковано виконуються загальні функції стратегічного управління: стратегічний облік, стратегічне планування, стратегічний контроль та стратегічний аналіз. При цьому слід особливо виділити необхідність і важливість так званої комунікаційної функції стратегічного управління – організації інформаційних потоків, без якої неможливо якісно узгодити стратегічні цілі, зовнішні та внутрішні умови, потенціал, стимули, відповідальність та ін. Реалізація цієї функції на підприємстві переслідує мету створювати передумови для того, щоб кожен підрозділ мав в своєму розпорядженні необхідні дані для виконання поставлених задач.

Стратегічний контролінг у рамках стратегічного управління виконує функцію навігатора (функція, що спрямовує і удосконалює систему стратегічного управління) і повинен вчасно вказувати на ті моменти, коли необхідно переглянути стратегію або стимулювати діяльність щодо її реалізації.

Система стратегічного контролінгу повинна бути сформована так, щоб залишатися цілісною протягом тривалого періоду часу і бути досить гнучкою, щоб при необ-

хідності можна було здійснити її модифікацію і переорієнтацію з урахуванням відповідних потреб і можливостей.

Отже, стратегічний контролінг як об'єкт є складною цілісною системою елементів, за допомогою взаємодії яких забезпечується інтеграція, системна організація і координація інформаційних потоків процесу стратегічного управління, функціональних областей, організаційних елементів об'єкта, виявляється вектор дії на ситуацію, що склалася, здійснюється орієнтація управлінського процесу для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Структура системи стратегічного контролінгу є формою адаптації системи стратегічного управління до внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта і повинна відповідати потребам, цілям і задачам конкретного об'єкта.

Методологія стратегічного контролінгу складається з механізму та концепції (рис. 2).

Механізм методології стратегічного контролінгу складається з методів, інструментів, технології та практики. У основі концепції стратегічного контролінгу лежить адаптація стратегічних цілей до змін підприємства, на які вплинуло зовнішнє середовище.

При формуванні концепції стратегічного контролінгу необхідно враховувати цілі, вирішувати задачі, принципи, функції та стратегії.

Таким чином, існуючі теоретичні підходи до визначення поняття «контролінг» відображають еволюцію теорії контролінгу й доповнюють один одного, роблячи акценти на різні аспекти цільової спрямованості контролінгу в системі управління. Контролінг дозволяє встановити контроль за досягненням як стратегічної, так і оперативної мети підприємства.

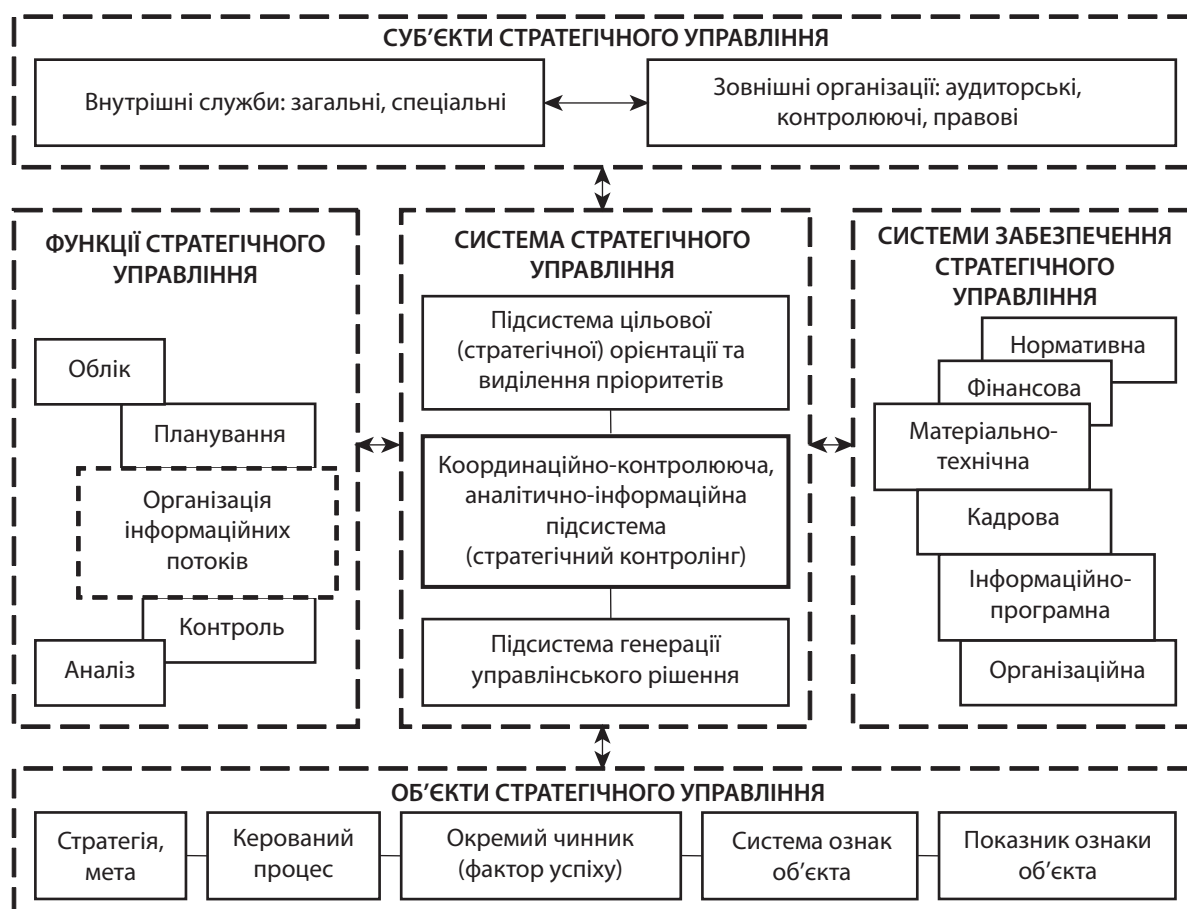


Рис. 1. Стратегічний контролінг як підсистема стратегічного управління



Рис. 2. Методологія стратегічного контролінгу

Визначення стратегічного контролінгу як координаційно-контролюючої й аналітично-інформаційної підсистеми стратегічного управління дає можливість суттєво вплинути на реформування та реконструкцію системи стратегічного управління підприємства. Подальші дослідження треба спрямувати на визначення основних напрямів застосування стратегічного контролінгу на підприємстві. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Анташов В. А. Экономический советник менеджера / В. А. Анташов, Г. В. Уварова. – Минск : Экономика и жизнь, 2009. – 384 с.

2. Калайтан Т. В. Контролінг: навч. посіб. / Т. В. Калайтан. – Львів : Новий Світ. – 2008. – 252 с.

3. Контролінг в бізнесі. Методологіческие и практические основы построения контроллинга в организации / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков и др. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

4. Контролінг зовнішньо-економічної діяльності підприємства: аналітичний підхід : наукове видання / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 240 с.

5. Контролінг як інструмент управління підприємством / Е. А. Ананькіна, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 279 с.



6. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners / Пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.

7. **Майер Э.** Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.

8. **Манн Р.** Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 304 с.

9. **Одинцова Т. М.** Контроллинг как фактор развития бухгалтерского учета в условиях экономики знаний / Т. М. Одинцова // Вісник СевНТУ : зб. наук. праць. Випуск 138/2013. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь. – 2013. – С. 77 – 84.

10. **Пушкар М. С.** Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль, 2004. – 370 с.

11. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Общ. ред. Градова А. П. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.

12. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

13. **Фольмут Х. Й.** Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

14. **Хан Д.** Планирование и контроль: стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 416 с.

## REFERENCES

Antashov, V. A., and Uvarova, G. V. *Ekonomicheskij sovetnik menedzhera* [Economic Adviser to the manager]. Minsk: Ekonomika i zhizn, 2009.

Anankina, E. A., Danilochkin, S. V., and Danilochkina, N. G. *Kontrolling kak instrument upravleniia predpriatiem* [Controlling as a management tool now]. Moscow: YuNITI, 2002.

Folmut, Kh. Y. *Instrumenty kontrollinga ot A do Ya* [Controlling Instruments from A to Z]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

Kalaitan, T. V. *Kontrolinh* [Controlling]. Lviv: Novyi Svit, 2008.

*Kontseptsii kontrollinga: Upravlencheskiy uchet. Sistema otchetnosti. Biudzhetrovanie* [The concept of controlling : Managerial Accounting. Reporting system. Budgeting]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Karminskiy, A. M., Olenev, N. I., and Primak, A. G. *Kontrolling v biznese. Metodologicheskie i prakticheskie osnovy postroeniia kontrollinga v organizatsii* [Controlling business. Methodological and practical basis for constructing the controlling organization]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Khan, D., and Khungenberg, Kh. *Planirovanie i kontrol: stoimostno-orientirovannye kontseptsii kontrollinga* [Planning and control : the value-oriented controlling concept]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.

Mann, R., and Mayer, E. *Kontrolling dlia nachinaiushchikh* [Controlling for beginners]. Moscow: Finansy i statistika, 1995.

Maliarets, L. M., and Proskurnina, N. V. *Kontrolinh zovnishnyo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstva: analitychnyi pidkhid* [Controlling foreign economic activity: an analytical approach]. Kharkiv: KhNEU, 2013.

Mayer, E. *Kontrolling kak sistema myshleniia i upravleniia* [Controlling as a system of thought and control]. Moscow: Finansy i statistika, 1993.

Odyntsova, T. M. "Kontrolling kak faktor razvitiya bukhgalterskogo ucheta v usloviyakh ekonomiki znaniy" [Controlling as a factor in the development of accounting in the knowledge economy]. *Visnyk SevNTU. Seriya: Ekonomika i finansy*, no. 138/2013 (2013): 77-84.

Pushkar, M. S., and Pushkar, R. M. *Kontrolinh – informatsiina pidsistema stratehichnoho menedzhmentu* [Controlling – Information Subsystem of strategic management]. Ternopil, 2004.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskij slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.

*Strategiia i taktika antikrizisnogo upravleniia firmoy* [Strategy and tactics of crisis management firm]. St. Petersburg: Spetsialnaia literatura, 1996.

# СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

© 2014 КОБЕЦЬ С. П.

УДК 339.137.22

## Кобець С. П. Стратегічне управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку

Мета статті полягає в розробці моделі, визначенні сутності та змісту етапів стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства. У результаті дослідження автором було запропоновано модель стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства, що передбачає виконання таких етапів: 1 етап. Стратегічний аналіз конкурентної стійкості підприємства; 2 етап. Коректування місії та цілей підприємства і визначення довгострокових цілей формування конкурентної стійкості підприємства; 3 етап. Розробка стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства на засадах інноваційного розвитку; 4 етап. Розробка стратегічного плану формування конкурентної стійкості підприємства на засадах інноваційного розвитку; 5 етап. Реалізація стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства та стратегічний контроль. У статті розкрито зміст кожного етапу стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств. Здійснення процесу стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку згідно з представленою моделлю дозволить забезпечити комплексність у вирішенні проблеми формування конкурентної стійкості підприємства, підвищить рівень обґрунтованості та логічності стратегічних рішень, що приймаються.

**Ключові слова:** стратегічне управління підприємством, управління конкурентною стійкістю підприємства, стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Кобець Сергій Петрович** – здобувач, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** kobetssp@yandex.ru

УДК 339.137.22

## Кобець С. П. Стратегическое управление конкурентной устойчивостью машиностроительных предприятий на основе инновационного развития

Целью статьи является разработка модели, определение сути и содержания этапов стратегического управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия. В результате исследования автором была предложена модель стратегического управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия, которая предполагает выполнение следующих этапов: 1 этап. Стратегический анализ конкурентной устойчивости предприятия; 2 этап. Корректировка миссии и целей предприятия и определение долгосрочных целей формирования конкурентной устойчивости предприятия; 3 этап. Разработка стратегии обеспечения конкурентной устойчивости предприятия на основе инновационного развития; 4 этап. Разработка стратегического плана формирования конкурентной устойчивости предприятия на основе инновационного развития; 5 этап. Реализация стратегии обеспечения конкурентной устойчивости предприятия и стратегический контроль. В статье раскрыто содержание каждого этапа стратегического управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия. Осуществление процесса стратегического управления конкурентной устойчивостью машиностроительного предприятия на основе инновационного развития согласно предложенной модели позволит обеспечить комплексность в решении проблемы формирования конкурентной устойчивости предприятия, повысит уровень обоснованности и логичности принимаемых стратегических решений.

**Ключевые слова:** стратегическое управление предприятием, управление конкурентной устойчивостью предприятия, стратегическое управление конкурентной устойчивостью предприятия.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Кобець Сергій Петрович** – соискатель, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** kobetssp@yandex.ru

UDC 339.137.22

## Kobets Serhii P. Strategic Management of Competitive Sustainability of Engineering Enterprises on the Basis of Innovation Development

The goal of the article is development of a model, identification of the essence and content of stages of the engineering enterprise competitive sustainability strategic management. In the result of the study the author offers a model of the engineering enterprise competitive sustainability strategic management, which assumes execution of the following stages: 1st stage - enterprise competitive sustainability strategic analysis; 2nd stage – adjustment of the mission and goals of the enterprise and identification of long-term goals of formation of the enterprise competitive sustainability; 3rd stage – development of a strategy of ensuring enterprise competitive sustainability on the basis of innovation development; 4th stage – development of a strategic plan of formation of enterprise competitive sustainability on the basis of innovation development; and 5th stage – realisation of the strategy of ensuring enterprise competitive sustainability and strategic control. The article describes the content of each stage of engineering enterprise competitive sustainability strategic management. Realisation of the process of engineering enterprise competitive sustainability strategic management on the basis of innovation development would allow, pursuant to the proposed model, ensuring complex solution of the problem of formation of enterprise competitive sustainability and would increase the level of justification and consistency of the strategic decisions made.

**Key words:** enterprise strategic management, enterprise competitive sustainability management, enterprise competitive sustainability strategic management.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Kobets Serhii P.** – Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** kobetssp@yandex.ru

**К**онкурентна стійкість підприємства – категорія динамічна, вона передбачає можливість управління нею. Це дозволяє повною мірою застосовувати до конкурентної стійкості підприємства (як до об'єкта управ-

ління) положення та ідеї загальної теорії управління. При цьому особливого значення набувають питання стратегічного управління конкурентною стійкістю підприємства, спрямованого на освоєння довгострокових конкурентних

переваг підприємства, що забезпечать збереження у довгостроковому періоді власної конкурентоспроможності при змінах зовнішнього і внутрішнього середовища. Стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства стає все більш актуальним в умовах ринкових відносин і нині є запорукою успішної підприємницької діяльності.

Теоретичними і практичними питаннями у сфері стратегічного управління підприємствами та, зокрема, стратегічного управління конкурентоспроможністю і конкурентною стійкістю підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Г. Л. Азоев [1], Р. А. Еремейчук [2], А. Д. Канчавелли [3], А. А. Колобов [3], И. Н. Омельченко [3], М. І. Кньш [4], Ф. Котлер [5], М. І. Круглов [6], В. В. Лебедева [7], М. М. Лепа [8], С. О. Мохначев [9], М. Портер [10] та ін.

Процес розробки стратегії базується на використанні ситуаційного підходу в аналізі та управлінні конкурентною стійкістю підприємства. Зазвичай стратегію визначають як інтегровану сукупність дій, що ведуть до стійкої переваги перед конкурентами [2; 5; 6; 8].

На базі аналізу літературних джерел [1; 3; 4; 10] можна виділити ряд базових стратегій конкуренції: стратегію зниження собівартості; стратегію фокусування; стратегію розширення ринку; стратегію диференціації; стратегію розроблення нової, або модернізації старої продукції.

Незважаючи на значну кількість та різноманітність підходів до розробки стратегій конкуренції та конкурентних стратегій, у спеціальній літературі не розглядалися питання щодо стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств та не розкрито сутність етапів цього управління, не визначений їх зміст.

*Метою* статті є розробка моделі стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства, визначення сутності та змісту етапів стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства.

**Ш**видкі зміни зовнішнього оточення вітчизняних машинобудівних підприємств стимулюють появу нових методів, систем і підходів до управління. Якщо зовнішнє середовище практично стабільне, то немає великої потреби займатися стратегічним управлінням. Однак за останній час більшість українських машинобудівних підприємств працюють в оточенні, яке швидко змінюється і його важко передбачити, тому, відповідно, є потреба у методах стратегічного управління. Одним із найважливіших напрямків стратегічного управління є управління конкурентною стійкістю підприємства.

Аналіз основних підходів до визначення категорії «управління конкурентною стійкістю підприємства» [7; 9] дозволив автору сформулювати таке визначення цієї категорії: управління конкурентною стійкістю підприємства – це безперервний циклічний процес чергування загальних функцій управління функціональними сферами діяльності цього підприємства та керованими параметрами зовнішнього середовища з метою збереження конкурентоспроможності цього підприємства.

З огляду на викладене, стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства – це процес управління, що пов'язаний з розробкою і реалізацією стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства, спрямованої на досягнення місії та цілей підприємства за допомогою створення довгострокових конкурентних переваг підприємства.

Дане визначення розглядає стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства з позиції процесу формування та реалізації стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства. Враховується цільова спрямованість цього процесу, пов'язана з виконанням місії підприємства і досягненням його довгострокових цілей. Також враховується, що основна мета стратегічного управління конкурентною стійкістю підприємства полягає в освоєнні довгострокових конкурентних переваг підприємства, що забезпечують його стійкість та надійний захист у конкурентній боротьбі. Таким чином, запропоноване визначення враховує, що стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства – це не лише комплекс довгострокових планів щодо реалізації стратегії забезпечення конкурентної стійкості, але й постійне створення довгострокових конкурентних переваг підприємства, що передбачає оперативне управління у реальному масштабі часу. Створення довгострокових конкурентних переваг підприємства необхідне для машинобудівних підприємств і тісно пов'язано з їх інноваційною діяльністю.

**С**тратегічне управління конкурентною стійкістю підприємств надає пріоритетне значення ефективній взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і досягненню на цій основі стійких конкурентних переваг.

Конкурентні переваги підприємства обумовлюються різними чинниками. До найтипівіших із них американський фахівець у галузі стратегічного управління М. Портер [10] відносить: нові технології; нові запити покупців; появу нового сегмента ринку; зміну вартості або наявності компонентів виробництва.

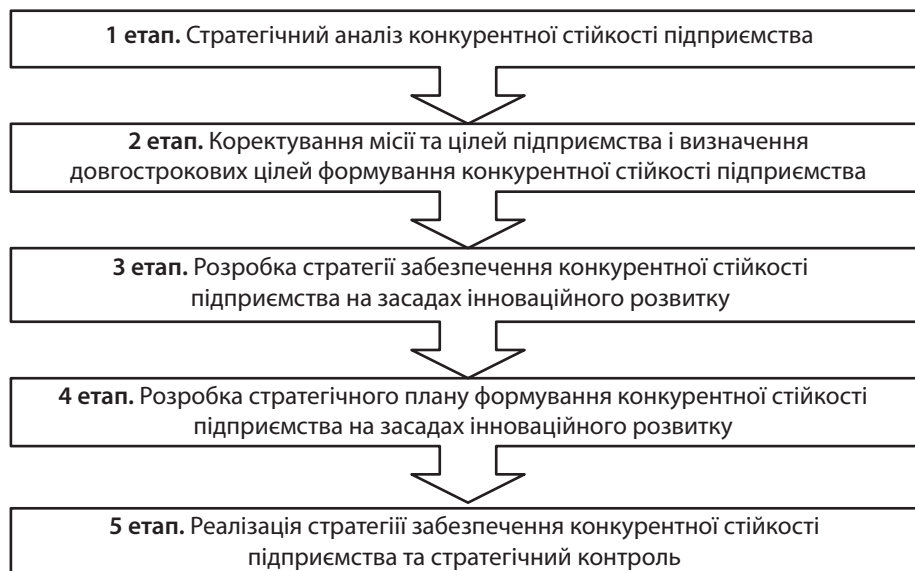
Чинники конкурентних переваг М. Портера тісно пов'язані зі стратегічним управлінням інноваційною діяльністю підприємства. Як відомо, формою стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу є інноваційна політика підприємства. Необхідність розроблення інноваційної політики обумовлена потребою у стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. За умов стрімкого НТП своєчасне та оперативне впровадження новачій забезпечує гнучкість, маневреність підприємства, його здатність пристосуватися до мінливого оточення (технічного, організаційного, господарського, політичного, культурного та ін.). Тому інноваційна політика підприємства має передбачати послідовну цілеспрямовану комплексну інноваційну діяльність щодо зміни будь-якого з елементів бізнесу.

Аналіз підходів до стратегічного управління підприємством дозволив автору розробити модель стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства на засадах інноваційного розвитку (*рис. 1*).

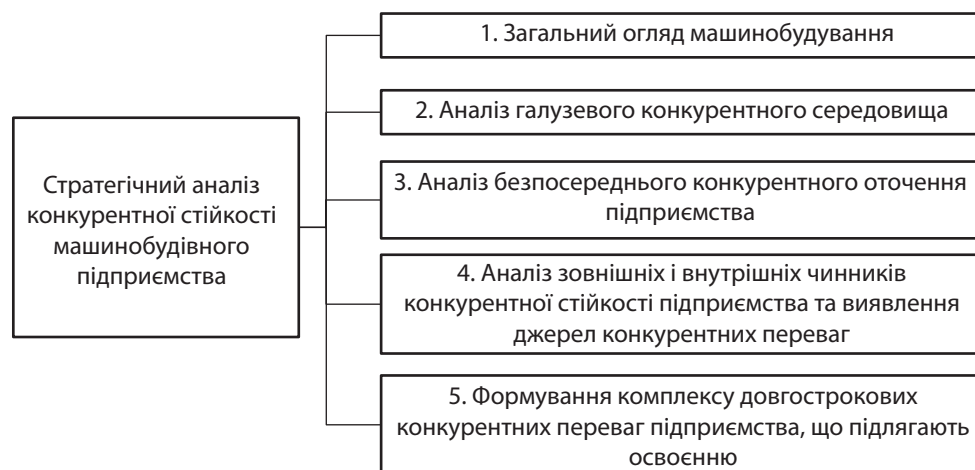
Надамо короткий зміст кожного етапу стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства.

**1 етап. Стратегічний аналіз конкурентної стійкості підприємства.** Стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства спирається на результати глибокого стратегічного аналізу конкурентної стійкості підприємства. Складові стратегічного аналізу конкурентної стійкості машинобудівного підприємства представлені на *рис. 2*.

Починати стратегічний аналіз слід з вивчення загальної ситуації у машинобудуванні на момент аналізу. Наступним кроком є прогнозування напрямків і динаміки розвитку галузі.



**Рис. 1. Модель стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства на засадах інноваційного розвитку**



**Рис. 2. Складові стратегічного аналізу конкурентної стійкості машинобудівного підприємства**

Важливим напрямом аналізу галузевого конкурентного середовища є стратегічна сегментація конкурентів на ринку машинобудування, що дозволяє виділити стратегічні групи конкурентів.

Під стратегічною групою конкурентів розуміють сукупність підприємств зі схожими стратегічними характеристиками.

Необхідно визначити, до якої стратегічної групи конкурентів входить підприємство, що аналізується, і виділити на ринку представників цієї стратегічної групи тих, які є явними конкурентами підприємства. Це вже є аналізом безпосереднього конкурентного оточення підприємства, у ході якого необхідно виділити сильні і слабкі сторони конкурентів та характер конкурентних стратегій, що ними реалізується.

У ході стратегічного аналізу також необхідно проаналізувати чинники конкурентоспроможності підприємства в рамках таких груп чинників:

1. Зовнішні чинники – макроекономічні чинники, чинники галузевого конкурентного середовища.
2. Внутрішні чинники – чинники конкурентної стійкості, пов'язані з діяльністю самого підприємства: чинники конкурентоспроможності продукції, виробничі чинники,

чинники управління, фінансові чинники, маркетингові чинники, персонал, НДДКР, інноваційно-інвестиційні чинники.

Стратегічний аналіз конкурентної стійкості машинобудівного підприємства повинен включати як оцінку рівня конкурентоспроможності, так і оцінку рівня конкурентної стійкості цього підприємства. За результатами оцінки рівня конкурентоспроможності та рівня конкурентної стійкості підприємства визначаються основні напрями підвищення зазначених рівнів підприємства.

На завершальному етапі стратегічного аналізу формується комплекс реальних конкурентних переваг підприємства і потенційних довгострокових конкурентних переваг підприємства.

**2 етап. Коректування місії та цілей підприємства і визначення довгострокових цілей формування конкурентної стійкості підприємства.** У процесі стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства можливе коректування місії підприємства.

Стратегічне управління конкурентною стійкістю підприємства повинне спиратися на довгострокові цілі формування конкурентної стійкості підприємства, що визначаються у рамках довгострокових цілей розвитку підпри-

емства. Розробка цілей є необхідною основою для створення і забезпечення подальшого функціонування будь-якої системи стратегічного управління, у тому числі системи управління конкурентною стійкістю підприємства. На цьому етапі будується дерево довгострокових цілей формування конкурентної стійкості підприємства.

Цілі формування конкурентної стійкості підприємства повинні задовольняти ряду основних вимог: бути орієнтованими на довгострокову перспективу; бути реальними і досяжними; бути обмежені певним періодом; бути несуперечливими; бути вираженими кількісно; бути деталізованими.

**3 етап. Розробка стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства на засадах інноваційного розвитку** (рис. 3). Процес розробки стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства включає етап розробки корпоративної стратегії підприємства, оскільки вона робить істотний вплив на характер поведінки підприємства у конкурентному середовищі.



**Рис. 3. Етапи процесу розробки стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства**

Наступним етапом є вибір конкурентної стратегії підприємства, тобто стратегії, що визначає успіх підприємства у конкурентній боротьбі. Конкурентні стратегії розробляються підприємством для кожного сегменту ринку.

Важливою у формуванні конкурентної стійкості машинобудівного підприємства є інноваційна політика підприємства, що має визначати напрями його змін відповідно до вимог зовнішнього середовища, окреслювати коло можливих інноваційних рішень, формувати інноваційні завдання залежно від типу обраної стратегії, створювати умови для оперативної реалізації інновацій.

Інноваційні рішення є надзвичайно важливими для конкурентної стійкості та динамічного розвитку підприємств. Вони мають бути зорієнтовані на потреби та переваги відповідного класу споживачів, аналізуючи які, можна визначити тенденції змін попиту і перспективи продукту, який випускає підприємство, напрями його модифікації та можливості подальшого розвитку з врахуванням техніко-технологічного потенціалу підприємства.

Реалізація стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства можлива за умови виваженої інноваційної політики, яка формує умови залучення до інноваційної діяльності певних функціональних служб підприємства. За результатами розробки корпоративної стратегії, конкурентних стратегій, стратегії забезпечення конкурентоспроможності послуги роздрібною торгівлі формується комплекс стратегічних рішень у рамках кожної функціональної зони підприємства, тобто комплекс функціональних стратегій, що включає маркетингову, логістичну, фінансову стратегії, а також стратегію управління персоналом підприємства.

**4 етап. Розробка стратегічного плану формування конкурентної стійкості підприємства на засадах інноваційного розвитку.** Усі попередні етапи стратегічного управління конкурентною стійкістю підприємства знаходять своє документальне оформлення у стратегічному плані формування конкурентної стійкості підприємства, який є програмою укрупнених дій щодо досягнення довгострокових цілей формування конкурентної стійкості підприємства. У стратегічному плані підприємства проводиться деталізація планованих заходів за часом, а також визначається ресурсне забезпечення, необхідне для виконання стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства.

Зразкова укрупнена структура плану формування конкурентної стійкості машинобудівного підприємства може бути така:

*Розділ 1.* Місія і довгострокові цілі формування конкурентної стійкості підприємства.

*Розділ 2.* Стратегічний аналіз конкурентної стійкості підприємства.

*Розділ 3.* Корпоративна і конкурентні стратегії підприємства.

*Розділ 4.* Стратегія забезпечення конкурентної стійкості за допомогою інноваційного розвитку.

*Розділ 5.* Функціональні стратегії підприємства.

*Розділ 6.* Оцінка ризиків.

Додатки – деталізують розрахунки основних показників стратегічного плану, і приводиться інша важлива інформація, яка не потрапила в основний зміст плану.

**5 етап. Реалізація стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства та стратегічний контроль.** На даному етапі розробляється програма виконання стратегічного плану формування конкурентної стійкості підприємства, що є комплексом конкретних дій щодо реалізації розробленої стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства. Дана програма містить набір тактичних завдань, пов'язаних з розробкою середньострокових і короткострокових планів реалізації стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства, з побудовою тимчасових і ресурсних графіків виконання стратегії, з доведенням до співробітників підприємства їх функцій і завдань у зв'язку з реалізацією стратегічного плану формування конкурентної стійкості підприємства.

Реалізація програми виконання стратегічного плану формування конкурентної стійкості підприємства перевіряється у процесі стратегічного контролю, основним завданням якого є оцінка адекватності стратегії забезпечення конкурентної стійкості підприємства, що реалізується,

сучасним реаліям зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, і здійснення, при необхідності, коректування самої стратегії, перепланування заходів щодо її реалізації.

## ВИСНОВКИ

Здійснення процесу стратегічного управління конкурентною стійкістю машинобудівних підприємств на засадах інноваційного розвитку згідно з представленою моделлю дозволить забезпечити комплексність у вирішенні проблеми формування конкурентної стійкості підприємства, підвищить рівень обґрунтованості та логічності стратегічних рішень, що приймаються. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Азоев Г. Л.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. **Еремейчук Р. А.** Разработка стратегии развития предприятия на основе его способности к самоорганизации / Р. А. Еремейчук // Вісник. Науковий журнал. – 2001. – № 2 (18). – С. 77 – 79.
3. **Канчавелли А. Д.** Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавелли, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко; [Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко]. – М.: Изд. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
4. **Кныш М. И.** Конкурентные стратегии / М. И. Кныш: учебное пособие. – СПб.: Б. И., 2000. – 284 с.
5. **Котлер Ф.** Основы маркетинга / Ф. Котлер; Пер. с англ. – М.: Ростинтер, 1996. – 704 с.
6. **Круглов М. И.** Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
7. **Лебедева В. В.** Управління конкурентною стійкістю аграрних підприємств / В. В. Лебедева // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 2(5). – Т. 1. – Полтава: ПДАА, 2012. – С. 139 – 145.
8. **Лепя Н. Н.** Управление конкурентными преимуществами предприятия / Н. Н. Лепя. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 296 с.
9. **Мохначев С. А.** Управленческие аспекты конкурентоустойчивости регионального вуза на рынке образовательных услуг / С. А. Мохначев // Интеграция образования. – № 3/4 (48/49). – 2007. – С. 14 – 16.
10. **Портер М.** Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2006. – 454 с.

**Науковий керівник — Прохорова В. В.,** д-р екон. наук, проф. каф. Економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії (Харків)

## REFERENCES

- Azoev, G. L. *Konkurentsia: analiz, strategii i praktika* [Competition: analysis, strategy and practice]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 1996.
- Eremeychuk, R. A. "Razrabotka strategii razvitiya predpriyatiya na osnove ego sposobnosti k samoorganizatsii" [Development strategy of the enterprise on the basis of its ability to self-organize]. *Visnyk*, no. 2 (18) (2001): 77-79.
- Kanchavelli, A. D., Kolobov, A. A., and Omelchenko, I. N. *Strategicheskoe upravlenie organizatsionno-ekonomicheskoy ustoychivostii firmy: Logistikoorientirovannoe proektirovanie biznesa* [Strategic management of organizational and economic stability of the firm: Logistically oriented design business]. Moscow: MGTU, 2001.

Knysh, M. I. *Konkurentnye strategii* [Competitive strategies]. St. Petersburg, 2000.

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Rostinter, 1996.

Kruglov, M. I. *Strategicheskoe upravlenie kompaniei* [Strategic management of the company]. M: Russkaia delovaia literatura, 1998.

Lebedeva, V. V. "Upravlinnia konkurentnoiu stiikestiu ahrarykh pidpriemstv" [Manage competitive sustainability of agricultural enterprises]. *Naukovi prachi Poltavskoi derzhavnoi ahrarynoi akademii*, vol. 1, no. 2 (5) (2012): 139-145.

Lepa, N. N. *Upravlenie konkurentnymi preimushchestvami predpriatiia* [Manage competitive advantages]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2003.

Mokhnachev, S. A. "Upravlencheskie aspekty konkurentoustoychivosti regionalnogo vuza na rynke obrazovatelnykh uslug" [Managerial aspects competitive stability regional institution in the education market]. *Integratsiia obrazovaniia*, no. 3/4 (48/49) (2007): 14-16.

Porter, M. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Bruks, 2006.

# ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ МАРКЕТИНГОВА ПІДТРИМКА

© 2014 СИРОТИНСЬКА Н. М.

УДК 330.341.1

## Сиротинська Н. М. Інновації та їх маркетингова підтримка

У статті розглянуто питання маркетингової підтримки інновацій машинобудівних підприємств. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було обґрунтовано основні особливості маркетингу інновацій; розглянуто конкурентні маркетингові стратегії підприємства залежно від обсягів ринку збуту продукції, досліджено етапи процесу сприйняття інновації різними групами споживачів; сформовано критерії, які визначають попит на інновацію. У результаті дослідження було запропоновано визначення поняття «маркетинг інновацій» та визначено завдання маркетингу інновацій на різних стадіях впровадження інновації для вітчизняних машинобудівних підприємств. Перспективою подальших досліджень в цьому напрямку є стратегічне планування маркетингу інновацій на машинобудівних підприємствах.

**Ключові слова:** інновація, маркетинг інновацій, завдання, етапи, попит.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Сиротинська Наталія Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

### Сиротинская Н. Н. Инновации и их маркетинговая поддержка

В статье исследуется вопрос маркетинговой поддержки нововведенных машиностроительных предприятий. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, были обоснованы основные особенности маркетинга инноваций; рассмотрены конкурентные маркетинговые стратегии предприятия в зависимости от объемов рынка продаж продукции, исследованы этапы процесса восприятия инноваций разными группами потребителей; сформированы критерии, определяющие спрос на нововведения. В результате исследования было предложено определение понятия «маркетинг инноваций» и определены задания маркетинга инноваций на различных стадиях внедрения инноваций для отечественных машиностроительных предприятий. Перспектива дальнейших исследований в этом направлении – стратегическое планирование маркетинга инноваций на машиностроительных предприятиях.

**Ключевые слова:** нововведение, маркетинг нововведений, задачи, этапы, спрос.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Сиротинская Наталья Николаевна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

### Syrotynska Natalia M. Innovations and their Marketing Support

The article studies the issue of marketing support of innovations at engineering enterprises. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists, the article justifies main features of innovation marketing, considers competitive marketing strategies of enterprises depending on volumes of the products sales market, studies stages of the process of perception of innovations by various groups of consumers, and forms criteria that determine demand on innovations. In the result of the study the article offers definition of the “innovation marketing” notion and identifies tasks of innovation marketing at various stages of introduction of innovations for domestic engineering enterprises. The prospect of further studies in this direction is strategic planning of innovation marketing at engineering enterprises.

**Key words:** innovation, innovation marketing, tasks, stages, demand.

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

**Syrotynska Natalia M.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

В умовах насиченості ринку розмаїттям товарів запорукою забезпечення конкурентоспроможності будь-якого сучасного підприємства є впровадження інновацій. Успіх інновацій на ринку неможливий без ефективною маркетинговою підтримки. В зв'язку з цим актуальною є проблема управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу.

Дослідження проблематики управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу зустрічаємо у працях багатьох вчених, серед яких Антонюк Л. А. [1], Жариков В. В. [2], Ілляшенко Н. С. [3], Котлер Ф. [4], Ілляшенко С. М. [5], Рычкова Н. В. [6], Сергеев В. А. [7], Цыбулев П. Н. [8], Чухрай Н. [9]. Цими авторами досліджено широке коло теоретичних і прикладних проблем підвищення ефективності виробництва в результаті здійснення інноваційної діяльності на засадах маркетингу інновацій.

Проте на теперішній час в економічній літературі недостатньо розроблені питання маркетингової підтримки інновацій машинобудівних підприємств на різноманітних етапах життєвого циклу.

Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем щодо маркетингової підтримки інновацій машинобудівних підприємств зумовлює постановку таких цілей:

- ✦ обґрунтувати основні особливості маркетингу інновацій;
- ✦ визначити завдання маркетингу інновацій залежно від етапу впровадження інновації;
- ✦ дослідити етапи процесу сприйняття інновації різними групами споживачів;
- ✦ сформувати критерії, які визначають попит на інновацію.

Головною метою створення інновації на машинобудівному підприємстві є одержання прибутку за рахунок зростання конкурентоспроможності виготовлюваної продукції, виходу на нові ринки збуту, підвищення іміджу підприємства. Цієї мети можна досягти тільки в тому випадку, якщо інновації користуватимуться попитом у певній групі споживачів і повною мірою задовольнятимуть їхні потреби, що неможливо без організування на машинобудівному підприємстві ефективної системи маркетингу інновацій.

Маркетинг інновацій – це діяльність, спрямована на комерціалізацію інновацій, створенню яких передують повномасштабні маркетингові дослідження побажань споживачів, кон'юктури ринку, визначення сегмента ринку, на задоволення потреб якого будуть орієнтовані інновації.

Метою маркетингу інновацій є створення такої продукції, яка б не просто задовольнила, але і перевершила очікування споживачів. В умовах гострої конкуренції та перенасичення ринку товарами споживач не завжди може сформулювати свої побажання, з цього приводу влучно висловився Генрі Форд: «Якби я питав, чого хочуть люди, вони б до сьогоднішнього дня їздили на підводах». Тому дійсно успішною може стати та інновація, яка якісно вдовольнить потреби певного сегмента споживачів або просто принесе їм задоволення, володіючи атрибутами, які відсутні у конкурентів.

**В**ітчизняні машинобудівні підприємства повинні звертати увагу на все, що відбувається на ринку, вишукувати незадоволені потреби споживачів і розробляти та впроваджувати інноваційні ідеї в життя. Успішною стратегією такого пошуку є стратегія голубого океану, яка полягає в пошуку характеристик товару важливих для споживача, проте відсутніх у конкурентів.

Маркетинг інновацій повинен бути орієнтований одночасно на продукт і покупця. Тому приймаючи інноваційне рішення, підприємство повинне визначити можливість виходу на певний сегмент ринку, на якому планується збувати інноваційну продукцію, його місткість та прибутковість, захищеність від основних конкурентів.

Завдання маркетингу інновацій машинобудівних підприємств змінюються залежно від етапу впровадження інновації:

- ✦ на етапі пошуку інноваційних ідей завданням маркетингу інновацій є збір інформації про вільні ніші на ринку;
- ✦ на етапі розробки інноваційної продукції завданням маркетингу інновацій є апробація промислових зразків на ринку з метою виявлення недоліків та побажань споживачів;
- ✦ на етапі виходу з інноваційною продукцією на ринок завданням маркетингу інновацій є сформулювати попит за рахунок проведення ефективної рекламної кампанії, цінової політики, оптимізації каналів розподілу;
- ✦ на етапі зростання завданням маркетингу інновацій є максимально можливе розширення сегмента ринку інноваційної продукції;
- ✦ на етапі зрілості завданням маркетингу інновацій є розробка та реалізація заходів з метою утримання зайнятої ніші ринку;
- ✦ на етапі спаду завданням маркетингу інновацій є пошук нових інноваційних ідей.

Отже, залежно від цілей та горизонту планування всі завдання маркетингу інновацій можна розділити на такі групи:

- ✦ *стратегічні*, які спрямовані на формування маркетингової інноваційної стратегії розвитку підприємства;
- ✦ *тактичні*, які спрямовані на складання портфелю інновацій та графіку їх введення на ринок чи виведення з нього;
- ✦ *оперативні*, які орієнтовані на вироблення комплексу маркетингових заходів щодо просування інноваційної продукції на ринок.

Усі етапи створення інновації потребують маркетингового забезпечення.

На етапі розробки та відбору ідей основоположним чинником є проведення маркетологами аналізування ринкових потреб, з урахуванням факторів сегментування ринку, можливої частки ринку та перспектив щодо її розширення. Усі задуми проходять ретельний відбір групою експертів, у складі яких повинні бути маркетологи та керівники всіх ключових служб підприємства, і розподіляються на безперспективні, можливі до реалізації в майбутньому та перспективні.

У процесі виробництва інноваційної продукції завданням маркетологів є коригування об'єму виготовлюваної продукції та цінової стратегії. Важливим елементом на цьому етапі є забезпечення якості продукції, яка повинна враховувати передбачені маркетологами потреби споживачів. Як у процесі розробки, так і в процесі серійного виробництва саме маркетологи надають підприємству перелік побажань споживачів щодо експлуатаційних, естетичних характеристик, технічного обслуговування інноваційного товару тощо. Завдяки цій інформації підприємство має можливість уникнути провалу інновації на ринку.

На всіх етапах життєвого циклу інноваційної продукції маркетологами повинно проводитися дослідження попиту, зокрема такими методами як аналізування чутливості попиту, аналізування попиту за місцем придбання, структурне аналізування попиту.

**А**налізування чутливості попиту здійснюється за допомогою коефіцієнта еластичності, який показує як зміниться попит у випадку зміни якогось з факторів на 1%. Найчастіше такими факторами є ціна або дохід потенційних покупців. Якщо коефіцієнт еластичності дорівнює нулю, то попит буде стійким при будь-якій зміні ціни. Якщо коефіцієнт еластичності дорівнює одиниці, то зміна ціни на 1% приведе до зміни попиту на 1%. Якщо ж коефіцієнт еластичності менший від одиниці, то попит нееластичний, якщо ж більше одиниці, то попит на продукцію є відносно еластичним. Абсолютно еластичним вважається попит, якщо коефіцієнт еластичності прямує до безкінечності. У цьому випадку попит зростає під дією нецінових чинників, таких як реклама, мода, очікування зростання цін тощо.

Аналізування попиту за місцем придбання дає можливість визначити ефективність каналу розподілу.

Найефективнішим можна вважати метод структурного аналізування попиту, оскільки він дає можливість наглядно продемонструвати ситуацію щодо стану попиту за різноманітними факторами. Цей метод передбачає побудову спеціальних таблиць за кожним з факторів, наприклад ціна, канал розподілу, стадії життєвого циклу продукції тощо і є основою для прийняття оперативних управлінських рішень.

Для організування ефективного маркетингу на машинобудівних підприємствах дуже важливо налагодити зворотній зв'язок з покупцями в період експлуатації інновацій на протязі нормативного їх терміну служби. Це дасть змогу відкоригувати технічні характеристики товару та допоможе виявити незадоволені потреби, які з'являться у споживачів через певний проміжок часу.

Вихід на ринок з інноваційною продукцією при грамотній маркетинговій політиці дає змогу машинобудівним підприємствам тимчасово стати монополістами на ринку та отримувати надприбутки.

В економічній літературі на сьогоднішній день немає єдиного підходу щодо вибору підприємством конкурентних маркетингових стратегій інновацій. Найбільш вдалим



у цьому питанні, на нашу думку, є підхід Ф. Котлера, який всі підприємства залежно від розміру зайнятого ними сегмента ринку розподіляє на такі групи:

- ✦ *ринкові лідери* – підприємства, що володіють найбільшим сегментом ринку;
- ✦ *челенджери* – підприємства, які знаходяться на другому або третьому місці щодо збуту продукції на ринку і мріють про ринкову першість;
- ✦ *послідовники* – підприємства, які займають досить великі сегменти ринку, всіма силами охороняють свої частки та намагаються їх розширити, однак не мріють про лідерство;
- ✦ *нішери* – підприємства обсяг збуту яких є незначним і здійснюється на тих сегментах, які не зацікавили великі підприємства [4].

Можливі конкурентні маркетингові стратегії підприємства залежно від обсягів ринку збуту продукції представлено в *табл. 1*.

- ✦ випереджувальний захист застосовують до дій конкурентів, які збираються здійснити атаку на ринкові позиції лідера, шляхом проведення певних наступальних дій;
- ✦ контрнаступ використовується у випадку агресивних дій з боку конкурентів, при цьому лідер може здійснювати атаку на всі позиції конкурента чи на його найбільш вразливі сторони;
- ✦ мобільний захист полягає не тільки у обороні вже зайнятих ринкових позицій, але й завоюванні нових ринків збуту;
- ✦ відступ застосовують у випадку неможливості захистити найменш прибуткові сегменти ринку, відмова від яких не матиме суттєвого впливу на становище підприємства загалом, в той же час лідер концентрує свої зусилля на найбільш важливих для нього частках ринку.

Таблиця 1

Конкурентні маркетингові стратегії підприємства залежно від обсягів ринку збуту продукції

№ п/п	Вид підприємства	Можливі маркетингові стратегії
1	Ринковий лідер	1.1. Стратегія розширення місткості ринку. 1.2. Стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку. 1.3. Стратегія захисту позицій. 1.4. Стратегія відступу
2	Челенджер	1.1. Стратегія фронтального наступу. 1.2. Стратегія флангового наступу. 1.3. Стратегія обхідного наступу
3	Послідовник	1.1. Стратегія компіляції. 1.2. Стратегія імітації. 1.3. Стратегія адаптації
4	Нішер	1.1. Стратегія підтримання позицій. 1.2. Стратегія інтеграції. 1.3. Стратегія виходу за межі ніші. 1.4. Стратегія лідерства в ніші

Стратегія розширення місткості ринку на практиці може бути реалізована трьома способами:

- ✦ знаходження нових покупців;
- ✦ знаходження незадоволених потреб споживачів;
- ✦ зростання об'ємів споживання продукції підприємства шляхом активізації рекламної кампанії.

Стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку є досить ризикованою. Витіснити конкурентів на ринковій частці підприємство може шляхом впровадження інновацій як радикальних, так і покращуючих, чи псевдо, інновацій.

Стратегія захисту позицій ґрунтується на таких принципах:

- ✦ активна інноваційна діяльність;
- ✦ орієнтація не на максимізацію прибутку, а на утримання позицій на ринковому сегменті;
- ✦ оптимізування цінової політики, каналів розподілу, рекламної кампанії, сервісного обслуговування.

Виділяють такі види захисних стратегій лідера:

- ✦ позиційний захист полягає у рівномірному захисті всі ринків збуту по всіх товарних найменуваннях;
- ✦ фланговий захист передбачає оборону тих товарно-ринкових сегментів на які розпочали вторгнення конкуренти;

Стратегія фронтального наступу використовується челенджером з метою завоювання позиції лідера. Наступ проводиться на всі завойовані лідером сегменти та комплекс його маркетингових засобів. При використанні цієї стратегії челенджеру необхідно реально оцінити свої ринкові позиції та можливості, оскільки якщо вони будуть слабшими, ніж у лідера, то ця атака неодмінно завершиться поразкою.

Стратегія флангового наступу передбачає завоювання челенджером тих ринкових часток, на яких ступінь задоволення потреб споживачів конкурентами є низьким.

Стратегія обхідного наступу полягає у повільному завоюванні більших часток ринку завдяки впровадженню комплексу конкурентних переваг, зокрема таких як: нижча ціна, краща якість, значний асортимент, хороше сервісне обслуговування тощо.

Стратегія компіляції передбачає повне використання маркетингових стратегій конкурентів. Деякі фірми не гребують навіть використанням чужого товарного знаку і товарної марки для ідентифікації власних товарів, як правило гіршої якості, чим завдають збитків іміджу компанії-лідера.

Стратегія імітації дозволяє досягти конкурентних переваг завдяки використанню деяких елементів стратегії лідера.

Стратегія адаптації полягає в пристосуванні маркетингової стратегії лідера до конкретного сегменту ринку.

Стратегія підтримання позицій використовується нішером у випадку скорочення попиту на продукцію. Головною метою нішера в цьому випадку є не втратити вже зайнятої частки ринку.

Стратегія інтеграції полягає в об'єднанні підприємства-нішера з іншими підприємствами з метою задоволення потреб зростаючої частки ринку, у зв'язку з неможливістю задовольнити їх самостійно.

Стратегія виходу за межі ніші використовується підприємством у випадку розширення видів діяльності.

Стратегія лідерства в ніші спрямована на розширення вже зайнятої ніші, оскільки попит на продукцію зростає, а підприємство має можливість його задовольнити.

Виділяють такі етапи процесу сприйняття інновації:

- ✦ отримання первинної інформації – на цьому етапі потенційний споживач ще не готовий придбати інноваційний продукт;
- ✦ впізнання інновації – етап на якому потенційний споживач, володіючи певною інформацією, починає цікавитися товаром і збирає про нього додаткові відомості;
- ✦ ідентифікація інновації – етап на якому потенційний споживач починає порівнювати свої потреби з інноваційним товаром, що з'явився на ринку;
- ✦ оцінювання переваг від використання інновації – етап на якому потенційний споживач визначає наскільки нововведення краще задовольнить його потреби в порівнянні з уже існуючими на ринку товарами;
- ✦ пошук можливостей апробації інновації на практиці – етап на якому потенційний споживач шукає можливості через друзів, знайомих, випрактикувати новинку власноруч;
- ✦ прийняття або неприйняття рішення споживачем про доцільність використання інновації [3].

Основними критеріями, які визначають попит на інновацію машинобудівних підприємств, є:

- ✦ здатність задовольнити потреби споживачів;
- ✦ яскраво виражені конкурентні переваги;
- ✦ легкість в експлуатації;
- ✦ можливість протестувати характеристики, які завлені в товарі.

Інноваційний товар буде затребуваний на ринку, якщо він володітиме хоча б одною унікальною характеристикою, яка буде важливою для споживачів.

У процесі розроблення маркетингових заходів потрібно враховувати, що не всі покупці однаково сприймають інновації. За готовністю придбати інноваційну продукцію потенційних споживачів можна умовно розділити на п'ять груп:

- ✦ новатори;
- ✦ лідери;
- ✦ активна більшість;
- ✦ скептики;
- ✦ консерватори.

Новатори готові купити інноваційну продукцію, яка має ефективну маркетингову підтримку, на стадії її впровадження на ринок, навіть якщо потреба в ній відсутня.

Лідери купляють інноваційну продукцію на стадії впровадження її на ринок тільки в тому випадку, якщо вона відповідає їхнім вимогам та потребам. Як для лідерів, так і

для новаторів інновації не будуть цікавими, при переході їх на стадію зростання.

Активна більшість – це покупці інновацій на стадії зростання, якщо вони відчувають потребу в цьому товарі та отримали схвальні відгуки від новаторів і лідерів про нього.

Скептики починають купляти інноваційну продукцію тільки під кінець стадії зростання та на стадії зрілості у випадку позитивних відгуків про неї.

Консерватори можуть проявити інтерес до інноваційного товару під кінець стадії зрілості та на стадії спаду, коли інновація вже стає звичайним товаром через появу на ринку заміників.

Зважаючи на неоднакове сприйняття інновації різними групами споживачів, про її успіх чи невдачу не варто судити на початкових етапах життєвого циклу продукції.

Успіх інновації на ринку залежить від уміння сформулювати бажання у потенційної групи споживачів придбати її. Перекопати споживача можна через постійне інформування про унікальні характеристики новинки, переконання у необхідності володіти нею. Ефективними інструментами в цьому напрямку є реклама, особисті продажі, стимулювання збуту та піар.

## ВИСНОВКИ

У ринкових умовах господарювання перед будь-яким підприємством постає три важливі проблеми: що, як і для кого виробляти. Найефективніше розв'язати ці проблеми можна, побудувавши на підприємстві ефективну систему маркетингу інновацій. Маркетинг інновацій повинен мати місце на всіх етапах інноваційного процесу, що дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність інноваційної продукції на ринку.

Маркетингова підтримка інновацій дає змогу підприємству вийти на ринок саме з тією продукцією, яка користуватиметься попитом.

Перспективою подальших досліджень в цьому напрямку є стратегічне планування маркетингу інновацій на машинобудівних підприємствах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. **Жариков В. В.** Управление инновационными процессами: учебное пособие / В. В. Жариков, И. А. Жариков, В. Г. Однолько, А. И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 180 с.
3. **Ілляшенко Н. С.** Механізм управління підприємством на засадах інноваційного маркетингу / Н. С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 42 – 47.
4. **Котлер Ф.** Основы маркетинга / Пер. с англ. / Ф. Котлер. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с.
5. **Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія /** За ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
6. **Рычкова Н. В.** Особенности маркетинговых инноваций: учебное пособие / Н. В. Рычкова. – М.: КНОРУС, 2011. – 238 с.
7. **Сергеев В. А.** Основы инновационного проектирования: учебное пособие / В. А. Сергеев, Е. В. Кипчарская, Д. К. Подымало; под редакцией д-ра техн. наук В. А. Сергеева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с.
8. **Цыбулев П. Н.** Маркетинг интеллектуальной собственности / П. Н. Цыбулев. – К.: Ин-т интел. собств. и права, 2004. – 184 с.

**9. Чухрай Н.** Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

#### REFERENCES

Antoniuk, L. L., Poruchnyk, A. M., and Savchuk, V. S. *Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii* [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization]. Kyiv: KNEU, 2003.

Chukhrai, N., and Patora, R. *Tovarna innovatsiina polityka: upravlinnia innovatsiiamy na pidpriemstvi* [Product innovation policy: management innovations in the enterprise]. Kyiv: KONDOR, 2006.

Illiashenko, N. S. "Mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom na zasadakh innovatsiinoho marketynhu" [Enterprise management mechanism based on innovative marketing]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 4 (2009): 42-47.

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Novosibirsk: Nauka, 1992.

Marketynh. *Menedzhment. Innovatsii* [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: Papirus, 2010.

Rychkova, N. V. *Osobennosti marketingovykh innovatsiy* [Features of marketing innovations]. Moscow: KNORUS, 2011.

Sergeev, V. A., Kipcharskaia, E. V., and Podymalo, D. K. *Osnovy innovatsionnogo proektirovaniia* [Basis of innovative design]. Ulianovsk: UIGTU, 2010.

Tsybulev, P. N. *Marketing intellektualnoy sobstvennosti* [Marketing of intellectual property]. Kyiv: Institut intellektualnoy sobstvennosti i prava, 2004.

Zharikov, V. V., Zharikov, I. A., and Odnolko, V. G. *Upravlenie innovatsionnymi protsessami* [Management of innovative processes]. Tambov: TGTU, 2009.