

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 4 '2015 г. (447)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

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

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

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

В. С. Пономаренко

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

М. О. Кизим

Випусковий редактор: канд. екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благуни І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

Христиановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

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

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

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

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

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

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

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

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Колесніченко І. М.** Теоретичні засади нейтралізації «провалів» та відновлення ефективності інституту держави в Україні..... 8
- Кошевий М. М.** Теоретичні передумови формування науково-виробничих кластерів розвитку наукоємних виробництв 12
- Кліменко О. М., Степаненко В. О., Степаненко Н. О.** Характеристика добробуту населення на сучасному етапі розвитку суспільства 17

ОСВІТА І НАУКА

- Комарова О. А.** Випереджаюча освіта: цілі та пріоритети розвитку 22

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

- Байдала В. В., Бутенко В. М.** Методичні підходи до оцінки потенціалу біоекономіки в Україні..... 29

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Резніков В. В.** Зовнішньоекономічне співробітництво України та країн Скандинавії: економіко-дипломатичний аспект 35
- Шляхова Я. В.** Угорщина: вступ до ЄС як шлях до стабільності (у контексті розвитку українсько-угорських торговельних відносин) ... 41
- Макарчук К. О.** Транснаціоналізація спільних підприємств як форма корпоративної інтеграції в міжнародному бізнесі: теоретичний аспект 47

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Гейер Е. С., Штик Ю. В.** Системи винагород працівникам: зарубіжний досвід..... 52

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Барчук В. П., Сус Т. Й.** Напрями інноваційно-технологічного розвитку промислового виробництва регіону 58

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.** Аналіз існуючих методичних підходів до формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів в Україні та країнах світу62
- Дмитришин А. І., Романків І. М.** Удосконалення процесів управління стійкістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронечітких технологій.....67

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

- Андрейшина Н. Б.** Моделювання попиту та пропозиції щодо продукції хлібопекарської галузі України77
- Макаренко О. І., Кіщенко О. В.** Система моніторингу ризиків, які виникають у процесі експлуатації системи корпоративного електронного документообігу83
- Судник Н. В.** Моделювання процесів прийняття оператором рішення щодо відфрахтування орендованих суден88
- Піскунова О. В., Осипова О. І.** Ризик зниження рівня продовольчої безпеки в регіонах України в умовах економічного спаду.....92
- Житкевич О. В., Азарова А. О.** Побудова комплексної цільової програми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств99
- Кононова К. Ю., Ковпак Е. О., Сухомлин П. В.** Мультиагентна модель економічної еволюції: аналіз чутливості траєкторії.....105

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- Письмак В. О.** Управління інноваційним розвитком підприємства на основі логістичного підходу.....113
- Демченко Г. В.** Активізація інноваційної діяльності підприємства на основі вдосконалення організаційного забезпечення117
- Гайдабрус Н. В.** Аналіз стану логістичного сервісу та інноваційної діяльності підприємств України.....123

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- Блудова Т. В., Корнієнко О. О.** Взаємозв'язок показників міграції та міжнародної інвестиційної позиції України130
- Корепанов Г. С.** Статистична оцінка потенціалу інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області137

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

- Максімчук О. С.** Оцінка впливу підприємств сфери транспортних послуг на розвиток економіки України144

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

- Грабарчук В. С., Дехтяр Н. А.** Завдання розвитку ділового туризму в Україні.....149

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АПК

- Власенко Ю. Г.** Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності156
- Мізгерова А. В.** Використання інновацій у галузі молочного скотарства Черкаської області.....162

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

- Цимбалюк С. О.** Нові вектори розвитку компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин.....169
- Внукова Н. М., Малишко Є. О.** Оптимізаційний план упровадження пенсійного проекту суб'єктом підприємництва.....175

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

ПІДПИСКА:

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

Науковий журнал

**БІЗНЕС ІНФОРМ
БИЗНЕС ИНФОРМ
BUSINESS INFORM**

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 10 від 18.04.2015 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 4 від 21.04.2015 р.

Здано до набору 23.03.2015 р.

Підписано до друку 21.04.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 42,5. Обл.-вид. арк. 55,2.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 766. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Купріна Н. М., Каткова Н. В. Комплексний підхід до оцінювання ступеню трансформації діяльності підприємств у системі управління їх імпаритетною реструктуризацією	180
Бондаренко О. С. Механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками підприємства	187
Яркіна Н. М. Економетричні аспекти інформаційно-аналітичного інструментарію управління підприємством рибного господарства.....	193

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Янчев А. В. Контроль інформаційної безпеки в системах електронного документообігу	199
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Білик М. Д., Бабіч В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств.....	205
Крутова А. С. Облікова політика як інструмент інформаційного забезпечення в страхових компаніях	214
Назарова К. О. Перспективи реалізації результатів синергії внутрішнього та зовнішнього аудиту.....	219

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Герус Ю. В. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення медичного страхування і можливості його застосування в Україні.....	224
Мельниченко О. В. Обліково-аналітичний аспект функціонування фінансових пірамід	232
Костяна О. В. Особливості провадження податкової політики на територіях України, що мають особливий статус	238
Рязанова Н. С. Новий погляд на фінансове рахівництво інформаційного суспільства.....	244
Синютка Н. Г. Фіскальна і боргова політика українських муніципалітетів: зміна пріоритетів	255

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

Черненко Д. І. Статистичне прогнозування кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні.....	263
--	-----

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Соколовський С. А., Черкашина М. В., Науменко М. О. Управління розвитком кластерно-мережних структур	269
Сомов Д. О. Стратегічне управління системою стійких конкурентних переваг підприємства.....	273
Гетьман О. О., Киричок Є. О. Особливості механізму стимулювання персоналу в банківській сфері	279
Бодарецька О. М. Діагностика компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері.....	284
Степаненко С. В., Лукашев С. В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами»	291
Семенютіна Т. В. Корпоративна культура управління ризиками як невід'ємна складова ефективної системи ризик-менеджменту на підприємстві.....	297
Замула О. В. Формування системи управління інформаційними витратами підприємств переробної галузі.....	303
Стогній К. О. Дослідження передумов виникнення корпоративних конфліктів.....	311
Шостак І. В. Грейдування як сучасна система стимулювання праці різних категорій персоналу підприємства торгівлі.....	315
Сокол К. М. Оцінка ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій	321
Глущенко Т. С., Добрянська В. В. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України.....	327
Пуліна Т. В. Формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості.....	333

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Рецензія на монографію Підхормого О. М. «Фінансова безпека України: інструменти і стратегії формування»	340
---	-----

ВИПРАВЛЕННЯ

У журналі «Бізнес Інформ» № 3 '2015 р. на с. 127 у вихідних даних до статті Моргачова І. В. «Достатність інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в Україні на державному і регіональному рівнях» вказано помилкову адресу. Слід читати (українською, російською, англійською мовами відповідно):

Інститут післядипломної освіти і дистанційного навчання Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (пр-т Радянський, 59-А, м. Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна);

Інститут последипломного образования и дистанционного обучения Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля (пр-т Советский, 59-А, г. Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина);

Institute of Continuing Education and Distance Learning of the East Ukrainian National University named after V. Dahl (prospekt Radianskiy, 59-A, Sievierodonetsk, Luhansk region, 93400, Ukraine)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Колесниченко И. М.** Теоретические основы нейтрализации «провалов» и восстановления эффективности института государства в Украине 8
- Кошевой Н. Н.** Теоретические предпосылки формирования научно-производственных кластеров развития наукоемких производств 12
- Клименко Е. Н., Степаненко В. А., Степаненко Н. А.** Характеристика благосостояния населения на современном этапе развития общества 17

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

- Комарова О. А.** Опережающее образование: цели и приоритеты развития 22

МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

- Байдала В. В., Бутенко В. М.** Методические подходы к оценке потенциала биоэкономики в Украине 29

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- Резников В. В.** Внешнеэкономическое сотрудничество Украины и стран Скандинавии: экономико-дипломатический аспект 35
- Шляховая Я. В.** Венгрия: вступление в ЕС как путь к стабильности (в контексте развития украинского-венгерских торговых отношений) 41
- Макарчук Е. А.** Транснационализация совместных предприятий как форма корпоративной интеграции в международном бизнесе: теоретический аспект 47

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Гейер Э. С., Штык Ю. В.** Системы вознаграждений работникам: зарубежный опыт 52

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Барчук В. П., Сус Т. И.** Направления инновационно-технологического развития промышленного производства региона 58

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Ярошенко И. В., Семигулина И. Б.** Анализ существующих методических подходов к формированию системы мониторинга социально-экономического развития регионов в Украине и странах мира 62
- Дмитришин Л. И., Романкив И. М.** Усовершенствование процессов управления стойкостью развития региональной экономики с использованием нейронечетких технологий 67

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Андрейшина Н. Б.** Моделирование спроса и предложения относительно продукции хлебопекарной отрасли Украины 77
- Макаренко А. И., Кищенко О. В.** Система мониторинга рисков, возникающих в процессе эксплуатации системы корпоративного электронного документооборота 83
- Судник Н. В.** Моделирование процессов принятия оператором решения по отфрахтованию арендованных судов 88
- Пискунова Е. В., Осипова О. И.** Риск снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины в условиях экономического спада 92

- Житкевич Е. В., Азарова А. А.** Построение комплексной целевой программы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий 99
- Кононова Е. Ю., Ковпак Э. А., Сухомлин П. В.** Мультиагентная модель экономической эволюции: анализ чувствительности траектории 105

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Письмак В. А.** Управление инновационным развитием предприятия на основе логистического подхода 113
- Демченко А. В.** Активизация инновационной деятельности предприятия на основе совершенствования организационного обеспечения 117
- Гайдабрус Н. В.** Анализ логистического сервиса и инновационной деятельности предприятий Украины 123

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Блудова Т. В., Корниенко Е. А.** Взаимосвязь показателей миграции и международной инвестиционной позиции Украины 130
- Корепанов Г. С.** Статистическая оценка потенциала инвестиционной привлекательности муниципальных единиц Харьковской области 137

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

- Максимчук А. С.** Оценка влияния предприятий сферы транспортных услуг на развитие экономики Украины 144

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

- Грабарчук В. С., Дехтярь Н. А.** Задачи развития делового туризма в Украине 149

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

- Власенко Ю. Г.** Усовершенствование организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности 156
- Мизгерова А. В.** Использование инноваций в отрасли молочного скотоводства Черкасской области 162

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- Цимбалюк С. А.** Новые векторы развития компенсационной политики в условиях трансформации социально-трудовых отношений 169
- Внукова Н. Н., Малышко Е. О.** Оптимизационный план внедрения пенсионного проекта субъектом предпринимательства 175

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Куприна Н. М., Каткова Н. В.** Комплексный подход к оценке степени трансформации деятельности предприятий в системе управления их импаритетной реструктуризацией 180
- Бондаренко Е. С.** Механизм логистически ориентированного управления финансовыми потоками предприятия 157
- Яркина Н. Н.** Эконометрические аспекты информационно-аналитического инструментария управления предприятием рыбного хозяйства 193

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

- Янчев А. В.** Контроль информационной безопасности в системах электронного документооборота 199

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Билык М. Д., Бабич В. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами деятельности предприятий.....	205
Крутова А. С. Учетная политика как инструмент информационного обеспечения в страховых компаниях.....	214
Назарова К. А. Перспективы реализации результатов синергии внутреннего и внешнего аудита.....	219

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Герус Ю. В. Зарубежный опыт финансового обеспечения медицинского страхования и возможности его применения в Украине	224
Мельниченко А. В. Учетно-аналитический аспект функционирования финансовых пирамид	232
Костяна О. В. Особенности осуществления налоговой политики на территориях Украины, имеющих особый статус ...	238
Рязанова Н. С. Новый взгляд на финансовое счетоводство информационного общества	244
Синютка Н. Г. Фискальная и долговая политика украинских муниципалитетов: смена приоритетов	255

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА

Черненко Д. И. Статистическое прогнозирование рынка лабораторных медицинских услуг в Украине.....	263
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Соколовский С. А., Черкашина М. В., Науменко М. А. Управление развитием кластерно-сетевых структур.....	269
Сомов Д. А. Стратегическое управление системой устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.....	273

Гетьман О. А., Киричек Е. А. Особенности механизма стимулирования персонала в банковской сфере.....	279
Бодарецкая О. Н. Диагностика компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере.....	284
Степаненко С. В., Лукашев С. В. Морфологический анализ понятия «управление организационными изменениями».....	291
Семенютина Т. В. Корпоративная культура управления рисками как неотъемлемая составляющая эффективной системы риск-менеджмента на предприятии	297
Замула Е. В. Формирование системы управления информационными издержками предприятий перерабатывающей отрасли	
Стогний Е. А. Исследование предпосылок возникновения корпоративных конфликтов.....	311
Шостак И. В. Грейдинг как современная система стимулирования труда разных категорий персонала предприятия торговли	315
Сокол Е. М. Оценка степени готовности ИТ-компании к выходу на мировой рынок информационных технологий.....	321
Глуценко Т. С., Добрянская В. В. Тенденции и перспективы развития рекламно-коммуникационного рынка Украины	327
Пулина Т. В. Формирование позитивного имиджа кластерного объединения предприятий пищевой промышленности.....	333

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Рецензия на монографию Пидхонного О. М. «Финансовая безопасность Украины: инструменты и стратегии формирования»	340
---	-----

CONTENT

ECONOMIC THEORY

- Kolesnichenko I. M.** Theoretical Basis of Neutralizing «Failures» and Recovering Efficiency of the Institution of the State in Ukraine..... 8
- Koshevyy M. M.** Theoretical Preconditions of Establishing the Research-and-Production Clusters in Development of Science-Intensive Production 12
- Klimenko O. M., Stepanenko V. O., Stepanenko N. O.** Characteristics of Population Welfare at the Present Stage of the Society Development 17

EDUCATION AND SCIENCE

- Komarova O. A.** Advancing Education: Development Goals and Priorities..... 22

METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ECONOMICS

- Baidala V. V., Butenko V. M.** Methodical Approaches to Estimating the Bioeconomy Potential in Ukraine..... 29

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Ryeznykov V. V.** Foreign Economic Cooperation of Ukraine and the Countries of Scandinavia: the Economic-Diplomatic Aspect..... 35
- Shliakhova Ia. V.** Hungary: Accession to the EU as a Path to Stability (in the Context of Development of the Ukrainian-Hungarian Trade Relations) 41
- Makarchyk K. O.** Transnationalization of Joint Ventures as a Form of Corporate Integration in the International Business: Theoretical Aspect 47

FOREIGN EXPERIENCE

- Geyer E. S., Shtyk Yu. V.** Systems of Rewards for Employees: Foreign Experience 52

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Barchuk V. P., Sus T. Yo.** Directions of Innovative-Technological Development of Industrial Production of Region 58

REGIONAL ECONOMY

- Yaroshenko I. V., Semigulina I. B.** Analysis of Existing Methodical Approaches to Establishment of the System of Monitoring the Socio-Economic Development of Regions in Ukraine and the Countries of the World 62
- Dmytryshyn L. I., Romankiv I. M.** Improving the Processes of Managing the Development Persistence of the Regional Economy by Using Neuro-Fuzzy Technology 67

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Andreishina N. B.** Modeling of Supply and Demand for the Production of Baking Industry of Ukraine 77
- Makarenko O. I., Kishchenko O. V.** System for Monitoring Risks in Operation of the Corporate Electronic Document Management System
- Sudnyk N. V.** Modeling the Processes of Decision-Making by Operator, Concerning the Chartering Out the Leased Ships 88

- Piskunova O. V., Osypova O. I.** Risk of Lowering the Level of Food Security in the Regions of Ukraine under Conditions of Economic Downturn 92
- Zhytkevych O. V., Azarova A. O.** Building a Comprehensive Target Program for Enhancing Competitiveness of Domestic Enterprises..... 99
- Kononova K. Yu., Kovpak E. O., Sukhomlin P. V.** Multiagent Model of Economic Evolution: Analysis of Sensitivity of Trajectory 105

INNOVATIVE PROCESSES

- Pysmak V. O.** Management of the Innovative Development of an Enterprise Based on the Logistic Approach 113
- Demchenko G. V.** Intensification of Enterprise's Innovation Activity by Improving the Organizational Support 117
- Gaidabrus N. V.** Analysis of Logistics Service and Innovation Activity of Enterprises of Ukraine 123

INVESTMENT PROCESSES

- Bludova T. V., Korniienko O. O.** Correlation of Indicators of Migration and the International Investment Position of Ukraine 130
- Korepanov G. S.** Statistical Evaluation of the Investment Attractiveness Potential of the Municipal Units of Kharkov Region..... 137

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Maksimchuk A. S.** Evaluating the Influence of Enterprises in Transportation Sector on Development of Economy of Ukraine 144

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Grabarchuk V. S., Dekhtyar N. A.** Tasks for Development of Business Tourism in Ukraine 149

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Vlasenko Yu. G.** Improvement of Organizational Forms of Agricultural Enterprises and their Activity Types 156
- Mizgherova A. V.** Using Innovations in Dairy Breeding Sector of Cherkasy Region 162

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Tsybalyuk S. O.** New Vectors for Development of Compensation Policy under Conditions of Transformation of Socio-Labor Relations 169
- Vnukova N. M., Malyshko Ye. O.** Optimization Plan for Implementation of Pension Project by Business Entity 175

ECONOMICS OF ENTERPRISE

- Kuprina N. M., Katkova N. V.** Integrated Approach to Assessing the Degree of Transformation of Enterprises' Activity in the System of Imparity Restructuring Management 180
- Bondarenko O. S.** Mechanism for Logistics-Oriented Management of Financial Flows of Enterprise..... 157
- Yarkina N. M.** Econometric Aspects of Information-Analytical Control Tools for Management of Fishery Industry Enterprise..... 193

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Yanchev A. V. Control of Information Security
in Electronic Documents Management Systems.....199

ACCOUNTING AND AUDITING

Bilyk M. D., Babich V. V. Accounting and Analytical
Provision of Management of the Financial Results
of Enterprises' Activities205

Krutova A. S. Accounting Policy as a Tool for Information
Support in Insurance Companies214

Nazarova K. O. Prospects for Implementation of Results
of the Synergy between Internal and External Audit.....219

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Herus Yu. V. Foreign Experience of Financial Support
of Health Insurance, Possibilities of its Implementation
in Ukraine224

Melnychenko O. V. Accounting-Analytical Aspect
of Functioning of Financial Pyramid Schemes.....232

Kostyana O. V. Specifics of Implementing Tax Policy
in the Ukrainian Territories with Special Status.....238

Ryazanova N. S. A New Insight into Financial Accounting
of Information Society244

Syniutka N. H. Fiscal and Debt Policy of Ukrainian
Municipalities: Shift of Priorities.....255

ECONOMIC STATISTICS

Chernenko D. I. Statistical Prognosing of the Market
of Laboratory Medical Services in Ukraine263

MANAGEMENT AND MARKETING

Sokolovskiy S. A., Cherkashyna M. V., Naumenko M. O.
Management of Development of Cluster-Networking
Structures.....269

Somov D. O. Strategic Management of System
of the Enterprise's Sustainable Competitive Advantages.....273

Getman O. O., Kyrychok Ye. O. Features of the Staff
Incentive Mechanism for the Banking Sector279

Bodaretska O. M. Diagnostics of HR-Division Competence
in Motivational Sphere.....284

Stepanenko S. V., Lukashev S. V. Morphological Analysis
of the Notion of «Organizational Changes Management».....291

Semeniutina T. V. Organizational Culture
of Risk-Management as Integral Constituent
of an Effective Risk Management System of Enterprise.....297

Zamula O. V. Establishing the System for Management
of Information Costs in the Enterprises
of Processing Industry.....303

Stognii K. O. Study on Preconditions
for Corporate Conflicts.....311

Shostak I. V. Grading as a Contemporary System
for Stimulating Labor of Different Staff Categories
at the Trade Enterprise315

Sokol K. M. Estimation of the Degree of Readiness
of IT-Company to Enter the World Market of Information
Technologies321

Glushchenko T. S., Dobryanska V. V. Trends and Prospects
of Development of the Advertising-Communication Market
of Ukraine327

Pulina T. V. Building a Positive Image for Clustered
Enterprises of Food Industry333

REFERENCES INFORMATION

Review of the monograph by Pidkhomny O. M.
«Financial security of Ukraine: tools and strategies
for the forming» 340

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ «ПРОВАЛІВ» ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

© 2015 КОЛЕСНІЧЕНКО І. М.

УДК [351.82:338.24](477)

Колесніченко І. М. Теоретичні засади нейтралізації «провалів» та відновлення ефективності інституту держави в Україні

Метою публікації є з'ясування теоретичних засад нейтралізації «провалів» та відновлення ефективності інституту держави в Україні. Для її досягнення узагальнено науково-теоретичну базу дослідження інституту держави; з'ясовано можливості застосування інституціонального підходу для нейтралізації провалів, а також визначено перспективи відновлення його ефективності в Україні. У статті з інституціональних позицій проаналізовано внутрішні та зовнішні причини «провалів» інституту держави, запропоновано теоретичні засади та практичні рекомендації щодо їх нейтралізації.

Ключові слова: інституціональний підхід, інститут, держава, влада, «провали» та ефективність держави.

Бібл.: 11.

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

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК [351.82:338.24](477)

Колесніченко И. М. Теоретические основы нейтрализации «провалов» и восстановления эффективности института государства в Украине

Целью публикации является выяснение теоретических основ нейтрализации «провалов» и восстановления эффективности института государства в Украине. Для ее достижения обобщена научно-теоретическая база исследования института государства; выяснены возможности применения институционального подхода для нейтрализации «провалов», а также определены перспективы восстановления его эффективности в Украине. В статье с институциональных позиций проанализированы внутренние и внешние причины «провалов» института государства, предложены теоретические основы и практические рекомендации по их нейтрализации.

Ключевые слова: институциональный подход, институт, государство, власть, «провалы» и эффективность государства.

Библ.: 11.

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

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

УДК [351.82:338.24](477)

Kolesnichenko I. M. Theoretical Basis of Neutralizing «Failures» and Recovering Efficiency of the Institution of the State in Ukraine

The publication is aimed at clarification of the theoretical basis for neutralizing «failures» and recovering efficiency of the institution of the State in Ukraine. To achieve the aim, the scientific-theoretical research base on the institution of the State has been generalized; possibilities for using the institutional approach to neutralize «failures» has been clarified as well as have been identified prospects of recovering its efficiency in Ukraine. In the article from the institutional perspective both internal and external causes for «failures» of the institution of the State are analyzed, the theoretical framework and practical recommendations for their neutralization are proposed.

Key words: institutional approach, institution, State, power, «failures» and efficiency of the State.

Bibl.: 11.

Kolesnichenko Irina M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolesnichenko.irina@gmail.com

Майже загальнотеоретичним штампом для сучасних економістів стала критика ринкової економіки та визнання того, що «провали» ринку має ліквідувати держава. Але останнім часом економісти (у тому числі й вітчизняні) усе частіше говорять не про «провали» ринку, а про «провали» (фіаско) держави. І це не випадково. Актуалізація означеної проблеми зумовлена цілою низкою як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, за яких життя людей, функціонування суб'єктів господарювання, безпека та розвиток національної економіки значною мірою залежать від ефективності інституту держави.

Природно, що навколо вищезазначеної ситуації точаться наукові дискусії, їй присвячуються численні публікації науковців як абстрактно-теоретичної, так і конкретно-емпіричної спрямованості. Зростаюча чисельність останніх зумовлює необхідність всебічного науково-теоретичного узагальнення та визначення можливостей їх практичного застосування.

Згідно з аналізом публікацій з проблеми дослідження таумаченню ролі й впливу інституту держави на

економічний розвиток і державність зокрема присвячені численні роботи як закордонних – Дж. Бьюкенена, Т. Веблена, О. Вільямсона, Дж. Гелбрейта, Дж. М. Кейнса, Дж. Коммонса, Р. Коуза, М. Мак-Гіра, К. Менара, Г. Мюрдаля, Д. Норта, М. Олсона, Д. Рея, Л. Тевено, Т. Еггертсона, Ф. Алескерова, А. Аузана, В. Тамбовцева, так і вітчизняних науковців – В. Базилевича, В. Дементьєва, В. Гейця, О. Прутської, А. Чухна, В. Якубенка та багатьох інших.

Але, незважаючи на велику кількість робіт, недостатньо дослідженими, на думку автора, залишаються науково-теоретичні аспекти проблеми нейтралізації «провалів» держави в Україні: причини квоності, слабкої функціональності та недієздатності інституту держави, підходи щодо можливості відновлення ефективності останнього. Саме цим, а також невідкладністю проблеми у часі, зумовлена мета публікації – з'ясування теоретичних підвалин нейтралізації «провалів» та відновлення ефективності інституту держави в Україні.

Для досягнення цієї мети автор, поділяючи позицію Д. Норта, що «інституту неможливо побачити, відчутти, пощупати й навіть виміряти, оскільки вони є

конструкціями, які створені людською свідомістю» [1, с. 137], все ж таки робить спробу узагальнити науково-теоретичну базу дослідження інституту держави; з'ясувати можливості застосування інституціонального підходу для нейтралізації «провалів», а також перспективи відновлення його ефективності в Україні.

Якщо категоріальний апарат інституціональної теорії складається з широкого кола дефініцій, найголовнішою з яких є «інститут», то для даного дослідження такою дефініцією виступає інститут держави. Узагальнення сутності цього поняття, на думку автора, значно ускладнюється через його між-дисциплінарний характер (він є ключовим не тільки для економістів, але й для політологів, соціологів, спеціалістів у сфері права) та через відсутність єдиних теоретико-методичних підходів дослідження в економічній теорії. Як результат – існування безлічі трактувань, іноді діаметрально протилежних.

Наприклад, М. Вебер розумів державу як інститут, що володіє монополією на застосування узаконеного насильства. А Д. Норт – як особливу організацію з порівняльними перевагами реалізації насильства, що розповсюджуються на географічний район, кордони якого визначаються його здатністю обкладати податками підданих. Деякі економісти наділяють інститут держави статусом базисного, тобто одного з таких, що утворюють «каркас», «несучу конструкцію» інституціональної підсистеми економіки. На думку В. Якубенка, базисні інститути відіграють важливу роль у формуванні та зміні інституціональної структури економіки будь-якої країни, сприяють створенню ефективних і/або неефективних інститутів та реалізації ринкових трансформацій [2, с. 245]. Тоді як інші сприймають державу як багатофункціональний інститут та відносно самостійну підсистему публічної влади й керування суспільством. Цей інститут, на їхню думку, включає сукупність ієрархічно взаємозалежних і взаємодоповнюючих інститутів та структур. У тому числі: інститути законодавчої, виконавчої й судової влади, правову систему, державну адміністрацію, органи представницької й виконавчої влади на регіональних рівнях і, нарешті, інститути місцевого самоврядування. Треті, виходячи з того, що політичні інститути первинні по відношенню до економічних, вважають, що держава (у широкому розумінні – влада) є найважливішим політичним інститутом, який визначає норми та правила поведінки суб'єктів економічної діяльності [3, с. 5 – 13]. Сучасні інституціоналісти феномен держави визначають владними відносинами, що виникають між громадянами й державним апаратом. Вони стверджують, що звичайний розподіл прав між ними фіксується в конституції, яка відіграє роль соціального контракту. На їхню думку, держава є організацією (агенцією) з виробництва фундаментальних суспільних благ [4 с. 211], яка має виробляти для членів суспільства: по-перше, закони й процедури їх дотримання (суспільний правопорядок); по-друге, суспільні блага та послуги, які не можуть бути створені у приватному секторі (шляхи, послуги охорони здоров'я та освіти і т. п.); по-третє, регулювання та координацію економічного життя у випад-

ку виникнення «провалів» ринку [5, с. 5]. Більш того, на думку Р. Нуреева, «добра держава» сама є для виборців колективним благом [6, с. 36].

Результати аналізу публікацій з проблеми дослідження [1 – 7] свідчать, що, окрім множинності визначень, часто відбувається або змішування, або ототожнення інститутів держави, влади й управління, а ще частіше – взагалі їх окремий розгляд. І хоча вторинність інститутів відносно держави як суб'єкта достатньо глибоко досліджував Д. Норт, серед вітчизняних науковців тільки підхід через сумісно-розподільні відносини, запропонований А. Гриценко, містить посилання на те, що «держава є формою підпорядкування часткового загальному, панування загального над індивідуальним... Формою цього підпорядкування є державна влада» [6, с. 62]. Поділяючи цей підхід, автор вважає, що держава є одним із головних інститутів, а точніше – системою інститутів влади й управління, що підтримують стабільність суспільства й беруть участь в інституціональних перетвореннях. Тому їй властиві функції, притаманні як для організацій, так і для інститутів.

Крім того, аналіз джерел виявив суттєві розбіжності у підходах представників традиційної та інституціональної теорій до визначення держави. Наведемо аргументи на користь останнього положення. По-перше, у більшості випадків традиційні неокласичні моделі держави базуються на уявленнях про ідеальну державу. Тобто про державу, яка майже не втручається в економічні процеси і не має іншої мети, окрім турботи про суспільні інтереси. По-друге, хоча представники обох підходів так чи інакше торкалися питань державного втручання в економіку, об'єктом їхнього дослідження був не сам процес прийняття державних рішень, а тільки їх результат, тобто кінцевий вплив на економічну систему. По-третє, навіть стислі підсумки узагальнення категоріального апарату, використаного представниками обох підходів, вказують на відсутність єдиного чіткого визначення поняття «держави». Що, на думку автора, вимагає його подальшого вивчення. По-четверте, представники сучасної інституціональної теорії роблять виклик старим уявленням про те, що таке держава і що вона повинна робити для підвищення ефективності використання ресурсів. На їхню думку, встановлення відповідних правил і норм може забезпечити суспільний оптимум без активного втручання з боку держави. По-п'яте, головна відмінність інституціонального підходу від неокласичного полягає в твердженні, що ринкова економіка без виконання державою деяких певних функцій взагалі не може функціонувати ефективно.

Проблема ефективності будь-якої організації (у тому числі й держави – І. К.) залежить не скільки від її внутрішнього устрою, скільки від системи влади й впливу, що існує над даною організацією і підкорює її поведінку певним цілям [6, с. 30]. Виходячи з цього, Р. Нуреев пропонує розглядати проблему ефективності держави за трьома аспектами. *Перший аспект* полягає в тому, наскільки результативно те, що держава робить. Тобто ефективність держави залежить від досягнутих економічних результатів або наслідків її економічної політи-

ки (економічне зростання, зайнятість, справедливість у перерозподілі доходів тощо). Яскравим прикладом такого підходу до оцінки ефективності держави є загальновідома концепція Д. Норта про технологічну й структурну межу виробничих можливостей та роль держави в зближенні цих границь. Другий аспект ефективності держави Р. Нуреев пов'язує з ефективністю владної вертикалі – можливостями виконання прийнятих державою рішень та її здатністю реалізувати поставлені цілі. У цьому випадку оцінці підлягає здатність і можливість держави «планувати й проводити політичні курси», здійснювати регулятивні дії. Тобто, наскільки ефективно самі державні структури виконують ними ж прийняті рішення або наскільки сама держава є керованою для держави, а також, якою мірою держава в стані забезпечити примус громадян до виконання прийнятих нею рішень (законів, що регулюють, тощо). Третій аспект ефективності пов'язаний із тим, наскільки й якою мірою цільова функція держави (державних агентів) співпадає з функцією суспільного добробуту. Інакше кажучи, якою мірою суспільство здатне підкорити діяльність держави власним інтересам. У цьому випадку, на думку Р. Нуреева, важливе не те, які функції в економіці повинна виконувати держава, а які інструменти (монетарні, фіскальні, інституціональні й пр.) нею використовуються, а також наскільки сильна й ефективна владна ієрархія. Важливою є наявність у держави мотивації ефективно виконувати свої функції й використовувати при цьому інструменти економічної політики в суспільних цілях [6, с. 370 – 371].

З інституціональних позицій останній аспект ефективності держави, на думку автора, є найважливішим. Справа в тому, що й мотивація, і цільова функція держави не виступають природним наслідком дії «невидимої руки», а представляють собою результати взаємодії суспільних суб'єктів, держави і, нарешті, структуруючих ці взаємодії державних інститутів суспільства. Чим більшою мірою розширюються функції держави в економіці, тим вагомішою стає її спроможність використовувати владу на користь суспільства, а для суспільства – тримати під контролем левіафанівські схильності уряду. Тому одним із основних завдань дослідницької програми сучасного інституціоналізму є аналіз меж присутності держави в економіці й забезпечення ефективної взаємодії суспільства й держави.

Природно, що ефективність інституту влади також пов'язана зі ступенем реалізації його цілей та функцій. Йдеться про гарантоване впровадження компетентних владних розпоряджень з найменшими витратами в максимально скорочені терміни. Звідки критеріями ефективності влади вважаються: достатність підстав влади й ефективне використання її ресурсів; раціональність «вертикальної» та «горизонтальної» структур влади; ефективний, діючий, своєчасний контроль за виконанням розпоряджень владних структур; організаційно-технічне й кадрове забезпечення обліку й аналізу владних розпоряджень; наявність діючої системи санкцій, застосовуваних до об'єкта влади у випадку невиконання їм владного наказу; ефективна

система самоконтролю влади, одним із показників якої є її авторитет; легітимність влади.

Узагальнюючи різні підходи щодо визначення сутності легітимності та її типології, можна сказати, що легітимність являє собою певний історично сформований, соціально вагомий порядок походження й функціонування влади, що уможливує досягнення згоди у владних структурах і в їхній взаємодії із суспільством. На думку М. Василика, показниками легітимності влади є: рівень примусу, застосований для проведення державної політики в життя; наявність спроб «скинення» уряду або лідера; чинність прояву цивільної непокорі; результати виборів, референдумів; масовість демонстрацій у підтримку влади (опозиції) та ін. [8]. Слід зауважити, що легітимність сполучається із протилежним їй процесом делегітимізації – втрати довіри, позбавлення політики й влади суспільного кредиту. Криза легітимності виникає тоді, коли статусу базисних інститутів, якими є інститути держави та влади, загрожує небезпека, коли вимоги основних груп суспільства не сприймаються останніми, і, нарешті, коли оновленій структурі влади протягом тривалого часу не вдається виправдати сподівань широких народних мас.

Економічний розвиток останніх десятиліть показав: спільне, що поєднує всі ринкові економіки, які ефективно розвиваються, – це ефективна, або, у термінології Ф. Фукуями, «сильна» держава [9]. Разом із тим, відповідь на запитання, якою вона має бути, щоб бути ефективною, незважаючи на велику кількість публікацій, остаточно не знайдена. Більш опрацьованою у цьому контексті, на наш погляд, виявляється теорія «провалів» держави, яка виникла у 60 – 70-х рр. XX ст. усередині теорії суспільного вибору. Її представники вважали «провалом» нездатність державного сектора економіки реалізувати ефективність за Парето. Звідки причинами «провалу» держави вони вважали такі дії останньої, що призводять до неефективного результату [10]. Загально визнаними у вчених-економістів стали «провали» держави, які випливають із двох основних особливостей даного інституту: механізму демократичного апарату, який власно й веде до Парето-неефективності, та посередницького характеру діяльності держави – державної бюрократії [11].

Як доводять результати дослідження 2011 р., в Україні на той час спостерігалися не просто «провали», а «глибока криза», що межує з повною «відмовою» інституту держави. Так, на думку В. Зимовець, спроба практичної реалізації концепції «сильної», або «дієздатної держави» в Україні, суттєво сповільнила модернізацію держави та загальмувала перспективи економічного розвитку. Натомість сприяла концентрації економічної влади в руках бізнес-еліт та корумпованого апарату, призвела до нейтралізації ринкових інститутів і «обростання» держави другорядними функціями при одночасному ігноруванні основних [6, с. 97]. Замість необхідних фундаментальних систематичних зусиль у напрямку реформування державного управління, на думку Д. Кауфмана, маємо тільки показові реакції з боку влади на вимоги з боку суспільства [6, с. 98].

Усе це дає підстави вимагати нових принципів формування системи економічного розвитку держави та докорінної перебудови її інститутів, що не відповідають новим реаліям. Існування таких інститутів – одна з причин не виправданого зростання трансакційних витрат на всіх рівнях економіки, а головне – низької конкурентоспроможності останньої. Ситуація погіршується, оскільки деградація системи державної служби перетворює владні структури на корпорації, побудовані за клієнтським принципом. А консолідація економічної еліти навколо декількох центрів тяжіння та політичні суперечності стають ширмою для суперечностей економічних, що значною мірою дискредитує як конкретних політиків, так і політичну демократію як таку. Це стає підґрунтям для лобіювання «потрібного» варіанта реформ, а недосконалість правової бази, відсутність правового досвіду та адекватних методів контролю – посилюють їх. Одночасно корупція підриває довіру до обраних лідерів, визначаючи глибоко цинічне ставлення населення до політики і громадської діяльності. І найголовніше: недовіра суспільства до державних інститутів призводить до несприйняття населенням непопулярних, але необхідних політичних рішень.

Наслідками неефективної законотворчої діяльності українських державних інститутів залишаються питання приватизації, перерозподілу власності, оподаткування, ліцензування, експорту та імпорту і т. п. – усе, що здійснюється під впливом ФПП, представників великого бізнесу, інкорпорованих до системи влади. Дрібні підприємці відчують труднощі ведення господарської діяльності без установлених «прозорих правил гри», вони неспроможні відстоювати свої інтереси в органах судової влади тощо.

Усе вищезазначене дозволяє зробити висновок, що реальні результати держави можуть суттєво вирізнятись (і вирізнюються) від передбачуваних. *Внутрішніми причинами* цього в Україні, на думку автора, є: повільне та непослідовне проведення економічних трансформацій; перманентна політична криза; руйнування правосвідомості суспільства; корупція, хабарництво, тінізація економіки; посилення внутрішнього та зовнішнього опортунізму з боку всіх учасників ринкових відносин. *Серед зовнішніх причин:* глобалізаційні процеси, світова економічна криза, прогресуюча «проникненість» міждержавних кордонів, формування єдиного універсального соціуму, а останнім часом – загострення політичних та економічних відносин з Росією. Агресія Росії стала несподіванкою для української влади, яка в офіційних документах ніколи не розглядала її як джерело воєнної загрози. Тому одним із позитивних наслідків 2014 – 2015 рр. стало усвідомлення владою необхідності виконання однієї з головних функцій держави – зміцнення безпеки і оборони. Водночас, тільки започатковано системний процес формування державної політики в цій сфері, а також впровадження окремих рішень реформаторського характеру. На жаль, абсолютно необхідне для країни кардинальне реформування внутрішніх економічних механізмів залишилося невиразним, а окремі зміни запроваджувалися дуже повільно.

Цілком зрозуміло, що в умовах плюралізму теорій і думок важко дійти консенсусу не тільки щодо визначення сутності інституту держави, а й у визначенні шляхів відновлення його ефективності в Україні. Тому хочеться приєднатися до авторитетної думки В. Дементьєва, який наголошує, що інститути держави в економічній системі мають стати об'єктами систематичного аналізу для економістів, політологів, соціологів та правників. Але, перш за все, вони мають стати предметом дослідження економічної теорії, оскільки однією з умов трансформації економіки є реформування її базисних інститутів та забезпечення ефективності останніх [3, с. 13].

Крім того, як теоретичні засади нейтралізації «провалів» інституту держави в Україні можна запропонувати концепцію «розвитку, що доганяє». Тобто реформи, спрямовані на досягнення певного (європейського – І. К.) зразка, а також впровадження широко відомого принципу «держава для ринку». Реалізація останніх на практиці вимагає: оновлення та реформування інститутів держави; створення нового суспільно необхідного порядку влади (через анти-корупційну діяльність та процеси очищення (люстрації)) та забезпечення її легітимності; відновлення довіри до судової влади та її реформування; контролю над розподілом влади та проведенням цілеспрямованої державної політики; знищення надлишкової економічної влади; реформування формальних та неформальних інститутів, що зберігають неефективну економічну поведінку, а саме: культури, моралі та ідеології; і, нарешті, створення ефективного державного контролю громадянського суспільства над діяльністю держави з метою підвищення її ефективності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 188 с.
2. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія / В. Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.
3. Дементьев В. В. Проблема контроля над распределением власти в трансформационной экономике / В. В. Дементьев // Научные труды Дон НТУ. Серия 6 – экономическая. Выпуск 70. – 2004. – С. 5 – 13.
4. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. – 2-е изд. / Под общ. ред. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
5. Дементьев В. В. Экономика как система власти: монография / В. В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
6. Институциональные проблемы эффективного государства: монография / Под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – 372 с.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.
8. Василик М. А. Эффективность и легитимность власти. Политология: хрестоматия / Под ред. М. А. Василика. – М.: Гардарики, 2006. – 843 с.
9. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: Хранитель, 2007. – 220 с.
10. Peterson W. Power and economic performance / W. Peterson // Journal of Economic Issues. – 1980. – Vol. 14. – P. 827 – 869.
11. Peterson W. Macroeconomic theory and policy in an institutionalist perspective / W. Peterson // Journal of Economic Issues. – 1987. – Vol. 21. – P. 1587 – 1621.

REFERENCES

Auzan, A. A. *Institutsionalnaia ekonomika: novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia* [Institutional Economics: A New Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Dementev, V. V. "Problema kontroliia nad raspredeleniem vlasti v transformatsionnoy ekonomike" [The problem of control over the distribution of power in a transitional economy]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaiia*, no. 70 (2004): 5-13.

Dementev, V. V. *Ekonomika kak sistema vlasti* [The economy as a system of power]. Donetsk: Kashtan, 2003.

Fukuiama, F. *Silnoe gosudarstvo: Upravlenie i mirovoy poriadok v XXI veke* [A strong state: Management and world order in the XXI century]. Moscow: AST; Khranitel, 2007.

Institutsionalnye problemy effektivnogo gosudarstva [Institutional problems of effective state]. Donetsk: DonNTU, 2011.

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

Oleynik, A. N. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Peterson, W. "Power and economic performance". *Journal of Economic Issues*, vol. 14 (1980): 827-869.

Peterson, W. "Macroeconomic theory and policy in an institutionalist perspective". *Journal of Economic Issues*, vol. 21 (1987): 1587-1621.

Vasilik, M. A. *Effektivnost i legitimnost vlasti. Politologiya* [The effectiveness and legitimacy of the government. Politics]. Moscow: Gardariki, 2006.

Yakubenko, V. D. *Bazysnyi instituty u transformatsiinii ekonomitsi* [Basic institutions in transforming the economy]. Kyiv: KNEU, 2004.

УДК 338.36

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ РОЗВИТКУ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ

© 2015 КОШЕВИЙ М. М.

УДК 338.36

Кошевий М. М. Теоретичні передумови формування науково-виробничих кластерів розвитку наукоємних виробництв

Метою статті є дослідження поглядів кластерної теорії та обґрунтування необхідності формування науково-виробничих кластерів як структури забезпечення розвитку наукоємного виробництва об'єднань підприємств. У результаті проведеного дослідження обґрунтовано сутність промислового кластера, виявлено передумови розвитку та умови виділення кластера, розглянуто типи кластерної політики. Проведені теоретичні дослідження дозволили визначити науково-виробничий кластер як групу локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових організацій, пов'язаних між собою технологічних процесом або орієнтованих на загальний ринок ресурсів чи споживачів (мережевий взаємозв'язок), конкурентоспроможних на певному рівні та здатних генерувати інноваційну складову. Практичне значення статті полягає в обґрунтуванні передумов формування науково-виробничих кластерів для розвитку наукоємних виробництв. Перспективою подальших досліджень є розробка постіндустріальної концепції розвитку наукоємних виробництв об'єднань підприємств.

Ключові слова: кластер, промисловий кластер, передумови, об'єднання підприємств, наукоємне виробництво, науково-виробничий кластер.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Кошевий Микола Миколайович – старший викладач кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

УДК 338.36

Кошевой Н. Н. Теоретические предпосылки формирования научно-производственных кластеров развития наукоёмких производств

Целью статьи является исследование взглядов кластерной теории и обоснование необходимости формирования научно-производственных кластеров как структуры обеспечения развития наукоёмкого производства объединений предприятий. В результате проведенного исследования обоснована сущность промышленного кластера, выявлены предпосылки развития и условия выделения кластера, рассмотрены типы кластерной политики. Проведенные теоретические исследования позволили определить научно-производственный кластер как группу локализованных предприятий, научно-производственных и финансовых организаций, связанных между собой технологических процессом или ориентированных на общий рынок ресурсов или потребителей (сетевая взаимосвязь), конкурентоспособных на определенном уровне и способных генерировать инновационную составляющую. Практическое значение статьи заключается в обосновании предпосылок формирования научно-производственных кластеров для развития наукоёмких производств. Перспективой дальнейших исследований является разработка постиндустриальной концепции развития наукоёмких производств объединений предприятий.

Ключевые слова: кластер, промышленный кластер, предпосылки, объединения предприятий, наукоёмкое производство, научно-производственный кластер.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Кошевой Николай Николаевич – старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

UDC 338.36

Koshevyy M. M. Theoretical Preconditions of Establishing the Research-and-Production Clusters in Development of Science-Intensive Production

The article is aimed to explore the views related to the cluster theory and to substantiate the necessity of establishing the research-and-production clusters as a framework for support in development of science-intensive production by associations of enterprises. As a result of the carried out study, essence of the industrial cluster has been substantiated, preconditions for development and conditions for allocation of the cluster have been clarified, types of cluster policy have been considered. The undertaken theoretical research has identified the scientific-production cluster as a group of localized enterprises, research-and-production and financial organizations, interconnected by technological process or common market-oriented resources or consumers (network connection), competitive on some level and capable of generating the innovation component. The practical value of the article represents the substantiation of preconditions for establishing the research-and-production clusters in development of science-intensive industries. Prospect of further research is to elaborate a post-industrial concept of development of science-intensive production by associations of enterprises.

Key words: cluster, industrial cluster, preconditions, associations of enterprises, science-intensive production, research-and-production cluster.

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

Koshevyy Mykola M. – Senior Lecturer of the Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

REFERENCES

Auzan, A. A. *Institutsionalnaia ekonomika: novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia* [Institutional Economics: A New Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Dementev, V. V. "Problema kontroliia nad raspredeleniem vlasti v transformatsionnoy ekonomike" [The problem of control over the distribution of power in a transitional economy]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaiia*, no. 70 (2004): 5-13.

Dementev, V. V. *Ekonomika kak sistema vlasti* [The economy as a system of power]. Donetsk: Kashtan, 2003.

Fukuiama, F. *Silnoe gosudarstvo: Upravlenie i mirovoy poriadok v XXI veke* [A strong state: Management and world order in the XXI century]. Moscow: AST; Khranitel, 2007.

Institutsionalnye problemy effektivnogo gosudarstva [Institutional problems of effective state]. Donetsk: DonNTU, 2011.

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

Oleynik, A. N. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Peterson, W. "Power and economic performance". *Journal of Economic Issues*, vol. 14 (1980): 827-869.

Peterson, W. "Macroeconomic theory and policy in an institutionalist perspective". *Journal of Economic Issues*, vol. 21 (1987): 1587-1621.

Vasilik, M. A. *Effektivnost i legitimnost vlasti. Politologiya* [The effectiveness and legitimacy of the government. Politics]. Moscow: Gardariki, 2006.

Yakubenko, V. D. *Bazysnyi instituty u transformatsiinii ekonomitsi* [Basic institutions in transforming the economy]. Kyiv: KNEU, 2004.

УДК 338.36

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ РОЗВИТКУ НАУКОЄМНИХ ВИРОБНИЦТВ

© 2015 КОШЕВИЙ М. М.

УДК 338.36

Кошевий М. М. Теоретичні передумови формування науково-виробничих кластерів розвитку наукоємних виробництв

Метою статті є дослідження поглядів кластерної теорії та обґрунтування необхідності формування науково-виробничих кластерів як структури забезпечення розвитку наукоємного виробництва об'єднань підприємств. У результаті проведеного дослідження обґрунтовано сутність промислового кластера, виявлено передумови розвитку та умови виділення кластера, розглянуто типи кластерної політики. Проведені теоретичні дослідження дозволили визначити науково-виробничий кластер як групу локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових організацій, пов'язаних між собою технологічних процесом або орієнтованих на загальний ринок ресурсів чи споживачів (мережевий взаємозв'язок), конкурентоспроможних на певному рівні та здатних генерувати інноваційну складову. Практичне значення статті полягає в обґрунтуванні передумов формування науково-виробничих кластерів для розвитку наукоємних виробництв. Перспективою подальших досліджень є розробка постіндустріальної концепції розвитку наукоємних виробництв об'єднань підприємств.

Ключові слова: кластер, промисловий кластер, передумови, об'єднання підприємств, наукоємне виробництво, науково-виробничий кластер.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Кошевий Микола Миколайович – старший викладач кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

УДК 338.36

Кошевой Н. Н. Теоретические предпосылки формирования научно-производственных кластеров развития наукоёмких производств
Целью статьи является исследование взглядов кластерной теории и обоснование необходимости формирования научно-производственных кластеров как структуры обеспечения развития наукоёмкого производства объединений предприятий. В результате проведенного исследования обоснована сущность промышленного кластера, выявлены предпосылки развития и условия выделения кластера, рассмотрены типы кластерной политики. Проведенные теоретические исследования позволили определить научно-производственный кластер как группу локализованных предприятий, научно-производственных и финансовых организаций, связанных между собой технологических процессом или ориентированных на общий рынок ресурсов или потребителей (сетевая взаимосвязь), конкурентоспособных на определенном уровне и способных генерировать инновационную составляющую. Практическое значение статьи заключается в обосновании предпосылок формирования научно-производственных кластеров для развития наукоёмких производств. Перспективой дальнейших исследований является разработка постиндустриальной концепции развития наукоёмких производств объединений предприятий.

Ключевые слова: кластер, промышленный кластер, предпосылки, объединения предприятий, наукоёмкое производство, научно-производственный кластер.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Кошевой Николай Николаевич – старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

UDC 338.36

Koshevyy M. M. Theoretical Preconditions of Establishing the Research-and-Production Clusters in Development of Science-Intensive Production

The article is aimed to explore the views related to the cluster theory and to substantiate the necessity of establishing the research-and-production clusters as a framework for support in development of science-intensive production by associations of enterprises. As a result of the carried out study, essence of the industrial cluster has been substantiated, preconditions for development and conditions for allocation of the cluster have been clarified, types of cluster policy have been considered. The undertaken theoretical research has identified the scientific-production cluster as a group of localized enterprises, research-and-production and financial organizations, interconnected by technological process or common market-oriented resources or consumers (network connection), competitive on some level and capable of generating the innovation component. The practical value of the article represents the substantiation of preconditions for establishing the research-and-production clusters in development of science-intensive industries. Prospect of further research is to elaborate a post-industrial concept of development of science-intensive production by associations of enterprises.

Key words: cluster, industrial cluster, preconditions, associations of enterprises, science-intensive production, research-and-production cluster.

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

Koshevyy Mykola M. – Senior Lecturer of the Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)
E-mail: nn.koshevoy@gmail.com

У даний час успішність економічного розвитку пов'язана з відновленням промислового підйому, а підвищення ролі інтенсивних факторів забезпечення розвитку економіки передбачає широке використання у виробництві досягнень науки та техніки.

Швидке зростання сукупного попиту та інтенсивності підвищення ефективності матеріального виробництва в індустріальному суспільстві, з одного боку, виявили обмеження в нарощуванні матеріальних потреб, а з іншого – створили передумови для переливу значної частини робочої сили у сферу послуг. У рамках індустріального суспільства назрівають умови для переходу до постіндустріального суспільства, якому притаманне в першу чергу виробництво наукоємних товарів та інтелектуальних послуг. У цьому суспільстві найвище цінуються знання, інформація, на базі яких розвиваються інформаційні технології – основа нового типу виробництва, принципово інших, ніж раніше, управлінських систем, інфраструктурних мереж, організації фінансових потоків.

Це вимагає поглибленого використання заходів організаційного та економічного зміцнення всіх ланок, пов'язаних зі створенням і впровадженням нової техніки та технології. Важливе значення в даному процесі може належати науково-виробничим кластерам. Ефективність функціонування даної організаційної форми зв'язку науки з виробництвом залежить від того, наскільки різні за економічною природою підприємства – промислові підприємства, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро тощо утворюють єдину систему, спрямовану на забезпечення розвитку наукоємного виробництва.

Дослідженню проблем і напрямів розвитку кластерів присвячено значну кількість наукових публікацій таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як: М. Портер [5, 6], Е. Фезер [9], М. Бест [2], І. Алейникова [1], Л. Гохберг [3], А. Олейник [4], О. Романова [7], Т. Цихан [8].

Разом з цим в економічній науці недостатньо досліджено необхідність формування науково-виробничих кластерів як постіндустріальних структур забезпечення розвитку наукоємних виробництв об'єднань підприємств. Таким чином, дискусійною проблемою залишається питання доцільності формування такого виду інституцій.

Мета статті – систематизація поглядів кластерної теорії та обґрунтування необхідності формування науково-виробничих кластерів як структури забезпечення розвитку наукоємного виробництва об'єднань підприємств.

Становлення «нової економіки» в провідних країнах значною мірою зумовлено зміною економічної ролі інновацій, темпів, напрямків і механізмів реалізації інноваційних процесів. Емпіричний аналіз тенденцій і чинників економічного зростання в країнах ОЕСР у 1990-ті роки свідчить про те, що інновації є «ключовою рушійною силою продуктивного економічного зростання» [3]. Зміна взаємозв'язку науки, технологій та економічного зростання і є однією з найважливіших характеристик «нової економіки», що характеризується таким.

1. Динаміка і якість економічного зростання залежать від технологічних зрушень на базі інновацій. Це виражається в інтенсивному зростанні інвестицій у наукові дослідження та розробки, технологічні та орга-

нізаційні інновації, підвищенні економічної віддачі від них, випереджаючої динаміки високотехнологічних галузей промисловості та сфери послуг, збільшенні наукоємності та інноваційної активності всіх секторів економіки, у тому числі традиційних, виникненні нових видів економічної діяльності.

2. Відбуваються прискорення технологічного прогресу, скорочення життєвого циклу продуктів і послуг, термінів проведення досліджень, розробок і впровадження інновацій. У розвинених країнах у структурі промисловості та промислових досліджень і розробок відзначаються очевидні зрушення в бік інноваційно активних динамічних галузей, що характеризуються коротким життєвим циклом продукції та зниженням частки тих галузей, у яких цикл довший, а тому домінують дослідження та інновації, пов'язані з технологічними процесами, а не з продуктами.

3. Наука орієнтується на потреби економіки, в її розвитку відзначаються радикальні зміни, пов'язані насамперед з підвищенням частки підприємницького сектора як у виконанні, так і у фінансуванні досліджень, концентрацією останніх у високотехнологічних галузях і сфері послуг, зростанні інноваційної орієнтації науки тощо.

4. «Нова економіка» – мережева економіка, в якій взаємозв'язок виконує системоутворюючу роль, що напрямку впливає на розвиток інноваційної діяльності. Успішна реалізація інновацій залежить від наявності та загальнодоступності знань і власної науково-дослідної бази компанії. Важливу роль відіграють також сформовані форми зв'язку між наукою і виробництвом, форми передачі технологій, рівень розвитку інфраструктури, механізми фінансування науки та інновацій, прийнята стратегія науково-технічної політики тощо. У такій економіці «можливість і здатність отримати доступ до знань або приєднатися до зв'язків з приводу володіння ними (навчання) визначають соціально-економічне становище економічних суб'єктів» [3].

Зростає різноманіття потенційних джерел наукових і технологічних знань, посилення комплексного характеру сучасних технологій при одночасному розширенні їх спектру, необхідного для здійснення інновацій, поєднується із загостренням конкуренції та підвищенням інноваційних ризиків. Навіть великі компанії вже не в змозі охопити всі необхідні науково-технічні досягнення, тому, з одного боку, вони посилюють спеціалізацію корпоративних дослідних лабораторій, а з іншого – активніше вступають у різні коопераційні зв'язки.

Одним зі способів забезпечення такого взаємозв'язку є створення кластерів як окремого конкурентоспроможного сегмента, що поєднує групи галузей, пов'язаних технологічно, географічно або ж іншими мережевими та вертикальними зв'язками.

В економіці поняття «кластер» вперше було введено американським економістом Майклом Портером у 1990 р, який дав таке визначення: «кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій» [6].

Так, під промисловим кластером розуміють сукупність фірм (організацій), об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками, безпосередньо не пов'язаних між собою відносинами власності, тобто це комплекси-структури, в яких готова продукція чи відходи одного виробництва є напівфабрикатом або сировиною для іншого. За М. Портером, існує чотири основних передумови успішного розвитку кластера (табл. 1).

Також на створення кластера можуть впливати дві додаткові змінні – політика уряду та незаплановані події. Такими подіями може бути, наприклад, створення компанії, що утворює інші нові компанії, які стають ядром кластера, або ж інші причини. Умови виділення кластера наведено на рис. 1.

Найбільш важливою особливістю промислового кластера є поєднання конкуренції та кооперації між його учасниками. Тісні коопераційні зв'язки між фірмами в кластері призводять до позитивного синергетичного ефекту, а тому успіх однієї фірми в кластері невіддільний від загального успіху кластеру.

Промислові кластери можуть утворюватися різними шляхами, не існує певної універсальної моделі їх створення. Досвід показує, що поштовхом для зародження кластерів можуть послужити такі чинники як зручне географічне розташування, багатство природних ресурсів, наявність наукової бази, професійних кадрів,

розвинутої інфраструктури, а також вплив діяльності успішної компанії.

Важливою відмінною рисою кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних та іншого взаємозв'язку суб'єктів господарювання є фактор інноваційної орієнтованості. Кластери, як правило, формуються там, де здійснюється або очікується «проривне» просування в галузі техніки і технології виробництва та подальшого виходу на нові «ринкові ніші». У цьому зв'язку багато країн все активніше використовують «кластерний підхід» з метою підтримки найбільш перспективних напрямків і форм підприємницької діяльності, у формуванні та регулюванні своїх національних інноваційних систем.

У програмі ОЕСР промислові кластери визначаються як виробничі мережі тісно взаємопов'язаних фірм, об'єднаних один з одним у виробничий ланцюжок, у рамках якої створюються кінцевий продукт і додана вартість. У деяких випадках кластери також включають у себе стратегічні альянси підприємств з університетами, дослідницькими установами, споживачами, технологічними брокерами та консультантами. Визначені таким чином кластери можна вважати інноваційними системами прикладного значення [2].

У рамках політики кластерного розвитку центральне місце займає комплекс взаємозв'язків між учасника-

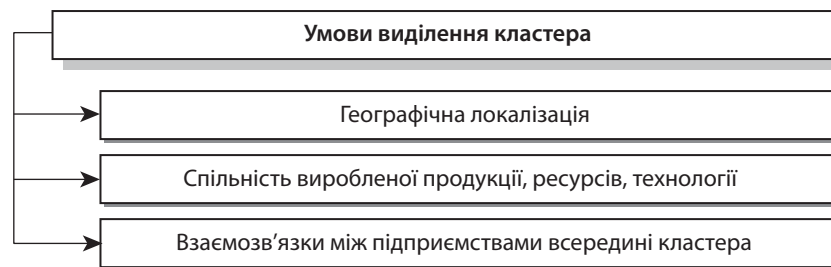


Рис. 1. Умови виділення кластера

Таблиця 1

Передумови розвитку кластера за М. Портером [5, 6]

Умови	Характеристика
Факторні умови	Наявність в кластері людських і природних ресурсів, науково-інформаційного потенціалу, капіталу, інфраструктури, необхідних для ведення конкурентної боротьби. Причому, на першому етапі формування кластера головну роль відіграють такі прості факторні умови, як наявність сировини, дешева робоча сила або сприятливе середовище. Ці фактори мали вирішальне значення, у порівнянні зі спеціальними факторами, такими як високопрофесійна робоча сила або ж науково-дослідні бази університетів і науково-дослідні центри
Умови внутрішнього попиту	Стан і характер попиту на продукцію або послуги галузі на внутрішньому ринку, відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку, розвиток обсягу попиту. Наприклад, часто з різних причин якийсь певний товар не вигідно або неможливо закуповувати в інших країнах. Як наслідок – виникають вітчизняні виробники такого товару
Суміжні та обслуговуючі галузі	Наявність або відсутність взаємопов'язаних і споріднених галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку. Вони включають місцевих виробників спеціалізованого обладнання, компонентів і послуг, що є основою для інновацій в обслуговуючих ними галузях, а також місцеві інноваційні компанії в галузях, взаємопов'язаних технологією, компетенціями та клієнтами
Стратегія і структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція	Переважаюча в країні структура і стратегія фірм і галузей, система їх управління, і рівень внутрішньогалузевої конкуренції

ми процесу виробництва товарів і послуг та суб'єктами інноваційної діяльності. При використанні кластерних систем формуються, у тому числі й горизонтальні мережі, в яких здійснюється співробітництво великих і малих фірм, що діють на ринку одного і того ж продукту або належать до однієї промислової групи. Сучасні кластери, як правило, є мережами, які охоплюють кілька галузей і включають різноманітні фірми, що спеціалізуються на конкретній ланці в ланцюжку створення конкретного кінцевого продукту. Звідси ще одна ознака кластера в загальній моделі виробничо-коопераційного та іншого взаємозв'язку суб'єктів господарювання, а саме: чітко виражений фактор лідируючого (інтегруючого) продукту або послуги. Часто цей принцип практично інтерпретується як необхідна роль лідируючого інвестора.

Сучасна політика стимулювання промислово-інноваційної діяльності використовує різні підходи до ідентифікації промислових кластерів. У більшості випадків галузі промисловості, що входять в кластери, групуються, виходячи зі ступеня міжгалузевої циркуляції продукції та знань, і включають:

- ✦ потоки технологій, зумовлені придбанням продуктів і проміжних товарів в інших галузях, а також взаємодією між їх виробниками і користувачами;
- ✦ технічну взаємодію, що виражена в патентуванні, освоєнні патентів, використанні наукових результатів в кількох суміжних галузях, а також у спільних дослідницьких проектах;
- ✦ мобільність персоналу між сегментами кластера з метою поширення кращих досягнень управління.

Отже, у моделі кластерної організації найбільш повно враховані мінливі форми конкуренції та головні джерела конкурентних переваг. Кластерний метод дозволяє реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки в технологіях, навичках, інформації, маркетингу та споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки роблять визначальний вплив на спрямованість і темпи інновацій, а також на конкурентоспроможність кінцевої продукції.

Формування високоефективних індустріальних кластерів значно прискорилося б за допомогою великих цільових інвестицій, що реалізують названий вище принцип інвестиційного лідера. Кластери можуть також формуватися на регіональній основі, де спостерігається висока географічна концентрація взаємопов'язаних галузей. Це дозволить збільшити приплив капіталу і технологій за допомогою прямих іноземних інвестицій.

Інший шлях – додання основним економічним регіонам, містам або агломератам статусу особливих зон, де іноземним інвесторам нададуть особливі пільги, якщо вони будуть розвивати специфічні промислові кластери. Прямі іноземні інвестиції можуть сприяти створенню в країні здорового суперництва між місцевими та іноземними фірмами, між вітчизняними та іноземними інвесторами, що зародить конкуренцію та промислову модернізацію завдяки новим ідеям, професіоналізму, різноманітності стратегій та підтримці НДДКР.

Формування кластерів має здійснюватися з урахуванням існуючих типів кластерної політики. Так, Е. Фезер [9] виділив два типи кластерної політики:

1. Політика цільових кластерних стратегій – у цьому випадку мета уряду полягає в тому, щоб сприяти появі та розвитку конкретних кластерів. При такому підході на першому етапі проводиться ідентифікація та складання карт кластерів, визначається їх характеристика та економічний профіль. Головною характеристикою цільових кластерних стратегій є всебічна підтримка розвитку конкретного кластера за допомогою ретельно спланованих заходів в галузі попиту і поставок.

Політика цільових кластерних стратегій активно проводиться урядом країн Євросоюзу. Європейська комісія займається безпосередньо підтримкою розвитку кластерів у всій Європі.

2. Політика «кластер-інформованих стратегій» [8], принциповим завданням при використанні яких є надання часткового сприяння вже проведеним самими кластерами програмами їх розвитку. Цей варіант передбачає лише часткову участь державних і регіональних урядів у розвитку кластерів.

При такому підході не проводиться географічна ідентифікація кластерів, але можуть бути використані певні елементи кластерних технологій. Кластер-інформовані стратегії використовуються для дослідження певних аспектів кластера, наприклад, для дослідження мережі постачальників, якщо вона є слабкою ланкою кластера і перешкоджає його подальшому розвитку. Такі країни, як Франція, Німеччина, Італія та Іспанія схильні використовувати саме таку політику кластерного розвитку.

Багато дослідників вважають, що в даний час у більшості країн використовуються кластерні стратегії обох типів, причому вони також використовують цільові кластерні стратегії як на державному (Швеція, Фінляндія), так і на регіональному (Уельс, Шотландія) рівнях. За винятком Голландії та Скандинавських країн, лише деякі мають яскраво виражену державну кластерну політику [4].

Щодо сутності науково-виробничого об'єднання, то необхідно відзначити, що це організація будь-якої організаційно-правової форми, яка проводить наукові дослідження та розробки разом з їх освоєнням у виробництві і випуском продукції. Як правило, у структуру науково-виробничого об'єднання входять науково-дослідні, проектно-конструкторські, технологічні організації, дослідні виробництва та промислові підприємства.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз теоретичних передумов утворення кластерів та науково-виробничих об'єднань дозволяє зробити такі висновки щодо сутності науково-виробничих кластерів.

1. В умовах глобалізації економіки проблема підвищення конкурентоспроможності економіки всіх рівнів набуває особливого значення. Крім того, питання підвищення конкурентоспроможності в даний час невіддільні від інноваційної складової.

Змінюється сам погляд на сутність промислової політики. Якщо раніше вважалося, що основною ме-

тою промислової політики є розстановка пріоритетів та підтримка певних галузей або державних програм, то в даний час здійснюється перехід до нової економічної політики знань, інновацій, динамічності розвитку. Пріоритетними мають бути всі економічні структури, а не обрані, при цьому конкуренція заохочується, а не обмежується. Нова економіка – це мережева економіка, в якій взаємозв'язок виконує системоутворюючу функцію.

2. Кластери або кластерні схеми можуть бути тим самим механізмом інноваційного запуску, який дозволить підвищити конкурентоспроможність економіки на всіх рівнях.

3. Неможливо дати повне і єдине правильне визначення кластера. Тут слід відштовхуватися від можливих класифікацій кластерних схем. В основу визначення кластера повинен бути покладений міжгалузевий взаємозв'язок. При цьому вони можуть мати як вертикальний, так і горизонтальний характер.

Крім того, у структуру кластера повинні входити носії інновацій (науково-дослідні, навчальні та інші заклади), а також фінансові та державні структури. Таким чином, науково-виробничий кластер – це група локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових організацій, пов'язаних між собою технологічних процесом або орієнтованих на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), конкурентоспроможних на певному рівні та здатних генерувати інноваційну складову.

Отже, створення науково-виробничого кластера вимагає високого рівня взаємодії та партнерських відносин між фірмами, урядом, освітніми установами та громадськими організаціями. Кожна з цих структур може бути важливим інструментом у процесі створення кластера і здатна ефективно виконувати свої функції та завдання тільки в складі добре налагодженого механізму. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алейникова И. С.** Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / И. С. Алейникова, П. В. Воробьев, В. А. Исакидис. – Екатеринбург : Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, 2008. – 31 с.
2. **Бест М.** Новая конкуренция: Институты промышленного развития / М. Бест / Пер. с англ. – М.: Теис, 2002. – 356 с.
3. **Гохберг Л.** Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 26 – 45.
4. Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с.
5. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001. – 608 с.
6. **Портер М.** Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
7. **Романова О. А.** Высокотехнологические кластеры как инструмент промышленной политики Российской Федерации / О. А. Романова, Ю. Г. Лаврикова // Журнал экономической теории. – 2007. – № 2. – С. 78 – 90.

8. **Цихан Т. В.** Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 15.

9. **Feser E.** (1998) Old and New Theories of Industry Clusters / E. Feser // In Steiner, M.(ed) Clusters and Regional specialisation, Pion Limited, London.

REFERENCES

Aleynikova, I. S., Vorobev, P. V., and Isakidis, V. A. *Modeli organizatsii regionalnykh promyshlennykh klasterov: obzor mezhdunarodnogo opyta* [Models of the organization of regional industrial clusters: a review of international experience]. Ekaterinburg: Tsentr regionalnykh ekonomicheskikh issledovaniy ekonomicheskogo fakulteta UrGU, 2008.

Best, M. *Novaia konkurentsia: Instituty promyshlennogo razvitiia* [New Competition: Institutions of Industrial Development]. Moscow: Teis, 2002.

Feser, E. "Old and New Theories of Industry Clusters". In *Clusters and Regional specialisation*. London: Pion Limited, 1998.

Gokhberg, L. "Natsionalnaia innovatsionnaia sistema Rossii v usloviakh «novoy ekonomiki»" [National innovation system of Russia in the "new economy"]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (2003): 26-45.

Institutsionalnaia ekonomika [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Porter, M. *Mezhdunarodnaia konkurentsia: konkurentnye preimushchestva stran* [International competition: competitive advantages of countries]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.

Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2001.

Romanova, O. A., and Lavrikova, Yu. G. "Vysokotekhnologichnye klastery kak instrument promyshlennoy politiki Rossiyskoy Federatsii" [High-tech clusters as an instrument of industrial policy of the Russian Federation]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 2 (2007): 78-90.

Tsikhon, T. V. "Klasternaia teoriia ekonomicheskogo razvitiia" [The cluster theory of economic development]. *Teoriia i praktika upravleniia*, no. 5 (2003): 15.

ХАРАКТЕРИСТИКА ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

© 2015 КЛІМЕНКО О. М., СТЕПАНЕНКО В. О., СТЕПАНЕНКО Н. О.

УДК 330.12

Кліменко О. М., Степаненко В. О., Степаненко Н. О. Характеристика добробуту населення на сучасному етапі розвитку суспільства

У статті опрацьовано існуючі методології досліджень такої економічної категорії, як «добробут населення», зроблено висновки стосовно визначення принципів класифікації основних потреб суспільства, проаналізовано фактори впливу на якість життя в Україні, надано оцінку факторам, що сприяють підвищенню добробуту, запропоновано шляхи подолання нерівності доходів населення. Подано стислий виклад основних положень теорії економіки добробуту в логічному поєднанні із системним аналізом. Диференційовано та розкрито проблеми та напрямки підвищення добробуту населення в Україні, визначено шляхи покращення рівня, якості та умов життя в державі.

Ключові слова: добробут, економічні потреби, доходи населення, диференціація доходів, рівень та якість життя населення, прожитковий мінімум, зайнятість, безробіття, заробітна плата, соціальна політика, соціальний захист, соціальне страхування, державне регулювання.

Бібл.: 8.

Кліменко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: elennika@rambler.ru

Степаненко Вікторія Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: viktorii.stepanenko@gmail.com

Степаненко Наталія Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: snatik751@rambler.ru

УДК 330.12

Кліменко Е. Н., Степаненко В. А., Степаненко Н. А. Характеристика благосостояния населения на современном этапе развития общества

В статье проанализированы существующие методологии исследования такой экономической категории, как «благосостояние населения», сделаны выводы относительно определения принципов классификации основных потребностей общества, проанализированы факторы, влияющие на качество жизни в Украине, дана оценка факторам, способствующим повышению благосостояния, предложены пути преодоления неравенства доходов населения. Подано краткое изложение основных положений теории экономики благосостояния в логическом сочетании с системным анализом. Дифференцированы и раскрыты проблемы и направления повышения благосостояния населения в Украине, определены пути улучшения уровня, качества и условий жизни в государстве.

Ключевые слова: благосостояние, экономические потребности, доходы населения, дифференциация доходов, уровень и качество жизни населения, прожиточный минимум, занятость, безработица, заработная плата, социальная политика, социальная защита, социальное страхование, государственное регулирование.

Библ.: 8.

Кліменко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: elennika@rambler.ru

Степаненко Виктория Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: viktorii.stepanenko@gmail.com

Степаненко Наталья Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: snatik751@rambler.ru

UDC 330.12

Klimenko O. M., Stepanenko V. O., Stepanenko N. O. Characteristics of Population Welfare at the Present Stage of the Society Development

The article analyzes the existing methodologies for research of such economic category as «population welfare», draws conclusions on definition of the principles of classification of the basic needs of society, analyzes the factors influencing the quality of life in Ukraine, assesses the factors contributing to welfare gain, suggests ways for overcoming the inequalities of incomes of the population. A brief summary of the main provisions of the theory of economic welfare in logical conjunction with systemic analysis is presented. Problems and directions of the population welfare gain in Ukraine have been differentiated and disclosed, ways to improve the level, quality and conditions of life in the State have been identified.

Key words: welfare, economic needs, income of population, income differentials, level and quality of life, cost of living, employment, unemployment, wages, social policy, social protection, social insurance, State regulation.

Bibl.: 8.

Klimenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: elennika@rambler.ru

Stepanenko Viktoriia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: viktorii.stepanenko@gmail.com

Stepanenko Nataliia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Political Economy, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: snatik751@rambler.ru

У сучасних умовах розвитку суспільства населення будь-якої країни в цілому, а також окремі індивідууми прагнуть зміцнення рівня життя та вдосконалення деяких його складових. Щодо сучасного розвитку України, яка прагне інтегруватися до світового та європейського простору, високого ступеня актуальності набувають проблеми досягнення європейського рівня якості життя кожної окремої людини. Тому важливого значення в нашій державі набуває сприяння зростанню добробуту населення, а саме – задоволення потреб, які знаходяться в процесі постійного кількісного зростання та якісного змінювання. Аналізуючи цей процес, необхідно розуміти особливо важливу роль, яку відіграє тісний взаємозв'язок між потребами окремого індивідуума та суспільства в цілому.

Взагалі мета політики добробуту полягає в поліпшенні якості життя населення як головного показника вимірювання добробуту. Тому основою суспільного добробуту є соціальна захищеність громадян, а саме – проведення досконалої соціальної політики.

Отже, добробут населення – як категорія – характеризує забезпеченість населення держави, соціальної групи, сім'ї, окремої особистості необхідними для життя благами (матеріальними, соціальними, духовними та іншими), значно впливає на гармонійний розвиток суспільства та економіки країни в цілому.

Проблеми добробуту, багатства та їх підвищення є досить актуальними з причини того, що кожний індивід, як і людство в цілому, прагне жити в достатку і повною мірою задовольняти існуючі потреби.

Мета даної статті – розкриття проблем і напрямків підвищення добробуту населення в Україні, визначення шляхів покращення рівня, якості та умов життя в державі.

Проблема підвищення добробуту населення як фактор, що визначає рівень платоспроможного попиту і структуру суспільного виробництва, завжди була дуже важливою, але набула особливої актуальності саме на даному етапі розвитку суспільства та економіки. Забезпечення зростання суспільного добробуту головним чином полягає в задоволенні потреб населення, які поступово кількісно зростають та якісно змінюються.

Процес задоволення потреб суспільства матеріальними і духовними благами є кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи. Саме на це спрямований процес виробництва, який, у свою чергу, пов'язаний зі споживанням створених продуктів і послуг, витрачанням наявних у розпорядженні суспільства ресурсів для ефективного їх використання. Головними чинниками, що впливають на структуру, характер та рівень потреб, можна вважати такі:

- ✦ характер виробничих відносин в суспільстві;
- ✦ рівень розвитку продуктивних сил;
- ✦ природно-кліматичні умови;
- ✦ національні і культурні особливості країни;
- ✦ історичні традиції та звичаї окремих народів;
- ✦ особливості менталітету нації та ін.

Тобто, незалежно від виду та класифікації, будь-яка потреба – це існуюче обтяжливе бажання, яке повинне бути усуненим. Потреби безмежні у своїй різнома-

нітності та мають власний життєвий цикл, вони змінюються під впливом рівня суспільного розвитку.

Як окрема людина, так і суспільство постійно прагне задоволення потреб. Необхідність постійно задовольняти потреби – властивість і людського суспільства, і кожної окремої людини.

Одним із найвідоміших представників теорії суспільного добробуту є Абрахам Маслоу, американський вчений, автор загальновідомої «піраміди потреб», де він надає саме їх ієрархію. Відповідно до цього підходу кожний індивід, прагнучи найвищого ступеня свого розвитку, діє згідно зі своїми можливостями та потребами. Сутність ідеї А. Маслоу полягає в тому, що найвищі потреби неможливо виявити та реалізувати, якщо найнижчі потреби не були попередньо задоволені індивідом.

Також досить відомими є й інші моделі. Так, наприклад, можна згадати двофакторну модель потреб Фредеріка Герцберга – психологічну теорію мотивації, створену ним наприкінці 1950-х років, у якій усі потреби зумовлюються факторами мотивації та підтримки; або трирівневу модель потреб «існування – взаємовідносини – зростання» Клейтона Пола Аддерфера, оскільки перелік та класифікація усіх потреб людини – річ надзвичайно складна, тому що завжди первинні потреби трансформуються у безліч похідних. Саме з цієї причини швейцарський психолог Курт Левін назвав їх квазі-потребами. Це свідчить про те, що досягнення добробуту в будь-якому разі виявляється через реалізацію людських потреб.

На сучасному етапі розвитку суспільства добробут населення слід розглядати в контексті з можливістю більш повного задоволення індивіду товарами та послугами, що цікавлять її. Зростання добробуту індивіду можливе тільки в умовах підвищення ефективності функціонування всього суспільного виробництва, включаючи всі галузі національного господарства.

Слід відзначити, що між ступенем задоволення потреб індивідів і рівнем їх добробуту існує тісний взаємозв'язок. Чим повніше задовольняються потреби індивідів, тим значно помітніше підвищується добробут. Хоча добробут, у свою чергу, перебуває у прямій залежності від рівня розвитку продуктивних сил і характеру економічних відносин. Чим вище рівень розвитку продуктивних сил, тим більше продукту виробляється в суспільстві, а це, у свою чергу, підвищує і добробут населення [5, с. 68 – 70].

Існує багато факторів і умов, що сприяють підвищенню добробуту. Доцільно розглянути основні з них.

По-перше, необхідно розглянути основний вплив **економічного зростання**, яке є важливим аспектом розвитку кожної країни, будучи головним чинником покращення умов і якості життя населення. Отже, необхідність економічного розвитку очевидна для всіх країн. Для України така необхідність нині стає найбільш гострою, тому що в сьогоденних умовах є надзвичайно потрібним не тільки кількісне збільшення ВВП, але й наближення ВВП на душу населення до європейського рівня.

Аналізуючи динаміку економічного спаду в Україні в останні роки, стає цілком очевидним, що наша економі-

ка не тільки не робить значного поступу, але й, навпаки, послаблюється [8, с. 25 – 27]. Цей факт сприяє виникненню нових і загостренню низки існуючих соціально-економічних проблем сучасного українського суспільства. А саме тих, що пов'язані з перерозподілом національного продукту, наприклад, сфери пенсійного забезпечення та соціальних виплат. Тобто, шляхом перерозподілення відносно невеликого за обсягом ВВП неможливо досягти великих за обсягом пенсій чи соціальних виплат для значної категорії громадян. Спроби досягти цього за рахунок інших може призвести до негативних економічних наслідків та соціальної напруги в суспільстві.

Економічне зростання утворює необхідний для покращання якості життя фундамент; воно є обов'язковою передумовою прогресу. Але само собою економічне зростання не забезпечує соціальної справедливості в суспільстві. Зв'язок між зростанням і людським розвитком не є автоматичним – його потрібно формувати за допомогою соціальної політики. Робити це треба шляхом формування системи пільг для бідних верств населення і одночасно інвестування коштів в охорону здоров'я та освіти, збільшуючи тим самим кількість робочих місць, запобігаючи виснаженню природних ресурсів, забезпечуючи справедливий розподіл доходів, а також усіх результатів економічного зростання.

Безперечно, це не означає нехтування економічним зростанням і його значущістю. Вочевидь Україна потребує підвищення доходів як населення, так і бюджетів усіх рівнів. Однак навіть достатньо швидке зростання не гарантує адекватного підвищення добробуту та якості життя населення. Так, наприклад, стрімкі темпи економічного зростання на початку 2000-х років не супроводжувались адекватним зростанням попиту на робочу силу, покращанням соціальної інфраструктури, доступності якісної медичної допомоги, зниження бідності, нерівності та зростання тривалості життя при народженні також не відбулося.

У короткостроковій перспективі економічне зростання не приводить до миттєвого вирішення проблем, воно здатне допомогти лише в довгостроковій перспективі, не спричиняючи при цьому інших негативних наслідків. Саме тому варто використовувати можливості, що виникають на початку третього тисячоліття, тоді, коли завдяки досягненням економічної думки і сучасним глобальним умовам перед нашою країною відкриваються хороші перспективи економічного зростання.

Підвищенню добробуту населення також сприяє **політика державного регулювання**, спрямована на підвищення якості життя в суспільстві. У данному випадку використовуються методи державного регулювання щодо забезпечені ефективного формування доходів місцевих бюджетів в Україні.

Вартість робочої сили є своєрідною основою усієї системи доходів від суспільної праці. Політика доходів, що здійснюється суспільством, є важливою складовою загальної соціально-економічної політики, оскільки показники доходів населення є одночасно характеристиками рівня життя й економічними характеристиками.

Отже, **рівень доходів населення** є інструментом для визначення загального рівня добробуту суспільства. Ринкова економіка орієнтує населення на підвищення свого добробуту та покращення умов життєдіяльності, перш за все, за рахунок трудової активності, ініціативи та підприємництва. Також, поряд з підтриманням соціально незахищених груп населення, потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян [6, с. 434].

Доходи населення можна визначити як суму грошових коштів і матеріальних благ, які домашні господарства одержали за певний період часу в натуральному вигляді для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини. Тобто, те, що доходи населення уявляють собою сукупність витрат у грошовому та натуральному виразі для підтримання людини, відбивається на спроможності людей впливати на розмір попиту на ринках різноманітних товарів та послуг.

З метою характеристики добробуту населення використовують сукупні доходи. Сукупний дохід охоплює всі види грошових доходів, вартість натуральних надходжень, отриманих від особистого підсобного господарства і використаних на особисте споживання. У сукупний дохід також входить вартість безкоштовних послуг, що отримуються за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів і фондів підприємств [3, с. 15]. Саме сукупний дохід впливає на платоспроможний попит людини.

Платоспроможний попит – потреба населення у товарах і послугах, запропонована на ринку у визначений момент часу. У кількісному відношенні попит можна відобразити сумою грошових коштів, які можуть бути витрачені населенням на купівлю товарів і сплату послуг. Тобто, попит можна розглядати як потребу в матеріальних благах і послугах, обмежену платіжними можливостями. У свою чергу, чинники, що впливають на формування платоспроможного попиту, класифікуються за трьома основними групами: економічними, соціальними, демографічними.

Основним чинником є саме грошові доходи населення. Їх розмір залежить від ступеня розвитку суспільного виробництва і наступних показників: динаміки ВВП, обсягу промислової продукції та продуктивності праці. На рівень та структуру платоспроможності впливають і такі фактори, як розмір податків, рівень заощаджень населення, індекси споживчих цін [2, с. 96].

Слід зазначити, що ринкова економіка не гарантує кожному члену суспільства певний рівень доходів, вони визначаються вкладом певного фактора у виробництво. Усі учасники ринкової економіки не однакові за своїми потенціальними можливостями. Фактори, що їх відрізняють: здібності, рівень освіти і кваліфікації; володіння власністю, фінансовими можливостями; особливості умов виробництва; ступень ризикованості. Така нерівномірність породжує економічні стимули з одного боку, та примножує нерівномірність у майбутньому з іншого.

Таким чином, нерівномірний розподіл доходів в державі сприяє соціальній нерівності в суспільстві, тобто диференціації доходів населення. **Диференціація доходів** – різниця між рівнями грошових доходів різ-

них груп населення. Існує багато причин диференціації доходів населення. Так, одна з головних – недосконала економічна система країни, що заснована на різних типах власності, сприяє відчуженню більшості населення від отримання доходів.

З метою скорочення ступеню нерівності та бідності в кожній країні застосовується політика державного регулювання доходів. **Державне регулювання доходів** – це система заходів і норм законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, що здійснюється державою і громадськими організаціями з метою стабілізації доходів населення, сприяння їхньому зростанню в умовах змінювання соціально-економічного стану розвитку суспільства. Політика у сфері регулювання доходів спрямована на створення умов, які сприяють нормальному відтворенню і розвитку робочої сили.

Державне регулювання доходів населення є важливим напрямом соціально-економічної політики країни. Спектр його дій повинен охоплювати населення різних верств, а також сприяти зростанню його реальних доходів. У процесі використання різних методів з метою регулювання доходів населення державою повинна контролюватись відповідність цих методів тій чи іншій економічній ситуації всередині країни.

Для боротьби з диференціацією доходів населення в Україні необхідно вдосконалювати механізм регулювання її ступеня. Основними шляхами подолання нерівності доходів населення можна вважати:

- ✦ встановлення мінімальної заробітної плати на рівні, не нижчому за реальний прожитковий мінімум;
- ✦ запобігання виникненню заборгованості з виплат заробітної плати;
- ✦ обмеження корумпованості та тінізації економіки;
- ✦ складання сприятливих умов для розширення малого бізнесу з метою підвищення рівня життя населення та формування середнього класу в Україні;
- ✦ послаблення обтяжливого оподаткування та стабілізації податкового законодавства, стримування інфляції, захист конкуренції;
- ✦ підвищення ефективності виробництва, що приведе до зростання рівня оплати праці та підвищення частки заробітної плати у виробленому продукті.

Економічний розвиток будь-якої країни світу (Україна не є виключенням) визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Саме якість життя населення є одним з основних складових показників добробуту населення. Тому на сучасному етапі актуальності набувають дослідження, що пов'язані з оцінкою характеристик і показників рівня і якості життя населення, аналізом існуючих тенденцій та закономірностей щодо забезпечення його життєдіяльності [4, с. 113 – 115].

Рівень життя характеризує рівень матеріального задоволення, тобто ступінь насиченості людьми матеріальними потребами; його добре характеризує показник ВВП на душу населення. Рівень життя можна

визначити в цілому по країні, по окремих територіях та соціальних групах [7, с. 16 – 20].

Рівень життя – багатоаспектне поняття, що охоплює широке коло соціально-економічних, національних, релігійних та інших відносин, які характеризують умови життєдіяльності людини, сім'ї, різних соціальних верств населення окремих регіонів і країни в цілому.

Рівень життя залежить від багатьох факторів, серед яких потреби населення та фактори, що пов'язані з можливостями вироблення та розподілу благ у суспільстві. Відповідно до конвенції Міжнародної організації праці (МОП) кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), що необхідний для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, а також має право на забезпечення у разі безробіття, інвалідності тощо.

Таким чином, категорія «рівень життя» охоплює безліч соціально-економічних, національних, регіональних, географічних, духовних, історичних та інших факторів, які характеризують умови життєдіяльності окремих людей та країни в цілому [1, с. 89]. В основному, у розвинених країнах регулювання рівня життя населення здійснюється на основі **концепції якості життя**, яка спрямована на поліпшення життя населення та оснований на тому, що рівень життя передусім пов'язується з працею, економічними можливостями людини. Концепція якості життя включає зв'язок людини з навколишнім середовищем, політичні можливості суспільства, визначає всі фактори, що характеризують рівень задоволення потреб людини.

ВИСНОВКИ

Отже, головна проблема, яку вирішує теорія суспільного добробуту, складається з вироблення критерію оцінювання бажаності або небажаності того чи іншого стану економіки або її організації. З метою покращення соціальних умов суспільства та максимізації індивідуального добробуту необхідна сталість загальної конкурентної рівноваги. Конкурентна рівновага, у свою чергу, залежить від високого рівня економічної культури виробників та споживачів, їх вміння брати участь у цінній конкуренції та орієнтуватися на максимізацію корисності, отриманої від споживання благ. Корисність, як одна з головних категорій суспільного добробуту, відіграє найважливішу роль як спроможність благ задовольняти потреби людей при придбанні благ споживачами. Отже, саме максимізація корисності є метою споживача, основним мотивом його поведінки.

Підвищення добробуту в Україні є актуальним завданням держави, особливо зараз, коли темпи зростання уповільнюються. Але виконання цього завдання доки не приносить якісних результатів, що зумовлює необхідність подальшої розробки шляхів стимулювання росту добробуту. Отже, рівень добробуту, як одна з найважливіших характеристик умов життєдіяльності населення, потребує вдосконалення в сучасних умовах. Завдання державної політики щодо підвищення добробуту полягає у вдосконаленні принципів розподілу та перерозподілу

доходів у державі, соціальної політики тощо; посиленні контролю за виконанням державних програм сприяння захисту найбільш вразливих верств населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гупало О. Г.** Глобалізація та її виклики для соціально-економічного розвитку України / О. Г. Гупало, М. І. Худоба // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2008. – Випуск 5 (20). – Ч. 1. – С. 87 – 95.
- 2. Дефорж С. Ю.** Формирование социального рыночного хозяйства: институциональный аспект : монография / С. Ю. Дефорж. – Х. : Издательство ХНАДУ, 2007. – 160 с.
- 3. Степаненко Н. О.** Економіка добробуту : навчальний посібник до самостійного вивчення дисципліни / Н. О. Степаненко, В. О. Степаненко – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 160 с.
- 4. Кизим Н. А.** Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины стран ЕС : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов ; Институт проблем развития общества. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 162 с.
- 5. Пигу А. С.** Экономическая теория благосостояния / А. С. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – 122 с.
- 6.** Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н. А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 653 с.
- 7. Пономаренко В. С.** Рівень і якість життя населення України : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. М. Узуннов. – Харків : ВД «ИНЖЕК», 2003. – 226 с.

8. Шульга Н. А. Дрейф на обочину. Двадцать лет общественных изменений в Украине / Н. А. Шульга. – К. : ООО «Типография Бизнесполиграф», 2011. – 448 с.

REFERENCES

- Deforz, S. Yu. *Formirovanie sotsialnogo rynochnogo khoziaystva: institsionalnyy aspekt* [Formation of the social market economy: the institutional aspect]. Kharkiv: IZD-VO KHNA DU, 2007.
- Hupalo, O. H., and Khudoba, M. I. "Hlobalizatsiia ta ii vyklyky dlia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [Globalization and its challenges for socio-economic development of Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia»*, vol. 1, no. 5 (20) (2008): 87-95.
- Kizim, N. A., and Gorbatov, V. M. *Kachestvo zhizni naseleniia i konkurentosposobnost Ukrainy stran ES* [Quality of life and competitiveness of Ukraine in the EU]. Kharkiv: INZHEK, 2005.
- Pigu, A. S. *Ekonomicheskaiia teoriia blagosostoianiia* [Economic theory of well-being]. Moscow: Progress, 1985.
- Politika dokhodov i kachestvo zhizni naseleniia* [The policy of income and quality of life]. St. Petersburg: Piter, 2003.
- Ponomarenko, V. S., Kyzym, M. O., and Uzunov, F. M. *Riven i iakist zhyttia naselennia Ukrainy* [The level and quality of life in Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2003.
- Stepanenko, N. O., and Stepanenko, V. O. *Ekonomika dobrobutu* [The economy of welfare]. Kharkiv: Vyd-vo KHNEU, 2013.
- Shulga, N. A. *Dreyf na obochinu. Dvadsat let obshchestvennykh izmeneniy v Ukraine* [The drift to the margins. Twenty years of social change in Ukraine]. Kyiv: Typohrafiia Biznespolihraf, 2011.

ВИПЕРЕДЖАЮЧА ОСВІТА: ЦІЛІ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ

© 2015 КОМАРОВА О. А.

УДК 37.018

Комарова О. А. Випереджаюча освіта: цілі та пріоритети розвитку

Метою статті є обґрунтування пріоритетів, цілей та принципів випереджаючої освіти з позицій досягнення відповідності структури та якості професійної підготовки поточним і перспективним виробничим потребам і запитам ринку праці. У статті обґрунтовано необхідність розвитку випереджаючої освіти виходячи зі зміни місця людини у виробництві в умовах інформаційного суспільства. Визначено такі пріоритети моделі випереджаючої освіти, як: безперервність, фундаменталізація, відкритість, універсальність, варіативність, цілісність, діяльнісна спрямованість, інформатизація, природосообразність. Виявлено умови переходу до моделі випереджаючої освіти на макро-, мезо- та мікрорівнях. Обґрунтовано, що умовою практичної реалізації моделі випереджаючої освіти є забезпечення органічного зв'язку науки та освіти. Сформульовано принципи випереджаючої освіти згідно з рівнями її реалізації: принцип випереджаючого рівня населення – на рівні держави; принцип випереджаючої підготовки кадрів регіону – на рівні регіону; принцип випереджаючого саморозвитку особистості – на рівні людини. Розкрито роль випереджаючої освіти в пом'якшенні соціальної напруженості на ринку праці через механізми поновлення соціального партнерства навчальних закладів і підприємств та підвищення якості освіти. Перспектива подальших досліджень в цьому напрямку полягає в розробці організаційно-економічного механізму формування моделі випереджаючої освіти.

Ключові слова: освіта, випереджаюча освіта, принципи випереджаючої освіти, ринок праці, соціальне партнерство.

Бібл.: 8.

Комарова Ольга Альбертівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та планування, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: komarova-o.a@mail.ru

УДК 37.018

UDC 37.018

Комарова О. А. Опережающее образование: цели и приоритеты развития

Целью статьи является обоснование приоритетов, целей и принципов опережающего образования с позиций достижения соответствия структуры и качества профессиональной подготовки текущим и перспективным производственным потребностям и запросам рынка труда. В статье обоснована необходимость развития опережающего образования исходя из изменения места человека в производстве в условиях информационного общества. Определены такие приоритеты модели опережающего образования, как: непрерывность, фундаментализация, открытость, универсальность, вариативность, целостность, деятельностная направленность, информатизация, природосообразность. Вывявлены условия перехода к опережающей модели образования на макро-, мезо- и микроуровнях. Обосновано, что условием практической реализации модели опережающего образования является обеспечение органичной связи науки и образования. Сформулированы принципы опережающего образования в соответствии с уровнями его реализации: принцип опережающего уровня населения – на уровне государства; принцип опережающей подготовки кадров региона – на уровне региона; принцип опережающего саморазвития личности – на уровне человека. Раскрыта роль опережающего образования в смягчении социальной напряженности на рынке труда через механизмы обновления социального партнерства учебных заведений и предприятий и повышения качества образования. Перспектива дальнейших исследований в этом направлении заключается в разработке организационно-экономического механизма формирования модели опережающего образования.

Ключевые слова: образование, опережающее образование, принципы опережающего образования, рынок труда, социальное партнерство.

Библ.: 8.

Комарова Ольга Альбертовна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и планирования, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: komarova-o.a@mail.ru

Komarova O. A. Advancing Education: Development Goals and Priorities

The article is aimed at reasoning the priorities, goals and principles of the advancing education from the perspective of compliance of structure and quality of training with the current and future production requirements and demands of the labor market. The article substantiates the necessity for development of advancing education on the basis of changing human involvement in the production under conditions of the information society. Such priorities of the advancing education model as: continuity, fundamentalization, openness, versatility, variability, integrity, activity orientation, informatization, and natural conformity have been determined. The conditions of transition to advancing model of education at the macro, meso and micro levels have been identified. It has been substantiated, that a condition for practical implementation of the advancing education model is securing the natural mutual complementing of science and education. Principles of advancing education have been formulated in accordance with the levels of its implementation: the principle of advancing level of the population – at the State level; the principle of advancing training of human resources in the region – at the region level; the principle of advancing self-development of person – at the person level. The role of advancing education in alleviating social tensions at the labor market through mechanisms of updating the social partnership of educational institutions and enterprises and improving the quality of education has been disclosed. Prospect of further research in this direction is development of an organizational-economic mechanism of forming a model of the advancing education.

Key words: education, advancing education, principles of advancing education, labor market, social partnership.

Bibl.: 8.

Komarova Olga A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Finance and Planning, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: komarova-o.a@mail.ru

У сучасних умовах спостерігається зростаюча динаміка в різних областях життєдіяльності людини: змінюються економічні, соціальні, геополітичні, науково-технічні умови; трансформуються життєві цінності та суспільні орієнтири. Система освіти, будучи од-

нією з найбільш динамічних сфер суспільного розвитку, не може не реагувати на ці зміни. Проти ця реакція не повинна носити характер наслідків, а має випереджати перспективні зміни в суспільному розвитку. Тільки своєчасна адаптація системи освіти до змін зовнішнього се-

редовища дозволить узгодити освітні послуги, які вона пропонує, з поточними та перспективними індивідуальними, суспільними і виробничими потребами.

Актуальність розвитку випереджаючої освіти обумовлена необхідністю підвищення рівня адаптованості системи освіти до зовнішніх викликів, зокрема: приведення у відповідність з вимогами інформаційного освітнього середовища ресурсного забезпечення навчальних закладів всіх типів; забезпечення відповідності змісту навчання та структури підготовки кадрів потребам працедавців; формування інноваційного наукового-методичного забезпечення навчального процесу.

Таким чином, постала об'єктивна необхідність реформування системи освіти. Проте таке реформування має носити не спонтанний характер, а бути упорядкованим і спрямованим на довгострокові цілі розвитку суспільства. Основною метою реформування має стати створення нової, випереджаючої моделі освіти. Нова модель освіти повинна формувати особистість на підставі орієнтації форм, змісту та технологій навчання не на минулий стан суспільства, а на його перспективний розвиток. Випереджаюча освіта має бути спрямована на підготовку тих, хто навчається, до життєдіяльності в умовах становлення інформаційного суспільства, вимогою якого є підготовка індивідів з гнучким загальноосвітнім та професійним рівнем, розвинутою здатністю до безперервного саморозвитку та збагачення.

Розробці концепції випереджаючої освіти присвячені праці численних дослідників: В. Г. Горшеніна, В. В. Горшкова, К. К. Коліна, А. Е. Марона, Д. Ю. Монахова, А. М. Новикова, А. Л. Романовича, А. І. Субетто, А. Д. Урсула, Т. А. Урсул та ін. Усі зазначені автори, обґрунтовуючи актуальність переходу до випереджаючої освіти, розглядають її як запоруку сталого розвитку цивілізації, запобігання та подолання глобальних катастроф.

Так, А. І. Субетто відзначає, що в умовах інтелектно-інформаційної цивілізації XXI століття освіта як процес перетворюється в найголовніший компонент всіх технологій виробництва, соціальних та економічних процесів. На його думку, нині відбувається становлення нової освітньо-педагогічної формації, що виявляється зміною парадигми професіоналізму та парадигми педагогічної науки. У зв'язку з цим А. І. Субетто підкреслює, що «сталлий розвиток «у світі змін» і, відповідно, у світі високої якісної динаміки можливий тільки при виконанні Закону Випереджаючого Розвитку якості людини, якості суспільного інтелекту та якості освітніх систем у суспільстві» [5].

А. Д. Урсул та Т. А. Урсул обґрунтовують доцільність переходу до випереджаючої освіти виходячи з вимог інформаційного суспільства та необхідності випередження буття свідомістю в період глобальних трансформацій цивілізаційного розвитку [6, 7]. У цьому зв'язку вони підкреслюють, що в процесі «сталлої футуризації» система освіти набуває дві нові глобальні функції. Сутність першої функції (ноогуманістичної) зводиться до орієнтації освітнього процесу на виживання та безперервний поступальний сталлий розвиток всього людства. Друга функція (екологічна) акцентує увагу на збе-

реженні біосфери, природи загалом (Землі та Космосу), забезпеченні сприятливих екологічних умов. Виходячи з цього, зазначені автори відзначають: «Система освіти повинна змінити парадигму побудови та функціонування в плані неухильного руху до випереджаючої освіти. Абсолютно ясно, що наука, змінюючи свою орієнтацію з постнеокласичної, техногенно-економічної на гуманістичну та екологічну, повинна випереджати природо-перетворювальну діяльність людей. І в цьому зв'язку випереджаюча освіта має істотне значення як ще один, можливо, навіть найважливіший, механізм формування освітньої парадигми XXI ст.» [7].

Аналогічну точку зору висловлює К. К. Колін, який теж наголошує на актуальності випереджаючого характеру освіти виходячи з тези, згідно з якою випередження буття свідомістю є сьогодні необхідною умовою вирішення багатьох проблем сучасності і, в першу чергу, найважливішої проблеми – виживання та подальшого безпечного розвитку цивілізації. Зазначений автор цілком справедливо підкреслює, що «без інформатизації формування якісно нової форми майбутньої глобальної освіти в принципі неможливо, і тому найбільш радикальні інноваційні процеси, як можна очікувати, будуть пов'язані з переходом до інформаційного суспільства, що є важливою складовою планетарного переходу на шлях сталого розвитку. Інформаційному суспільству зі сталим розвитком, що ґрунтується на знанні й інформатизації, повинна відповідати нова глобальна випереджальна інноваційно-освітня система» [3, с. 84].

Водночас залишаються недостатньо розробленими питання щодо обґрунтування місця і ролі випереджальної освіти в забезпеченні збалансованого розвитку освітньої галузі, виробництва та ринку праці.

Метою статті є обґрунтування пріоритетів, цілей та принципів випереджаючої освіти з позицій досягнення відповідності структури та якості професійної підготовки поточним та перспективним виробничим потребам та запитам ринку праці.

Зростання значущості випереджаючої освіти зумовлено не тільки її роллю в забезпеченні сталого цивілізаційного розвитку, але й кризою існуючої системи освіти. Причому ця криза носить універсальний характер для всіх розвинутих країн, що виявляється в дезорієнтації освітніх концепцій, їх спрямованості на промисловий етап розвитку суспільства, а не на вимоги інформаційної революції. Криза освіти спричинила наростання напруги між системою освіти та ринком праці, виробництвом. Основною причиною цієї кризи є підвищення вимог до освітньо-кваліфікаційного рівня працівника, його особистісних характеристик і нездатність діючої системи освіти готувати кадри відповідно з поточними та перспективними індивідуальними та суспільними потребами.

У 1985 р. у світ вийшла відома книга Ф. Г. Кумбса «Світова криза освіти: погляд з вісімдесятих», в якій зазначалось, що «традиційна освітня практика вичерпала свої можливості, і оскільки альтернативи їй немає, то можна говорити про кризовий стан всієї освітньої політики, викликаний принциповими змінами, що відбу-

ваються не тільки на рівні життєдіяльності окремої особистості, але і соціуму в цілому, усього навколишнього середовища людини" [8, с. 101].

Сучасні дослідники проблем розвитку освіти виокремлюють чотири основні причини, що зумовили кризу освіти:

- ✦ швидке зростання загального обсягу наукової інформації призводить до збільшення строків навчання, а спеціалізація навчальних закладів – до втрати цілісності та системності науково-об'єктивної картини світу;
- ✦ необхідність щоденного засвоєння великої кількості інформації не залишає тим, хто навчається, часу на її обдумування, внаслідок чого знання перестають бути найважливішою умовою та стимулом розвитку мислення;
- ✦ репродуктивні функції навчання не здатні забезпечити масову підготовку спеціалістів творчих професій, діапазон яких швидко розширюється;
- ✦ сучасні форми діяльності в складі команди потребують наявності розвинутих комунікативних якостей особистості, а практично всі форми сучасної освіти та виховання орієнтовані на формування індивідуаліста [2 – 7].

Подолаття кризи освіти є можливим за умови переходу до моделі випереджаючої освіти, адже освіта по своїй суті покликана працювати на майбутнє і, таким чином, здатна забезпечити випереджаючий розвиток інтелекту людини та стати основою розвитку суспільства. Доцільність переходу до випереджаючої освіти об'єктивно зумовлена зміною місця людини в сучасному виробництві. Це виявляється в таких загальноосвітніх тенденціях:

- ✦ інтелектуалізація праці сучасного працівника: головним компонентом змісту праці стає розумовий компонент, що являє єдність теоретичних загальних і спеціальних знань та умінь, які дозволяють реалізовувати творчий потенціал в процесі праці;
- ✦ підвищення колективної відповідальності персоналу за дотримання технологічного процесу та цілість обладнання;
- ✦ зростання вимог до аналітичних здібностей працівників як запоруки їх творчої ініціативності та здатності до інноваційної діяльності.

За оцінками фахівців, у середині ХХ століття знання застарівали наполовину через 5-6 років або знецінювалися на 97% в процесі виробничої діяльності. У розвинутих країнах щорічно оновлюється 5% теоретичних і 20% практичних знань, якими володіють лікарі, інженери, біологи та інші фахівці [1, с. 31]. За таких обставин виникає необхідність підвищення рівня мобільності працівника з метою його професійної адаптації до зростаючих вимог виробництва та, відповідно, уникнення звільнення за професійною непридатністю.

Отже, сьогодні відбувається розширення функцій освіти: поряд з економічними, соціальними та суспільними функціями, а також функціями оновлення,

трансформації, трансляції та стабілізації, особливого значення набуває функція випереджаючого розвитку особистості. Остання передбачає надання особистості таких знань та умінь, які в кожний момент часу випереджатимуть їх затребуваність шляхом виховання в учнів (студентів) пізнавальної активності, прагнення до безперервного навчання та самовдосконалення. Практична реалізація освітою функції випереджаючого розвитку особистості можлива за умови переходу до моделі випереджаючої освіти.

Випереджаючу освіту слід розглядати у двох аспектах: в аспекті зовнішнього випередження освітою інших форм діяльності людини і, насамперед, господарської діяльності; по-друге, в аспекті внутрішнього випередження, яке розкривається в здатності освіти обирати серед множини альтернатив найбільш оптимальні шляхи розвитку суспільства виходячи з її гуманістичної спрямованості.

Таким чином, сутність випереджаючої освіти полягає не лише в її орієнтації на забезпечення сталого розвитку цивілізації, а й в її спрямованості на перспективи розвитку виробничої, науково-технічної, технологічної сфер; у необхідності забезпечення прискореного розвитку системи освіти порівняно з іншими чинниками, що зумовлюють соціально-економічний, науково-технічний та культурний розвиток суспільства.

Основними пріоритетами моделі випереджаючої освіти є:

- ✦ *безперервність освіти*: створення умов для безперервного розвитку кожної особистості, тобто «освіти через все життя» шляхом забезпечення доступності та варіативності освіти, наступності та взаємозв'язку всіх освітніх рівнів;
- ✦ *фундаменталізація освіти*: трансляція знань, що характеризуються сталістю ключових понять і теорій до здійснюваних змін, мають низький темп старіння; акцентування уваги на вивченні фундаментальних законів природи та суспільства в їх сучасному розумінні. Фундаменталізація освіти повинна сприяти підвищенню якості підготовки в навчальних закладах усіх типів через: формування у тих, хто навчається, наукових форм системного мислення; надання пріоритетності знанням у сферах кібернетики, синергетики та інших галузей знань, що виникають на перетині наук і формують світогляд, який гармонійно поєднує досягнення природничих та гуманітарних наук; введення нових навчальних курсів, орієнтованих на формування цілісної та об'єктивної картини світу;
- ✦ *відкритість освіти*: спрямованість системи освіти на розвиток індивідуальності учнів (студентів), створення умов для повної реалізації їх потенційних можливостей; формування єдиного освітнього простору держави та інтеграція його у світовий освітній простір; розширення можливостей учнів (студентів) щодо вибору власної освітньої траєкторії; розвиток дистанційної освіти;

- ✦ *універсальність освіти*: забезпечення вивчення повного переліку дисциплін, які надаватимуть базову підготовку в єдності професійної та загальнокультурної складових;
- ✦ *варіативність освіти*: надання освіти гнучкого характеру, що дозволить прискорити її адаптацію до змін зовнішнього середовища через адекватне оновлення освітніх програм, форм і методів навчання;
- ✦ *цілісність освіти*: забезпечення взаємозв'язку гуманітарної та природничо-наукової освіти, реалізації міждисциплінарних зв'язків у межах окремих областей знань;
- ✦ *діяльниста спрямованість освіти*: посилення мотивованості навчання, особистісної цінності та значущості освіти з метою забезпечення успішної професійної реалізації випускників навчальних закладів;
- ✦ *інформатизація освіти*: впровадження в навчальний процес сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій з метою підвищення якості навчання та формування інформаційної культури учнів (студентів) та педагогів;
- ✦ *природосообразність освіти*: прищеплення в процесі навчання та виховання цінностей, орієнтованих на сталий та ноосферний розвиток цивілізації, природоохоронну діяльність.

Практична реалізація наведених пріоритетів випереджаючої освіти передбачає зміну характеру викладання змісту традиційних навчальних курсів: особливої актуальності набуває надання інформації про нові тенденції розвитку тієї чи іншої галузі наукового знання, а також про її зв'язок з найбільш перспективними напрямками розвитку науки та практики. При цьому особливо важливим стає зміна системи педагогічної освіти, адже ключовою фігурою нової ери наукових знань та інформації має стати педагог.

Основною метою випереджаючої освіти є формування спеціаліста нової якості, який характеризується таким професійними та особистісними характеристиками, як: системне мислення; здатність до самостійної діяльності та прийняття рішень в умовах невизначеності; уміння ефективно управляти іншими; відповідальність за виконану роботу; інформаційна, комунікативна, екологічна та правова культура. Виходячи з цієї цілі, основними підцілями випереджаючої освіти є:

- ✦ забезпечення людини механізмами адаптації до нових умов життєдіяльності в соціальному та інформаційному середовищі;
- ✦ підготовка людини до випереджаючого управління розвитком зовнішнього середовища (природного, соціального, економічного тощо) з метою попередження та подолання криз і катастроф;
- ✦ формування адаптаційного потенціалу індивідуум шляхом підвищення їх освітньо-кваліфікаційної та соціально-психологічної готовності до діяльності в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища.

Основними умовами переходу до моделі випереджаючої освіти є:

- ✦ *на макрорівні*: підвищення рівня інтеграції освіти, науки та організацій-працедавців з метою розвитку соціального партнерства і, як наслідок, підвищення якості підготовки кадрів;
- ✦ *на мезорівні*: розширення практики дослідження міждисциплінарних зв'язків предмета професійної діяльності з іншими галузями знань з метою підвищення його наукоємності;
- ✦ *на мікрорівні*: виховання в процесі навчання філософського мислення з метою переходу від навчання емпіричним знанням до навчання концептуальному усвідомленню дійсності.

Неодмінною умовою практичної реалізації ідеї випереджаючої освіти є впровадження в систему освіти нових загальноосвітніх курсів з вивчення загальної теорії систем, синергетики, глобалістики, ноосферології, екології, фундаментальної та соціальної інформатики, загальної теорії еволюції, історії розвитку цивілізації та деякі інші дисципліни, що мають загальноосвітнє значення [3, с. 94].

У зв'язку з цим особливою актуальності набуває забезпечення органічного зв'язку освіти та науки. Інтеграція освіти та науки виступає, з одного боку, джерелом розвитку даних сфер діяльності, а з іншого, забезпечує фундаментальну підготовку учнів (студентів), які в майбутньому можуть поповнити «ряди» науковців. Пріоритетним напрямком посилення інтеграції освіти та науки має стати створення спеціальних проблемно-орієнтованих науково-методичних і навчальних центрів, які б займалися розробкою та впровадженням у навчальний процес міждисциплінарних курсів та здійснювали методичне забезпечення цих курсів через розробку електронних робочих програм та електронних бібліотек. Це дозволило б реалізовувати принципи випереджаючої освіти на рівні кожного навчального закладу з урахуванням його профілю та інформаційно-педагогічної компетентності викладачів.

Випереджаюча освіта може реалізовуватись на трьох рівнях: держави, регіону та особистості. Відповідно до даних рівнів можна сформулювати три принципи випереджаючої освіти:

1. Принцип випереджаючого освітнього рівня населення: передбачає повне задоволення освітніх потреб населення та потреб виробництва в кваліфікованих кадрах на підставі забезпечення доступності освіти для всіх громадян незалежно від їх матеріального добробуту, збільшення державних видатків на освіту та диверсифікації джерел фінансування освіти.

2. Принцип випереджаючої підготовки кадрів регіону: освіта повинна стати пріоритетним чинником розвитку економіки та виробництва на регіональному рівні на підставі узгодження регіональних потреб у кваліфікованих кадрах та обсягів підготовки в регіональних навчальних закладах.

3. Принцип випереджаючого саморозвитку особистості: у процесі навчання людина повинна одержувати такі знання та уміння, які сформулюють її соціальну та

професійну мобільність, забезпечать безболісну адаптацію до змін зовнішнього середовища, стануть підґрунтям для подальшого саморозвитку та самовдосконалення.

Важливою функцією випереджаючої освіти має стати функція пом'якшення соціальної напруженості на ринку праці. Реалізація цієї функції досягається через поновлення соціального партнерства навчальних закладів і підприємств та підвищення якості освіти.

Партнерські відносини професійно-технічних і вищих навчальних закладів та виробництва набувають особливої актуальності у зв'язку з поглибленням розриву між якістю теоретичної та практичної підготовки учнів (студентів) тим вимогами працедавців до кваліфікаційного рівня випускників. В умовах посилення конкурентної боротьби на ринку праці освітньо-кваліфікаційний рівень та компетентнісні характеристики випускників навчальних закладів виступають гарантом їх успішного працевлаштування. Проте, як свідчить вітчизняна практика, випускники навчальних закладів є досить вразливою категорію учасників ринку праці через відсутність у них сформованих в процесі навчання практичних навичок застосування теоретичних знань та практичного досвіду роботи. За таких обставин поновлення партнерських відносин навчальних закладів і підприємств виступає дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності випускників та забезпечення їх працевлаштування. Потенційним працедавцям доцільно приймати активну участь в реформуванні освіти та своєчасно відстоювати свої інтереси в області якості підготовки кадрів.

Пріоритетними напрямками розвитку соціального партнерства між професійно-технічними і вищими навчальними закладами та потенційними працедавцями є:

- ✦ організація якісної виробничої практики учнів (студентів) на базових підприємствах, що сприятиме закріпленню ними теоретичних знань, одержаних у процесі навчання, на практиці та, відповідно, формуватиме навички практичного виконання трудових функцій в обраній сфері професійної діяльності;
- ✦ залучення працедавців до розробки навчальних програм, кваліфікаційних вимог до робітничих кадрів і фахівців з вищою освітою, змісту виробничої практики, що дозволить здійснювати підготовку кадрів відповідно до поточних і перспективних вимог сучасного високотехнологічного виробництва до якісних характеристик робочої сили;
- ✦ запровадження практики укладання угод стратегічного партнерства між професійними навчальними закладами та підприємствами профільних галузей. Такі договірні відносини дозволять розробляти довгострокові програми підготовки кадрів для базових підприємств з урахуванням перспектив розвитку галузі, забезпечуватимуть проходження виробничої практики учнями (студентами), сприятимуть зміцненню матеріально-технічної бази навчальних закладів;

- ✦ поновлення практики проведення спільних дослідних робіт, як інструменту реалізації принципу інтеграції освіти, науки та виробництва.

З метою реалізації завдань випереджаючої освіти на рівні професійно-технічних та вищих навчальних закладів доцільно також реалізувати такі заходи, спрямовані на підвищення рівня зайнятості їх випускників:

- ✦ посилення профорієнтаційної роботи серед школярів з метою коригування професійних планів молоді відповідно з особистими інтересами та здібностями, поточними та перспективними потребами ринку праці;
- ✦ введення в навчальні плани професійно-технічних і вищих навчальних закладів курсу з навчання молоді прийомам пошуку роботи, що дозволить сформувати у учнів (студентів) навички щодо самопрезентації та працевлаштування;
- ✦ запровадження практики анкетування керівників підприємств та їх підрозділів представниками навчальних закладів щодо відповідності рівня теоретичної та практичної підготовки їх випускників вимогам виробництва;
- ✦ створення у професійно-технічних та вищих навчальних закладах спеціальних служб, які б виконували такі функції: вивчення попиту на кваліфікованих кадрах, які готує відповідний навчальний заклад; пошук потенційних працедавців та укладання з ними договорів на цільову підготовку кадрів; пошук місць для проходження учнями (студентами) виробничої та переддипломної практики з перспективою подальшого працевлаштування.

Підґрунтя для поновлення партнерських відносин професійних навчальних закладів і потенційних працедавців має складати спільна зацікавленість в підвищенні якості підготовки кадрів.

Якість освіти визначається її соціально-економічною адекватністю, тобто здатністю задовольняти конкретні індивідуальні, суспільні та виробничі потреби. Принципами підвищення якості освіти, які повинні скласти основу випереджаючого навчання, є:

- ✦ *принцип науковості*: вимагає відповідності змісту навчання науковим фактам, поняттям, законам і теоріям, а також його наближеності перспективним науковим дослідженням;
- ✦ *принцип зв'язку навчання з практичною діяльністю*: передбачає надання учням (студентам) у процесі навчання умінь щодо застосування набутих теоретичних знань в професійній діяльності та суспільному житті. З точки зору випереджаючої освіти даний принцип потребує акцентування уваги учнів (студентів) на тому, що прикладний та практичний матеріал є результатом не тільки наукового, але й виробничого пошуку, і повинний змінюватись відповідно з динамікою сучасного виробництва та науково-технічного прогресу;
- ✦ *принцип активності тих, хто навчається*: вимагає перетворення учня (студента) в активний

суб'єкт навчання. При цьому завданням педагога стає пробудження активності учня (студента) не тільки для запам'ятовування знань у межах аудиторії, але й для самостійного засвоєння нових знань шляхом розробки власного плану саморозвитку;

- ★ *принцип наочності*: вимагає застосування в навчальному процесі сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій, які повною мірою відповідають вимогам інформатизації суспільства;
- ★ *принцип наступності*: передбачає максимальну наступність загальноосвітньої та професійної підготовки, освітніх програм і державних освітніх стандартів;
- ★ *принцип спільності потреб виробництва та якості підготовки*: вимагає узгодження змісту навчальних програм та вимог працедавців до кваліфікаційних характеристик робочої сили.

Підвищення якості освіти, і особливо підготовки в професійно-технічних та вищих навчальних закладах, вимагає інноваційного розвитку матеріально-технічної бази навчальних закладів, систематичного підвищення компетентності та методичного рівня викладачів, інтенсивного інформаційно-комунікаційного наповнення навчального процесу. Значну увагу має бути приділено зміцненню ресурсного потенціалу навчальних закладів через формування їх інформаційного сегменту, тобто створення електронної бібліотеки, підключення до Інтернету, розробку мультимедійних комплексів за предметами.

Важливим аспектом підвищення якості освіти в контексті випереджаючого розвитку має стати вирішення проблеми якості діяльності викладачів, їх кваліфікації та компетентності. Ця проблема зумовлена зростанням працездатності праці викладача внаслідок інформатизації освітньої сфери: якщо в умовах авторитарної освітньої системи всі програми та їх зміст носили сталий характер, то в умовах прискорення інформаційних потоків виникає необхідність формування у викладачів компетенцій у сфері проектування освітнього процесу, постійного оновлення змісту освітніх програм, технології їх підготовки та реалізації. У зв'язку з цим виникає потреба організації ефективної системи підвищення кваліфікації викладацьких кадрів на базі Інститутів підвищення кваліфікації та провідних профільних навчальних закладів.

Нині продовжує переважати просвітницька модель освіти, що ґрунтується на передачі та відтворенні інформації, у той час як в умовах становлення інформаційного суспільства необхідна модель освіти, що «запускає» процеси саморозвитку, самоосвіти, самоорганізації, які забезпечують адаптацію особистості до умов швидко змінюваного зовнішнього середовища. Тому виникає необхідність запровадження компетентнісного підходу до підготовки кадрів в підсистемах професійно-технічної та вищої освіти. Даний підхід спрямований на формування в майбутніх робітниках і фахівцях компетентностей, які відповідають поточним і перспектив-

ним суспільним й виробничим потребам і забезпечують конкурентоспроможність випускників на ринку праці.

Провідним напрямком підвищення якості освіти є запровадження системи контролю якості освітніх послуг на підставі поєднання зовнішнього контролю якості освітньої діяльності та її внутрішньої оцінки самим навчальним закладом. Сьогодні зовнішня оцінка якості освітніх послуг є прерогативою держави та реалізується через механізми атестації, акредитації, ліцензування та освітніх стандартів. Здійснюючи зовнішній контроль без залучення представників промисловості, потенційних працедавців, держава уявляється в суспільній свідомості як єдиний користувач освітніх послуг. З метою розвитку суспільного контролю за якістю освітніх послуг доцільно поряд з державною оцінкою запровадити незалежно оцінку, яку проводили б за участю працедавців та випускників. Внутрішня оцінка якості освітніх послуг на рівні навчального закладу повинна бути спрямована, перш за все, на оцінку якості освітнього процесу (зміст, організація та методика освітнього процесу).

Мірою якості освітнього процесу є ступінь гарантії того, що освітні послуги, які надає конкретний навчальний заклад, відповідають вимогам споживачів. Забезпечення таких гарантій у всьому світі пов'язують з наявністю в організації деякої системи менеджменту якості (СМК). Сьогодні в освітніх організаціях використовуються три основні моделі управління якістю підготовки спеціалістів, які ґрунтуються на таких підходах:

- ★ *оціночний підхід до управління якістю ВНЗ*: передбачає систематичну самооцінку для виявлення сильних і слабких сторін навчального закладу, а також позитивних і негативних чинників його розвитку. Результати такої оцінки є підґрунтям для розробки системи заходів для усунення проблемних ситуацій та підвищення якості освітніх послуг;
- ★ *підхід, заснований на принципах загального менеджменту якості (Total Quality Management – TQM)*: передбачає, як і попередній підхід, систематичну оцінку, проте заснований на більш глибокому аналізі діяльності навчального закладу як виробника освітніх послуг. Запровадження даного підходу вимагає розробки місії та стратегічних цілей навчального закладу на підставі попередніх досліджень його зовнішнього середовища, а також використання процесного підходу до оцінки діяльності навчального закладу;
- ★ *підхід, заснований на вимогах міжнародних стандартів якості*: ґрунтується на вимогах міжнародних стандартів якості ISO 9001, передбачає процесний підхід до оцінки якості, але на відміну від TQM основним інструментом є документована система менеджменту якості у вигляді стандартів підприємства, інструкцій тощо [2, с. 58 – 70].

На рівні вищих навчальних закладів підвищення якості підготовки фахівців може бути забезпечено також запровадженням спеціального організаційного механі-

му управління якістю підготовки. Такий механізм передбачає створення у вищому навчальному закладі Центру моніторингу якості підготовки спеціалістів, метою якого є сприяння формуванню політики якості освіти в даному навчальному закладі. Основними завданнями такого Центру є: організація систематичних опитувань працівників, студентів, викладачів, співробітників навчального закладу щодо якості підготовки спеціалістів у ньому; забезпечення розробки технологій збору інформації про якість підготовки спеціалістів, її обробки, аналізу, оцінки та прогнозування; організація регулярних обговорень результатів моніторингу якості підготовки спеціалістів на рівні факультетів, кафедр та студентських груп; надання суб'єктам управління навчальним закладом рекомендацій та пропозицій щодо підвищення якості підготовки спеціалістів. Така постановка завдань дозволить оцінювати якість підготовки за окремими дисциплінами та блоками дисциплін, освітніми програмами. Досвід створення Центрів моніторингу якості підготовки спеціалістів уже нагромаджений у деяких російських вищих навчальних закладах і засвідчив свою ефективність [4, с. 84 – 85]. Подібні центри можуть створюватися і в професійно-технічних навчальних закладах.

ВИСНОВКИ

Розвиток вітчизняної системи освіти на засадах випередження сприятиме її безболісному входженню в постіндустріальну епоху, забезпечить відповідність освітніх та професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили вимогам сучасного виробництва, дозволить підвищити рівень адаптації випускників навчальних закладів до змін зовнішнього середовища. Впровадження моделі випереджаючої освіти є запорукою збалансованості обсягів і структури підготовки кадрів з потребами економіки.

Перспективи подальших досліджень в цьому напрямку полягають в розробці організаційно-економічного механізму формування моделі випереджаючої освіти. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Вершловский С. Г.** Непрерывное образование (историко-теоретический анализ феномена): монография / С. Г. Вершловский. – СПб. : Санкт-Петербургская академия последипломного педагогического образования, 2007. – 148 с.
2. **Калинина С. В.** Система менеджмента качества образовательных услуг вуза: монография / С. В. Калинина – М. : ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2010. – 228 с.
3. **Колин К. К.** Актуальные философские проблемы информатики: в 2 т. / К. К. Колин; под ред К. И. Курбакова. – М. : КОС-ИНФ, 2009. – Т. 1 : Теоретические проблемы информатики, 2009. – 222 с.
4. **Моложавенко В. Л.** Внутривузовская система контроля качества подготовки специалистов / В. Л. Моложавенко // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 9. – С. 84 – 87.
5. **Субетто А. И.** Социальное качество жизни: категория и основы становления теории / А. И. Субетто // Экономика качества. – 2015. – № 1(9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eq-journal.ru/pdf/09/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D0%B5%D1%82%D1%82%D0%BE.pdf>

6. **Урсул А. Д.** Образовательная революция XXI века в перспективе устойчивого будущего / А. Д. Урсул // Знания. Понимание. Умение. – 2009. – № 2. – С. 11 – 19.

7. **Урсул А. Д.** Образование в интересах устойчивого развития: первые результаты, проблемы и перспективы / А. Д. Урсул, Т. А. Урсул // Социодинамика. – 2015. – № 1. – С. 11 – 74 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://e-notabene.ru/pr/article_14001.html

8. **Coombs P. H.** The World crisis in education: the view from the eighties / P. H. Coombs. – New York : Oxford University Press, 1985. – 353 pp.

REFERENCES

Coombs, P. H. *The World crisis in education: the view from the eighties*. New York: Oxford University Press, 1985.

Kalinina, S. V. *Sistema menedzhmenta kachestva obrazovatelnykh uslug vuza* [The quality management system of educational services of high school]. Moscow: Uchebno-metodicheskiy tsentr po obrazovaniiu na zheleznodorozhnom transporte, 2010.

Kolin, K. K. *Aktualnye filosofskie problemy informatiki* [Recent philosophical problems of Informatics]. Moscow: KOS-INF, 2009.

Molozhavenko, V. L. "Vnutrivuzovskaia sistema kontrollia kachestva podgotovki spetsialistov" [Intrahigh system of quality control training]. *Vysshee obrazovanie segodnia*, no. 9 (2009): 84-87.

Subetto, A. I. "Sotsialnoe kachestvo zhizni: kategoriia i osnovy stanovleniia teorii" [The social quality of life category and the basis of formation of the theory]. <http://eq-journal.ru/pdf/09/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D0%B5%D1%82%D1%82%D0%BE.pdf>

Ursul, A. D. "Obrazovatel'naya revoliutsiia XXI veka v perspektive ustoychivogo budushchego" [The educational revolution of the XXI century in the long term sustainable future]. *Znaniye. Ponimaniye. Umeniye*, no. 2 (2009): 11-19.

Ursul, A. D., and Ursul, T. A. "Obrazovanie v interesakh ustoychivogo razvitiia: pervye rezultaty, problemy i perspektivy" [Education for sustainable development: first results, problems and perspectives]. http://e-notabene.ru/pr/article_14001.html

Vershlovskiy, S. G. *Nepreryvnoe obrazovanie (istoriko-teoreticheskiy analiz fenomena)* [Continuing education (historical and theoretical analysis of the phenomenon)]. St. Petersburg: Sankt-Peterburgskaia akademiia posle diplomnogo pedagogicheskogo obrazovaniia, 2007.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

© 2015 БАЙДАЛА В. В., БУТЕНКО В. М.

УДК 338.244

Байдала В. В., Бутенко В. М. Методичні підходи до оцінки потенціалу біоекономіки в Україні

Зважаючи на актуальність і глобальність тенденцій формування біоекономіки у світі та в Україні, необхідно розробити відповідні методичні підходи для оцінки її ресурсного потенціалу. Відтак, метою статті є формування системи показників, які можна використовувати як характеристики потенціалу біоекономіки, і проведення відповідних розрахунків у розрізі регіонів України за розробленою методикою. Специфічні економіко-статистичні показники для аналізу розвитку біоекономіки на даний момент практично відсутні. З існуючої сукупності показників, що відображаються у статистичних базах, найбільш значущими є нормативна грошова оцінка ріллі; площа лісів у розрізі областей; обсяги добування водних біоресурсів; показники технічно досяжного потенціалу сонячної, вітрової, малої гідро- та біоенергетики. Оскільки дані показники є неспівставними, необхідно проводити так зване нормування вказаних показників, на основі яких, з урахуванням визначених експертами вагових коефіцієнтів, розраховуються індекси потенціалу ріллі, наявності лісів, наявності водних біоресурсів, потенціалу сонячної, вітрової, гідро- та біоенергії, котрі в подальшому стають складовими інтегрального показника ресурсного потенціалу біоекономіки. Запропонований нами методичний підхід дозволяє розрахувати відносний рівень потенціалу біоекономіки кожного регіону країни та визначити ті його складові, які потребують першочергової уваги. Також дана методика дозволяє ранжувати всі області за рівнем потенціалу біоекономіки та визначити певні позитивні та/або негативні тенденції, які спостерігаються на даному етапі її формування. Це надасть можливість обґрунтовано визначити цілі державної та регіональної політики щодо стимулювання розвитку біоекономіки в конкретному регіоні України.

Ключові слова: біоекономіка, ресурсний потенціал, інтегральний показник потенціалу біоекономіки, ранжування, вагові коефіцієнти, експертна оцінка.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 6.

Байдала Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: baydala1@yandex.ru

Бутенко Віра Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри соціально-економічних дисциплін, Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ (вул. Миру, 24, Суми, 40007, Україна)

E-mail: butenko-vera5@yandex.ru

УДК 338.244

Байдала В. В., Бутенко В. М. Методические подходы к оценке потенциала биоэкономики в Украине

Учитывая актуальность и глобальность тенденций формирования биоэкономики в мире и в Украине, необходимо разработать соответствующие методические подходы для оценки ее ресурсного потенциала. В связи с этим целью статьи является формирование системы показателей, которые можно использовать в качестве характеристики потенциала биоэкономики, и проведение соответствующих расчетов в разрезе регионов Украины по разработанной методике. Специфические экономико-статистические показатели для анализа развития биоэкономики сейчас практически отсутствуют. Из существующей совокупности показателей, отражаемых в статистических базах, наиболее значимыми являются нормативная денежная оценка пашины; площадь лесов в разрезе областей; объемы добычи водных биоресурсов; показатели технически достижимого потенциала солнечной, ветровой, гидро- и биоэнергетики. Поскольку данные показатели не сопоставимы, необходимо проводить так называемое нормирование указанных показателей, на основе которых, с учетом определенных экспертами весовых коэффициентов, рассчитываются индексы потенциала пашины, наличия лесов, наличия водных биоресурсов, потенциала солнечной, ветровой, гидро- и биоэнергии, которые в дальнейшем служат составляющими интегрального показателя ресурсного потенциала биоэкономики. Предложенный нами методический подход позволяет рассчитать относительный уровень потенциала биоэкономики каждого региона страны и определить те его составляющие, которые требуют первоочередного внимания. Также данная методика позволяет ранжировать все области по уровню потенциала биоэкономики и определять позитивные и/или негативные тенденции, которые наблюдаются на данном этапе ее формирования. Это позволит обоснованно определять цели государственной и региональной политики по стимулированию развития биоэкономики в конкретном регионе Украины.

Ключевые слова: биоэкономика, ресурсный потенциал, интегральный показатель потенциала биоэкономики, ранжирование, весовые коэффициенты, экспертная оценка.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Библ.:** 6.

Байдала Виктория Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: baydala1@yandex.ru

Бутенко Вера Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Сумской филиал Харьковского национального университета внутренних дел (ул. Миру, 24, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: butenko-vera5@yandex.ru

UDC 338.244

Baidala V. V., Butenko V. M. Methodical Approaches to Estimating the Bioeconomy Potential in Ukraine

Given the topicality and the globality of trends of bioeconomy in the world and in Ukraine, it is necessary to elaborate appropriate methodological approaches to estimate its resource potential. Thus, the aim of the article is creation of a system of indicators that can be used as characteristics of bioeconomy potential, as well as conducting relevant calculations by regions of Ukraine according to the developed methodology. Specific economic-statistical indicators for analyzing the development of bioeconomy are virtually non-existent at present. From the existing totality of indicators, as reflected in the statistical databases, the most significant are the normative monetary evaluation of arable land; the forest area by regions; production rates of aquatic bioresources; indicators of the technically feasible potential of solar, wind, hydro and bioenergy. Because these figures are not comparable, the so-called normalization of the specified indicators becomes necessary, on the basis of which, considering the weighing coefficients taken from expert assessments, indicators of the capacity of arable land, the forests, the presence of aquatic bioresources, the capacity of solar, wind, hydro and bioenergy, which are integral components of resource bioeconomy potential, can be calculated. The proposed methodical approach allows to calculate the relative level of bioeconomy potential for each region of the country and identify those of its components, which require priority attention. This methodology also allows to rank all areas in terms of bioeconomy potential and identify the positive and/or negative trends observed at the present stage of its formation. This will help to reasonably determine the goals of the both State and regional policies to stimulate development of the bioeconomy in a particular region of Ukraine.

Key words: bioeconomy, resource potential, integrated indicator of bioeconomy potential, ranking, weighing coefficients, expert assessment.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 6.

Baidala Viktoriia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: baydala1@yandex.ru

Butenko Vira M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of the Socio-economic Disciplines, Sumy branch of the Kharkiv National University of Internal Affairs (vul. Myru, 24, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: butenko-vera5@yandex.ru

Концепція біоекономіки, запропонована як альтернатива традиційній економіці, яка базується на використанні викопних палив, підкреслює важливість раціонального використання поновлюваних ресурсів у тісному зв'язку з останніми досягненнями в галузі біотехнологій та інших наук про життя, що створює нові можливості для економічного зростання без тиску на кількість і якість природних багатств. Зважаючи на актуальність і глобальність тенденцій формування біоекономіки, варто ґрунтовно вивчати наявний потенціал для її розвитку в тій чи іншій країні, а відтак, необхідно розробити відповідні методичні підходи для такої оцінки. У комплексі системного аналізу біоекономіки повинні бути складові, які були б наповнені емпіричною інформацією та які допоможуть вивчити зв'язки між біоекономікою та іншими частинами економіки. На сьогодні не існує комплексної моделі, яка б забезпечувала повноцінний опис функціонування біоекономіки відносно економіки загалом. Більше того, якби така модель існувала, вона б не була настільки деталізованою та гнучкою, щоб мати змогу давати відповіді на питання, які швидко з'являються в даній сфері. Варто зазначити, що ті моделі та інструменти, що вже існують, можна використати для оцінки певних аспектів біоекономіки, хоча вони й не були розроблені саме з цією метою. Тому, на нашу думку, важливо знайти відповідні до поставленої цілі моделі, інструменти, математичні алгоритми, що дозволять інтерпретувати кількісні показники у зв'язку між собою, з метою мати більш збалансовані результати для прогнозування, розробки передбачень або оцінку впливу.

Саме тому в даній статті основну увагу приділено формуванню системи показників для оцінки потенціалу біоекономіки в Україні, вибору методичного підходу для їх обчислення, а також проведено безпосередній розрахунок низки показників, що характеризують потенціал біоекономіки в розрізі регіонів.

Постійний моніторинг науково-дослідницьких публікацій, які стосуються різних аспектів становлення, розвитку та перспектив біоекономіки в Україні, виявив, що є низка дослідників, які роблять вагомий внесок у вивчення зазначених питань. Зокрема, в роботах Г. Г. Гелетухи, Т. А. Железної, О. В. Трибой містяться ґрунтовні розробки, що стосуються вирощування й використання енергетичних культур і перспектив розвитку цього напрямку біоенергетики в Україні [1]. Формуванню наукових засад розвитку біоекономіки в Україні присвячено роботи Талавирі М. П. та ін. [2]. Секторальний аналіз структури економіки України в умовах формування «зеленої економіки» проведено Потапенко В. Г. [3]. На необхідності трансформації аграрного сектора України на інноваційній основі наголошувалося в роботах Шубравської О. В. [4]. У дослідженні вчених європейського проекту «Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy» (SAT-BBE) є опис, контроль та моделювання частини біоекономіки в економічній системі за допомогою розвитку відповідного концептуального набору інструментів, визначаються концепти біоекономіки та секторів небіоекономіки, ідентифікуються та аналізуються головні взаємодії та ефекти зворотного зв'язку між біоекономікою та іншими частина-

ми системи, а також досліджуються можливі впливи та переваги і недоліки рушійних сил біоекономіки (наприклад, економічний ріст, зміни клімату) [6].

Водночас, недослідженими залишаються питання оцінки потенціалу біоекономіки в Україні, більше того, формування цілісного методичного підходу для такої оцінки вимагає окремої уваги.

Визначення методичного підходу до оцінки потенціалу біоекономіки в Україні, формування системи показників, які можна використовувати як характеристику потенціалу біоекономіки та проведення відповідних розрахунків у розрізі регіонів за даною методикою є метою даного дослідження.

Теорія та практика економічного аналізу включає розгляд методів комплексної оцінки господарської діяльності, які, на нашу думку, можна також застосовувати і для узагальнюючої оцінки ресурсного потенціалу біоекономіки.

Використання комплексних оцінок також пов'язано з проблемою отримання агрегованих показників процесів та явищ для реалізації перспективного планування, методи побудови яких, наприклад, можна розподілити на такі основні групи: методи експертних оцінок, методи факторного і компонентного аналізу, дисперсія та ін. Існують також і методи багатовимірної класифікації, які дозволяють на основі різнопланової інформації стосовно досліджуваного явища певним чином розподілити об'єкти дослідження на більш або менш впорядковані групи, всередині яких вони характеризуються певною подібністю ознак, які розглядаються [5].

Розрахункові методи оцінки потенціалу біоекономіки спираються на показники ресурсного забезпечення, які можна виміряти кількісно. У багатьох випадках не можна порівняти одні показники з іншими та виразити одним єдиним показником. Можливість порівняти показники, які дуже часто є якісно неспівставними, дає застосування методів порівняльної комплексної оцінки. Порівняльна оцінка і вибір оптимального варіанта подальшого розвитку біоекономіки є досить складним завданням. Однією з причин цього є те, що специфічні економіко-статистичні показники для аналізу розвитку біоекономіки на даний момент практично відсутні. З існуючої сукупності показників, що відображаються у статистичних базах, ми відібрали конкретну групу, які, на нашу думку, можуть бути використані для орієнтовної оцінки ресурсного потенціалу біоекономіки в Україні. Але ці показники характеризуються різною розмірністю і є неспівставними. Наприклад, нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь вимірюється в гривнях, обсяги добування водних біоресурсів – у тонах, лісозабезпеченість регіонів – у гектарах, а потенціал відновлюваної енергетики – у Ваттах. Тому необхідно проводити оцінку потенціалу біоекономіки так, щоб індивідуальні особливості показників не змогли вплинути на кінцеву оцінку рівня розвитку, тобто співставлення повинно проводитись не за абсолютними показниками, а на основі їх можливої відносної варіації.

Розрахунок інтегрального показника потенціалу біоекономіки можна представити у вигляді таких етапів:

1. Постановка та конкретизація цілей та задач комплексної оцінки, яка включає вибір об'єктів дослідження.

2. Обґрунтування та вибір основної системи показників, які характеризують рівень стану ресурсної забезпеченості розвитку біоекономіки.

3. Організація збору вхідної інформації, розрахунок і оцінка часткових показників та вагових коефіцієнтів.

4. Вибір конкретної методики, тобто розробка алгоритму і програм розрахунку комплексної оцінки.

5. Аналіз та використання порівняльних рейтингових оцінок у процесі стимулювання формування біоекономіки, прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно подальшого її розвитку.

У запропонованій нами методиці визначення потенціалу біоекономіки враховувалися такі найважливіші моменти: змістовність розрахованого показника, інформаційні можливості для його розрахунку, прозорість його подальшого використання. Тобто критерієм при цьому служив мінімум вимог до збору інформації, яка дозволяє водночас комплексно охарактеризувати рівень стану ресурсної забезпеченості потенціалу біоекономіки.

Часткових показників, що характеризують стан потенціалу біоекономіки, досить багато і вони мають різну розмірність, тому побудова для них комплексного показника передбачає, перш за все, перехід до певних однакових характеристик. Ми пропонуємо для кожного показника, який розраховується, таке перетворення, у результаті якого область його можливих значень визначається відрізком $[0, 1]$. Нульове значення перетвореного показника означає найменшу якість певної характеристики, а одиничне – найвищу. Усі показники, які аналізують стан потенціалу біоекономіки, можна розбити на два класи: (а) клас стимулюючих показників; (б) клас показників-дестимуляторів.

Клас (а) складається з вхідних показників, значення яких мають стимулюючий вплив, тобто позитивно пов'язані з кількісною оцінкою якості аналізованої характеристики.

Клас (б) включає показники, що спричиняють гальмуючий вплив на аналізовану властивість, і тому вони називаються дестимуляторами.

Отже, якщо всі показники, які характеризують стан потенціалу біоекономіки, специфіковані під визначені класи, то можна визначити формули для їх нормування.

Для класу (а) – показників-стимуляторів, які знаходяться у прямому зв'язку із рівнем розвитку потенціалу біоекономіки:

$$i_{ij} = \frac{x_{\Phi} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}. \quad (1)$$

Для класу (б) – показників-дестимуляторів, які знаходяться в оберненому зв'язку з рівнем розвитку потенціалу біоекономіки:

$$i_{ij} = 1 - \frac{x_{\Phi} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (2)$$

де x_{Φ} – фактичне значення конкретного показника певної групи по певному району;

x_{\max} – максимальне значення певного показника в межах країни;

x_{\min} – мінімальне значення певного показника в межах країни.

Очевидно, для кожного класу показників її може приймати значення від $i_i = 0$ (що відповідає найгіршій якості) до $i_i = 1$ (що відповідає найкращій якості).

Розрахунок інтегрального показника Y_{kj} , який характеризує окремі аспекти ресурсного потенціалу біоекономіки, здійснюється за формулою:

$$Y_{kj} = \sum_k^{n=1} i_{ij} W_{ij}, \quad (3)$$

де Y_{kj} – k -й інтегральний показник потенціалу біоекономіки в j -му регіоні;

i_{ij} – нормований i -тий показник потенціалу біоекономіки в j -му регіоні;

W_{ij} – вага, з якою i -тий показник враховується при розрахунку інтегрального показника.

З огляду на цілі нашого дослідження ми використовували лише показники-стимулятори.

Запропонована нами методика включає розрахунок інтегрального показника, що розраховується на основі декількох основних індексів, кожен з яких характеризує окремий аспект розвитку ресурсного потенціалу біоекономіки та з відповідною вагою враховується в інтегральному показникові.

Для здійснення комплексної оцінки ресурсного потенціалу біоекономіки в Україні ми використали такі показники, що на нашу думку, є найбільш значущими для досягнення цієї мети:

- ✦ нормативна грошова оцінка ріллі в Україні;
- ✦ площа лісів у розрізі областей;
- ✦ обсяги добування водних біоресурсів;
- ✦ показники технічно досяжного потенціалу сонячної, вітрової, малої гідро- та біоенергетики.

На основі вищезазначених показників ми розраховували такі індекси, що характеризують потенціал біоекономіки і водночас є співставними, що дає можливість проводити подальший аналіз:

- ✦ індекс потенціалу ріллі, $I_{рл}$;
- ✦ індекс наявності лісів, $I_{ліс}$;
- ✦ індекс наявності водних біоресурсів, $I_{вод}$;
- ✦ індекс потенціалу сонячної енергії, $I_{сон}$;
- ✦ індекс потенціалу вітрової енергії, $I_{віт}$;
- ✦ індекс потенціалу гідроенергії, $I_{гдр}$;
- ✦ індекс потенціалу біоенергії, $I_{біо}$.

Для передбачення вагомості будь-якої складової потенціалу біоекономіки необхідно визначити вагові коефіцієнти, з якими показники будуть враховуватися під час розрахунку інтегрального показника.

Теоретично існує багато способів розрахунку ваг показників, з якими вони враховуються в інтегральному

показнику. Зокрема, це розрахунки за елементами матриці парних кореляцій, за факторними навантаженнями, за результатами попарних порівнянь експертних оцінок. Головне обмеження для ваг полягає в тому, що їх сума має дорівнювати одиниці. З економічної точки зору це обмеження можна пояснити так, що при незміщенні кожного значення індексу інтегрального показника (тобто, якщо вони дорівнюють одиниці), розрахований показник теж має не змінюватися і не може дорівнювати одиниці [5].

Визначення вагових коефіцієнтів пропонується здійснювати за допомогою експертних оцінок. Проведене експертне опитування показало, що вагові коефіцієнти для врахування індексів в інтегральному показнику є такими:

- ✦ для індексу потенціалу ріллі – 0,213;
- ✦ для індексу наявності лісів – 0,157;
- ✦ для індексу наявності водних біоресурсів – 0,172;
- ✦ для індексу потенціалу сонячної енергії – 0,138;
- ✦ для індексу потенціалу вітрової енергії – 0,09;
- ✦ для індексу потенціалу гідроенергії – 0,15;
- ✦ для індексу потенціалу біоенергії – 0,08.

Таким чином, ми отримали рівняння для обчислення інтегрального показника потенціалу біоекономіки України, яке має вигляд:

$$Y_{bio} = 0,213I_{p\text{r}\text{il}} + 0,157I_{\text{л}\text{і}\text{с}} + 0,172I_{\text{в}\text{од}} + 0,138I_{\text{сон}} + 0,09I_{\text{віт}} + 0,15I_{\text{г}\text{і}\text{др}} + 0,08I_{\text{біо}}. \quad (4)$$

Результати розрахунку індексів інтегрального показника потенціалу біоекономіки в розрізі регіонів України наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Інтегральний показник ресурсного потенціалу біоекономіки в Україні

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Індекс потенціалу ріллі, $I_{p\text{r}\text{il}}$	Індекс наявності лісів, $I_{\text{л}\text{і}\text{с}}$	Індекс наявності водних біоресурсів, $I_{\text{в}\text{од}}$	Індекс потенціалу сонячної енергії, $I_{\text{сон}}$	Індекс вітрової енергії, $I_{\text{віт}}$	Індекс потенціалу гідроенергії, $I_{\text{г}\text{і}\text{др}}$	Індекс потенціалу біоенергії, $I_{\text{біо}}$	Інтегральний показник потенціалу біоекономіки в Україні, $Y_{\text{біо}}$
Вінницька	0,16913	0,04082	0,01741	0,03642	0	0,00569	0,03117	0,301
Волинська	0,04436	0,09053	0,00555	0,00596	2,37E-07	0,00237	0	0,149
Дніпропетровська	0,213	0,01156	0,01449	0,04122	0,04535	0,00128	0,05605	0,383
Донецька	0,16809	0,01331	0,018519	0,06680	0,04535	0,00294	0,04746	0,362
Житомирська	0,05599	0,157	0,00532	0,00466	0,04534	0,00467	0,00114	0,274
Закарпатська	0	0,09462	0,00296	0,06026	0,09	0,15	0,00696	0,405
Запорізька	0,19938	0	0,12971	0,07966	0,06767	0,00075	0,04672	0,524
Івано-Франківська	0,01932	0,08079	0,00484	0,04302	2,51E-07	0,01203	0,00299	0,163
Київська	0,12194	0,08288	0,172	0,01761	9,76E-08	0,00287	0,01339	0,411
Кіровоградська	0,17131	0,01062	0,01051	0,03868	0,04534	0,00288	0,04701	0,326
Луганська	0,09334	0,03711	0	0,07891	0,06767	0,00685	0,08	0,364
Львівська	0,04787	0,09006	0,00617	0,03678	1,53E-07	0,03501	0,00145	0,217
Миколаївська	0,12949	0,00083	0,09492	0,11164	0,04535	0,00269	0,03194	0,417
Одеська	0,17008	0,01634	0,06671	0,11379	0,04538	0,00038	0,03719	0,450
Полтавська	0,18283	0,02590	0,01072	0,01529	1,81E-07	0,00576	0,03799	0,279
Рівненська	0,04837	0,10723	0,00548	0,00815	1,25E-07	0,00633	0,00117	0,177
Сумська	0,09851	0,05338	0,01503	0,00873	1,46E-07	0,00524	0,01458	0,195
Тернопільська	0,06710	0,01290	0,00287	0,04103	2,09E-07	0,01299	0,01604	0,153
Харківська	0,18585	0,04673	0,01126	0,02196	0,04536	0,00352	0,03618	0,351
Херсонська	0,17826	0,00518	0,02111	0,138	0,06764	0	0,02564	0,436
Хмельницька	0,12477	0,02639	0,00434	0,03927	5,58E-08	0,00614	0,02469	0,226
Черкаська	0,14988	0,03436	0,04687	0,03276	0,04539	0,00667	0,04397	0,360
Чернівецька	0,02008	0,02174	0,00772	0,04457	1,32E-07	0,04607	0,04369	0,184
Чернігівська	0,09067	0,09705	0,00736	0	1,39E-07	0,00230	0,00502	0,202

Джерело: власні розрахунки.

Запропонована нами методика дозволяє розрахувати відносний рівень потенціалу біоекономіки кожного регіону країни та визначити ті його складові, які потребують першочергової уваги. Також дана методика дозволяє ранжувати всі області за рівнем потенціалу біоекономіки та визначити певні позитивні та негативні тенденції, які спостерігаються на даному етапі її формування. Це надасть можливість обґрунтовано визначити цілі державної та регіональної політики щодо стимулювання розвитку біоекономіки в конкретному регіоні України.

Згідно із запропонованою методикою, на основі розрахованого нами інтегрального показника, ми провели ранжування регіонів країни по рівню розвитку їх біоекономічного потенціалу (рис. 1).

Схема, наведена на рис. 1, демонструє можливості для прикладного використання описаної методики. Так, наприклад, з розрахунків видно, в яких із регіонів країни є більші можливості для розвитку біоекономіки, а також які саме галузі біоекономіки в межах регіону мають більший потенціал. Крім того, порівняльна оцінка дозволяє виявити загальні тенденції у формуванні потенціалу біоекономіки України в розрізі регіонів та визначити пріоритетні напрямки регулювання її розвитку.

ВИСНОВКИ

Отже, ми вважаємо за доцільне для оцінки ресурсного потенціалу біоекономіки в Україні використовувати

методику розрахунку інтегрального показника шляхом проведення експертної оцінки з метою визначення вагових коефіцієнтів та застосування системи нормованих показників. Даний методичний підхід дозволив нам сформувати систему показників, які можна використовувати як характеристику потенціалу біоекономіки, а також провести розрахунок відповідних інтегральних показників по кожній області України. Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні впливу на обрахунок ресурсного потенціалу біоекономіки не лише показників-стимуляторів, а й дестимуляторів, таких як, наприклад, негативний вплив об'єктів відновлюваної енергетики на навколишнє середовище, вплив біоенергетичних культур, у тому числі генномодифікованих, на існуючі біогеоценози, рівень забрудненості водних, лісових, земельних ресурсів та повітря тощо. На окрему увагу заслуговує дослідження впливу заходів економічної політики стосовно зміни «зеленого» тарифу, податків, субсидій тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гелету́ха Г. Г. Перспективи вирощування та використання енергетичних культур в Україні / Г. Г. Гелету́ха, Т. А. Желєзна, О. В. Трибой // Аналітична записка БАУ. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uabio.org/activity/uabio-analytics

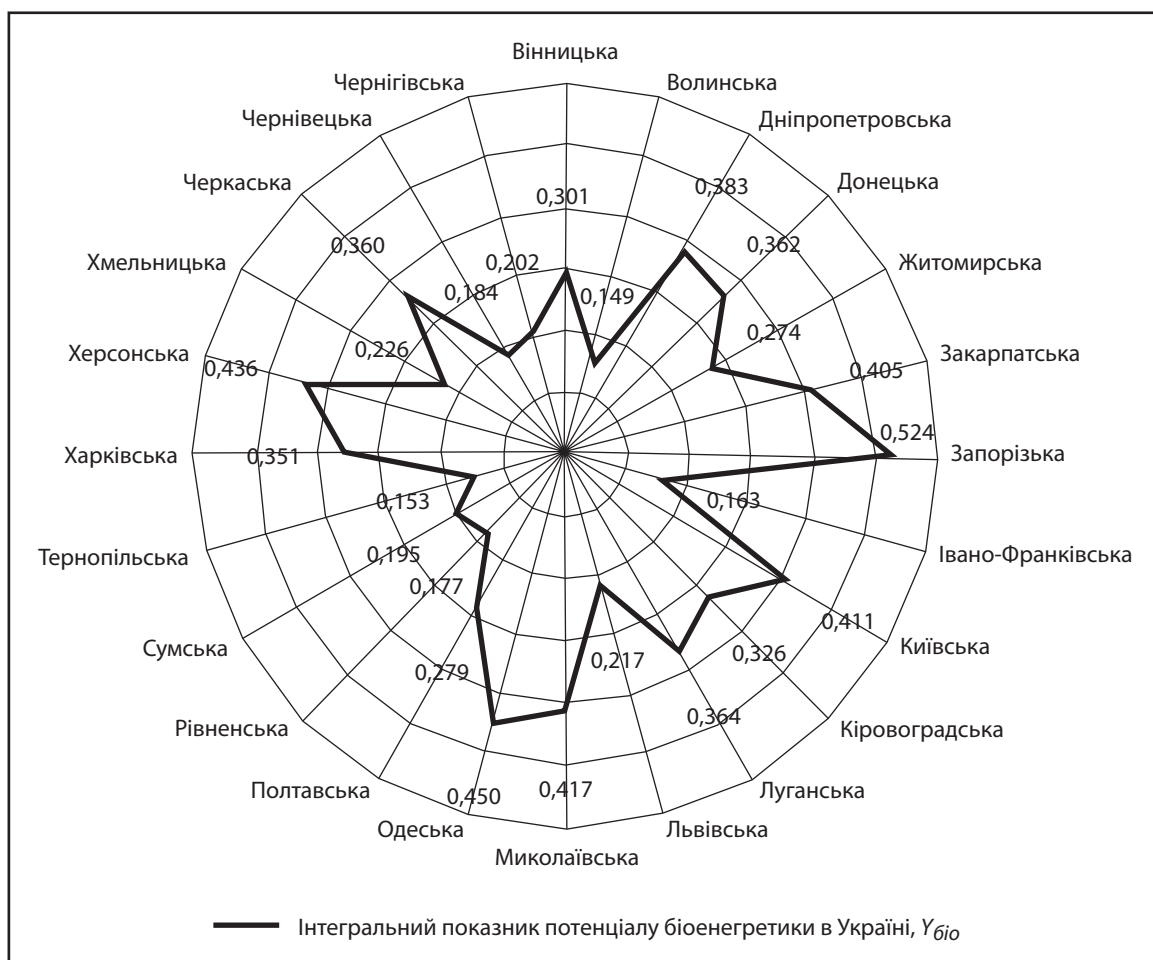


Рис. 1. Потенціал біоекономіки по регіонах України

Джерело: на основі власних розрахунків.

2. Талавиря М. П. Розвиток біоекономіки та управління природокористуванням в умовах глобалізації : монографія / М. П. Талавиря, А. М. Клименко, В. В. Жебка, О. Д. Барановська, В. В. Байдала, М. В. Добрівська, А. В. Жовнодій, В. С. Алехнович. – Ніжин : Видавець ПП Лисенко М. М., 2012. – 340 с.

3. Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / В. Г. Потапенко ; [за наук. ред. д. е. н., проф. Є. В. Хлобистова]. – К. : НІСД, 2012. – 360 с.

4. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : монографія / [Шубравська О. В. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук Шубравської О. В. ; Нац. акад. наук України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 494 с.

5. Бутенко В. М. Методика оцінки розвитку соціальної сфери сільських населених пунктів / В. М. Бутенко // Технології XXI століття : сб. науч. статей по материалам 11-й міжнарод. науч.-метод. конф. / Под ред. д. т. н., проф. Захарова Н. В. – Суми : СНАУ, 2004. – С. 68 – 74.

6. Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy : Report on the overview of the systems analysis of the bio-based economy (D1.4), 14 (November 2013) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.wageningenur.nl/>

REFERENCES

Butenko, V. M. "Metodyka otsinky rozvytku sotsialnoi sfery silskykh naselenykh punktiv" [Methods of assessing the social development of rural areas]. *Tekhnolohyy XXI veka*. Sumy: SNAU, 2004.68-74.

Heletukha, H. H., Zheliezna, T. A., and Tryboi, O. V. "Perspektyvy vyroshchuvannya ta vykorystannya enerhetychnykh kultur v Ukraini" [Prospects for the cultivation and use of energy crops in Ukraine]. <http://www.uabio.org/activity/uabio-analytics>.

Potapenko, V. H. *Stratehichni priorytety bezpechnoho rozvytku Ukrainy na zasadakh «zelenoi ekonomiky»* [Strategic priorities for the safe development of Ukraine on the principles of "green economy"]. Kyiv: NISD, 2012.

Shubravska, O. V. et al. *Innovatsiini transformatsii ahraroho sektora ekonomiky* [Innovative transformation of the agricultural sector]. Kyiv: IEP NANU, 2012.

"Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy: Report on the overview of the systems analysis of the bio-based economy (D1.4), 14" <http://www.wageningenur.nl/>

Talavyria, M. P. et al. *Rozvytok bioekonomiky ta upravlinnia pryrodokorystuvanniam v umovakh hlobalizatsii* [Development of bio-economy and environmental management in the context of globalization]. Nizhyn: Lysenko M. M., 2012.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И СТРАН СКАНДИНАВИИ: ЭКОНОМИКО-ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2015 РЕЗНИКОВ В. В.

УДК 339.92 (477:48)

Резников В. В. Внешнеэкономическое сотрудничество Украины и стран Скандинавии: экономико-дипломатический аспект

Цель статьи – проанализировать состояние и перспективы экономико-дипломатического сотрудничества Украины и скандинавских стран, показать влияние дипломатических отношений на экономическое сотрудничество, а также перспективы их развития. В работе представлено состояние дипломатического и экономического взаимодействия Украины и скандинавского региона в целом, а также Норвегии, Финляндии, Швеции и Дании в частности. Показано влияние дипломатических отношений на межгосударственном, межправительственном и межрегиональном уровнях на развитие украинско-скандинавского экономического сотрудничества. На основе анализа экономико-дипломатической составляющей представлен прогноз и динамика товарооборота Украины и стран Скандинавии, в том числе учитывая кризисные для украинской экономики 2013 – 2014 гг. Выявлено, что экономическая дипломатия играет важную роль в налаживании и расширении торговых связей. Несмотря на внутренний политических кризис, Украине удастся не только сохранить наработанные внешнеэкономические рынки Скандинавии, но даже и нарастить экспорт товаров на рынках Финляндии и Швеции. Динамика товарооборота Украины и Скандинавии показывает стабильный рост товарооборота в краткосрочном периоде и положительный прогноз по сокращению сальдо – в долгосрочном.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, внешнеэкономическая деятельность, дипломатические отношения, региональное сотрудничество.
Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Резников Валерий Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: upr_ved@ukr.net

УДК 339.92 (477:48)

UDC 339.92 (477:48)

Резніков В. В. Зовнішньоекономічне співробітництво України та країн Скандинавії: економіко-дипломатичний аспект

Мета статті – проаналізувати стан і перспективи економіко-дипломатичного співробітництва України та скандинавських країн, показати вплив дипломатичних відносин на економічне співробітництво, а також перспективи їх розвитку. У роботі представлено стан дипломатичної та економічної взаємодії України з Норвегією, Фінляндією, Швецією, Данією та скандинавського регіону в цілому. Показано вплив дипломатичних відносин на міждержавному, міжурядовому та міжрегіональному рівнях на розвиток українсько-скандинавського економічного співробітництва. На основі аналізу економіко-дипломатичної складової представлено прогноз і динаміку товарообігу України і країн Скандинавії, у тому числі враховуючи кризові для української економіки 2013 – 2014 рр. Виявлено, що економічна дипломатія відіграє важливу роль у налагодженні й розширенні торговельних зв'язків. Незважаючи на внутрішню політичну кризу, Україні вдалося не тільки зберегти напрацьовані зовнішньоекономічні ринки Скандинавії, а навіть і нарастити експорт товарів на ринках Фінляндії та Швеції. Динаміка товарообігу України та Скандинавії показує стабільне зростання товарообігу в короткостроковому періоді та позитивний прогноз щодо скорочення сальдо – у довгостроковому.

Ключові слова: економічна дипломатія, зовнішньоекономічна діяльність, дипломатичні відносини, регіональне співробітництво.

Рис.: 1. Табл.: 3. Бібл.: 8.

Резніков Валерій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: upr_ved@ukr.net

Ryeznikov V. V. Foreign Economic Cooperation of Ukraine and the Countries of Scandinavia: the Economic-Diplomatic Aspect

The article is aimed to analyze the state and prospects of economic-diplomatic cooperation between Ukraine and the Scandinavian countries, show the influence of diplomatic relations on the economic cooperation, as well as prospects for their development. In the paper the status of diplomatic and economic interaction between Ukraine and the Nordic region as a whole, as well as Norway, Finland, Sweden and Denmark in particular, is presented. The influence of diplomatic relations at the interstate, intergovernmental and interregional levels on development of Ukrainian-Scandinavian economic cooperation is displayed. Based on the analysis of economic-diplomatic component, a forecast and the dynamics of trade turnover of Ukraine and the countries of Scandinavia are presented, including the critical for Ukrainian economy time-frame of 2013-2014. It has been revealed that economic diplomacy plays an important role in establishing and expanding trade relations. Despite the internal political crisis, Ukraine is able not only to preserve the tried-and-tested foreign trade markets in Scandinavia, but also to increase the export of goods in the markets of Sweden and Finland. Dynamics of the trade turnover of Ukraine and Scandinavia shows stable growth of trade in the short term and positive outlook to reduce the net balance in the long term.

Key words: economic diplomacy, foreign economic activity, diplomatic relations, regional cooperation.

Рис.: 1. Табл.: 3. Бібл.: 8.

Ryeznikov Valeriy 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: upr_ved@ukr.net

Скандинавия на сегодняшний день является одним из самых развитых и динамично развивающихся регионов не только Европы, но и мира. Историческое сотрудничество стран Скандинавии и Украины имеет давнюю и историю: еще со времен Киевской Руси через Киев проходили торговые пути «из варяг в греки». Провозглашения правительством Украины внешнеполитического курса на евроинтеграцию диктует необходимость поиска и исследования перспектив

внешнеэкономического сотрудничества Украины с региональными экономиками мира и стран ЕС.

Традиционное исследование сугубо экономической стороны двустороннего взаимодействия Украины и скандинавских стран не дает полной картины: как правило, остается без внимания связка политического и экономического сотрудничества, а также влияние на эти процессы дипломатических отношений. Тема влияния экономической дипломатии на развитие торговых и

международных отношений Украины и стран Скандинавии представлена недостаточно в работах отечественных и зарубежных ученых, что обуславливает выбранную тему исследования.

Целью статьи является анализ состояния и перспектив экономико-дипломатического сотрудничества Украины и скандинавских стран, а также перспективы их развития.

В настоящее время дипломатия является составной и органической частью внешней политики любого государства. Внешняя политика страны определяет цели и задачи дипломатии, которая представляет собой совокупность практических мероприятий, а также форм, средств и методов, используемых для ее осуществления. Дипломатия и внешняя политика составляют единое и неделимое целое, это две стороны одного того же процесса. Развитие международных, в том числе экономических, процессов вовлекает в эту сферу новые области общественной деятельности [1].

Дипломатическая деятельность, с развитием специализированных международных отношений, стала приобретать черты межгосударственного регулирования экономики и реализации внешнеэкономической политики государства. Появилось такое понятие, как «экономическая дипломатия», которая также имеет большое количество трактовок. С одной стороны, ее определяют как достижение экономических целей средствами дипломатии, вне зависимости от того, прибегает она или нет к экономическим рычагам ради их достижения [2, с. 52], с другой – деятельность по реализации национальных экономических интересов на мировой арене и защита экономической безопасности дипломатическими методами [3].

К скандинавским странам относят, как правило, три государства соответствующего полуострова – Норвегию, Швецию и Финляндию, а также Данию, которая находится за его пределами, но имеет тесные хозяйственные связи с вышеназванными странами и подобную им экономическую модель, которую нередко называют «скандинавской». Ее отличительными чертами можно назвать: высокий удельный вес государственного сектора в структуре ВВП и перераспределение его значительной части через бюджет (более 50%); самую высокую в мире заработную плату за час работы и один из самых высоких в мире уровней налогообложения;

большой социальный пакет, включающий помощь по безработице, длительный отпуск матери по уходу за ребенком, бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование и т. п.

Вместе с тем, страны этой группы относятся к макроэкономическим (по относительным показателям) лидерам нашей планеты (табл. 1), удельный вес которых в мировой экономике превышает 5% мирового ВВП, а население составляет менее 1%, что заставляет их проводить достаточно осторожную политику по расширению, не только в пределах национальных экономик, но и в Европе.

Скандинавские страны относятся к числу постиндустриальных государств и имеют одну из самых высоких в мире долю услуг в структуре ВВП. Так, по состоянию на 2013 г., в Швеции она составляет 75%, в Дании – 71%, в Норвегии – 67,9% и в Финляндии – 65%. Удельный вес сельского хозяйства в этих государствах не превышает 4 – 6%, вместе с тем эта отрасль является высокопроизводительной во всех этих странах, хотя климатические условия Северной Европы не способствуют ее развитию.

Дипломатические отношения Украины и стран Скандинавии уходят корнями в период Киевской Руси и имеют развитые связи и по сей день. Современное состояние экономико-дипломатических и внешнеполитических отношений, после провозглашения независимости Украиной 24 августа 1991 г., детально представлены в табл. 2. Как видно из табл. 2, скандинавские страны почти единогласно признали независимость Украины и быстро установили дипломатические отношения, что характеризует их высокую заинтересованность в развитии дружественных отношений, а большое количество различных двусторонних международных договоров – в налаживании торгово-экономических, научно-технических, культурных и других связей с нашей страной.

Торгово-экономические и дипломатические отношения между Украиной и **Данией** характеризуются высоким уровнем сотрудничества и динамикой деловых контактов, значительным потенциалом и продолжающимся ростом объемов торговли и инвестиций.

Экономико-дипломатические взаимоотношения Украины и Дании строятся на ряде межгосударственных, межправительственных и других соглашениях (см. табл. 2), затрагивающих вопросы защиты инвестиций,

Таблица 1

Основные индикаторы развития Скандинавских стран на 2013 год

Страна	ВВП на душу населения (долл. США)	Индекс развития человеческого потенциала (занимаемая позиция)	Индекс технологических достижений (занимаемая позиция)	Удельный вес экспорта высоких и средних технологий
Дания	63,003	0,930(11)	0,823(2)	50
Финляндия	50,090	0,930(14)	0,844(1)	56
Норвегия	96,591	0,944(1)	0,779(12)	25
Швеция	61,098	0,941(3)	0,803(3)	71

Источник: составлено по [4; 5; 6; 7].

Договорно-правовые отношения Украины и стран Скандинавии по состоянию на 2015 г.

Страна	Признание Украины	Установление дипломатических отношений	Количество международных договоров			
			Межгосударственные	Межправительственные	Межрегиональные	Другие
Дания	31.12.1991	12.02.1992	2	31	2	17
Норвегия	24.12.1991	05.02.1992	5	25	1	2
Финляндия	30.12.1991	26.02.1992	2	11	17	6
Швеция	19.12.1991	13.01.1992	4	12	6	-

Источник: составлено по [4; 5; 6; 7].

развития экономического, финансового, промышленного и научно-технического сотрудничества, визовой политики, взаимодействия межпарламентских учреждений и т. д.

В июне 2011 г. в рамках официального визита в Украину Кронпринца Фредерика в помещении Торгово-промышленной палаты Украины состоялся украино-датский бизнес-форум, в рамках которого обсуждались актуальные вопросы сотрудничества в области сельского хозяйства, энергетики и взаимной торговли. Проведение подобного мероприятия положительно сказалось на товарообороте между двумя странами, который за 2011 г. составил 461,1 млн долл. США, что на 25 % больше чем в 2010 г.

Аналогичный положительный результат можно увидеть в 2013 г., после проведения в г. Копенгаген очередного украино-датского бизнес-форума с участием малого и среднего бизнеса двух стран, по основным перспективным направлениям сотрудничества в области IT-технологий, сельского хозяйства и энергетики. Товарооборот между двумя странами за 2013 г. вырос до рекордных 447,8 млн долл. США, что на 11 % больше чем в 2012 г. [8].

В целом, за 2002 – 2014 гг. проведена 31 конференция для деловых кругов Дании по работе на украинском рынке, включая бизнес-семинары, бизнес-форумы в Конфедерации датской промышленности, также в Торговой палате и Сельскохозяйственном совете.

Особенностью двусторонних торгово-экономических отношений за последние годы является активный выход датских компаний на украинский рынок. Важными событиями в этом контексте стали построение в Киеве гостиницы «Рэдиссон САС», открытие в Украине отделений, торговых центров и офисов ведущих датских компаний («Грундфос», «Данфосс», DLH, «Банг & Олуфсен», «Юнайтед Текстиль Групп»). Самым крупным датским инвестором в Украине продолжает оставаться компания «Карлсберг», которая на базе производства трех пивоварен занимает одну треть рынка пивоваренной продукции [4].

Экспорт товаров из Украины в Данию за 2014 г. составил почти 126 млн долл. США и сократился на 23 %, импортные поступления в Украину составили 235 млн долл. США и также уменьшились на 25 % по сравнению с 2013 г., сохраняется отрицательное сальдо (109 млн долл. США).

Основу товарной структуры экспорта из Украины в Данию определяли поставки: текстиля – 34 %, мебели – 12 %; благородных металлов – 7%; машин и оборудования – 7%. Предпочтительными статьями импорта товаров из Дании в Украину были: реакторы ядерные, котлы, машины – 22 %; фармацевтическая продукция – 15%; белковые вещества – 6%; мясо и съедобные субпродукты – 5%; остатки пищевой промышленности – 4% [8].

Согласно официальной статистической информации двусторонняя торговля услугами между Украиной и Данией за 9 месяцев 2014 г. составила 119,8 млн долл. США.

Наиболее эффективной формой развития сотрудничества двух стран на уровне регионов остается организация целевых межрегиональных визитов. Так, установлены и поддерживаются связи с такими региональными центрами полуострова Ютланд, как г. Орхус, г. Хернинг и г. Хорсенс [4].

Согласно результатам проанализированных мероприятий и показателей можно констатировать, что датские компании и инвесторы, несмотря на сложную внутреннюю ситуацию в Украине, сохраняют интерес к нашему рынку, учитывая его емкость, близость к границам ЕС, сельскохозяйственный потенциал и перспективную IT-промышленность.

Дипломатические отношения Украины и Норвегии характеризуются конструктивной линией развития двусторонних отношений, при декларации поддержки евроинтеграционных стремлений Украины. Позиция Норвегии остается прогнозируемой и соответствует общей позиции ЕС, в частности, заключается в решительном осуждении норвежской стороной действий Российской Федерации, нарушающих суверенитет, территориальную целостность нашего государства. Норвежская сторона поддерживает усилия украинского правительства, направленные на проведение государственных реформ, увеличив в четыре раза ежегодную финансовую помощь Украине до 30 млн долл. США.

В рамках визита в Украину 18 ноября 2014 г. Премьер-министр Королевства Норвегия Е. Солберг была принята Президентом Украины П. Порошенко. Были проведены украино-норвежский бизнес-форум и ряд консультаций. Ключевым событием визита стало подписание ряда важных двусторонних документов, в частности, Соглашения между Правительством Украины и Правительством Королевства Норвегия по поддержке государственного бюджета [5].

По состоянию на январь 2015 г. двусторонние отношения между Украиной и Норвегией регулируются 33-мя действующими международными договорами (см. табл. 2), охватывающими основные сферы: аграрной политики, военно-технического сотрудничества, ветеринарной медицины, сотрудничества в рамках ВТО, визовой политики, сотрудничества торгово-промышленных палат двух стран и др.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. внешнеторговый оборот торговли товарами и услугами между Украиной и Норвегией повысился на 40% и составил почти 637 млн долл. США. При этом экспорт украинских товаров с 2009 г. показывает устойчивый спад, и в 2014 г. критически упал до 20,2 млн долл. США, что почти на 70% меньше чем в 2013 г. В свою очередь, показатель импорта норвежских товаров вырос на 62% и составил 587 млн долл. Сальдо двусторонней торговли в 2014 г. для Украины ухудшилось вдвое и составило около 567,6 млн долл. США.

Товарная структура двусторонней торговли характеризуется такими показателями. По итогам 2014 г. наибольший удельный вес в структуре экспорта товаров из Украины составляют продукции группы: «остатки и отходы пищевой промышленности» – 26%, «приборы и аппараты оптические» – 11%, «суда» – 10%, «черные металлы» – 9%. Наибольший удельный вес в структуре импорта товаров из Норвегии в Украину, кроме минеральных топлив, нефти и нефтепродуктов (51% от общего объема), принадлежал продукции: рыба и ракообразные – 35%, черные металлы – 4%.

В 2014 г. объем двусторонней торговли услугами составил 29 млн долл. США, при этом экспорт услуг из Украины уменьшился на 24% (22 млн долл. США), а импорт – вырос на 81% (более 7 млн долл. США).

По состоянию на 01.10.2014 г. Норвегия инвестировала в экономику Украины 6,7 млн долл. США (в 2013 г. он увеличился на \$ 4,2 млн долл.). В структуре инвестиций из Норвегии в экономике Украины наибольший удельный вес занимают инвестиции в сфере профессиональной, научной и технической деятельности – 40%, промышленности – 32%, транспорта – 20%, перерабатывающей промышленности – 19% [8].

Украино-финские дипломатические отношения характеризуются насыщенностью на всех уровнях взаимодействия: на высоком, внешнеполитических ведомств, межпарламентском и региональном. С 1996 г. действует Межправительственная украино-финская совместная комиссия по вопросам торговли и экономического развития. Только в 2014 г. прошли ряд встреч на наивысшем и высоком уровне:

- ✦ в марте рабочий визит в Украину Министра иностранных дел Финляндии Э. Туомобия;
- ✦ в июне прошло две встречи Президента Украины П. А. Порошенко с Президентом Финляндии С. Ниинистью и Премьер-министром Финляндии А. Стуббо;
- ✦ в августе прошло три мероприятия – рабочий визит Президента Финляндии С. Ниинистью в Украину; встреча Президента Украины П. А. Порошенко с Премьер-министром Финляндии

А. Стуббом; встреча Председателя Верховной Рады Украины А. В. Турчинова со Спикером Эдускунты (парламента) Э. Гейналуомою в Литве.

Между Украиной и Финляндской Республикой заключено и действует 37 нормативно-правовых акта (см. табл. 2), которые охватывают: экономическое, научно-техническое сотрудничество, взаимопомощь в таможенных делах, сотрудничество в области сельского хозяйства и пищевой промышленности, международных перевозок, содействие взаимной защите инвестиций, а также сотрудничестве городов Тампере и Киева [6].

В 2014 г. общий объем торговли товарами и услугами между Украиной и Финляндией составлял 444,8 млн долл. США, из них: экспорт – 98,2 млн долл., импорт – 346,6 млн долл., сальдо остается отрицательным и составляет 248,4 млн долл. США.

В 2014 г. показатель двусторонней торговли товарами упал на 28% по отношению к 2013 г. и составил 381,4 млн долл. США, из них: экспорт незначительно вырос до 62,2 млн долл., а импорт сократился на 30%, до 319,2 млн долл., отрицательное для Украины сальдо – 257 млн долл. США.

Товарная структура экспорта: черные металлы (41%), реакторы ядерные, котлы, машины (13,6%), продукты неорганической химии (12%), бумага и картон (10%), каучук, резина (5%).

Товарная структура импорта: бумага и картон (44%), пластмассы, полимерные материалы (9%), черные металлы (7%), топлива минеральные, нефть и продукты ее перегонки (6%), реакторы ядерные, котлы, машины (6%), электрические машины (4%).

Объем торговли услугами в 2014 г. составил 63,4 млн долл. США, из них: экспорт – 36 млн долл., импорт – 27,4 млн дол., положительное сальдо – 8,6 млн долл. США.

По состоянию на начало 2015 г. объем прямых инвестиций из Финляндии в реальный сектор украинской экономики сократился до 103,3 млн долл. США (на начало 2014 г. – 118,2 млн долл. США) [8].

Отношения **Украина – Швеция** имеют давнюю историю экономического, политического и научно-технического сотрудничества. Договорно-правовая база двусторонних отношений состоит из 22 действующих документов (см. табл. 2), особенно широко представлены межправительственные соглашения по таким основным вопросам: избежание двойного налогообложения, содействие инвестиционному и финансовому сотрудничеству, сотрудничество в ядерной сфере и др.

Достаточно часто проходят диалоги на высоком уровне, особенно в 2014 г.: 10 октября – Спикер Шведского Риксдага У. Алин прибыл в Украину в свой первый зарубежный визит в составе делегации спикеров парламентов стран Балтии и Севера, где в ходе визита он встретился со своим украинским коллегой А. В. Турчиновым, а также с Президентом Украины П. А. Порошенко и Премьер-министром Украины А. П. Яценюком. А уже 17 октября – Президент Украины П. А. Порошенко провел двустороннюю встречу с Премьер-министром Швеции С. Ловеном в г. Милан (Италия). Министр

иностранных дел Швеции за 2014 г. посетил Украину три раза – в мае, июле и ноябре.

Украина рассматривает Королевство Швеция как своего надежного партнера на пути к европейской интеграции. В свою очередь, Украина является приоритетным партнером внешней политики Швеции в регионе Восточной Европы. Важную роль играет реализация предложенной ею совместно с Республикой Польша инициативы «Восточное партнерство». Масштабным проектом, выдвинутым Швецией в рамках этой инициативы, стало Партнерство по энергоэффективности и охране окружающей среды в Восточной Европе и Украине.

Развитие украинско-шведского регионального сотрудничества характеризуется широким спектром направлений, в частности, в экономической, социальной, культурной и гуманитарной сферах. Наибольшую долю занимают проекты в сфере жилищно-коммунального хозяйства (около 45%), в области культуры (около 25%) и гуманитарной сфере (около 20%).

Важную роль играет сотрудничество между городами Украины и Швеции, подписавшие побратимские соглашения, в том числе между Киевом и Стокгольмом, Луганском и Вансбру, Хмельницким и Крамфорс. Украинские города Киев, Одесса и Харьков сотрудничают со шведскими городами Стокгольм, Гьотеборг и Мальме в рамках сети развития регионального сотрудничества «Евроситиз» [6].

Торгово-экономическое сотрудничество между Украиной и Королевством Швеция сегодня находится на этапе качественной трансформации, в рамках которой изменяется структура внешней торговли и восполняется сальдо товарооборота. Несмотря на незначительный рост в 2014 г. экспорта товаров из Украины в Швецию до 65,1 млн долл. США (3%), торговое сальдо остается отрицательным – 306,2 млн долл., а за счет сокращения импорта на 23% по сравнению с 2013 г. (371,3 млн долл.) общий товарооборот также сократился на 20% (436,4 млн долл. США).

К важнейшим статьям украинского экспорта в Швецию относятся: черные металлы (26%), древесина и изделия из древесины (19%), мебель (6%), составляющие элементы ядерных реакторов (6%). Импортные поставки товаров в Украину представлены группами товаров: бумага и картон (26%), элементы ядерных реакторов (14%), электрические машины (13%), жиры и масла животного или растительного происхождения (8%), изделия из черных металлов (5%). Структура украинского экспорта постепенно меняется, расширяется номенклатура товаров, уменьшается процент сырьевой составляющей поставок и увеличивается удельный вес готовой продукции. В то же время отрицательное сальдо торгового баланса постепенно сокращается (табл. 3).

Политический кризис в Украине в начале 2014 г. стал причиной оттока шведских инвестиций из нашей страны. По состоянию на 01.10.2014 г. совокупный объем инвестиций из Швеции составлял 391,6 млн долл. США, что на 47,7 млн долл. меньше чем в начале года [7].

Одним из наиболее перспективных направлений двустороннего украинско-шведского сотрудничества традиционно остается энергетическая отрасль, учитывая, в частности, необходимость осуществления модернизации энергетического сектора экономики Украины, направленной, прежде всего, на внедрение новейших технологий, повышение эффективности существующих мощностей.

Как видно из табл. 3, между странами в целом сохраняются стабильные торгово-экономические отношения. Исключение составляет 2014 г., в период которого можно наблюдать определенную трансформацию. Так, экспорт незначительно вырос в Финляндию и Швецию (по 3%), но существенно сократился в Данию (23%) и Норвегию (70%), импортные поступления значительно возросли из Норвегии (62%), из остальных стран – сократились в среднем на 27%.

Именно сотрудничество и развитие взаимоотношений со странами Северной Европы может стимули-

Таблица 3

Географическая структура внешней торговли товарами Украины со странами Скандинавии (млн долл. США)

Страна	Показатель / Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Дания	Экспорт	122,4	124,5	163,8	152,7	163,9	125,8
	Импорт	219,4	240,5	297,3	281,9	314	234,8
	Сальдо	-97	-116	-133,6	-129,2	-150,2	-109
Норвегия	Экспорт	153,8	84,1	61,4	72,5	60,5	20,2
	Импорт	259,8	261,2	272,1	380,4	361,6	587,7
	Сальдо	-106	-177,2	-210,7	-307,9	-301,1	-567,6
Финляндия	Экспорт	37,4	34,1	52,8	48,2	60,8	62,2
	Импорт	421,5	429,9	522,7	485,2	466,7	319,2
	Сальдо	-384,1	-395,8	-469,8	-437,1	-406	-257
Швеция	Экспорт	81,1	77,8	74,2	57,1	63,5	65,1
	Импорт	451,3	358,9	638,6	544,1	481,3	371,3
	Сальдо	-370,1	-281,1	-564,4	-487	-417,8	-306,2

Источник: составлено по [8].

ровать рост приоритетных сфер развития нашей страны, как это произошло со странами Балтии. Судя по ситуации, в которой Украина находится сейчас, очень тяжело прогнозировать развитие экономического сотрудничества, но если не возникнет никаких существенных ухудшений и стрессовых ситуаций, можно утверждать, что стабильно положительное развитие экономических отношений и торговли со странами Скандинавии имеет место и в будущем (рис. 1).

Из изложенного можно сделать основные **выводы**.

1. Экономическая дипломатия играет важную роль в налаживании, расширении и углублении торговых, инвестиционных и научно-технических отношений между странами. Отношения на уровне регионов и городов все чаще выступают двигателем межгосударственного сотрудничества, что ярко показано в исследовании украино-скандинавских отношений.

2. Украина за годы независимости наладила тесные связи со скандинавскими странами, что является надежным фундаментом развития внешнеэкономической деятельности с данным регионом. Свидетельством этому служит большое количество действующих межгосударственных соглашений и плотность дипломатических встреч на всех уровнях.

3. Несмотря на внутренний политический кризис в Украине в 2014 г. и внешнеполитическое давление, Украине удается не только сохранить наработанные внешнеэкономические рынки Скандинавии, но и даже нарастить экспорт товаров на рынках Финляндии и Швеции. По оценкам диппредставительства Королевства Швеции, шведский рынок стал более открытым для украинских товаров.

4. Динамика товарооборота Украины и Скандинавии на рис. 1 показывает стабильный прогноз экспортных и импортных операций в краткосрочном периоде и положительный прогноз по сокращению сальдо – в долгосрочном, при условии отсутствия форс-мажорных ситуаций в Украине. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Rybnikov V.** Theoretical aspects of diplomacy, its role in international economic relations / V. Rybnikov // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Том XVI. – № 1-2. – Харків, 2013. – С. 48 – 53.

2. **Каррон де ля Каррьер Г.** Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Каррон де ля Каррьер Г. / Пер. с фр. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2003. – 296 с.

3. **Мавланов И.** Экономическая дипломатия: учеб. пособ. / И. Мавланов. – Т. 1. – Т.: УМЭД, ПРООН, 2007. – с. 54

4. Торгово-экономическое сотрудничество Украины и Дании // Официальный сайт Посольства Украины в Дании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://denmark.mfa.gov.ua/ua/ukraine-dk/trade>

5. Торгово-экономическое сотрудничество Украины и Норвегии // Официальный сайт Посольства Украины в Королевстве Норвегия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://norway.mfa.gov.ua/ua>

6. Торгово-экономическое сотрудничество Украины и Финляндии // Официальный сайт Посольства Украины в Республике Финляндия и Исландия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finland.mfa.gov.ua/ua>

7. Торгово-экономическое сотрудничество Украины и Швецией // Официальный сайт Посольства Украины в Королевстве Швеция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sweden.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sweden/diplomacy>

8. Географическая структура внешней торговли товарами и услугами // Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>

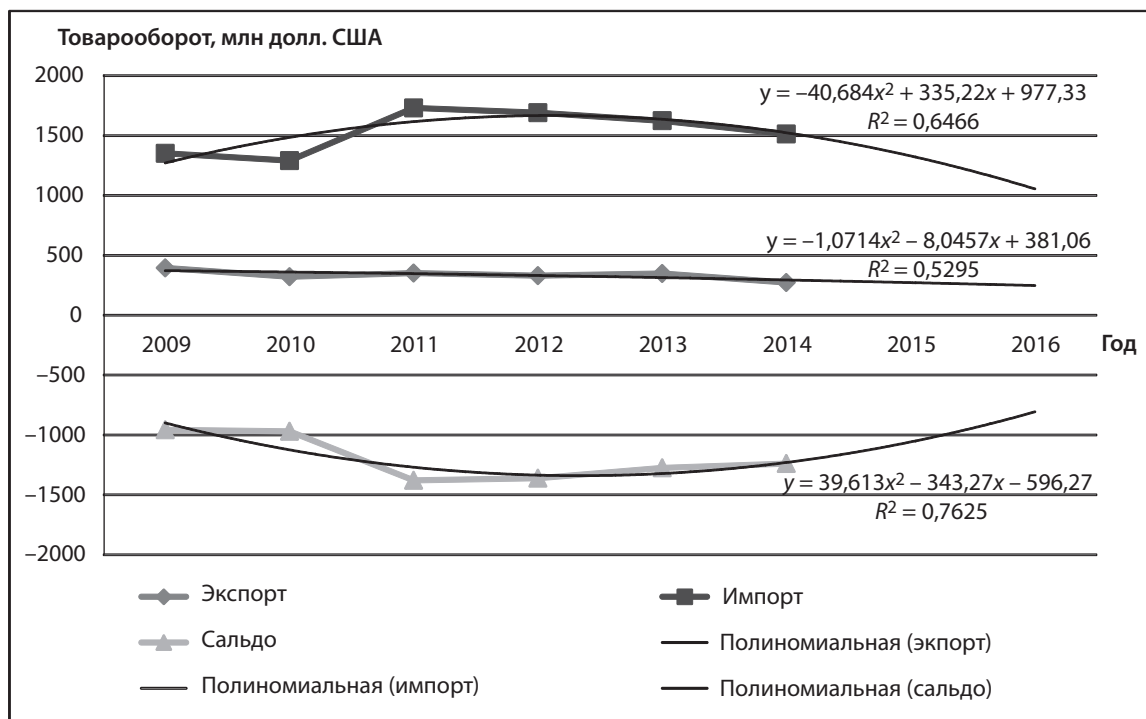


Рис. 1. Динамика и прогноз товарооборота Украины и стран Скандинавии (в млн долл. США)

Источник: составлено по [8].

REFERENCES

"Geograficheskaia struktura vneshney torgovli tovarami i uslugami" [The geographical structure of foreign trade in goods and services]. Gosudarstvennaia sluzhba statistiki Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Karron, de lia Karrer G. *Ekonomicheskaja diplomatia. Diplomati i rynek* [Economic diplomacy. Diplomat and the market]. Moscow: Rossijskaia politicheskaia entsiklopediia, 2003.

Mavlanov, I. *Ekonomicheskaja diplomatia* [Economic diplomacy]. Tashkent: UMED, 2007.

Ryeznicov, V. "Theoretical aspects of diplomacy, its role in international economic relations". *Visnyk Mizhnarodnoho Slov'ianskoho universytetu. Serija «Ekonomichni nauky»*, vol. XVI, no. 1-2 (2013): 48-53.

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Norvegii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Norway]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Korolevstve Norvegiia. <http://norway.mfa.gov.ua/ua>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Finliandii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Finland]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Respublike Finliandiia i Islandiia. <http://finland.mfa.gov.ua/ua>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Shvetsii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Sweden]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Korolevstve Shvetsiia. <http://sweden.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sweden/diplomacy>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Danii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Denmark]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Danii. <http://denmark.mfa.gov.ua/ua/ukraine-dk/trade>

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

УГОРЩИНА: ВСТУП ДО ЄС ЯК ШЛЯХ ДО СТАБІЛЬНОСТІ (У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-УГОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН)

© 2015 ШЛЯХОВА Я. В.

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Шляхова Я. В. Угорщина: вступ до ЄС як шлях до стабільності (у контексті розвитку українсько-угорських торговельних відносин)

Метою статті є аналіз шляху приєднання Угорщини до Європейського Союзу, її досвіду з утримання стабільної економіки за часи членства в цій організації та визначення можливостей подальшого розвитку торговельно-економічних відносин між нашими двома країнами. У результаті дослідження проаналізовано основні завдання, які були поставлені перед урядом Угорщини до моменту вступу до Європейського Союзу, і виділено дві «хвилі» становлення економіки країни в зазначений період. Розглянуті основні показники економічного розвитку Угорщини в період з 1991 по 2013 рр. Доведено, що співробітництво України та Угорщини потрібно розглядати з точки зору інтеграційного вектора обох країн та досвіду останньої – як повноправного члена цього об'єднання. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення стратегічних напрямів розвитку двосторонніх відносин України та Угорщини, які повинні ґрунтуватися на результатах комплексної оцінки сучасного стану та тенденцій розвитку торговельного обміну між країнами завдяки реалізації комплексних програм по відновленню української економіки.

Ключові слова: інтеграція, торговельний обмін, експорт, імпорт, інвестиції, капітал, Європейський Союз.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Шляхова Яна Вячеславівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: shyv@ukr.net

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Шляхова Я. В. Венгрия: вступление в ЕС как путь к стабильности (в контексте развития украинского-венгерских торговых отношений) Целью статьи является анализ пути присоединения Венгрии к Европейскому Союзу, её опыта по удержанию стабильной экономики во время членства в этой организации и определение возможностей дальнейшего развития торгово-экономических отношений между нашими двумя странами. В результате исследования были проанализированы основные задачи, поставленные перед правительством Венгрии до момента вступления в Европейский Союз, и выделены две «волны» становления экономики страны в указанный период. Рассмотрены основные показатели экономического развития Венгрии в период с 1991 по 2013 гг. Обосновано, что сотрудничество Украины и Венгрии нужно рассматривать с точки зрения интеграционного вектора обеих стран и опыта последней – как полноправного члена этого объединения. Перспективой дальнейших исследований является совершенствование стратегических направлений развития двусторонних отношений Украины и Венгрии, которые должны основываться на результатах комплексной оценки современного состояния и тенденций развития торгового обмена между странами благодаря реализации комплексных программ по восстановлению украинской экономики.

Ключевые слова: интеграция, торговый обмен, экспорт, импорт, инвестиции, капитал, Европейский Союз.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Шляхова Яна Вячеславівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: shyv@ukr.net

UDC [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Shliakhova Ia. V. Hungary: Accession to the EU as a Path to Stability (in the Context of Development of the Ukrainian-Hungarian Trade Relations)

The article is aimed to analyze the way of Hungary's accession to the European Union, the country's experience to maintain stable economy during the membership in this organization and identify opportunities for further development of the trade and economic relations between Hungary and Ukraine. The study analyzed major tasks assigned to the Government of Hungary prior to accession to the European Union, and identified two «waves» of establishing the country's economy in this period. The main indicators of economic development of Hungary in the time span from 1991 to 2013 have been considered. It has been substantiated that the cooperation between Ukraine and Hungary should be considered from the view of the integration vector of the two countries as well as the experience of the latter as a full member of the Union. Prospect of further research is improvement of the strategic directions for development of mutual relations between Ukraine and Hungary, which should be based on the results of a comprehensive assessment of the current status and development trends of the commercial exchanges between the countries as result of implementation of comprehensive programs for recovering the Ukrainian economy.

Key words: integration, trade exchange, exports, imports, investments, capital, the European Union.

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

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

E-mail: shyv@ukr.net

REFERENCES

"Geograficheskaia struktura vneshney torgovli tovarami i uslugami" [The geographical structure of foreign trade in goods and services]. Gosudarstvennaia sluzhba statistiki Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Karron, de lia Karrer G. *Ekonomicheskaiia diplomatiia. Diplomati i rynek* [Economic diplomacy. Diplomat and the market]. Moscow: Rossiiskaia politicheskaiia entsiklopediia, 2003.

Mavlanov, I. *Ekonomicheskaiia diplomatiia* [Economic diplomacy]. Tashkent: UMED, 2007.

Ryeznicov, V. "Theoretical aspects of diplomacy, its role in international economic relations". *Visnyk Mizhnarodnoho Slov'ianskoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, vol. XVI, no. 1-2 (2013): 48-53.

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Norvegii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Norway]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Korolevstve Norvegiia. <http://norway.mfa.gov.ua/ua>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Finliandii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Finland]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Respublike Finliandiia i Islandiia. <http://finland.mfa.gov.ua/ua>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Shvetsii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Sweden]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Korolevstve Shvetsiia. <http://sweden.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sweden/diplomacy>

"Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo Ukrainy i Danii" [Trade and economic cooperation between Ukraine and Denmark]. Ofitsialnyy sayt Posolstva Ukrainy v Danii. <http://denmark.mfa.gov.ua/ua/ukraine-dk/trade>

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

УГОРЩИНА: ВСТУП ДО ЄС ЯК ШЛЯХ ДО СТАБІЛЬНОСТІ (У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-УГОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН)

© 2015 ШЛЯХОВА Я. В.

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Шляхова Я. В. Угорщина: вступ до ЄС як шлях до стабільності (у контексті розвитку українсько-угорських торговельних відносин)

Метою статті є аналіз шляху приєднання Угорщини до Європейського Союзу, її досвіду з утримання стабільної економіки за часи членства в цій організації та визначення можливостей подальшого розвитку торговельно-економічних відносин між нашими двома країнами. У результаті дослідження проаналізовано основні завдання, які були поставлені перед урядом Угорщини до моменту вступу до Європейського Союзу, і виділено дві «хвилі» становлення економіки країни в зазначений період. Розглянуті основні показники економічного розвитку Угорщини в період з 1991 по 2013 рр. Доведено, що співробітництво України та Угорщини потрібно розглядати з точки зору інтеграційного вектора обох країн та досвіду останньої – як повноправного члена цього об'єднання. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення стратегічних напрямів розвитку двосторонніх відносин України та Угорщини, які повинні ґрунтуватися на результатах комплексної оцінки сучасного стану та тенденцій розвитку торговельного обміну між країнами завдяки реалізації комплексних програм по відновленню української економіки.

Ключові слова: інтеграція, торговельний обмін, експорт, імпорт, інвестиції, капітал, Європейський Союз.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Шляхова Яна Вячеславівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: shyv@ukr.net

УДК [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Шляхова Я. В. Венгрия: вступление в ЕС как путь к стабильности (в контексте развития украинского-венгерских торговых отношений)
Целью статьи является анализ пути присоединения Венгрии к Европейскому Союзу, её опыта по удержанию стабильной экономики во время членства в этой организации и определение возможностей дальнейшего развития торгово-экономических отношений между нашими двумя странами. В результате исследования были проанализированы основные задачи, поставленные перед правительством Венгрии до момента вступления в Европейский Союз, и выделены две «волны» становления экономики страны в указанный период. Рассмотрены основные показатели экономического развития Венгрии в период с 1991 по 2013 гг. Обосновано, что сотрудничество Украины и Венгрии нужно рассматривать с точки зрения интеграционного вектора обеих стран и опыта последней – как полноправного члена этого объединения. Перспективой дальнейших исследований является совершенствование стратегических направлений развития двусторонних отношений Украины и Венгрии, которые должны основываться на результатах комплексной оценки современного состояния и тенденций развития торгового обмена между странами благодаря реализации комплексных программ по восстановлению украинской экономики.

Ключевые слова: интеграция, торговый обмен, экспорт, импорт, инвестиции, капитал, Европейский Союз.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Шляхова Яна Вячеславівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: shyv@ukr.net

UDC [339.923(439):061.1ЄС]:339.56(477:439)

Shliakhova Ia. V. Hungary: Accession to the EU as a Path to Stability (in the Context of Development of the Ukrainian-Hungarian Trade Relations)

The article is aimed to analyze the way of Hungary's accession to the European Union, the country's experience to maintain stable economy during the membership in this organization and identify opportunities for further development of the trade and economic relations between Hungary and Ukraine. The study analyzed major tasks assigned to the Government of Hungary prior to accession to the European Union, and identified two «waves» of establishing the country's economy in this period. The main indicators of economic development of Hungary in the time span from 1991 to 2013 have been considered. It has been substantiated that the cooperation between Ukraine and Hungary should be considered from the view of the integration vector of the two countries as well as the experience of the latter as a full member of the Union. Prospect of further research is improvement of the strategic directions for development of mutual relations between Ukraine and Hungary, which should be based on the results of a comprehensive assessment of the current status and development trends of the commercial exchanges between the countries as result of implementation of comprehensive programs for recovering the Ukrainian economy.

Key words: integration, trade exchange, exports, imports, investments, capital, the European Union.

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

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

E-mail: shyv@ukr.net

На сьогодні, за умов членства сусідніх держав України, які є її традиційними торговельними партнерами, в Європейському Союзі, постає питання побудови між ними двосторонніх зовнішньо-економічних відносин на новій основі. У цьому сенсі дослідження шляхів стабільного економічного розвитку найближчого сусіда України – Угорщини – та розвиток між ними двосторонніх торговельно-економічних відносин, враховуючи євроінтеграційний вектор зовнішньої економічної стратегії нашої держави, є актуальним з наукової і практичної точки зору.

Метою статті є аналіз шляху приєднання Угорщини до Європейського Союзу та її досвіду в утриманні стабільності в економіці за часів членства в цій організації як досвіду для України, а також визначення можливостей подальшого зростання торговельно-економічних відносин між двома країнами.

Питаннями проблематики двосторонніх відносин Угорщини та України, а також питаннями становлення економіки Угорщини на шляху до євроінтеграції займалися такі науковці, як І. Артёмов, С. Якубовський, С. Людвиґ, І. Девич, П. Майорош, О. Шнирков, А. Чідер, П. Вицаї, А. Мазаракі, А. Крижан, Ч. Федінець.

Щоб оцінити наслідки вступу Угорщини в Європейський Союз, необхідно проаналізувати передумови приєднання країни до цього об'єднання, розглянувши, які ж історичні події вплинули на цей процес.

Слід зазначити, що після розпаду Радянського Союзу створення ЄС та подальше його розширення, включаючи вступ Угорщини, було єдиним шляхом, яким могли піти країни до свого економічного розвитку. Раніше соціалістичні країни були включені до інтеграційного утворення – Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ). Вони виробляли продукцію переважно для власного споживання, технології виробництва значно відставали від розвинених західних країн. Республіки стали неплатоспроможними, зокрема можливість Угорщини експортувати свою сільськогосподарську (фрукти), фармацевтичну продукцію (лікарські препарати), продукцію машинобудування (Ікаруси) обмежувалася неспроможністю колишніх соціалістичних республік оплатити поставки. Тому вони змушені були переорієнтувати своє виробництво на західний ринок [8].

Європейський Союз – це міжнародне економічне інтеграційне об'єднання, що поєднує в собі ознаки міжнародної організації та держави, однак, по суті, не є ні тим, ні іншим, а представляє собою рух капіталу, і головною метою країн – претендентів на членство в ЄС завжди була можливість бути включеними в цей рух. Природа капіталу, який вивільняв собі шлях у рамках Європейського Союзу, створювала передумови для виникнення природних умов для його розвитку. Рушійною силою розвитку ЄС було дотримання політики цього капіталу, адже ця організація працює з метою нарощування капіталу. Припинення розширення об'єднання веде до його стагнації, приєднання нових членів дає новий імпульс об'єднанню – нові ринки для функціонування руху капіталу. На момент вступу Угорщини і ще дев'яти країн у 2004 р. Європейський Союз якраз перебував на стадії зниження своїх економічних показників, тому

розширення об'єднання забезпечувало новий виток переміщення капіталу [3].

Отже, завданням Угорщини на шляху вступу до Європейського Союзу було залучення діючого капіталу в країну, що, у свою чергу, означало:

- ✦ швидку можливість отримання захищеності товарів і капіталу, оскільки інвестор орієнтувався, перш за все, на впевненість у збереженні права на свою власність і неможливість її передачі в державну;
- ✦ забезпечення зайнятості населення завдяки розширенню ринку, перенесення виробництв в Угорщину через дешеву робочу силу та зменшення собівартості виробництва;
- ✦ приведення законодавчої бази Угорщини у відповідність з європейською системою, а також дозвіл розміщення військових баз НАТО на своїй території для захисту цього капіталу.

Становлення дрібного, середнього та великого капіталу в Угорщині пройшло поетапний розвиток, спрямований на досягнення конкретних результатів, які мали на меті інтеграцію країни в систему європейського руху капіталу.

Проаналізуємо рух дрібного, середнього та великого капіталу в Угорщині до моменту вступу в ЄС.

Середній і дрібний капітал уже заходив до Угорщини після розпаду Радянського Союзу. Стагнаційна економіка соціалістичних республік не могла стати надійним ґрунтом для ризикового великого капіталу, тому йому передували дрібний і середній бізнес, у разі невдачі якого витрати могли бути не дуже суттєвими.

Негативними моментами становлення капіталу на шляху вступу були дві «хвилі» наближення Угорщини до Європейського Союзу:

І «хвиля» (1992 – 1997 рр.) представляла собою приватизацію державної власності, яка передбачала збереження виробництва, забезпечення зайнятості, сплату податків і, відповідно, поповнення державного бюджету, технологічний розвиток за західним зразком. Переважала тенденція передачі заводів у власність «за обіцянку», тобто в рахунок майбутньої виплати вартості заводу і погашення боргу, з урахуванням продовження їх безперервної роботи. Іноземні інвестиції в дрібний і середній капітал передбачали пункти в договорі щодо збереження виробництва, зайнятості, придбання необхідної сировини, вдосконалення технологій. Однак відсутність повноцінного контролю з боку держави призвела до таких наслідків:

- ✦ заводи були або розпродані або залишилися недіючими;
- ✦ незначна їх частина все ж таки продовжувала працювати;
- ✦ більша частина підприємств припинила роботу через неможливість конкурувати з іншими виробництвами і через витіснення одними товарами інших;
- ✦ з багатьох заводів зробили бізнес-нерухомість, наприклад будівельні майданчики під торговельне будівництво.

80 % всієї приватизації пройшло в першу «хвилю» за перші 2-3 роки.

II «хвиля» (1998 – 2004 рр.). У зв'язку з приватизацією і відсутністю опозиційного уряду в Угорщині стався сильний розвиток корупції, що знайшло незначне висвітлення в засобах масової інформації. У результаті в країні йшла ломка старої системи, представляючи собою негативний руйнівний процес, але з розрахунком на майбутнє відродження економіки.

У будівництві та харчовій промисловості зросло переважання великих торгових точок за рахунок ліквідації дрібних, що вело до зниження зайнятості.

До того ж, в Акті про приєднання Угорщини до Європейського Союзу від 16 квітня 2003 р. містився пункт, згідно з яким Угорщина не мала можливості організувати власне виробництво в сільськогосподарській галузі, оскільки ця квота була відведена вже Франції, Італії та Німеччині. Сільськогосподарські землі Угорщини отримували дотації за умов припинення вирощування на них продукції. Сім цукрових заводів Угорщини припинили функціонування, що означало зниження рівня зайнятості в країні, але держава отримувала 20 % компенсації згідно з Актом про приєднання до Європейського Союзу. У Польщі, яка у 2004 р. так само мала приєднатися до ЄС, була можливість обговорювати компенсацію в 50 %, оскільки країна була аграрною на 80 %. Значні втрати, яких зазнало виробництво Угорщини, тим не менш, на той момент було невід'ємною гарантією приєднання до об'єднання [4].

Тільки **наступний етап, починаючи з 2004 р.**, став давати позитивний економічний результат, коли застарілі заводи стали перепродаватися інвесторам з реальною програмою переоснащення та розвитку. Це співпало з приходом на ринок великого капіталу – таких транснаціональних компаній, як Samsung, Audi, Suzuki, Opel, Philips, Mercedes-Benz. Характерним прикладом притоку інвестицій у 800 млн євро в Угорщину і зниження собівартості виробництва автомобільного транспорту на 30 % за рахунок вартості робочої сили – є запуск нового автоскладального заводу в Угорщині в місті Кечкермет німецького автоконцерну Daimler [4].

Перші роки перебування Угорщини в ЄС не дали очікуваних результатів. У житті пересічних громадян країни після вступу Угорщини в ЄС не сталося значних позитивних змін. Деякі відчули переваги, а деякі – недоліки членства в ЄС.

Негативний вплив інтеграції в ЄС виявився у:

- ✦ надмірному впливі іноземного капіталу на економічну автономію і структуру економіки Угорщини;
- ✦ можливості виникнення несподіваних і неконтрольованих процесів (зростання безробіття та інфляції) через інтеграцію і зміни в орієнтації та структурі економіки;
- ✦ взаємне відкриття ринків країн-членів, що призводить до зростання заборгованості слабкішого партнера.

Позитивним ефектом членства Угорщини в ЄС є:

- ✦ можливості розширення ринків збуту;

- ✦ збільшення бюджету і зростання ВВП завдяки зростанню експорту і створенню нових робочих місць;
- ✦ прискорення технічного прогресу і можливість отримати прогресивніші технології;
- ✦ залучення нових інвестицій у зв'язку з розширенням ринкових можливостей;
- ✦ створення конкурентоздатної ринкової економіки.

У цілому відбулося збільшення ефективності народного господарства, розширення зовнішньоекономічних можливостей, стабілізація основних показників економічного розвитку (*табл. 1*).

Проаналізувавши дані основних показників економіки Угорщини до та після вступу в ЄС, можна зробити висновки, що в результаті зниження чисельності населення та стабільного зростання ВВП Угорщини (винятком є лише кризові 2008 та 2009 роки, в які зростання змінювалось тимчасовим спадом на фоні світової фінансової кризи) відбувалося зростання ВВП на душу населення з 8,1 тис. дол. США у 1991 р. – році розпаду Радянського Союзу, до 23,1 тис. дол. США у 2013 р. У динаміці імпорту та експорту товарів та послуг Угорщини можна спостерігати такі тенденції. Негативне сальдо в торгівлі товарами з 1991 р. по 2008 р. змінилося позитивним, і у 2013 р. становило +9,3 млрд дол. США (імпорт – 99,0 млрд дол. США, експорт – 108,3 млрд дол. США). У свою чергу, в торгівлі послугами Угорщини протягом 22 років спостерігається позитивне сальдо, що у 2013 р. становило +4,6 млрд дол. США (імпорт – 16,9 млрд дол. США, експорт – 21,5 млрд дол. США). Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку Угорщини відбувалося з коливаннями притоку та відтоку капіталу, після приєднання Угорщини до ЄС у 2004 р. надходження інвестицій становило 4,5 млрд дол. США і вже до 2008 р. збільшилося до 6,3 млрд дол. США. Однак кризові явища скоротили цей показник у зв'язку з погіршенням економічного положення країни в рамках ЄС. Саме тоді, у 2012 р. уряду Угорщини було надано кредит від МВФ, що збільшив статистичний показник інвестицій в економіку до 13,7 млрд дол. США і дозволив стабілізувати ситуацію в економіці країни. Щодо рівня безробіття, то його зростання відбулося у 2004 р. у зв'язку зі вступом країни до ЄС, неконкурентоспроможністю окремих роботодавців на європейському ринку праці. Однак, після кризового 2008 р., завдяки розширенню товарних ринків, приходом іноземного капіталу великих транснаціональних корпорацій, створенню нових робочих місць, рівень безробіття поступово зменшується, та у 2013 р. він становив 10,2%. Рівень інфляції дорівнює 1,7%, що лише на 0,2% більше зазначеного показника Маастрихтських критеріїв. Отже, приєднання Угорщини до Європейського Союзу дало поштовх для розвитку, що надалі перетворило країну в достатньо стабільну державу зі стабільними показниками, що відображено в табл. 1, адже з'явилися реальна купівельна спроможність і попит [6].

У зв'язку зі вступом Угорщини до Європейського Союзу відбувся перегляд договірно-правової бази, що

Таблиця 1

Динаміка основних показників економіки Угорщини, 1991 – 2013 рр.

Рік	Чисельність населення (осіб)	Пріріст населення (%)	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення, дол. США	Зростання ВВП, %	Імпорт товарів, млрд дол. США	Експорт товарів, млрд дол. США	Імпорт послуг, млрд дол. США	Експорт послуг, млрд дол. США	ПІІ в економіку, млн дол. США	Довгострокова ставка, %	Рівень безробіття, % від загальної кількості працюючих	Рівень інфляції, %	Державний борг, % від ВВП	Дефіцит державного бюджету, % від ВВП
1991	10 373 400	-0,01	34106,4	8153,7	-2,9	10,9	10,6	2,0	2,5	1470,4			34,8		
1992	10 369 340	-0,04	38009,5	8101,3	-3,1	11,1	10,7	2,6	3,4	1477,0			23,7		
1993	10 357 520	-0,11	39378,4	8270,4	-0,6	12,5	8,9	2,6	2,8	2443,0			22,5		
1994	10 343 360	-0,14	42347,5	8723,3	2,9	14,9	10,7	3,0	3,1	1143,4			18,9		
1995	10 328 960	-0,14	45574,2	8978,5	1,5	15,5	12,9	3,6	4,3	5103,5		10,2	28,3	89,8	
1996	10 311 240	-0,17	45930,7	9291,3	0,2	16,2	13,1	3,5	5,0	3299,6		9,9	23,5	77,5	
1997	10 290 490	-0,20	46533,2	9932,2	3,1	21,2	19,1	4,1	5,7	4167,3		9,1	18,3	66,9	
1998	10 266 570	-0,23	47951,6	10635,8	4,1	25,7	23,0	4,2	5,9	3334,9		8,7	14,2	65,9	
1999	10 237 530	-0,28	48255,0	11059,4	3,2	28,0	25,0	4,4	5,6	3311,9		6,9	10,0	67,8	
2000	10 210 970	-0,26	46385,6	11895,7	4,2	32,1	28,1	4,8	5,6	2764,1	8,6	6,3	9,8	62,0	6,5
2001	10 187 580	-0,23	52720,5	13410,4	3,7	33,7	30,5	5,6	6,6	3936,0	7,9	5,6	9,1	59,9	4,1
2002	10 158 610	-0,28	66383,5	14669,4	4,5	37,6	34,3	6,8	6,9	2993,6	7,1	5,6	5,3	60,9	9,0
2003	10 129 550	-0,29	83538,4	15352,8	3,9	47,7	43,0	9,2	8,0	2137,4	6,8	5,7	4,7	61,9	7,3
2004	10 107 150	-0,22	101925,7	16180,4	4,8	60,2	55,5	10,2	10,3	4265,7	8,3	6,1	6,7	65,2	6,5
2005	10 087 070	-0,20	110321,7	16974,6	4,0	65,9	62,3	11,3	12,9	7709,0	6,6	7,2	3,6	68,5	7,9
2006	10 071 370	-0,16	112529,3	18314,3	3,9	77,0	74,1	11,9	13,7	6817,5	7,1	7,5	3,9	72,1	9,4
2007	10 055 780	-0,15	136091,5	18906,6	0,1	94,7	94,6	15,4	17,3	3950,8	6,7	7,4	8,0	73,0	5,1
2008	10 038 190	-0,17	154219,9	20429,9	0,9	108,8	108,2	18,0	20,2	6325,4	8,2	7,8	6,0	76,5	3,7
2009	10 022 650	-0,15	126649,5	20441,4	-6,8	77,3	82,6	15,8	18,6	1994,6	9,1	10,0	4,2	86,0	4,6
2010	10 000 020	-0,23	127500,7	21134,8	1,1	87,4	94,7	15,5	19,3	2201,6	7,3	11,2	4,9	87,4	4,3
2011	9 958 823	-0,41	137452,1	22413,1	1,6	101,5	111,1	17,6	22,0	6290,3	7,6	11,0	3,9	86,5	4,3
2012	9 920 361	-0,39	124600,4	22635,2	-1,7	94,3	103,0	16,2	20,5	13983,4	7,9	10,9	5,7	89,7	2,0
2013	9 906 000	-0,14	129749,8	23152,0	1,1	99,0	108,3	16,9	21,5	3091,1	5,9	10,2	1,7	79,8	2,9

нараховувала 70 документів, укладених із сусідньою Україною, більшість з яких мали бути денонсовані у зв'язку з неможливістю їх виконання з огляду на членство в ЄС. Статус члена ЄС вимагав від Угорщини здійснення двох кроків у відносинах з Україною: денонсацію угод про безвізове перетинання українсько-угорського кордону, оскільки Україна не є членом Шенгенської Угоди, а також членство Угорщини в ЄС не передбачає дію двосторонніх, міжурядових угод про торгівлю. Торговельні відносини України та Угорщини розглядаються з точки зору членства останньої в Європейському Союзі, а отже, зовнішня політика Угорщини з країнами, які не є членами ЄС, продиктована законодавчою базою ЄС і підпорядкована його пріоритетам [1].

Попри прогнози деяких українських аналітиків щодо негативних наслідків розширення ЄС, насамперед стосовно торговельно-економічних зв'язків України та країн Центральної Європи, українсько-угорський товарообіг в цілому динамічно зростає (рис. 1).

За даними Республіканського статистичного управління, у 2013 р. експорт товарів до Угорщини склав 1704,6 млн дол. США, а імпорт з Угорщини – 1230,4 млн дол. США. Державна статистика свідчить про те, що у 2013 р. Україна мала позитивне сальдо (+474,2 млн дол. США) у торгівлі товарами з Угорщиною. Експорт послуг в Угорщину у 2013 р. склав 80,1 млрд дол. США, імпорт – 110,3 млрд дол. США. У торгівлі послугами з Угорщиною у 2013 р. Україна мала негативне сальдо (-30,2 млрд дол. США) [5].

В умовах складної економічної та політичної ситуації в Україні співробітництво Угорщини з нашою країною тимчасово залишається в стагнаційному стані, багато контрактів «заморожено», розглядаються тільки короткострокові поставки товарів по принципу «гроші – товар».

ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження дає можливість зробити такі висновки.

1. Розвиток торговельних відносин України та Угорщини можливий за умов:

- ✦ відновлення стабільності на території України і подальше відновлення економіки країни;
- ✦ розвитку торговельних відносин України та Угорщини на рівноправних умовах.

2. У випадку можливого дефолту в Україні торговельні відносини з Угорщиною можуть розглядатися з точки зору форс-мажору. Поки в країні не нормалізується ситуація, Угорщина розглядатиме Україну як торгового партнера на короткострокову перспективу, забезпечуючи одноразові поставки в режимі «оплата товару – поставка».

3. Україні зараз доцільно працювати з Угорщиною за всіма видами зовнішньоекономічних відносин:

1) *короткострокові* (в умовах форс-мажору діють одноразові поставки), а саме:

- ✦ гуманітарна допомога у вигляді сільськогосподарських товарів;
- ✦ надання експортного кредиту (угорський Eximbank, за умови нормалізації ситуації в Україні, готовий фінансувати угорський експорт товарів, тобто проводити оплату в розстрочку);
- ✦ допомога в освітній та культурній сферах угорської діаспори в Закарпатській області в рамках програм Єврорегіону «Карпати». Спільний кордон дозволяє активізувати тісне співробітництво прикордонних регіонів Угорщини та Закарпатської області України [2];
- ✦ передача технологій у сфері ЖКГ (енергоефективні реконструкції та будівельні панельні програми в Угорщині дозволили зменшити енергоспоживання країни і знизити викиди газів, що впливають на тепличний ефект. Макроекономічний вплив програм має на меті зменшити енергозалежність країни, збільшити кількість робочих місць, знизити енерговитрати, підвищити ринкову вартість нерухомості за рахунок поліпшення комфортності та якості квартир. Угорська сторона має можливість передавання досвіду українським колегам з менеджменту програм з енергозбереження) [3];

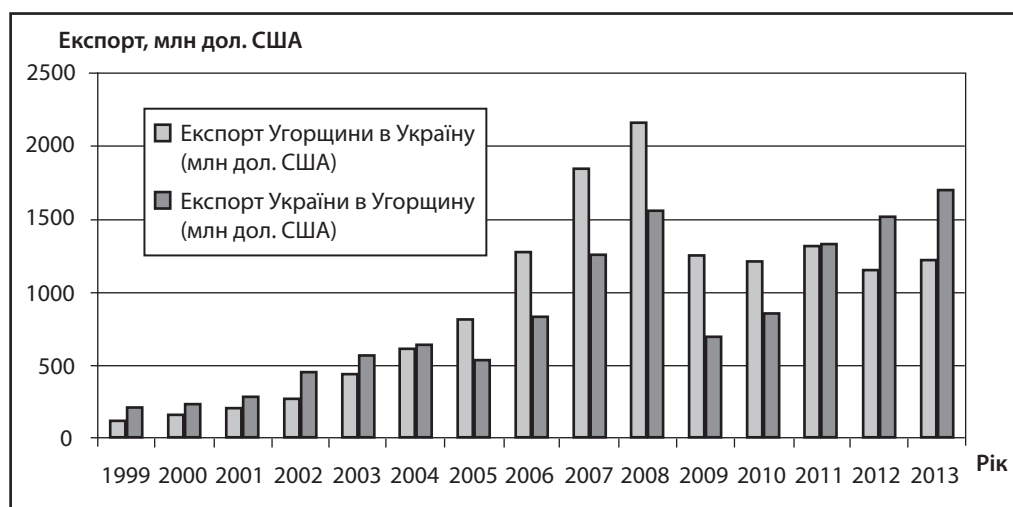


Рис. 1. Українсько-угорський товарообіг, 1999 – 2013 рр. [5]

- ✦ повернення до простого товарообміну (взаємні поставки: Україною – електроенергії, Угорщиною – оплата асортиментом продукції, наприклад, медикаментами);
- ✦ участь в українських проектах щодо поліпшення інфраструктури (оновлення ліній електропередач (ЛЕП), реконструкція заводів з виробництва продукції чорної металургії, зміна їх місця дислокації: ЗАТ «ІСД Дунаферр» є найбільшою групою металургійних підприємств Угорщини, а також найзначнішим активом української економіки в Угорщині, так само як і в регіоні Центральної Європи. Підприємство розташоване в м. Дунауйварош, а отже, є ймовірність вивезення з постраждалих регіонів Донбасу виробничих потужностей в Угорщину [2];
- ✦ поліпшення технічної складової товарів, які експортуються в Угорщину, що дозволить пристосуватися до стандартів якості товарів Європейського Союзу, що, у свою чергу, знижує витрати на облік стандартизації української продукції. Товари, призначені безпосередньо для ринку Європейського Союзу, які на 100% не залежать від української сировини, можуть бути переведені на угорську сировинну базу підприємств Угорщини, що зменшить транспортні та митні витрати.

Слід зазначити, що на європейському рівні існує готова транспортна та логістична мережа, що проходить по території Угорщини, відбувається функціонування логістичного центру в пункті Захонь по сортуванню, складуванню, зберіганню і відправки на станції призначення вантажів, які надходять з-за меж Європейського Союзу. Наявна технологія забезпечує стикування колій європейського та українського зразків, що прискорює вантажо- та товарообіг, а також митні процедури [7].

Функціонування цих пунктів можливо на рівні великих підприємств, тобто за умови безпосередньої участі держави.

II) *Середньостроковими* (експорт, імпорт угорського капіталу), а саме: інвестування Угорщини в українську економіку буде розглядатися з точки зору логістичної доцільності, тобто з урахуванням мінімальних витрат з проходження митних процедур.

Саме цей варіант передбачає відновлення економіки без турбулентності за угорським зразком. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Єрмолаєв А. В.** Європейський проект та Україна : монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 192 с.
2. **Кудряченко А. І.** Україна в Європі: пошук спільного майбутнього / За ред. д-ра істор. наук, проф. А. І. Кудряченка. – К. : Фенікс, 2009. – 544 с.
3. **Ласло Ч.** Результати, досвід угорських тендерів, енергоєфективних реконструкцій житлових будинків / Чідер Ласло // Угорський Союз. – 2010. – 60 с.

4. **Szalkai I.** Integrated Supervision in Hungary, in European Union Accassion / Istvan Szalkai. – Washington, DC : World Bank, 2012.

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

7. Торговельно-промислова палата Республіки Угорщина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mkik.hu>

8. Human Development Report 2014 – «Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience» [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

Науковий керівник – Голиков А. П., доктор географічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Human Development Report 2014 «Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience»”. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

Kudriachenko, A. I. *Ukraina v Yevropi: poshuk spilnoho maibutnyoho* [Ukraine in Europe Search for a common future]. Kyiv: Feniks, 2009.

Laslo, Ch. “Rezultaty, dosvid uhorskykh tenderiv, enerhoeffektyvnykh rekonstruktsii zhytlovykh budynkiv” [The results of the Hungarian experience tenders, energy efficient reconstruction of residential buildings]. In *Uhorskyi Soiuz*, 2010.

Statystychna sluzhba levropeiskoho Soiuzu. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

Szalkai, I. *Integrated Supervision in Hungary, in European Union Accassion*. Washington, DC: World Bank, 2012.

Torhovelno-promyslova palata Respubliky Uhorshchyna. <http://www.mkik.hu>

Yermolaiev, A. V. et al. *Yevropeiskyi proekt ta Ukraina* [European design and Ukraine]. Kyiv: NISD, 2012.

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФОРМА КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2015 МАКАРЧУК Е. А.

УДК 339.944:334.726

Макарчук Е. А. Транснационализация совместных предприятий как форма корпоративной интеграции в международном бизнесе: теоретический аспект

Целью статьи является определение принципа создания, функционирования и основных преимуществ транснационализации совместных предприятий как формы корпоративной интеграции в международном бизнесе. В статье рассматриваются теоретические аспекты создания и процесс функционирования совместных предприятий в условиях транснационализации. Проведён анализ динамики привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по регионам мира за период 2005 – 2014 гг. Анализируется политика привлечения иностранного капитала в страны Юго-Восточной Азии, а именно: в Сингапуре, Малайзии и Таиланде, а также выделена отраслевая структура привлечения ПИИ в этих странах.

Ключевые слова: совместные предприятия, прямые иностранные инвестиции, корпоративная интеграция, международный бизнес.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Макарчук Екатерина Алексеевна – соискатель, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

УДК 339.944:334.726

UDC 339.944:334.726

Макарчук К. О. Транснаціоналізація спільних підприємств як форма корпоративної інтеграції в міжнародному бізнесі: теоретичний аспект

Метою статті є визначення принципу створення, функціонування та основних переваг транснаціоналізації спільних підприємств як форми корпоративної інтеграції в міжнародному бізнесі. У статті розглядаються теоретичні аспекти створення та процес функціонування спільних підприємств в умовах транснаціоналізації. Проведено аналіз динаміки залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) по регіонах світу за період 2005 – 2014 рр. Анализується політика залучення іноземного капіталу в країни Південно-Східної Азії, а саме: в Сингапурі, Малайзії та Таїланді та виділено галузеву структуру залучення ПІІ у цих країнах.

Ключові слова: спільні підприємства, прями іноземні інвестиції, корпоративна інтеграція, міжнародний бізнес.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Макарчук Катерина Олексіївна – здобувач, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

Makarchuk K. O. Transnationalization of Joint Ventures as a Form of Corporate Integration in the International Business: Theoretical Aspect

The article is aimed to define the principle of establishing, functioning and fundamental advantages of transnationalization of joint ventures as a form of corporate integration in the international business. The article considers theoretical aspects of establishing and process of functioning of joint ventures under conditions of transnationalization. An analysis of the dynamics of attraction of the foreign direct investment (FDI) by the world's regions for the time period of 2005-2014 has been conducted. The policy of attracting foreign capital in South-East Asian countries, namely, Singapore, Malaysia and Thailand, has been analyzed, the sectoral structure of attracting FDI in these countries has been highlighted.

Key words: joint ventures, foreign direct investment, corporate integration, international business.

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

Makarchuk Kateryna O. – Applicant, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

Интеграция в мировую систему хозяйствования на современном этапе развития является важным условием выхода предприятия на новые рынки сбыта. В условиях транснационализации выход предприятий и ведение международного бизнеса может осуществляться благодаря корпоративной интеграции.

Интеграционные процессы на региональном и межгосударственном уровнях постепенно приводят к ослаблению значимости отдельных национальных экономик, и глобализация вызывает новые стратегические подходы во многих отраслях. В международном бизнесе используют разные формы интеграции, но детально стоит исследовать в условиях транснационализации совместные предприятия (СП).

Перспективы успешной деятельности многих фирм зависят от решения создания в условиях транснационализации совместных предприятий – как формы корпоративной интеграции – путём привлечения прямых иностранных инвестиций для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности и выхода на международные рынки.

На сегодняшний день интеграция в форме совместных предприятий в мире является актуальным явлением, т. к. предусматривает приобретение финансовых ресурсов для инвестирования, обмен технологиями и опытом работы, стимулирует процесс производства продукции, которая будет пользоваться спросом на мировом рынке.

Увеличение значимости организации совместных предприятий как формы корпоративной интеграции, трансформация их стратегических целей, практическая деятельность приобретают глобальный характер и оказывают влияние на развитие стран и регионов мира, что подразумевает поиск новых аспектов теоретического исследования деятельности СП в условиях транснационализации.

Теоретические аспекты создания и функционирования совместных предприятий исследовались отечественными и зарубежными учёными, такими как, Р. Гриффин, М. Пастей, В. А. Черненко, Б. З. Мильнер, А. Рогач, О. Г. Гупала, А. П. Голиков, В. И. Сидоров, Е. А. Довгаль, Д. Г. Лукьяненко, В. В. Рокоча, О. В. Плотников, В. Е. Но-

вицкий и др. Несмотря на существующий интерес к деятельности совместных предприятий, есть отдельные аспекты слияния и влияния транснационализации СП как формы интеграции в международном бизнесе, которые остаются неисследованными.

Целью статьи является определение принципа создания, функционирования и основных преимуществ транснационализации совместных предприятий как формы корпоративной интеграции в международном бизнесе.

Совместные предприятия как одна из форм корпоративной интеграции получили распространение в 1970–80-х годах в странах Западной Европы и Азии, а затем – в странах Центральной и Восточной Европы, а также СНГ [1].

На сегодняшний день понятие и статус совместного предприятия определяется Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности», согласно которому совместные предприятия являются самостоятельными участниками внешнеэкономических отношений и согласно ст. 1 этого Закона определяются как предприятия, которые базируются на совместном капитале субъектов хозяйственной деятельности Украины или иностранных субъектов хозяйственной деятельности, на совместном управлении и на совместном распределении результатов и рисков [2].

Совместное предприятие является относительно новой интеграционной формой международного предпринимательства. Совместные предприятия – это одна из интеграционных форм долговременного экономического, научно-технического сотрудничества, которое основано на объединении общих интересов, капиталов, рационализаторских идей, маркетинговых исследований иностранных и отечественных предпринимателей и дополняет торгово-экономические отношения [3].

В условиях транснационализации совместные предприятия – это особая организационно-правовая форма сотрудничества разнонациональных партнёров в сфере инвестирования, управления, производства продукции или предоставления услуг, торговли, использования доходов, распределения предпринимательских рисков и др. [3]. На основе данных определений можно сделать вывод о том, что совместное предприятие является юридическим субъектом с долевым участием иностранных и национальных инвесторов.

Появлению и распространению в условиях транснационализации совместных предприятий как одной из форм согласованной деятельности двух и более партнёров, направленной на достижение общей цели, способствовали процессы интернационализации экономики разных стран, увеличение экспорта капитала [4].

Благодаря созданию совместных предприятий облегчается экспорт капитала, реализуются инвестиционные проекты, с которыми не справится одной компании, а также быстрая адаптация рынков с помощью местных партнёров с использованием налоговых льгот стран [4].

Во всех странах деятельность совместных предприятий в условиях транснационализации регулирует-

ся специальным законодательством, в том числе налоговым, хозяйственным и др.

Для успешной деятельности и получения дохода от совместного предприятия необходимо принимать во внимание следующие факторы: особенности внешней среды, стимулирование рабочей силы, значительные различия в культурной, коммерческой, экономической сферах стран, которые участвуют в совместном предприятии [4].

Основными особенностями структуры управления совместным предприятием является равноправие сторон в процессах принятия решений, контроле над деятельностью фирмы, стратегическом планировании. Оперативно-тактическое руководство осуществляется высшим органом управления компанией, назначаемым совладельцами совместного предприятия [3].

В условиях транснационализации совместные предприятия обладают такими характеристиками:

- ✦ создаются с помощью инвестиций двух или большего числа материнских фирм;
- ✦ это юридически самостоятельные организационные единицы, не принадлежащие полностью ни одной из материнских фирм;
- ✦ контроль осуществляется совместно материнскими фирмами;
- ✦ юридически материнские фирмы не зависят друг от друга;
- ✦ главное правление (по крайней мере, одной из материнских фирм) размещено вне пределов страны, в которой данное совместное предприятие функционирует [5].

Участие в совместном предприятии раскрывает перед партнёрами достаточно возможностей, которые предусматривают:

- ✦ усиление позиций на рынке путем объединения ресурсов компаний (эффект масштаба);
- ✦ сокращение риска путем его деления;
- ✦ перспективу выхода на новые рынки;
- ✦ приобретение информации и технологий;
- ✦ кооперирование и предотвращение конкуренции, которая влечет за собой более высокие затраты;
- ✦ получение конкурентных преимуществ;
- ✦ приобретение опыта и знаний.

Интересы иностранного партнера в совместном предприятии могут состоять в том, что он получает возможность экспортировать продукцию на защищенный протекционистскими мерами местный рынок; обеспечивать свои потребности в местных материальных ресурсах и рабочей силе. Местная материнская компания реализует свои интересы, которые связаны с получением дохода в твердой (конвертируемой) валюте и развитием смежных производств. Власти принимающего государства стремятся содействовать иностранным инвестициям, ограничивая, однако, иностранного инвестора долей участия в акционерном капитале, которая не дает контроля над предприятием, и ставя жесткие условия найма местной рабочей силы,

передачи технологий, покупки местных материальных ресурсов и т. д.

Создание в условиях транснационализации совместных предприятий предусматривает привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страны базирования компаний для совместного ведения международного бизнеса. Динамика привлечения прямых иностранных инвестиций по регионам мира за период с 2005 – 2014 гг. представлена в табл. 1.

Анализируя данные табл. 1, можно сказать, что поток прямых иностранных инвестиций в странах ЕС за 2013 г. составил 246 млрд долл., что на 4,1% меньше, чем в 2014 г. [7]. В странах же Северной Америки в 2014 г. прослеживается значительное уменьшение ПИИ – на 6,5% по сравнению с 2013 г., что составило 135 млрд долл. [7]. Наиболее привлекательным для инвестирования в 2014 г. стал регион Юго-Восточной Азии, где ПИИ составили 151 млрд долл., что на 3,3% больше, чем в 2013 г. [7]. В странах Латинской Америки и Карибском бассейне ПИИ в 2014 г. составили 153 млрд долл., что на 1% меньше, чем в 2013 г. [7]. В странах с переходной экономикой ПИИ в 2013 г. составили 92 млрд долл., что в сравнении с 2014 г. меньше на 2,7% [7].

Регион Юго-Восточной Азии в последние годы отличается ростом объема притока прямых иностранных инвестиций. Сингапур, Малайзия и Таиланд являются привлекательными и открытыми странами для инвестиционных потоков в условиях транснационализации.

За последние годы развитие этих стран привело к улучшению рыночной инфраструктуры, повышению уровня жизни населения, что дало им возможность повысить уровень привлекательности для иностранных инвесторов. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в страны Юго-Восточной Азии, а именно: Сингапур, Малайзию и Таиланд за период с 2007 – 2013 гг. представлена на рис. 1.

На рис. 1 наглядно представлен процесс притока прямых иностранных инвестиций в страны Юго-Восточной Азии: уменьшение ПИИ с 2007 г., во время мирового финансового кризиса; с 2009 г. по 2013 г. прослеживается увеличение притока прямых иностранных инвестиций в экономику стран, и лидирующее место занимает Сингапур.

На инвестиционные процессы в этих странах благоприятное воздействие оказывают обеспечение льготных условий для ведения международного бизнеса. Страны Юго-Восточной Азии, а именно: Сингапур, Таиланд, Малайзия на своём опыте показали пример создания совместных предприятий с помощью привлечения ПИИ для социально-экономического развития государства и выхода на мировые рынки для ведения международного бизнеса. В Сингапуре, Таиланде, Малайзии для иностранных инвесторов уже действует система «одного окна», которая упрощает процесс регистрации новых компаний и оказывает содействие в оформлении других документов, в частности, раз-

Таблица 1

Динамика привлечения ПИИ по регионам мира за 2005 – 2014 гг. (млрд долл.)

Регион мира	Год									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Страны всего мира	945,8	1305,9	1833	1774	1185	1244	1652	1330	1450	1260
Страны ЕС	486,4	562,4	804,3	965	603	602	820	216	246	267
Северная Америка	101,0	175,4	232,8	370,8	175,4	251	263	204	250	135
Африка	29,6	45,5	53	72	59	55	48	55	57	57
Юго-Восточная Азия	41,1	51,2	60,5	289,2	241,7	299,9	314,6	116	127	151
Латинская Америка и Карибский бассейн	75,5	83,8	164	183	117	190	249	178	190	153
Океания	0,4	1,4	1,2	0,9	0,5	3	2	3	3	–
Страны с переходной экономикой	31,0	57,2	85,9	121	72	68	87	84	92	45
Процентная доля в мировых потоках прямых иностранных инвестициях, %										
Страны ЕС	51,4	43,1	44	54,4	50,9	48,4	49,6	16,2	17,0	21,1
Северная Америка	10,7	13,4	12,7	20,9	14,8	20,2	15,9	15,3	17,2	10,7
Африка	3,1	3,5	2,9	4,06	5,0	4,4	2,9	4,1	3,9	3,9
Юго-Восточная Азия	4,3	4,0	3,3	16,3	20,4	24,1	19,04	8,7	8,7	12
Латинская Америка и Карибский бассейн	8,0	6,4	8,9	10,3	10	15,3	15,07	13,4	13,1	12,1
Океания	0,04	0,1	0,07	0,05	0,04	0,24	0,1	0,2	0,2	–
Страны с переходной экономикой	3,3	4,4	4,7	6,8	6,0	5,5	5,3	6,3	6,3	3,6

Источник: рассчитано автором по материалам [6, 7].

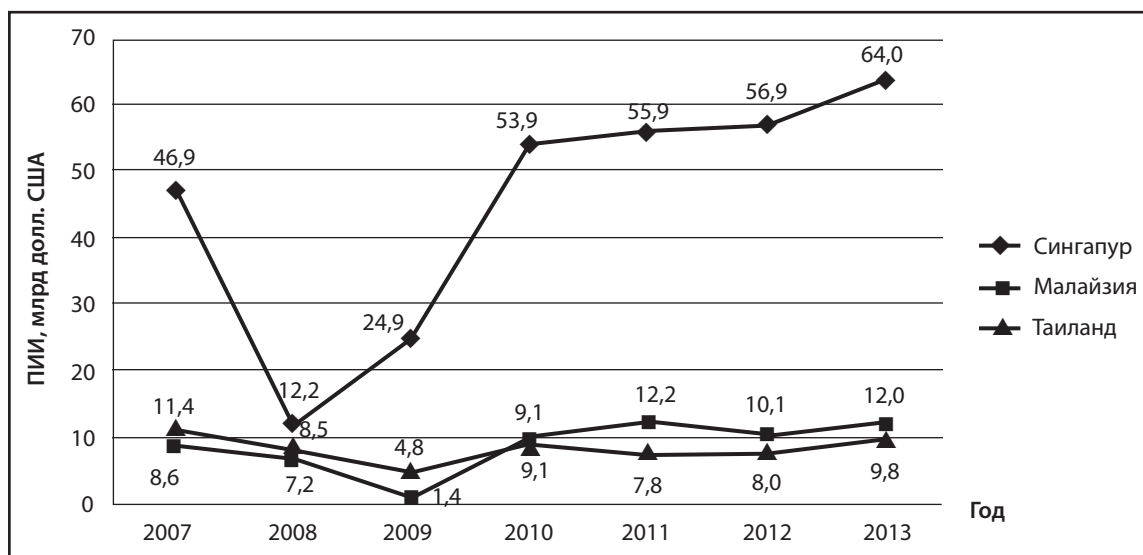


Рис. 1. Динамика притока ПИИ в Сингапур, Малайзию и Таиланд за 2007-2013 гг., млрд. долл. США

Источник: построено автором по материалам [8].

решений на работу и виз. Правительства стран Юго-Восточной Азии предоставляют специальные налоговые льготы, так называемые «налоговые каникулы», которые предусматривают полное освобождение от уплаты налогов на прибыль в течение нескольких лет, уменьшение корпоративного налога, инвестиционные скидки и др. льготы, которые делают более привлекательным регион для корпоративной интеграции в форме совместных предприятий. Проводится политика снижения банковской ставки по кредиту для иностранных инвесторов. Для более упрощенной процедуры регистрации бизнеса и ведения налоговой документации создана электронная онлайн система.

Отраслевая структура притока прямых иностранных инвестиций в Сингапур, Малайзию и Таиланд в период с 2011 по 2013 гг. представлена в табл. 2.

Анализируя данные табл. 2, можно сказать, что основными получателями инвестиционных ресурсов

в Сингапуре, Малайзии и Таиланде являются добывающая промышленность, финансовая и страховая сфера, недвижимость и сельское хозяйство. Прямые иностранные инвестиции в производство сосредоточены в таких отраслях, как электроника, автомобилестроение.

Экономическое развитие стран региона Юго-Восточной Азии было достигнуто благодаря таким факторам: направленной политике правительства, а именно: привлечение прямых иностранных инвестиций и мультинациональных компаний, которые способствовали созданию новых предприятий, трудоустройству работоспособного населения, трансферу технологий и других целей.

Анализ корпоративной интеграции в международном бизнесе показал, что совместные предприятия кооперируются для реализации определённого проекта, осуществление которого нельзя реализовать одной фирмой ввиду ограниченности финансовых возможностей и для усиления конкурентных преимуществ на

Таблица 2

Структура ПИИ в Сингапуре, Малайзии и Таиланде, 2011 – 2013 гг. (млн долл.)

Сектор экономики	Принимающие страны								
	Сингапур			Малайзия			Таиланд		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Сельское хозяйство, рыболовство и лесное хозяйство	0,3	-	-	40,5	33,0	79,8	10,9	-	0,1
Добыча полезных ископаемых	1,4	-	-	2410,9	243,0	282,3	296,2	155,1	77,5
Производство	3222,2	523,7	-	5317,7	1822,8	1077,8	4296,2	142,0	492,3
Торговля и коммерция	13112,2	-	-	1154,8	-	-	321,6	-	-
Размещение и общественное питание	-	-	-	-	11,4	-	-	8,0	64,4
Финансовая деятельность и страхование	8876,3	3515,7	2662,6	1797,2	359,5	523,5	1337,2	558,1	441,1
Недвижимость	8447,4	3611,7	2868,6	161,6	23,0	412,6	1110,1	47,4	346,6
Услуги	3779,2	-	-	1012,8	-	-	413,8	-	-

Источник: составлено автором по материалам [8].

мировых рынках. Например, автомобильная китайская компания Dongfeng Motor Group Co занимает лидирующие позиции на внутреннем рынке по производству и продаже пассажирских, коммерческих автомобилей, автомобильных двигателей и комплектующих. Компания является партнером во многих совместных предприятиях и в настоящее время сотрудничает с Nissan, Honda, PSA Peugeot Citroën Group и др. [7].

Китайская компания Lenovo и тайландская Compal Electronics в 2012 г. создали совместное предприятие для выпуска ноутбуков Lenovo. Создание СП позволит увеличить собственные производственные мощности и выпускать больше продукции для растущего китайского рынка [8].

Компания Mazda расширила свою деятельность в 2013 г. и создала совместное предприятие с Bermaz для производства модели CX- 5 в Малайзии [8].

ВЫВОДЫ

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция в рыночной экономике объективно ведет к необходимости объединения отдельных предприятий. На сегодняшний день компании не идут на полное слияние, а создают совместные предприятия, что позволяет им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. Вследствие этого появляется новая форма интеграции компаний в международном бизнесе – совместные предприятия, которые базируются на конкурентных преимуществах их компаний-основателей и являются наиболее эффективной формой международного бизнеса и видов прямого иностранного инвестирования. Деятельность совместных предприятий является взаимовыгодной для субъектов и сопровождается многими преимуществами.

Преимущества совместных предприятий на современном этапе развития мировой системы заключаются в: снижении риска ведения бизнеса; приобретении современного управленческого опыта; возможности объединения ресурсов; способности быстрой ориентации в изменениях внешней среды; достижении производства качественной продукции, которая будет конкурировать на мировых рынках.

Для правительства стран создание совместных предприятий – это привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику, влияние на ВВП, приобретение передовой технологии и техники, внедрение передового управленческого опыта и «ноу-хау», расширение экспорта товаров, увеличение валютных поступлений и укрепление позиций в международном бизнесе.

На сегодняшний день вклады ПИИ в экономику Украины остаются незначительными, что обусловлено отсутствием инструментов, гарантирующих защиту инвесторам, частыми изменениями в законодательстве. Перед инвесторами возникает ряд трудностей, а именно: процедура юридического оформления СП, налоговое законодательство и др. Использование мирового опыта транснационализации совместных предприятий в Украи-

не позволит увеличить приток иностранного капитала, который окажет положительное влияние на стабильное социально-экономическое развитие страны, рост ВВП и повысит конкурентоспособность товаров и услуг. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Окс М. М. Закономерности и особенности создания совместных предприятий в Украине / М. М. Окс // Труды Одесского политехнического университета. – 2008. – № 2 (30). – С. 272 – 277.

2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-ХІІ станом на 4 квітня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

3. Олександренко І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / І. Олександренко // Економічний аналіз. – 2008. – Випуск 2 (18). – С. 168 – 172.

4. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.

5. Гриффин Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей. – 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.

6. Доклад о мировых инвестициях 2013 год : Конференция ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

7. Доклад о мировых инвестициях 2014 год : Конференция ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

8. ASEAN Investment Report 2013 – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : www.foundry-planet.com/fileadmin/redekteur/pdf-dateien/24-11-14Report-AseanNov2014.pdf

Научный руководитель – Сидоров В. И., кандидат экономических наук, профессор, декан факультета международных экономических отношений и туристического бизнеса Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

REFERENCES

“ASEAN Investment Report 2013 – 2014”. www.foundry-planet.com/fileadmin/redekteur/pdf-dateien/24-11-14Report-AseanNov2014.pdf

“Doklad o mirovykh investitsiakh 2013 g. : Konferentsiia YuNKTAD” [World Investment Report 2013: The Conference of UNCTAD]. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

“Doklad o mirovykh investitsiakh 2014 god : Konferentsiia YuNKTAD” [World Investment Report 2014: The Conference of UNCTAD]. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

Griffin, R., and Pastey, M. *Mezhdunarodnyy biznes* [International Business]. St. Petersburg: Piter, 2006.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

Oleksandrenko, I. “Spilni pidpriemstva iak forma zaluchennia inozemnoho kapitalu” [Joint ventures as a form of attracting foreign capital]. *Ekonomichniy analiz*, no. 2 (18) (2008): 168-172.

Oks, M. M. “Zakonomernosti i osobennosti stzdaniiia sovmestnykh predpriatiy v Ukrainie” [Laws and features of joint ventures in Ukraine]. *Trudy Odesskogo politekhnicheskogo universiteta*, no. 2 (30) (2008): 272-277.

Rohach, O. *Mizhnarodni investitsii: teoriia ta praktyka biznesu transnatsionalnykh korporatsii* [International investments: the theory and practice of business multinationals]. Kyiv: Lybid, 2005.

СИСТЕМИ ВИНАГОРОД ПРАЦІВНИКАМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

© 2015 ГЕЙСР Е. С., ШТИК Ю. В.

УДК 331.217

Гейср Е. С., Штик Ю. В. Системи винагород працівникам: зарубіжний досвід

Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо вдосконалення системи винагород працівникам на підприємствах України на основі проведеного аналізу підходів до побудови систем винагород у зарубіжних країнах. Здійснено аналіз, систематизацію та узагальнення наукових праць зарубіжних вчених, розглянуто підходи до побудови систем винагород працівникам залежно від мотивації: американський, європейський та японський. Надано характеристику зарубіжних підходів. За умов відсутності єдиного підходу до побудови систем винагороди працівникам на підприємствах України доведено доцільність використання існуючого зарубіжного досвіду. Запропоновано використання інтегрованого підходу до побудови систем винагород працівникам, який об'єднає фінансові та нефінансові форми винагород персоналу: заробітну плату, соціальні програми, у тому числі програми підтримки балансу між роботою та життям, визнання за заслуги і виконану роботу, програми розвитку та само-реалізації. Реалізація наданих пропозицій дозволить вирішити такі важливі проблеми, як високопродуктивна праця, підвищення ефективності виробництва, розв'язання проблем соціально-культурного та кваліфікаційного рівнів працівників.

Ключові слова: система винагород, зарубіжні підходи, мотивація, визнання, інтегрований підхід.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Гейср Елеонора Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Острівського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: eleonorag@inbox.ru

Штик Юлія Вячеславівна – аспірантка, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Острівського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: juliashtyk@mail.ru

УДК 331.217

Гейср Э. С., Штык Ю. В. Системы вознаграждений работникам: зарубежный опыт

Цель статьи заключается в разработке предложений по совершенствованию системы вознаграждений работникам на предприятиях Украины на основании проведенного анализа подходов к построению систем вознаграждений в зарубежных странах. Проведен анализ, систематизация и обобщение научных работ зарубежных ученых, рассмотрены подходы к построению систем вознаграждений работникам в зависимости от мотивации: американский, европейский и японский. Представлена характеристика зарубежных подходов. При условиях отсутствия единого подхода к построению систем вознаграждений работникам на предприятиях Украины доказана целесообразность использования интегрированного подхода к построению систем вознаграждений работникам, который объединяет финансовые и нефинансовые формы вознаграждений персоналу: заработную плату, социальные программы, в том числе программы поддержки баланса между работой и жизнью, признание за заслуги и выполненную работу, развитие и самореализацию. Реализация представленных предложений позволит решить такие важные проблемы, как высокопродуктивный труд, повышение эффективности производства, решение проблем социально-культурного и квалификационного уровней работников.

Ключевые слова: система вознаграждений, зарубежные подходы, мотивация, признание, интегрированный подход.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Гейср Элеонора Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Острівського, 16, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50005, Украина)

E-mail: eleonorag@inbox.ru

Штык Юлия Вячеславовна – аспирантка, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Острівського, 16, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50005, Украина)

E-mail: juliashtyk@mail.ru

UDC 331.217

Geyer E. S., Shtyk Yu. V. Systems of Rewards for Employees: Foreign Experience

The article is aimed to develop proposals for improving the system of rewards for employees at the enterprises of Ukraine on the basis of the carried out analysis of approaches to establishing systems of rewards in foreign countries. Analysis, systematization and generalization of scientific works of foreign scientists were conducted, approaches: american, european, and japanese – to establishing systems of rewards for employees depending on motivation were considered. A characteristic of foreign approaches has been presented. In the absence of a uniform approach to establishing systems of rewards for employees at the enterprises of Ukraine, usefulness of the existing foreign experience has been proven. It has been proposed to use an integrated approach to establishing systems of rewards for employees, which integrates financial and non-financial forms of remuneration to staff: salaries, social programs, including programs to support a balance between work and life, recognition of merit and work, development and self-fulfillment. Implementation of the proposals would resolve such important issues as highly productive labor, improving the efficiency of production, addressing the problems of socio-cultural and qualification levels of workers.

Key words: system of rewards, foreign approaches, motivation, recognition, integrated approach.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Geyer Eleonora S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (вул. Острівського, 16, Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: eleonorag@inbox.ru

Shtyk Yuliia V. – Postgraduate Student, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (вул. Острівського, 16, Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: juliashtyk@mail.ru

Передумовою становлення економіки України є досягнення європейських стандартів у соціальній сфері, які поки що не підкріплені практичними результатами. Штучно занижений рівень заробітної плати, успадкований Україною спочатку від

адміністративно-планової економічної системи, потім від корумпованої влади, та, відповідно, низький рівень соціальних трансфертів і проведення військових операцій, залишаються основними чинниками базової незахищеності населення.

Сьогодні здатність держави надавати кошти для соціального захисту громадян виявилася серйозно підірваною можливістю великого капіталу уникати оподаткування та можливістю громадян обходити обтяжуючі умови найму шляхом переїзду в інші країни. Для того, щоб утримувати людський капітал у країні, підвищувати продуктивність праці й ефективність діяльності підприємств, необхідно виробити нові підходи до побудови систем винагород працівникам в Україні, використовуючи зарубіжний досвід.

Висвітленням зарубіжних підходів до побудови систем винагород працівникам у різні часи займалися провідні науковці. Вагомий внесок у розвиток теорії мотивації та систем винагород зробили Д. Браун, Д. Бреттон, Дж. Голд, Ф. Герцберг, Н. Райан, Л. Портер, Е. Лоулер, А. С. Бабініна та інші. Однак вивчення й узагальнення зарубіжного досвіду щодо проблем побудови систем винагород працівникам показало, що далеко не всі аспекти цього питання досліджені достатньою мірою, особливо за умов розвитку ринкових відносин.

Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо вдосконалення системи винагород працівникам на підприємствах України на основі проведеного аналізу підходів до побудови систем винагород у зарубіжних країнах.

У XX столітті у світі сформувалися різні підходи до побудови систем винагород працівникам залежно від мотивації. Однак більшість авторів виділяє три основні підходи: американський, європейський та японський. Кожен з цих підходів має свої національні особливості і мотивацію персоналу на підприємствах [1].

Система винагород повинна мотивувати співробітників виконувати роботу на високому рівні. Безпека та можливість просування – будуть кращим заохоченням для працівників. Американський науковець Д. Браун стверджує: «Як ви розробите систему винагород, таким і буде ваш бізнес. Не буває правильної чи неправильної системи винагород. Спитайте у ваших працівників, нехай вони допоможуть створити ту систему, яка буде працювати на вас» [2].

У США в даний час спостерігається тенденція до індивідуального встановлення винагород. У межах індивідуального підходу щодо винагород виділяються три групи працівників:

- ✦ люди, які мають особливі здібності до праці, володіють інтелектуальною власністю. Їх винагороди визначаються індивідуальним контрактом;
- ✦ працівники творчих спеціальностей, які вміють приймати нестандартні рішення, суттєво впливають на ефективність роботи підприємства;
- ✦ усі інші працівники, з мінімальними творчими функціями, одержують тверду заробітну плату та премії за перевиконання планів на основі колективного договору [3].

Незважаючи на індивідуальний підхід, у Сполучених Штатах Америки багато уваги приділяється визнанню працівника. Визнання служить психологічною винагородою. Даний тип винагороди визнає, що працівник перевищив поставлені перед ним цілі, які можуть бути короткостроковими, довгостроковими або комплексними. Винагорода застосовується як матеріальна (сертифікат на відвідування ресторану), так і нематеріальна (додатковий день до відпустки). Д. Браун вважає, що керівники в окремих випадках мають показувати особисту вдячність. Наприклад, залишити на столі підлеглого вдячного листа. Але будь-яке визнання має бути справедливим відносно всіх працівників підприємства [2].

Ш. Хартзел досліджувала ефективні системи винагород працівників у Сполучених Штатах Америки. Вона виділяє два основні види винагород: внутрішні і зовнішні (рис. 1). Зовнішні винагороди включають матеріальні виплати: заробітну плату, бонуси, премію, оплачувану відпустку та ін. Зовнішні винагороди набагато легше отримувати, ніж суспільне визнання, призначення на нову посаду та додаткову відповідальність [4].

Найбільший актив, який може запропонувати працівник, – це інтелект, досвід, здібність до вирішення професійних задач. Ф. Герцберг, один з видатних теоретиків систем винагород та мотивації працівників, стверджував, що внутрішні винагороди значно сильніше підвищують мотивацію, ніж зовнішні [6].

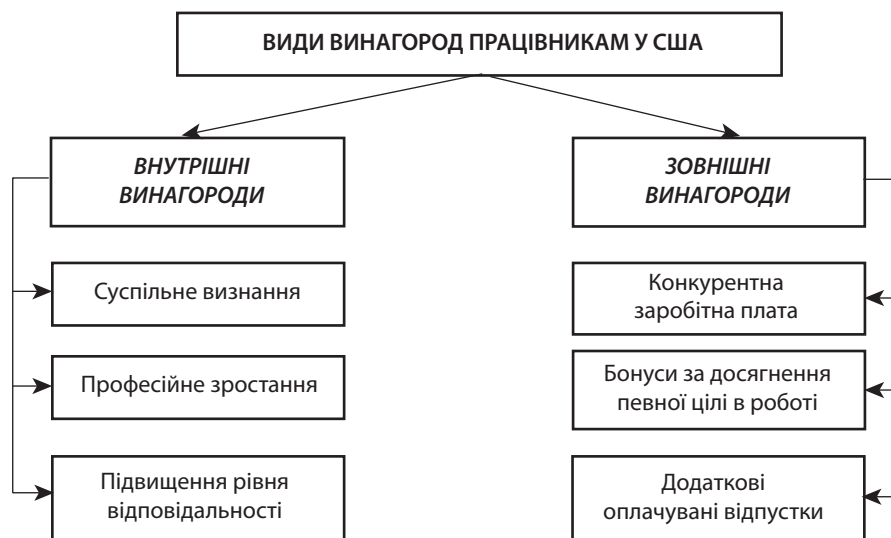


Рис. 1. Види винагород працівникам у США [5]

У США застосовуються різні системи винагород: базові, диференціальні, преміальні, багатофакторні та інші. Доцільно виділити деякі з них, які є актуальними на сьогодні (табл. 1).

Другий підхід до побудови систем винагород працівникам залежно від мотивації – японський. У цій країні, завдяки пошуку нестандартних форм синтезу матеріальних і моральних стимулів праці виробничого й управлінського персоналу, вдалося домогтися бурхливого піднесення промисловості на якісно іншій парадигмі соціального розвитку, ніж у США.

Основним в управлінні для Японії є трудові ресурси. Мета, що ставить перед собою японський керуючий, – підвищити ефективність роботи підприємства в основному за рахунок підвищення продуктивності праці працівників.

Японський стиль управління базується на переконанні. Керівник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання – не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні міжособистісні стосунки, так званий «менталітет зрівнялівки». Цей феномен визначає ряд аспектів трудової мотивації в Японії [7].

Кожна японська фірма має власну корпоративну філософію, акцент в якій наголошується на таких поняттях, як щирість, гармонія, співробітництво із сумісника-

ми і клієнтами, внесок у покращення життя. За корпоративною філософією, керівник і робітник (постійний) з однаковою мірою є членами фірми, і взаємовідносини між ними будуються, як між членами родини [5, с. 18].

В японських компаніях діє відповідний відбір винагород і послуг соціального характеру, який кожна фірма прагне надати своєму персоналу. Це вихідні допомоги і пенсії, медичні послуги, надання житла і дотації на його придбання, харчування протягом робочого дня, фізкультурно-спортивні та культурно-розважальні заходи, особисте страхування, забезпечення при виробничому травматизмі, натуральні виплати (безкоштовне забезпечення товарами), сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми, грошові нецільові субсидії та інші послуги [7].

Питання винагороди в Японії є елементом системи так названого «довічного наймання» робітників. Він займає особливе місце серед засобів мотивації Японії.

За оцінками японських економістів, такою системою наймання охоплюється від 22 до 30% найманого персоналу. При цьому компанія сподівається, що робітник, який приймається на постійну роботу, буде працювати протягом багатьох років. «Довічний найм» передбачає щорічне автоматичне підвищення заробітку працівника протягом всієї його трудової діяльності, а також професійне просування. Таким чином, матеріальне стимулювання здійснюється не шляхом прямої прив'язки рівня оплати праці до її результатів. Структу-

Таблиця 1

Характеристика систем винагород працівникам у США [4]

№ з/п	Назва системи	Характеристика системи винагород працівникам
1	Система контролю денного виробітку	У рамках цієї системи адміністрація переглядає годинну тарифну ставку один раз на квартал або раз на півріччя, підвищуючи чи знижуючи її, залежно від виконання норм, рівня використання робочого часу, дотримання трудової дисципліни, сумісництва
2	Система заробітної плати за знання	Основним принципом даної системи є винагорода за оволодіння додатковими знаннями та вміннями, а не внесок у досягнення цілей організації
3	Система Хелсі	Винагорода складається із двох частин: першу визначає фіксована погодинна ставка і фактично визначений час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні
4	Система Бедо	За цією системою винагород кожна робоча хвилина називається «точкою». Працівник, окрім основної заробітної плати, одержує винагороду, яка визначається як добуток 0,75 кількості точок, виконаних працівником за годину, на 1/60 погодинної ставки
5	Система Роурена	У даній системі на виконання роботи встановлюється певна норма часу і гарантується погодинна ставка, якщо працівник не виконує норми. Винагорода складає частку погодинної ставки, рівну частці часу, яку й було зекономлено. Її розмір залежить від приросту продуктивності праці, який визначається як різниця між фактичним і нормативним часом відповідно зіставленим з нормативом
6	Система Сканлона	Основним показником преміювання є зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Якщо витрати на заробітну плату були нижче нормативної величини, то формується преміальний фонд у розмірі 75% економії, з яких 20% спрямовуються в розмірі виплат у скрутні часи
7	Система Мерика	У данній системі винагород при виконанні завдань до 60% працівнику загрожує звільнення; при виконанні завдання на 61–83% працівник одержує ставку; 84–100% – 1,1 ставки; більше 100% – 1,2 ставки
8	Система Умпротейр	Передбачає виплату премій за зниження трудомісткості. Нормативна трудомісткість визначається для кожного виду продукції, одночасно встановлюється базовий рівень продуктивності праці, при перевищенні якого норми переглядаються

ра винагород працівникам при «довічному наймі» орієнтована на задоволення потреб кожного працівника у відповідності до заслуг перед фірмою [7].

У структурі винагород працівникам в Японії виділяють три основні види винагород: основний оклад (базова ставка), встановлюється залежно від освіти, стажу роботи; премії та бонуси у розмірі 10 – 50%, які виплачуються щомісяця та кожне півріччя; виплати на соціальні потреби, у т. ч. вихідні допомоги на пенсії (рис. 2).

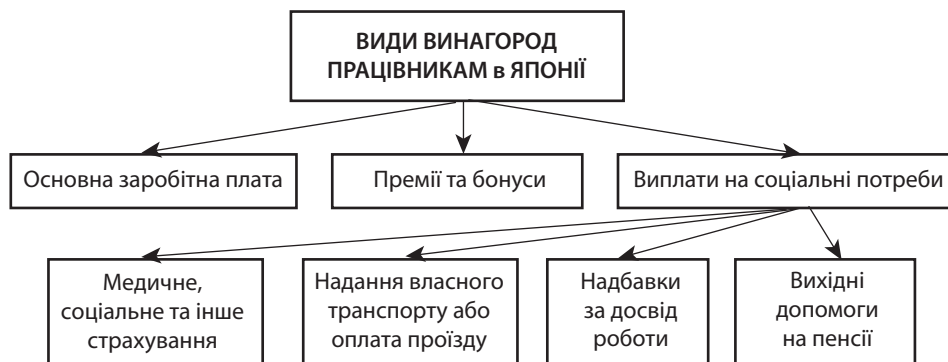


Рис. 2. Види винагород працівникам в Японії [7]

Однак за останні 5 – 10 років в Японії деякі великі компанії, наприклад «Фудзіцу», замінили традиційну систему «довічного найму» на систему винагород за результатами; компанія «Хітачі» почала використовувати систему винагород (*Performance Management*), в основі якої – оплата на основі досягнення поставлених цілей. Збільшилась кількість програм винагород працівникам за ефективність в японських компаніях, з'явилися високі розміри бонусів менеджерам компанії [8, с. 112].

На думку японських менеджерів, використання винагород за ефективність роботи, які засновані на оцінці результатів, може бути несправедливим. Це порушує моральний дух, командну роботу і згуртованість в компаній. Крім того, у більшості японських компаній не бажають, щоб молоді працівники контролювали старших і більш досвідчених. Таку точку зору підтримують Дж. Шустер і П. Зінгхайм. Вони досліджували компенсації та управління людськими ресурсами у фінансових організаціях перед і після фінансової кризи 2008 р. [9, с. 17].

Для переходу до аналізу винагород працівникам в європейських умовах необхідно уточнити питання, що саме можна розглядати під поняттям «Європа». Не викликає запитань історична географія, яка пояснює, що це – Європейський Союз, Норвегія, Швейцарія та деякі центральні та східні європейські держави-кандидати, що очікують вступу до Євросоюзу.

Розвиток систем винагород у кожній з країн Європи не є ідентичним. Ряд економічних факторів вказують на розбіжності в системі зайнятості. Наприклад, мінімальна заробітна плата на європейських широтах коливається від 92 до 1570 євро, а в Україні в умовах кризи станом на 01.01.2015 р. мінімальна заробітна плата складала всього 63 євро.

У широкому розумінні під системою винагород в Європі розуміють кредитно-грошові, негрошові та

психологічні виплати, що надає підприємство для своїх співробітників в обмін на працю, яку вони виконують. Система винагороди працівникам повинна підтримувати цілі підприємства. На стратегічному рівні система винагород повинна бути узгоджена з колективом працівників. Якщо винагороди працівникам, які запропоновані, не є конкурентоспроможними, буде важко запросити кваліфікованих кадрів. Висока плинність працівників може призвести до суттєвих додаткових витрат на набір

та навчання співробітників. Людський капітал має бути одним з найцінніших активів, які є на підприємстві. На європейських підприємствах, як і у США, значна увага приділяється мотивації [10].

У Західній Європі використовують також виплати працівникам у натуральній формі (або у непрямій формі). Їх виплачують як доповнення до заробітної плати.

Виплати в натуральній формі можуть включати медичне страхування або ваучери на харчування працівників. Вони, як правило, видаються молодшому персоналу для того, щоб надати додаткові стимули за більш низькою ціною, і використовуються як форма визнання для співробітника.

В останнє десятиріччя в Західній Європі спостерігається використання індивідуального підходу до винагород керівникам і менеджерам великих компаній. Однак деякі науковці стверджують, що це неетично по відношенню до рядових працівників. Розмір загальної річної винагороди директора публічних компаній у 2005 р. у 200 разів перевищив сукупну винагороду середньостатистичної європейської родини, а у 2014 р. – у 350 разів [11].

У багатьох європейських країнах оцінка систем винагород працівникам знаходиться на зародковому рівні, хоча існує широке використання систем нарахування бонусів.

У Німеччині тільки 7% працівників малих підприємств підлягають справедливій оцінці, на відміну від великих підприємств, де оцінюються 50% співробітників. У Франції та Великобританії працівників, які зайняли повний робочий день, оцінюють краще, ніж тих, хто працює неповний день. У Німеччині чоловіків більше оцінюють, ніж жінок [12].

Зарубіжні науковці у своїх дослідженнях використовують новий термін *Process Automation (PA)*. Під цим словосполученням слід розуміти об'єднання систем автоматизації і систем управління для достовірної оцінки

ефективності роботи працівника. У Німеччині РА найбільше використовується в компаніях, що надають фінансові послуги, а найменше – у будівництві та сільському господарстві. У той час, як Македонія і Сербія відносно до систем РА обмежена тільки державною адміністрацією. В Ірландії РА використовуються транснаціональними компаніями. Бельгійський РА застосовується для працівників інтелектуальної праці. В Угорщині деякі компанії виділяють кошти на РА, але не на навчання і розвиток працівників. У Румунії відповідно до культурних особливостей обмежене використання РА як достовірної оцінки ефективності роботи працівника [12].

У Російській Федерації залишається повне небажання приділяти увагу індивідуальній відповідальності, оцінювати кожного окремого працівника. Співробітники оцінюються в команді або відносно діяльності підприємства.

Дослідження показують, що РА оцінка сприяє більш високому рівню продуктивності і професійного розвитку працівників [12].

Найбільш популярні системи винагород працівникам згруповані в *табл. 2*.

Отже, будь-яка з наведених систем винагород приведе до того, що працівник перш за все буде розуміти, що його винагорода залежить виключно від нього, отже, намагатиметься зробити більше для цього.

Досвід свідчить, що застосування різних систем винагород працівникам сприяє формуванню зацікавленості персоналу в підвищенні свого кваліфікаційного та професійного рівня, розвитку фірм.

Проаналізувавши всі підходи, що виділяють науковці, необхідно відмітити, що в умовах глобалізації економіки та функціонування транснаціональних корпорацій, неетично ділити системи винагород на японську, американську та європейську. Американський підхід є актуальним майже у всіх країнах світу. Частина підприємств Японії та Європи активно використовує індивідуальний підхід до винагород

працівникам, який є характерним для систем винагород Сполучених Штатів Америки. Отже, результати проведеного аналізу свідчать про необхідність застосування інтегрованого підходу до побудови систем винагород працівникам, який є узагальненням існуючих підходів. Але основою має бути американський підхід, в якому особливе місце займає мотивація, що сьогодні є актуальним для будь-якої країни.

Сьогодні в Україні складна економічна ситуація потребує оптимізації систем оплати праці та встановлення зв'язку винагороди і реального внеску працівника у бізнес-показники підприємства. Україні, як державі, що прагне економічної стабільності і вступу до Європейського Союзу, необхідно застосувати інтегрований підхід до формування та функціонування систем винагород працівникам. Саме за допомогою такого підходу будуть вирішуватися такі головні проблеми, як досягнення високопродуктивної праці, підвищення ефективності виробництва, вирішення проблем соціально-культурного і кваліфікаційного рівня населення.

Можна виділити такі особливості інтегрованого підходу до побудови систем винагород працівникам:

- ✦ встановлення гарантованої винагороди за виконання праці, що забезпечує відтворення робочої сили незалежно від результатів діяльності підприємства;
- ✦ відсутність високих розривів між мінімальною і максимальною заробітною платою на підприємстві;
- ✦ використання в системі тарифікації робіт (оцінки робочих місць) бального методу, який дозволяє диференціювати тарифні ставки та оклади з урахуванням реальних відмінностей у складності виконуваної роботи;
- ✦ широке застосування гнучких систем винагород, при яких її змінна частина (премії, бонуси і т. п.) залежить не тільки від індивідуальних, а й від колективних результатів праці;

Таблиця 2

Характеристика систем винагород працівникам у європейських країнах [11]

№	Назва системи винагород	Характеристика системи винагород працівникам
1	Відрядна система винагород	Певна ціна виплачується за одиницю будь-якої продукції. Дана система винагород використовується для виплат працівникам, які виконують роботу Freelans, творчих особистостей
2	Індивідуальна система винагород за результатами роботи	Працівник отримує бонус або збільшення базового окладу на підставі оцінки керівника за виконання задач, що були поставлені перед ним раніше. Використовується для менеджерів середньої ланки
3	Система винагород за результатами роботи в групі	Премії або бонуси виплачують за досягнення цілей у групі. Розподіляються між членами групи на підставі оцінки роботи кожного працівника
4	Система винагород за підвищення кваліфікації	Працівник отримує підвищення заробітної плати або додаткові бонуси за отримані додаткові знання, підвищення власного професійного рівня
5	Система винагород за комісіями	Комісії є винагородою для торговельного персоналу, коли співробітник отримує відсоток від своїх продаж
6	Система винагород, пов'язана з участю у прибутках	Працівник отримує бонуси з прибутку підприємства за умови, що прибуток сягнув певного порогу
7	Система винагород, пов'язана з планами опціонів	Відповідно до планів опціонів співробітники отримують право придбати акції компанії на певну дату в майбутньому, але за ціною на сьогодні

- ✦ диференціація тарифних ставок і окладів за кваліфікаційними рівнями залежно не тільки від складності виконуваної роботи, а й від індивідуальних результатів праці.

ВИСНОВКИ

Проведення аналізу зарубіжних підходів до побудови систем винагород працівникам свідчить про доцільність використання існуючого досвіду в Україні.

Американський підхід до побудови систем винагород працівникам залежить, насамперед, від результативності діяльності. При цьому виплати можуть лише зростати і практично ніколи не зменшуються.

Системи винагород працівникам в Японії характеризуються випередженням зростання продуктивності праці відносно зростання рівня життя населення, у тому числі рівня заробітної плати. З метою заохочення підприємницької активності держава не вживає серйозних заходів з метою контролю за майновим розшаруванням суспільства.

Європейський підхід до побудови систем винагород працівникам поєднує в собі елементи і американського, і японського підходів. В Європі, останнім часом, багато уваги приділяється РА-процесам. РА застосовують як інструмент для оцінки ефективності систем винагород працівникам, а також як спосіб мотивації персоналу у всіх аспектах його трудової діяльності.

В Україні не існує єдиного підходу до побудови систем винагород працівникам. Тільки деякі міжнародні компанії використовують елементи зарубіжних систем винагород. Необхідно створення такої системи, яка б мотивувала співробітників працювати старанніше, і, водночас, відповідала б цілям підприємства, на якому вони працюють.

Використання запропонованого інтегрованого підходу до побудови систем винагород працівникам, який об'єднує фінансові та нефінансові форми винагороди: заробітну плату, соціальні програми, у тому числі програми підтримки балансу між роботою та життям, визнання за заслуги і виконану роботу, розвиток і самореалізацію, дозволить вирішити такі важливі проблеми, як досягнення високопродуктивної праці, підвищення ефективності виробництва, розв'язання проблем соціально-культурного та кваліфікаційного рівня населення.

Перспективами подальших досліджень є оцінка систем винагороди працівникам в підприємствах України, удосконалення методологічних засад формування інформації про винагороди працівникам в системі бухгалтерського обліку, визначення можливостей використання облікової інформації для прийняття економічних рішень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Досвід мотивації праці у розвинутих країнах світу // Аграрний сектор України. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242/>
2. **Brown D.** What Are Successful Employee Reward Systems? / Denise Brown // Chron. Work [Electronic resource]. – Mode of access : <http://work.chron.com/successful-employee-reward-systems-12291.html>

3. Ангелова О. С. Системи оплати праці в США / О. С. Ангелова // Студентський науковий вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mnau.edu.ua/ua/04_07.html

4. Reward Systems & Employee Behavior: Intrinsic & Extrinsic Rewards // Business 101: Principles of Management / Business Courses [Electronic resource]. – Mode of access : <http://study.com/academy/lesson/reward-systems-employee-behavior-intrinsic-extrinsic-rewards.html>

5. Колот А. М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 16 – 21.

6. Herzberg F. One More Time: How Do You Motivate Employees? / Frederick Herzberg // Harvard Business Review [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees>

7. Шепель Н. Ю. Особливості мотивації у Японії / Н. Ю. Шепель // Студентський науковий вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mnau.edu.ua/ua/04_07.html

8. Бабынина Л. С. Эмпирический анализ развития моделей оплаты труда в зарубежных странах / Л. С. Бабынина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 4. – С. 109 – 114.

9. Schuster J. R. Compensation and Human Resource Practices During Crisis: Which Solutions Add Value? / J. R. Schuster, P. K. Zingheim // Worldat – Work Journal. – 1-st Quarter 2012. – P. 11 – 27.

10. Ryan N. Reward schemes for employees and management / Nick Ryan [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-students/2012s/sa_jan13_p5_reward_a.pdf

11. Bratton J. Human Resource Management Theory and Practice / John Bratton, Jeff Gold [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.palgrave.com/companion/Bratton-And-Gold-Human-Resource-Management>

12. Performance Appraisal. The Federation of International Employers La Federación de Empresarios Internacionales [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.fedee.com/human-resources/performance-appraisal/>

REFERENCES

Anhelova, O. S. "Systemy oplaty pratsi v SShA" [Wage system in the US]. http://www.mnau.edu.ua/ua/04_07.html

Brown, D. "What Are Successful Employee Reward Systems?" <http://work.chron.com/successful-employee-reward-systems-12291.html>

Babynina, L. S. "Empiricheskiy analiz razvitiia modeley oplaty truda v zarubezhnykh stranakh" [Empirical Analysis of the models of payment in foreign countries]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*, no. 4 (2012): 109-114.

Bratton, J. "Human Resource Management Theory and Practice". <http://www.palgrave.com/companion/Bratton-And-Gold-Human-Resource-Management>

"Dosvid motyvatsii pratsi u rozvynutykh krainakh svitu" [Experience motivation in developed countries]. *Ahrarnyi sektor Ukrainy. Ekonomika*. <http://www.agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242/>

Herzberg, F. "One More Time: How Do You Motivate Employees?". <https://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees>

Kolot, A. M. "Zarubizhnyi dosvid materialnoho stymuliuvannia personalu" [Foreign experience financial incentives for staff]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2007): 16-21.

"Performance Appraisal. The Federation of International Employers La Federacion de Empresarios Internacionales". <http://www.fedee.com/human-resources/performance-appraisal/>

Ryan, N. "Reward schemes for employees and management". http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-students/2012s/sa_jan13_p5_reward_a.pdf

"Reward Systems & Employee Behavior: Intrinsic & Extrinsic Rewards". <http://study.com/academy/lesson/reward-systems-employee-behavior-intrinsic-extrinsic-rewards.html>

Schuster, J. R., and Zingheim, P. K. "Compensation and Human Resource Practices During Crisis: Which Solutions Add Value?". *Worldat – Work Journal* (2012): 11-27.

Shepel, N. Yu. "Osoblyvosti motyvatsii u Yaponii" [Features motivation in Japan]. http://www.mnau.edu.ua/ua/04_07.html

НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ

© 2015 **БАРЧУК В. П., СУС Т. Й.**

УДК 332.1:330.341.1

Барчук В. П., Сус Т. Й. Напрями інноваційно-технологічного розвитку промислового виробництва регіону

У статті здійснено аналіз стратегій інноваційно-технологічного розвитку промислового потенціалу регіону. На даному етапі вибору шляхів інноваційно-технологічного розвитку можлива реалізація чотирьох стратегій: імітаційного технологічно залежного типу; прогресивного технологічно незалежного типу; розвитку інноваційних центрів; інноваційного прориву. Розглянуто принципи і пріоритети, на яких базуються стратегії. Запропоновано використання досвіду Китаю та Сінгапуру щодо стимулювання підготовки висококваліфікованих кадрів у розвинутих країнах світу як умови реалізації стратегії інноваційного прориву. Такий підхід дозволяє дуже швидко й ефективно здійснювати трансферт знань шляхом стимулювання повернення випускників престижних університетів на батьківщину та їх працевлаштування у провідних національних університетах, науково-дослідних лабораторіях та дослідницьких центрах промислових корпорацій. Відзначено, що в сучасних умовах постає гостра необхідність у проведенні глобальної модернізації технологічної бази країни, регіонів, а також у формуванні інноваційного державного замовлення в цивільній та оборонній сферах.

Ключові слова: інновації, стратегія, технологічний розвиток, регіон, конкуренція.

Табл.: 1. **Бібл.:** 8.

Барчук Валентина Петрівна – старший викладач кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Сус Тарас Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: sus.taras@rambler.ru

УДК 332.1:330.341.1

Барчук В. П., Сус Т. И. Направления инновационно-технологического развития промышленного производства региона

В статье проведен анализ стратегий инновационно-технологического развития промышленного потенциала региона. На данном этапе выбора путей инновационно-технологического развития возможна реализация четырех стратегий: имитационного технологически зависимого типа; прогрессивного технологически независимого типа; развития инновационных центров; инновационного прорыва. Рассмотрены принципы и приоритеты, на которых базируются стратегии. Предложено использование опыта Китая и Сингапура относительно стимулирования подготовки высококвалифицированных кадров в развитых странах мира как условия реализации стратегии инновационного прорыва. Такой подход позволяет очень быстро и эффективно осуществлять трансферт знаний путем стимулирования возвращения выпускников престижных университетов на родину и их трудоустройства в ведущих национальных университетах, научно-исследовательских лабораториях и исследовательских центрах промышленных корпораций. Отмечено, что в современных условиях возникает острая необходимость в проведении глобальной модернизации технологической базы страны, регионов, а также в формировании инновационного государственного заказа в гражданской и оборонной сферах.

Ключевые слова: инновации, стратегия, технологическое развитие, регион, конкуренция.

Табл.: 1. **Библ.:** 8.

Барчук Валентина Петровна – старший преподаватель кафедры теоретической и прикладной экономики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

Сус Тарас Иосифович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: sus.taras@rambler.ru

UDC 332.1:330.341.1

Barchuk V. P., Sus T. Yo. Directions of Innovative-Technological Development of Industrial Production of Region

In the article an analysis of strategies for innovative-technological development of the industrial potential of region is conducted. At the present stage of choosing ways for innovative-technological development implementation of the four strategies is possible: strategy of imitative technologically dependent type; strategy of progressive technologically independent type; development of innovation centres; innovative breakout. The underlying principles and priorities of strategies have been considered. It has been proposed to use the experience of China and Singapore in the promotion of high-qualified personnel training in the developed countries of the world as the conditions for implementing the strategy of innovative breakthrough. This approach allows to quickly and efficiently transfer knowledge by stimulating the returning home of graduates from prestigious universities and their employment at leading national universities, research laboratories and research centres of industrial corporations. It has been noted that under present conditions there is an acute need for global modernization of the technology base of the country and regions, as well as formation of innovation orders by the State for the both civil and defence sectors.

Key words: innovations, strategy, technological development, region, competition.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 8.

Barchuk Valentina P. – Senior Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Economics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Sus Taras Yo. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: sus.taras@rambler.ru

Негативні наслідки ринкової трансформації української економіки найбільш гостро проявились в промисловому виробництві, яке є основою розширеного відтворення та добробуту населення. Аналізуючи процес ринкових перетворень, слід відзначити, що деструктивний характер процесів реформування

промислового сектора був обумовлений відсутністю системного підходу при розробці та реалізації політики інвестиційно-інноваційного розвитку галузі.

Недостатня розробленість теоретичних і практичних питань розвитку інноваційно-промислового потенціалу на регіональному рівні залишається одним із

факторів, що зумовляють низькі темпи промислового виробництва, низькі показники рентабельності промислових підприємств, їх низьку конкурентоспроможність та експортний потенціал.

Поряд з цим провідні науковці в розвинутих країнах акцентують увагу на тому, що зростання конкурентоспроможності, зокрема і регіональних економік, повинен базуватися в першу чергу на пріоритетах інноваційного розвитку. Без створення ефективного механізму науково-інноваційної політики не буде ринкового ефекту інновацій та підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва. Світовий досвід засвідчує, що країни, які реалізують стратегію інноваційного розвитку, є економічними лідерами. Виходячи з цієї закономірності, більшість економічно розвинутих країн надають пріоритет науково-інноваційній політиці як на національному, так і на регіональному рівнях.

Стан української економіки після більш як двадцяти років незалежності характеризується відсутністю чіткої стратегії реформ, неефективністю багатьох ринкових і інституціональних перетворень, зростанням ВВП за рахунок інтенсивного використання природних ресурсів та розвитку сировинних галузей. Останні два роки ВВП скорочувався в результаті кризових явищ в економіці та військового конфлікту на сході України.

На регіональному рівні не сформовано інноваційні об'єднання різноманітного формату, що включають наукові, освітні, впроваджувальні та виробничі колективи з метою забезпечення розробки та реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку промислового потенціалу регіону, що, у свою чергу, поглиблює проблему конкурентоспроможності економіки як на національному, так і на регіональному рівнях.

Теоретичні і практичні аспекти інноваційно-технологічного розвитку промислового виробництва в процесі проведення реформування економіки є актуальними як з погляду забезпечення сприятливих умов для діяльності підприємств, так і з точки зору підвищення конкурентоспроможності та експортного потенціалу регіонів. Проблемам інноваційно-технологічного розвитку присвячені наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед вагомих здобутків зарубіжних науковців слід відмітити дослідження К. Дізрі, Д. Клерка, Г. Менша.

Теоретичним і прикладним питанням інноваційного розвитку присвячені праці О. Амоші [1], А. Гальчинського, В. Гейця [2], І. Захарченка [3], Ф. Коломійця [4], Л. Федулової [5] та ін. Науково-методичні засади оцінювання економіко-технологічного потенціалу розроблено А. Лігоненко [6]. Водночас системна криза в економіці держави та девальвація національної валюти, падіння обсягів промислового виробництва зумовлює необхідність проведення реформ та їх реалізацію в найкоротші терміни.

Мета статті – розглянути напрямки реформування промислового потенціалу регіону в умовах кризових явищ в економіці держави.

Світовий досвід розвитку і використання промислового потенціалу регіону засвідчує можливості використання вищеперахованих стратегій як окремо, так і в галузевих і територіальних комбінаціях. Вважаємо за доцільне розглянути всі чотири стратегії та їх комбінування, виходячи із сучасного соціально-економічного становища України.

На даному етапі вибору шляхів інноваційно-технологічного розвитку можлива реалізація таких стратегій.

1. Стратегія імітаційного технологічно залежного типу. Характерними особливостями є відокремлений розвиток наукової сфери від потреб реального сектора національної економіки та експорту інтелектуальної сировини і знань на світовий ринок. Спостерігається масова еміграція наукових кадрів у розвинуті країни Європи та США. Внутрішній попит на використання результатів наукової діяльності має тенденцію до різкого спаду, привабливими залишаються тільки сфери літакобудування, ракетобудування, окремі напрями оборонної сфери та технології у сфері зварювання. Модернізація промисловості та сфери послуг в Україні здійснюється за рахунок імпорту технологій та бізнес-процесів. Конкурентні переваги країни формуються за рахунок експорту сировини, продукції сільськогосподарства, металургії та нафтохімії, продукції з низькою доданою вартістю, конкурентні переваги якої також пов'язані з низькою вартістю робочої сили та до недавнього часу низькою вартістю енергоносіїв.

Промислова політика спрямована на залучення зарубіжних інвесторів і розширення складального виробництва без чітких вимог стосовно розширення використання вітчизняних сировини і комплектуючих, без мотивації стосовно залучення сучасних, світового рівня технологій та випуску наукоємної продукції. Промислове виробництво із залученням іноземного капіталу в основному спрямоване на використання природних ресурсів (наприклад, деревини) і виготовлення напівфабрикатів, або виробництво трудомісткої продукції з низькою доданою вартістю (наприклад, автомобільна проводка для автомобілів відомих світових марок). Власні технології створюються і використовуються в обмежених обсягах, що пов'язано із системною кризою, падінням обсягів виробництва та обмеженими інвестиційними можливостями підприємств. Поглиблюється різка диференціація регіонів стосовно як промислового виробництва, так і інноваційного потенціалу. Реалізація даної стратегії свідчить про неналежну увагу з боку держави до інноваційної сфери, що дозволить конкурентним механізмам глобального ринку сформувати в Україні аграрно-сировинну економіку. Основними експортними товарами будуть сировина, напівфабрикати та продукція сільськогосподарства.

2. Стратегія прогресивного технологічно залежного типу передбачає реструктуризацію економіки зі збільшенням питомої ваги наукоємних виробництв, створених на основі власних наукових досліджень. Результатом реалізації стратегії є зростання інтелектуального капіталу в структурі національного багатства, виділення 6 – 8 пріоритетних напрямів, де рівень технологічного розвитку в певних галузях промислового виробництва відповідає світовому рівню та має місце ін-

новаційне лідерство в даній сфері (наприклад, літакобудування, ракетобудування). Формування територіальної моделі інноваційного розвитку відбувається на основі створення кластерів, які мають у своєму складі наукові та науково-дослідні установи й експериментальні виробництва. Модернізація промисловості у сферах інноваційного лідерства відбувається за рахунок внутрішніх наукових розробок, в інших галузях стимулюється політика імпортозаміщення на основі придбання закордонних патентів або патентування власних удосконалених, порівняно з існуючими, аналогічних розробок. Формується інституціональне середовище для стимулювання побудови ефективної інноваційної системи. Промислова політика спрямована на розвиток внутрішнього ринку вітчизняної продукції з акцентом на імпортозаміщення в сегментах, де це економічно виправдано, і поступове захоплення лідерства на світовому ринку наукоємної продукції в окремих сегментах промислового виробництва. Державна промислова політика спрямована на поступове вирівнювання інноваційного потенціалу регіонів. Реалізація даної стратегії неможлива без формування потужного державного регулювання та держзамовлення на інноваційну продукцію. Держава здійснює комплекс заходів, у першу чергу інвестиційного характеру, зі стимулювання промислових підприємств випродажувати нові технології та модернізувати виробництво.

3. Стратегія розвитку інноваційних центрів. Диференціація регіонів шляхом формування інноваційно активних кластерів у вигляді територій інноваційного розвитку з регіональною спеціалізацією, де питома вага інновацій у валовому територіальному продукті буде не менше 50%. Держава здійснює цільове фінансування в рамках пріоритетів інноваційної політики, надає цим територіям особливий статус, дозволяє створювати центри інноваційного розвитку, основне завдання яких полягає у випуску конкурентоздатних на світовому ринку інноваційної продукції та технологій. Промислова політика націлена на дифузю успішних інновацій з територій інноваційного розвитку на внутрішній ринок, а також залучення зарубіжних інвестицій для розвитку інноваційної діяльності імітаційно-адаптивного типу в регіонах України.

Реалізація даної стратегії дозволить кожному з регіонів реалізувати свої конкурентні переваги в інноваційній сфері. Основними завданнями даного періоду є модернізація технологічної бази регіонів, формування сектора наукоємних секторів, а також створення сучасної національної інноваційної системи. У процесі зміни технологічних укладів в рамках модернізації промислового виробництва на інноваційній основі формуються й еволюціонують національні інноваційні системи. У дослідженнях Організації з питань економічних зв'язків та розвитку національна інноваційна система розглядається як сукупність інститутів, що індивідуально й у взаємодії один з одним обумовлюють розвиток і поширення нових технологій у межах конкретної держави: інноваційні та виробничі компанії, університети, дослідницькі лабораторії, технологічні концерни, технопарки та бізнес-інкубатори. Інша частина національної

інноваційної системи-комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, традиції, політичні і культурні особливості [7].

Регіональна інноваційна система повинна включати великі промислові підприємства регіону, університети, дослідницькі лабораторії, (технопарк, індустріальні парки за наявності), бізнес-інкубатори та мале інноваційне підприємство, що дозволить, використовуючи регіональні традиції, культурні особливості та географічне розміщення, створювати конкурентоздатну інноваційну продукцію.

Визначальними аспектами сучасного економічного розвитку регіону є технологічні та організаційні тенденції, що впливають на територіальне розміщення виробництв і одночасно самі зазнають впливу глобалізації та євроінтеграційних процесів. Роль держави в поглибленні інноваційних процесів повинна полягати у формуванні національної інноваційної системи та її співпраці та взаємодії з регіональною інноваційною системою. На державному рівні здійснюється організація кооперативного фінансування, правова підтримка та супровід, реалізація міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, зокрема науковій та освітній. Великі проекти загальнонаціонального масштабу, у рамках визначених пріоритетів промислової політики держави, повинні орієнтуватися на загальнодержавні ресурси, а малий інноваційний бізнес, за прикладом США і країн Європейського Союзу, в основному пов'язаний з реалізацією регіональних інноваційно-інвестиційних програм.

4. Стратегія інноваційного прориву. Дана стратегія базується на розумінні того, що найважливішими умовами інтелектуального лідерства є, по-перше, знання і уміння людей – інтелектуальний капітал; по друге – потенційні можливості розвитку конкурентних виробництв, які в сукупності забезпечать у довгостроковій перспективі формування ринку високотехнологічної продукції.

Сучасні умови розвитку інноваційної діяльності відбуваються під дією конкурентних переваг нелінійної інновації порівняно з лінійною. Багатство і процвітання принесуть принципово нові види бізнесу, нелінійні інновації та нестандартні рішення (використання інтернет-технологій, наявність «цифрової» чи «електронної» корпоративної культури [1, с. 187].

У сучасних умовах головним арсеналом зростання економічної могутності, що визначає господарську діяльність розвинених капіталістичних країн в їх конкурентній боротьбі за світове лідерство, є підвищення сумарного інтелектуального капіталу нації, її динамічний розвиток. З цією метою Сінгапур, Китай зробили ставку на стимулювання підготовки висококваліфікованих кадрів у розвинутих країнах світу. Це дозволяє оволодіти сучасними знаннями, ознайомитись з результатами досліджень наукових шкіл світового рівня, одержати навички корпоративної культури та встановити тісні зв'язки з майбутніми топ менеджерами сьогоденними однокурсниками.

Такий підхід дозволяє дуже швидко і ефективно здійснювати трансфер знань шляхом стимулювання повернення випускників престижних університетів на

батьківщину та їх працевлаштування в провідних національних університетах, науково-дослідних лабораторіях та дослідницьких центрах промислових корпорацій. Китай здійснює політику залучення іноземних інвестицій в наукоємні виробництва, що дозволяє, крім інших переваг, підвищувати інтелектуальний капітал шляхом підвищення рівня кваліфікації працівників промислових підприємств з іноземними інвестиціями. Здійснюється також підвищення рівня фінансування наукових досліджень, у першу чергу прикладних. У сукупності дія цих трьох чинників підвищення інноваційного потенціалу промислового виробництва дозволяє одержувати стратегічні переваги на довгострокову перспективу.

Позитивні тенденції, які спостерігалися в Україні в до кризовий період – прискорення темпів економічного розвитку, притік інвестицій в економіку, зростання обсягів промислового виробництва, зовнішньоторговельного обороту і реальних грошових доходів населення були зумовлені, перш за все, сприятливою кон'юктурою на світових ринках на продукцію металургії, нафтохімії та аграрного сектора.

Незважаючи на певні позитивні зміни в економіці країни, світова фінансова криза 2008 р., поглиблення корупції та нестабільна політична ситуація, військова агресія з боку Росії призвели до небаченої з часів становлення незалежної держави Україна системної кризи економіки. В Україні є великі очікування на проведення реформ, політичні сили, які прийшли до влади, роблять певні зусилля з реформування економіки та у боротьбі з корупцією. Перші кроки уряду дозволили покращити рейтинг по окремих позиціях, зокрема найбільше зростання індексу легкості ведення бізнесу (табл. 1). У світових рейтингах, що відображають рівень економічного, суспільного розвитку, освіти і науки, Україна у 2014 р. не піднялася вище п'ятого десятку та нерідко поступалася навіть країнам третього світу.

Таблиця 1

Україна в світових рейтингах 2013 – 2014 рр. [8]

Індекс	2013 р.	2014 р.	Зміна індексу
Індекс економічної свободи	158	155	+3
Індекс легкості ведення бізнесу	137	112	+25
Індекс конкурентоспроможності	71	76	-5
Глобальний інноваційний індекс	64	63	+1
Індекс сприйняття корупції	143	142	+1
Індекс розвитку людського потенціалу	83	83	0
Індекс глобалізації	47	43	+3

Ключові індекси – інноваційний, людського потенціалу та сприяння корупції – практично не змінилися, що підтверджує необхідність більш активного про-

ведення реформ. В умовах військової агресії, мінливої кон'юнктури на ринках металопродукції та світових аграрних ринках на українську продукцію, зниження золотовалютних резервів та зростання зовнішнього боргу держави постає гостра необхідність проведення глобальної модернізації технологічної бази країни, формування інноваційного державного замовлення у сферах оборони та цивільній.

ВИСНОВКИ

Виклики, які постають перед Україною та світом, зумовлюють необхідність відродження військово-промислового комплексу та всієї економіки на новій технологічній базі. Для цього необхідно сформулювати нову технологічну парадигму розвитку економіки, розробити загальнодержавні інноваційні проекти підвищення рівня обороноздатності країни та її конкурентоздатності, тісної співпраці з країнами Європейського Союзу та США з метою мінімізації економічного тиску з боку Росії. Впровадження кооперативних програм інноваційного розвитку територій та стимулювання розвитку венчурного бізнесу та інноваційного капіталу в умовах обмежених фінансових ресурсів сприятиме модернізації промислового виробництва на регіональному рівні та забезпечить соціально-економічний розвиток як регіонів, так і країни в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку економіки України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 26 – 34.
2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
3. Захарченко В. І. Промисловий трансформаційний потенціал регіонів України / В. І. Захарченко // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 39 – 49.
4. Коломієць І. Ф. Інноваційно-технологічний розвиток регіону: сутність та наукові підходи до трактування поняття / І. Коломієць, Г. Гошовська // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 175 – 181.
5. Федуллова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л. І. Федуллова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 82 – 97.
6. Лігоненко Л. О. Науково-методичні засади та результати оцінювання економіко-технологічного потенціалу регіонів України / Л. О. Лігоненко // Економіка України. – 2013. – № 10. – С. 45 – 55.
7. OECD National innovation Systems, Paris, 1997.
8. Україна к світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/archive/infographics/latest/2960//7213.html>

REFERENCES

- Amosha, O. I. "Innovatsiyni shliakh rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy ta rishennia" [An innovative way of economic development of Ukraine: problems and solutions]. *Economist*, no. 6 (2011): 26-34.
- Fedulova, L. I. "Innovatsiyni rozvytok promyslovosti Ukrainy: tendentsii ta zakonomirnosti" [Innovative development industry Ukraine: trends and patterns]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2007): 82-97.

Halchynskiy, A. S. et al. *Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform* [The innovative strategy of Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002.

Kolomiets, I., and Hoshovska, H. "Innovatsiino-tekhnologichnyi rozvytok rehionu: sutnist ta naukovi pidkhody do traktuvannia poniattia" [Innovation and technological development of the region: the nature and scientific approaches to the interpretation of the concept]. *Rehionalna ekonomika*, no. 4 (2013): 175-181.

Lihonenko, L. O. "Naukovo-metodychni zasady ta rezultaty otsiniuvannia ekonomiko-tekhnologichnoho potentsialu rehioniv

Ukrainy" [Scientific methodology and findings of the evaluation of economic and technological potential of Ukraine's regions]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2013): 45-55.

OECD National Innovation Systems Paris, 1997.

"Ukraina v svitovykh reitynhakh" [Ukraine in the world rankings]. <http://www.radiosvoboda.org/archive/infographics/latest/2960//7213.html>

Zakharchenko, V. I. "Promyslovyi transformatsiyni potentsial rehioniv Ukrainy" [Industrial transformational potential of Ukraine's regions]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1 (2007): 39-49.

УДК 332.145

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СВІТУ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз існуючих методичних підходів до формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів в Україні та країнах світу

У роботі здійснено аналіз існуючих методичних підходів до формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів у країнах світу та в Україні. Методологія моніторингу набула широкого використання у системах статистики соціально-економічних тенденцій практично у всіх країнах світу. В Україні ж комплексні розрахунки згідно з проаналізованими методиками на теперішній час не проводяться і не використовуються на офіційному рівні, нові методичні рекомендації не розроблено і не впроваджено. Тобто можна вважати, що повністю відсутня інформаційна складова сучасного ефективного державного управління в частині комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку України в цілому та її регіонів. На сучасному етапі розвитку України першочергового вирішення потребують такі питання, як децентралізація влади, модернізація регіональної політики і розширення повноважень місцевих органів влади щодо розвитку територій. Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо результативного розв'язання цих завдань вкрай необхідно є розробка вдосконалених методичних підходів до моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів з використанням об'єктивної й адекватної системи показників, які б забезпечували точність оцінки, враховували тенденції змін та давали можливість здійснювати прогнозування регіонального розвитку.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток регіонів, регіональна політика, державне управління, система моніторингу, проблеми розвитку.

Табл.: 1. **Бібл.:** 22.

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу 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 332.145

UDC 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ существующих методических подходов к формированию системы мониторинга социально-экономического развития регионов в Украине и странах мира

В работе проведен анализ существующих методических подходов к формированию системы мониторинга социально-экономического развития регионов в странах мира и Украине. Методология мониторинга широко используется в системах статистики социально-экономических тенденций практически во всех странах мира. В Украине же комплексные расчеты согласно проанализированным методикам в настоящее время не проводятся и не используются на официальном уровне, новые методические рекомендации не разработаны и не внедрены. То есть можно считать, что полностью отсутствует информационная составляющая современного эффективного государственного управления в части комплексной оценки уровня социально-экономического развития Украины в целом и ее регионов. На современном этапе развития Украины первоочередного решения требуют такие вопросы, как децентрализация власти, модернизация региональной политики и расширение полномочий местных органов власти по развитию территорий. Для принятия эффективных управленческих решений по результативному выполнению этих задач необходимым условием является разработка усовершенствованных методических подходов к мониторингу и оценке социально-экономического развития регионов с использованием объективной и адекватной системы показателей, которые бы обеспечивали точность оценки, учитывали тенденции изменений и давали бы возможность осуществлять прогнозирование регионального развития.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, региональная политика, государственное управление, система мониторинга, проблемы развития.

Табл.: 1. **Библ.:** 22.

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

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

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analysis of Existing Methodical Approaches to Establishment of the System of Monitoring the Socio-Economic Development of Regions in Ukraine and the Countries of the World

The article analyzes the existing methodical approaches to establishment of the system of monitoring the socio-economic development of regions in Ukraine and in the countries of the world. Methodology of monitoring is widely used in the systems of statistics of socio-economic trends in almost all countries of the world. In Ukraine, complex calculations according to the analyzed methods currently are not carried out and are not used on the official level, the new guidelines are neither elaborated or implemented. Then, there is none of the information components of modern efficient public management in terms of integrated assessment of socio-economic development in Ukraine as whole and in its regions. At the present stage of development of Ukraine, priority decisions are required for decentralization of power, modernization of regional policies and the empowerment of local authorities for the development of territories. To make effective managerial decisions on the efficient implementation of these tasks is essential to develop improved methodological approaches for monitoring and evaluation of socio-economic development of regions, using objective and adequate system of indicators that would ensure the accuracy of the estimate, take into account trends and enable prognostics of regional development.

Key words: socio-economic development of regions, regional policy, State administration, system of monitoring, problems of development.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 22.

Yaroshenko Igor V. – Research Associate of the 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)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher of the 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)

Halchynskiy, A. S. et al. *Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform* [The innovative strategy of Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002.

Kolomiets, I., and Hoshovska, H. "Innovatsiino-tekhnologichnyi rozvytok rehionu: sutnist ta naukovi pidkhody do traktuvannia poniattia" [Innovation and technological development of the region: the nature and scientific approaches to the interpretation of the concept]. *Rehionalna ekonomika*, no. 4 (2013): 175-181.

Lihonenko, L. O. "Naukovo-metodychni zasady ta rezultaty otsiniuvannia ekonomiko-tekhnologichnoho potentsialu rehioniv

Ukrainy" [Scientific methodology and findings of the evaluation of economic and technological potential of Ukraine's regions]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2013): 45-55.

OECD National Innovation Systems Paris, 1997.

"Ukraina v svitovykh reitynhakh" [Ukraine in the world rankings]. <http://www.radiosvoboda.org/archive/infographics/latest/2960//7213.html>

Zakharchenko, V. I. "Promyslovyi transformatsiyni potentsial rehioniv Ukrainy" [Industrial transformational potential of Ukraine's regions]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1 (2007): 39-49.

УДК 332.145

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СВІТУ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз існуючих методичних підходів до формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів в Україні та країнах світу

У роботі здійснено аналіз існуючих методичних підходів до формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів у країнах світу та в Україні. Методологія моніторингу набула широкого використання у системах статистики соціально-економічних тенденцій практично у всіх країнах світу. В Україні ж комплексні розрахунки згідно з проаналізованими методиками на теперішній час не проводяться і не використовуються на офіційному рівні, нові методичні рекомендації не розроблено і не впроваджено. Тобто можна вважати, що повністю відсутня інформаційна складова сучасного ефективного державного управління в частині комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку України в цілому та її регіонів. На сучасному етапі розвитку України першочергового вирішення потребують такі питання, як децентралізація влади, модернізація регіональної політики і розширення повноважень місцевих органів влади щодо розвитку територій. Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо результативного розв'язання цих завдань вкрай необхідно є розробка вдосконалених методичних підходів до моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів з використанням об'єктивної й адекватної системи показників, які б забезпечували точність оцінки, враховували тенденції змін та давали можливість здійснювати прогнозування регіонального розвитку.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток регіонів, регіональна політика, державне управління, система моніторингу, проблеми розвитку.

Табл.: 1. **Бібл.:** 22.

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу 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 332.145

UDC 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ существующих методических подходов к формированию системы мониторинга социально-экономического развития регионов в Украине и странах мира

В работе проведен анализ существующих методических подходов к формированию системы мониторинга социально-экономического развития регионов в странах мира и Украине. Методология мониторинга широко используется в системах статистики социально-экономических тенденций практически во всех странах мира. В Украине же комплексные расчеты согласно проанализированным методикам в настоящее время не проводятся и не используются на официальном уровне, новые методические рекомендации не разработаны и не внедрены. То есть можно считать, что полностью отсутствует информационная составляющая современного эффективного государственного управления в части комплексной оценки уровня социально-экономического развития Украины в целом и ее регионов. На современном этапе развития Украины первоочередного решения требуют такие вопросы, как децентрализация власти, модернизация региональной политики и расширение полномочий местных органов власти по развитию территорий. Для принятия эффективных управленческих решений по результативному выполнению этих задач необходимым условием является разработка усовершенствованных методических подходов к мониторингу и оценке социально-экономического развития регионов с использованием объективной и адекватной системы показателей, которые бы обеспечивали точность оценки, учитывали тенденции изменений и давали бы возможность осуществлять прогнозирование регионального развития.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, региональная политика, государственное управление, система мониторинга, проблемы развития.

Табл.: 1. **Библ.:** 22.

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

E-mail: iyaroshenko@i.ua

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

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analysis of Existing Methodical Approaches to Establishment of the System of Monitoring the Socio-Economic Development of Regions in Ukraine and the Countries of the World

The article analyzes the existing methodical approaches to establishment of the system of monitoring the socio-economic development of regions in Ukraine and in the countries of the world. Methodology of monitoring is widely used in the systems of statistics of socio-economic trends in almost all countries of the world. In Ukraine, complex calculations according to the analyzed methods currently are not carried out and are not used on the official level, the new guidelines are neither elaborated or implemented. Then, there is none of the information components of modern efficient public management in terms of integrated assessment of socio-economic development in Ukraine as whole and in its regions. At the present stage of development of Ukraine, priority decisions are required for decentralization of power, modernization of regional policies and the empowerment of local authorities for the development of territories. To make effective managerial decisions on the efficient implementation of these tasks is essential to develop improved methodological approaches for monitoring and evaluation of socio-economic development of regions, using objective and adequate system of indicators that would ensure the accuracy of the estimate, take into account trends and enable prognostics of regional development.

Key words: socio-economic development of regions, regional policy, State administration, system of monitoring, problems of development.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 22.

Yaroshenko Igor V. – Research Associate of the 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)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher of the 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)

На етапі інтеграції до світового економічного простору сучасна державна і регіональна соціально-економічна політика України потребує термінового пошуку рішень цілого ряду актуальних проблем, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності; усунення диспропорцій регіонального розвитку; подолання низького рівня умов для розвитку людського, інтелектуального та соціального потенціалів, хаотичності інвестиційних процесів тощо [14 – 20]. Зазначене нерозривно пов'язане з низьким рівнем інноваційного потенціалу розвитку регіонів України; сировинною спеціалізацією виробництва; зниженням здатності до відтворення капіталу в пріоритетних галузях; посиленням асиметрій на регіональних ринках праці; впливає на недостатність доходів регіональних бюджетів через зниження темпів і обсягів виробничої діяльності підприємств; як наслідок, призводить до зниження рівня життя населення в регіонах, скорочення обсягів фінансування соціальної сфери, погіршення демографічної ситуації тощо.

Існування вказаних проблем потребує стратегічного підходу до управління розвитком територій, який включав би скорочення диференціації рівня соціально-економічного розвитку регіонів шляхом вирівнювання умов економічної діяльності, раціонального використання виробничо-ресурсного потенціалу регіонів, досягнення сталого економічного зростання, підвищення соціально-економічних показників рівня життя населення України.

Ефективність вирішення цього питання органами державної та місцевої влади потребує використання повної, достовірної, об'єктивної, актуальної інформації щодо стану і тенденцій розвитку окремих територій, наукового обґрунтування стратегічного розвитку регіонів, удосконалення методів управління. Тобто вказує на необхідність збору і комплексного аналізу значної кількості інформаційних показників, які найбільш повно відображують соціально-економічний стан, його зміни, можуть бути систематизовані й узагальнені в конкретній формі.

Таким вимогам відповідає соціально-економічний моніторинг, який поєднує збір, обробку і аналіз інформації, оцінку рівня соціально-економічного розвитку, встановлення динаміки і змін стану об'єкта з метою прогнозування майбутніх змін.

Сучасний моніторинг соціально-економічного розвитку представляє собою комплексний та системний аналіз інформації, яка характеризує економічну, фінансову, соціальну, екологічну, політичну та іншу діяльність в регіоні, виявлення відхилень від бажаних або запланованих показників розвитку, визначення таких причин з метою розробки рекомендацій щодо їх усунення, прийняття управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості території, прогнозування майбутнього стану соціально-економічного розвитку як регіонів так і країни в цілому.

Методологія моніторингу набула широкого використання в системах статистики соціально-економічних тенденцій практично у всіх країнах світу: від започаткованого спостереження за поточною соціально-економічною ситуацією до сучасного аналізу, прогнозуван-

ня і візуалізації результатів моніторингу та надання їх конкретному спостерігачеві [11; 13].

Наприклад, Національним інститутом статистики і економічних досліджень (INSEE) у Франції [9; 12], відповідно до системи моніторингу макроекономічних показників, щоквартально видаються бюлетені з аналізом економічної ситуації країни і прогнозом основних макроекономічних показників на найближчий рік: ВВП за статтями доходів, обсяги виробництва, імпорту, експорту, інвестицій і т. ін. Прогноз здійснюється на базі статистичної інформації і кон'юнктурних опитувань, що проводяться INSEE щомісяця і щокварталу.

Національним інститутом економічних досліджень Швеції (*Konjunktur institutet*) регулярно публікуються річні та квартальні прогнози таких макропоказників, як ВВП (за статтями доходів), безробіття, державний борг і т. ін.

Європейською комісією (директорат з економічних і фінансових питань) щокварталу надаються матеріали з економічних процесів у країнах ЄС, Центральної і Східної Європи, на основі статистичних даних проводиться аналіз економічної ситуації і пропонуються прогнози макропоказників для країн – членів ЄС. Одночасно, на основі показників Євростату, проводиться моніторинг регіональної політики ЄС (політики єднання) по таких пріоритетах, як розумне зростання (витрати на науково-дослідні розробки та впровадження (% до ВВП); кількість заявок на патент у Європейське Патентне Бюро; ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС); ВВП ПКС на душу населення; рівень безробіття; рівень зайнятості; тощо); стабільне зростання (кількість жертв дорожньо-транспортних пригод; обсяг вантажів, що перевозиться автодорогами; тощо); інклюзивне зростання (населення, яке мешкає в домогосподарствах із низьким рівнем інтенсивності зайнятості; частка населення, що живе у складних матеріальних умовах; очікувана тривалість життя при народженні за статтю); контекстні показники (кількість населення; площа території) [10], представлений для користувача наявність різного ілюстраційного матеріалу (табличний, графічний, картографічний) із можливістю динамічного вибору показників.

Крім того, сьогодні існують різні індекси та індикатори, розроблені міжнародними організаціями (Світовий банк, Організація економічного співробітництва і розвитку, ООН, МВФ тощо), за допомогою яких проводиться моніторинг і рейтинг країн світу щодо оцінки стану їх економічного, соціального та екологічного розвитку і здійснюються розрахунки та прогнози майбутніх тенденцій розвитку.

Актуальність практичного пошуку шляхів вирішення розглянутої проблеми на державному рівні в Україні підтверджується прийняттям певної кількості постанов (зі змінами та доповненнями) Кабінету Міністрів України щодо питання розробки Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів [1 – 4; 6 – 8], з метою оцінювання підсумків соціально-економічного розвитку регіонів, аналізу змін у діяльності регіонів та впливу місцевих органів виконавчої влади на поліпшення їх загального стану.

В Україні на державному рівні було запропоновано два методичні підходи до інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів, які були розроблені в різний час Міністерством економічного розвитку і торгівлі та Державною службою статистики України. Розглянемо їх більш детально.

Відповідно до підходу Міністерства економічного розвитку і торгівлі, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 650 від 09.06.2011 р. «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» (зі змінами згідно з Постановою КМУ від 09.04.2012 р. № 335) [1; 2].

Розрахунок проводиться в три етапи:

- ✦ *на першому* – дослідження комплексної оцінки регіону визначається на основі підсумків відносних відхилень показників розвитку певного регіону від їх найліпших значень в інших регіонах (нормування);
- ✦ *на другому* – визначається середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками, що характеризують окремі напрями діяльності;
- ✦ *на третьому* – середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма сферами його соціально-економічного розвитку.

За результатами розрахунку визначається місце кожного регіону в рейтингу за всіма та окремо взятими сферами соціально-економічного розвитку. Найліпшим вважається регіон, середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок якого має найнижче значення.

Перевагами цієї методики комплексної оцінки результатів діяльності регіонів України є широкий спектр представлених часткових показників (81 показник) і сфер життєдіяльності (11 сфер), які поєднують економічний, соціальний і екологічний напрями оцінювання, крім того, динаміка рейтингів регіонів надає можливість оцінювання стану змін за певний час.

Водночас метод простої середньої арифметичної, що застосований для розрахунку показників рейтингової оцінки, не враховує ступінь впливу кожного окремого показника на загальний рівень розвитку регіону. Крім того, недоліками запропонованої методики вважається і те, що:

- ✦ надається лише відносна, а не абсолютна оцінка соціально-економічного стану регіонів;
- ✦ у розрахунках не враховується галузева специфіка економіки регіонів, а також пов'язані з цим сезонні коливання (наприклад, у динаміці обсягів промислової продукції, сільськогосподарської продукції, цін тощо);
- ✦ рейтинг регіонів по окремих індексах суттєво залежить від масштабу економіки, тому більш масштабні регіональні системи за обсягами виробництва зазвичай мають менші швидкісні показники, що не виправдано знижує їх рейтинг.

Інший підхід до розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку був розробле-

ний Державною службою статистики України раніше. Відповідно до наказу від 15.04.2003 р. № 114 «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» [8] для розрахунку інтегральних індексів використовуються 28 первинних показників економічного розвитку, які інтегруються у 5 блоків, що характеризують аспекти: макроекономічна ефективність; фінансова стабільність; інноваційна діяльність і розвиток науки; ринкові перетворення та розвиток підприємництва; інвестиційна привабливість. Інтеграція із системою показників соціального розвитку та відповідна побудова інтегрального індексу соціально-економічного розвитку відбувається на додатковому етапі розрахунків і, відповідно, формує кінцевий рівень розрахункової системи.

Перевагами запропонованої методики є структуризація показників в окремі блоки, застосування факторного аналізу і методу головних компонент для обґрунтованого визначення вагових коефіцієнтів індикаторів.

До недоліків даного підходу можна віднести:

- ✦ обмеження представлення економічних показників, пов'язаних із напрямками виробничої діяльності, відсутнє врахування галузевої специфіки економіки регіонів;
- ✦ узагальнюючий показник макроекономічної ефективності діяльності регіонів представлений лише одним показником – ВДВ у розрахунку на одну особу середньорічного наявного населення відповідного регіону. По-перше, обраний показник не враховує кількість задіяного капіталу, завдяки якому отримано ВРП, і диференціацію доходів населення; по-друге, не врахований темп зростання ВРП як узагальнюючий показник макроекономічної ефективності, що не відповідає світовому баченню того, що економічне зростання є головним змістом економічного розвитку, а проблема забезпечення темпів економічного зростання належить до найбільш актуальних і гострих проблем сучасності, від яких залежать економічна міць держави, життєвий рівень населення, орієнтація на виконання першочергових соціальних програм та успіх у конкурентному суперництві на світовому ринку;
- ✦ недоцільність застосування окремих індикаторів, які є лише зовнішніми ознаками розвитку (наприклад, кількість докторів, кандидатів, обсяг виконаних НТР тощо) і не показують вплив (або його відсутність) на кінцевий результат соціально-економічного розвитку;
- ✦ навантаження запропонованої методології теоретичними аспектами збільшує складність її сприйняття.

Крім того, офіційні результати проведення розрахунку щорічних інтегральних регіональних індексів економічного розвитку за будь-який час відсутні в загальному доступі.

Порівняння методичних підходів до інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів, роз-

роблених Міністерством економічного розвитку і торгівлі та Державною службою статистики України (табл. 1) вказує на те, що, незважаючи на використані різні підходи до розробки обох методологій, їх загальним недоліком можна вважати лише часткове виконання ними основних завдань, притаманних системі моніторингу.

Робота вказаних методик забезпечує отримання інформації про соціально-економічні процеси в країні та її регіонах, їх аналіз і оцінку, у той час як відсутні до виконання такі складові моніторингу, як пропозиції стосовно управління соціально-економічним розвитком територій, що є засобом контролю над поточною ситуацією, виявленням причин відхилень, розробки заходів щодо покращення рівня регіонального розвитку та прогнозування майбутнього стану соціально-економічного розвитку країни в цілому та її територій.

На сьогодні в державному менеджменті України розрахунки згідно з представленими методиками не проводяться і не використовуються на офіційному рів-

ні, нові методичні рекомендації не розроблено і не впроваджено. Тобто можна вважати, що повністю відсутня інформаційна складова сучасного ефективного державного управління в частині комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку України в цілому та її регіонів [1; 2; 5; 8].

На сучасному етапі розвитку України першочергового вирішення потребують такі питання, як децентралізація влади, модернізація регіональної політики і розширення повноважень місцевих органів влади щодо розвитку територій. Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо результативного розв'язання цих завдань вкрай необхідною є розробка удосконалених методичних підходів до моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів з використанням об'єктивної та адекватної системи показників, які б забезпечували точність оцінки, враховували тенденції змін та давали можливість здійснювати прогнозування регіонального розвитку [21; 22]. ■

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методологій інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів, розроблених на державному рівні в Україні

Напрями порівняння	Міністерство економічного розвитку і торгівлі: Постанова КМУ № 650 від 09.06.2011 р. «Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій»	Державна служба статистики України: Наказ № 114 від 15.04.2003 р. «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку»
Кількість показників	Оцінка регіонів проводиться по більш широкому спектру питань соціально-економічного розвитку. Визначено 81 показник по 11 сферах (частина розраховується довідково): за рік – 53 показника по 9 сферах; за 1 квартал – 39 показників по 8 сферах; за 1 півріччя – 41 показник по 8 сферах; за 9 місяців – 39 показників по 8 сферах	Для розрахунку інтегральних індексів використовуються 28 первинних показників економічного розвитку, які інтегруються у 5 блоків
Напрями аналізу	Постійні сфери: економічний розвиток (10 показників); інвестиційна і інноваційна діяльність (4); державні фінанси (7); споживчий ринок (3); населення та ринок праці (8); житлово-комунальне господарство (3); захист прав дитини (8); рівень злочинності (2); освіта і охорона здоров'я (7). Довідкові сфери: екологія, підтримка бізнесу	Блоки: макроекономічна ефективність – 1 показник; фінансова стабільність (7); інноваційна діяльність і розвиток науки (6); ринкові перетворення та розвиток підприємництва (8); інвестиційна привабливість (6)
Регулярність проведення оцінки	Оцінка регіонів проводиться щоквартально, що дозволяє володіти поточним станом соціально-економічного розвитку в регіоні і, у разі необхідності, приймати відповідні управлінські рішення, направлені на стабілізацію і покращення ситуації	Розрахунки інтегральних індексів здійснюються щорічно
Напрями оцінки	Економічний, соціальний, екологічний	Економічний, соціальний (узагальнений)
Вид нормування показників	На основі підсумків відносних відхилень показників розвитку певного регіону від їх найліпших значень в інших регіонах	На основі підсумків відносних відхилень показників розвитку певного регіону від їх найліпших значень в інших регіонах
Метод формування зведеного інтегрального показника	Метод простої середньої арифметичної, при застосуванні якого не враховується ступінь впливу кожного окремого показника на загальний рівень розвитку регіону	Факторний аналіз, метод головних компонент для обґрунтованого визначення вагових коефіцієнтів індикаторів

ЛІТЕРАТУРА

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» № 650 від 9 червня 2011 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 і 2 до Порядку проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій» № 335 від 9 квітня 2012 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя» № 683 від 30.07.2008 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток 1 до Порядку проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя» № 755 від 18.09.2010 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про визнання такими, що втратили чинність, постанов Кабінету Міністрів України від 09 червня 2011 р. № 650 і від 09 квітня 2012 р. № 335» від 26.11.2014 р. № 654 // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя» № 833 від 20.06.2007 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів» № 113 від 04.02.2004 р. // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
8. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» № 114 від 15.04.2003 р. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uazakon.com/documents/date/pg_ibcnog
9. **Айстраханов Д. Д.** Шляхи розвитку моніторингових систем соціально – економічного стану на сучасному етапі / Д. Д. Айстраханов // Статистика України. – 2000. – № 2. – С. 33 – 35.
10. База даних Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/cohesion_policy_indicators/cohesion_indicators
11. **Мацєєв А. І.** Практикум з моніторингу та інженерних методів охорони довкілля / А. І. Мацєєв. – Рівне: ВАН «Рівнен. друк», 2002. – 462 с.
12. **Карпов В.** Статистичний моніторинг соціально-економічних процесів як актуальне завдання державної статистики / В. Карпов, М. Пугачова, В. Степашко // Статистика України. – 2000. – № 2. – С. 33 – 40.
13. **Степанов Ю. В.** Вопросы организации мониторинга предприятий в системе Банка России / Ю. В. Степанов // Деньги и кредит. – 1999. – № 9. – С. 25 – 29.
14. **Кизим Н. А.** Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментарий оценки: монографія / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.
15. **Кизим Н. А.** Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: монографія / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.
16. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування: монографія / За ред. О. В. Мозенкова. – Х.: ВД «ИНЖЭК», 2005. – 152 с.
17. **Полякова О. Ю.** Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів / О. Ю. Полякова, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 52 – 57.
18. **Ярошенко І. В.** Аналіз соціально-економічного розвитку проблемних регіонів країн Європейського Союзу / І. В. Ярошенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 45 – 53.
19. **Ярошенко І. В.** Світовий та вітчизняний досвід підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 79 – 86.
20. **Ярошенко І. В.** Механізми державної підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Моделювання регіональної економіки: збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2014. – № 1 (23). – С. 114 – 127.
21. **Семигуліна І. Б.** Організаційні аспекти формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів / І. Б. Семигуліна // В кн.: Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 14 – 15 листопада 2014 р. – Х.: ВД «ИНЖЭК», 2014. – С. 451 – 457.
22. **Ярошенко І. В.** Формування системи теоретичних концептуальних положень та принципів створення системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів / І. В. Ярошенко // В кн.: Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 14 – 15 листопада 2014 р. – Х.: ВД «ИНЖЭК», 2014. – С. 486 – 491.

REFERENCES

- Aistrakhanov, D. D. "Shliakhy rozvytku monitorynhovykh system sotsialno-ekonomichnoho stanu na suchasnomu etapi" [Future development of monitoring systems of social-economic situation today]. *Statystyka Ukrainy*, no. 2 (2000): 33-35.
- Baza danykh Yevrostat. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/cohesion_policy_indicators/cohesion_indicators
- Karpov, V., Puhachova, M., and Stepashko, V. "Statystychnyi monitorynh sotsialno-ekonomichnykh protsesiv iak aktualne zavdannia derzhavnoi statystyky" [Statistical Monitoring of socio-economic processes as important task of state statistics]. *Statystyka Ukrainy*, no. 2 (2000): 33-40.
- Kizim, N. A., Rayevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomernost regionalnogo razvitiya v Ukraine: teoretiko-metodicheskiye osnovy i instrumentariy otsenki* [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; INZhEK, 2011.
- Kizim, N. A., and Uzunov, V. V. *Programmno-tselevoy podkhod k gosudarstvennomu upravleniiu sotsialnoy napriazhennosti v regionakh strany* [Software-oriented approach to governance of social tension in the country]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://www.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2004). <http://www.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). uazakon.com/documents/date/pg_ibcnog
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon1.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://www.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://www.rada.gov.ua>
- Matseiev, A. I. *Praktykum z monitorynhu ta inzhenernykh metodiv okhorony dovkillia* [Workshop on monitoring and environmental engineering methods]. Rivne: Rivnenskyi druk, 2002.
- Poliakova, O. Yu., Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. "Pidkhody do ekspres- i fundamentalnoi diahnostyky problem sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Approaches to rapid diagnosis and fundamental problems of socio-economic development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 52-57.
- Systemy finansovoho monitorynhu. Metodolohiia proektuvannia* [The system of financial monitoring. Design methodology]. Kharkiv: INZhEK, 2005.
- Stepanov, Yu. V. "Voprosy organizatsii monitoringa predpriatiy v sisteme Banka Rossii" [Questions of the organization of monitoring companies in the Bank of Russia]. *Dengi i kredit*, no. 9 (1999): 25-29.
- Semyhulina, I. B. "Orhanizatsiini aspekty formuvannia systemy monitorynhu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Organizational aspects of the monitoring system of socio-economic development of regions]. *Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemi nauky ta praktyky*. Kharkiv: INZhEK, 2014.451-457.
- Yaroshenko, I. V. "Svitoviy ta vitchyzniani dosvid pidtrymk problemnykh rehioniv" [National and international support to troubled regions]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 79-86.

Yaroshenko, I. V. "Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky problemnykh rehioniv" [The mechanisms of state support for troubled regions]. *Modeliuvannya rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (23) (2014): 114-127.

Yaroshenko, I. V. "Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh rehioniv krain levropetskoho Soiuzu" [Analysis of socio-economic development of problematic regions of the European Union]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 45-53.

Yaroshenko, I. V. "Formuvannya systemy teoretychnykh kontseptualnykh polozhen ta pryntsyviv stvorennia systemy monitorynhu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Formation of theoretical conceptual provisions and principles of the creation of monitoring system of socio-economic development of regions]. *Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemi nauky ta praktyky*. Kharkiv: INZHEK, 2014. 486-491.

УДК 332.1:330.46:005.584.1

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЙРОНЕЧІТКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

© 2015 ДМИТРИШИН Л. І., РОМАНКІВ І. М.

УДК 332.1:330.46:005.584.1

Дмитришин Л. І., Романків І. М. Удосконалення процесів управління стійкістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронечітких технологій

Метою статті є дослідження процесів управління стійкістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронечітких технологій. У статті обґрунтовано актуальність застосування теоретичних моделей та технологій нейронних мереж, що дають змогу розглядати процеси управління стійкістю розвитку регіональної економіки за умов, максимально наближених до сучасних реалій. Побудовано модель оцінювання ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки, що передбачає визначення рівнів ефективності економіко-фінансової, соціальної і екологічної складових стійкості відповідно до сформованої шкали оцінювання, структура якої дозволяє здійснювати детальний аналіз «внеску» кожного із показників, які характеризують окремі компоненти, у результаті чого показник ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки. Практична реалізація моделі оцінювання ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки надає можливість обґрунтовано вибрати стратегічні напрями соціально-економічного розвитку регіону, що виражається в конкретних показниках розвитку. Встановлено, що ефективність управління стійкістю розвитку економіки регіонів України протягом 2009 – 2013 рр. в основному відповідає рівню недостатньої стійкості зі значеннями, наближеними до прийняттого рівня, що загрожує поглибленню кризових процесів у регіонах, може спричинити небажані наслідки, пов'язані з підвищенням соціальної напруги у суспільстві.

Ключові слова: регіональна економіка, стійкість розвитку, нейронечіткі технології, управління, ефективність.

Рис.: 5. **Табл.:** 4. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 10.

Дмитришин Леся Ігорівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Романків Ірина Михайлівна – асистент, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

УДК 332.1:330.46:005.584.1

Дмитришин Л. И., Романкив И. М. Усовершенствование процессов управления стойкостью развития региональной экономики с использованием нейронечетких технологий

Целью статьи является исследование процессов управления стойкостью развития региональной экономики с использованием нейронечетких технологий. В статье обоснована актуальность применения теоретических моделей и технологий нейронных сетей, дающих возможность рассматривать процессы управления стойкостью развития региональной экономики в условиях, максимально приближенных к современным реалиям. Построена модель оценивания эффективности управления стойкостью развития региональной экономики, предусматривающая определение уровней эффективности экономико-финансовой, социальной и экологической составляющих стойкости соответственно сформированной шкале оценивания, структура которой позволяет осуществлять детальный анализ «взноса» каждого из показателей, которые характеризуют отдельные компоненты, в результирующий показатель эффективности управления стойкостью развития региональной экономики. Практическая реализация модели оценивания эффективности управления стойкостью развития региональной экономики предоставляет возможность обосновано выбирать стратегические направления социально-экономического развития региона, что выражается в конкретных показателях развития. Установлено, что эффективность управления стойкостью развития экономики регионов Украины в течение 2009 – 2013 гг. в основном отвечает уровню недостаточной стойкости со значениями, приближенными к приемлемому уровню, что угрожает углублению кризисных процессов в регионах, может повлечь нежелательные последствия, связанные с повышением социального напряжения в обществе.

Ключевые слова: региональная экономика, стойкость развития, нейронечеткие технологии, управление, эффективность.

Рис.: 5. **Табл.:** 4. **Формул.:** 3. **Библ.:** 10.

Дмитришин Леся Игоревна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Романкив Ирина Михайловна – ассистент, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

UDC 332.1:330.46:005.584.1

Dmytryshyn L. I., Romankiv I. M. Improving the Processes of Managing the Development Persistence of the Regional Economy by Using Neuro-Fuzzy Technology

The article is aimed to study the processes of managing the development persistence of the regional economy by using neuro-fuzzy technology. In the article the relevance of applying theoretical models and technologies of neural networks is substantiated, which make possible to consider the processes of managing the development persistence of the regional economy in conditions as close as possible to current realities. A model for evaluating the effectiveness of management of development persistence of the regional economy was built, including the definition of levels of efficiency of the economic-financial, social and environmental components of persistence according to the formed estimation scale, whose structure helps to carry out a detailed analysis of «contribution» from each of the indicators, characterized through the individual components in the resulting indicator of effectiveness of managing the development persistence of the regional economy. Implementation of the model for evaluating the effectiveness of management of development persistence of the regional economy provides for valid choosing strategic areas of socio-economic development of the region, which will result in the specific development indicators. It has been determined that effectiveness of managing the development persistence of economy management of the Ukrainian regions for 2009-2013 basically meets the level of insufficient persistence with values close to an acceptable level that threatens to deepen the crisis processes in the regions and may cause undesirable effects associated with increased social tensions in society.

Key words: regional economy, development persistence, neuro-fuzzy technology, management, effectiveness.

Pic.: 5. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 10.

Dmytryshyn Lesia I. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Prekarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Romankiv Iryna M. – Assistant, Department of Economic Cybernetics, Prekarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Yaroshenko, I. V. "Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky problemnykh rehioniv" [The mechanisms of state support for troubled regions]. *Modeliuvannya rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (23) (2014): 114-127.

Yaroshenko, I. V. "Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh rehioniv krain levropetskoho Soiuzu" [Analysis of socio-economic development of problematic regions of the European Union]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 45-53.

Yaroshenko, I. V. "Formuvannya systemy teoretychnykh kontseptualnykh polozhen ta pryntsyviv stvorennia systemy monitorynhu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Formation of theoretical conceptual provisions and principles of the creation of monitoring system of socio-economic development of regions]. *Konkurentospro-mozhnist ta innovatsii: problemi nauky ta praktyky*. Kharkiv: INZHEK, 2014. 486-491.

УДК 332.1:330.46:005.584.1

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЙРОНЕЧІТКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

© 2015 ДМИТРИШИН Л. І., РОМАНКІВ І. М.

УДК 332.1:330.46:005.584.1

Дмитришин Л. І., Романків І. М. Удосконалення процесів управління стійкістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронечітких технологій

Метою статті є дослідження процесів управління стійкістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронечітких технологій. У статті обґрунтовано актуальність застосування теоретичних моделей та технологій нейронних мереж, що дають змогу розглядати процеси управління стійкістю розвитку регіональної економіки за умов, максимально наближених до сучасних реалій. Побудовано модель оцінювання ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки, що передбачає визначення рівнів ефективності економіко-фінансової, соціальної і екологічної складових стійкості відповідно до сформованої шкали оцінювання, структура якої дозволяє здійснювати детальний аналіз «внеску» кожного із показників, які характеризують окремі компоненти, у результаті чого показник ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки. Практична реалізація моделі оцінювання ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки надає можливість обґрунтовано вибрати стратегічні напрями соціально-економічного розвитку регіону, що виражається в конкретних показниках розвитку. Встановлено, що ефективність управління стійкістю розвитку економіки регіонів України протягом 2009 – 2013 рр. в основному відповідає рівню недостатньої стійкості зі значеннями, наближеними до прийняттого рівня, що загрожує поглибленню кризових процесів у регіонах, може спричинити небажані наслідки, пов'язані з підвищенням соціальної напруги у суспільстві.

Ключові слова: регіональна економіка, стійкість розвитку, нейронечіткі технології, управління, ефективність.

Рис.: 5. **Табл.:** 4. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 10.

Дмитришин Леся Ігорівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Романків Ірина Михайлівна – асистент, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

УДК 332.1:330.46:005.584.1

Дмитришин Л. И., Романкив И. М. Усовершенствование процессов управления стойкостью развития региональной экономики с использованием нейронечетких технологий

Целью статьи является исследование процессов управления стойкостью развития региональной экономики с использованием нейронечетких технологий. В статье обоснована актуальность применения теоретических моделей и технологий нейронных сетей, дающих возможность рассматривать процессы управления стойкостью развития региональной экономики в условиях, максимально приближенных к современным реалиям. Построена модель оценивания эффективности управления стойкостью развития региональной экономики, предусматривающая определение уровней эффективности экономико-финансовой, социальной и экологической составляющих стойкости соответственно сформированной шкале оценивания, структура которой позволяет осуществлять детальный анализ «взноса» каждого из показателей, которые характеризуют отдельные компоненты, в результирующий показатель эффективности управления стойкостью развития региональной экономики. Практическая реализация модели оценивания эффективности управления стойкостью развития региональной экономики предоставляет возможность обосновано выбирать стратегические направления социально-экономического развития региона, что выражается в конкретных показателях развития. Установлено, что эффективность управления стойкостью развития экономики регионов Украины в течение 2009 – 2013 гг. в основном отвечает уровню недостаточной стойкости со значениями, приближенными к приемлемому уровню, что угрожает углублению кризисных процессов в регионах, может повлечь нежелательные последствия, связанные с повышением социального напряжения в обществе.

Ключевые слова: региональная экономика, стойкость развития, нейронечеткие технологии, управление, эффективность.

Рис.: 5. **Табл.:** 4. **Формул.:** 3. **Библ.:** 10.

Дмитришин Леся Игоревна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченка, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Романкив Ирина Михайловна – ассистент, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченка, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

UDC 332.1:330.46:005.584.1

Dmytryshyn L. I., Romankiv I. M. Improving the Processes of Managing the Development Persistence of the Regional Economy by Using Neuro-Fuzzy Technology

The article is aimed to study the processes of managing the development persistence of the regional economy by using neuro-fuzzy technology. In the article the relevance of applying theoretical models and technologies of neural networks is substantiated, which make possible to consider the processes of managing the development persistence of the regional economy in conditions as close as possible to current realities. A model for evaluating the effectiveness of management of development persistence of the regional economy was built, including the definition of levels of efficiency of the economic-financial, social and environmental components of persistence according to the formed estimation scale, whose structure helps to carry out a detailed analysis of «contribution» from each of the indicators, characterized through the individual components in the resulting indicator of effectiveness of managing the development persistence of the regional economy. Implementation of the model for evaluating the effectiveness of management of development persistence of the regional economy provides for valid choosing strategic areas of socio-economic development of the region, which will result in the specific development indicators. It has been determined that effectiveness of managing the development persistence of economy management of the Ukrainian regions for 2009-2013 basically meets the level of insufficient persistence with values close to an acceptable level that threatens to deepen the crisis processes in the regions and may cause undesirable effects associated with increased social tensions in society.

Key words: regional economy, development persistence, neuro-fuzzy technology, management, effectiveness.

Pic.: 5. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 10.

Dmytryshyn Lesia I. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Prekarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Romankiv Iryna M. – Assistant, Department of Economic Cybernetics, Prekarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: dmytryshyn_l@hotmail.com

Соціально-економічний розвиток регіонів визначається дією багатьох чинників, у тому числі й дестабілізуючого характеру. У цьому контексті стійкість функціонування регіонів супроводжується необхідністю виявлення та відповідного реагування на вплив різного роду дестабілізуючих чинників, що обумовлюються збуреннями економічного чи соціального характеру. Відсутність адекватного реагування може призвести до розвитку негативних процесів у регіонах, що виражаються, зокрема, сповільненням темпів економічного зростання, зниженням рівня життя населення, підвищенням соціальної напруги в суспільстві тощо.

Широке коло питань проблематики сталого розвитку регіонів розробляють провідні вчені, зокрема, Герасимчук З. В. [1], Згуровський М. З. [2], Кизим М. О. [3], Кондіус І. С. [4], Новікова О. Ф. [5], Пурський О. І. [6], Решетило В. П. [7] та інші. Проте системні трансформації в Україні зумовлюють необхідність формування науково-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо дослідження розвитку регіональної економіки та управління стійкістю економіки регіону в сучасних умовах. При цьому варто враховувати досвід зарубіжних країн, зокрема, країн Європейського Союзу, і специфіку розвитку регіонів України.

Метою статті є дослідження процесів управління сталістю розвитку регіональної економіки з використанням нейронічних технологій.

Підвищення ефективності процесів управління сталістю розвитку регіональної економіки досягається на основі поєднання можливостей теоретичних моделей і технологій нейронних мереж, що дають змогу розглядати процеси управління сталістю розвитку регіональної економіки за умов, максимально наближених до сучасних реалій. Поєднання можливостей нейронних мереж з елементами теорії нечітких множин і нечіткої логіки виражає суть нейронічних технологій, які можна використовувати для оптимізації процесів управління сталістю розвитку регіональної економіки.

Нейронічні мережі за структурою аналогічні багатопшаровим нейронним мережам з навчанням, а приховані шари таких мереж відповідають етапам функціонування нечіткої системи [8]:

- ✦ перший шар нейронів виконує функцію введення нечіткості (фазифікація) за допомогою функцій належності;
- ✦ другий шар нейронів відображає сукупність нечітких експертно-лінгвістичних правил;
- ✦ третій шар нейронів виконує функцію дефазифікації.

Кожний шар нейронів характеризується набором параметрів (функції належності, нечіткі експертно-лінгвістичні правила, вагові коефіцієнти функціональних зв'язків), настроювання яких відповідає схемам нейронних мереж, які складаються з нейроподібних елементів – нейронів, кожен з яких має декілька вхідних зв'язків-синапсів і один вихідний зв'язок-аксон. Якщо на вхід нейрона подаються вхідні сигнали x_j , то обчислюється зважена сума входів

$$y = \sum_{i=1}^n \omega_i x_i, \quad (1)$$

а вихідний сигнал нейрона E визначається активаційною функцією $E = f(y)$ вигляду:

$$f(y) = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \quad f(y) = \begin{cases} 1, & y > y', \\ 0, & y \leq y', \end{cases}$$

$$f(y) = \begin{cases} y'^{-1}y, & |y| < y', \\ 1, & y \geq y', \\ -1, & y \leq -y', \end{cases} \quad (2)$$

де y' – поріг спрацьовування нейрона.

Поведінка нейронічної мережі визначається її вагами, які можуть коригуватися в процесі навчання мережі з урахуванням нечітких експертно-лінгвістичних правил.

Оптимізація моделі оцінювання ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки полягає в пошуку невідомих параметрів функцій належності всіх термів, що мінімізують заданий критерій оптимальності. Цього досягають за рахунок коригування вагових коефіцієнтів і параметрів функцій належності, при яких мінімізуються відмінності між результатами роботи нейронної мережі та реальними даними.

Критерій оптимальності може мати такий вигляд:

$$\varepsilon = \frac{1}{2} (CP - CP')^2, \quad (3)$$

де CP, CP' – обчислені за моделлю і очікувані значення результуючої величини відповідно. У процесі навчання обчислюється значення виходу величини CP , що відповідає заданій архітектурі мережі, а також значення

$\varepsilon_k = \frac{1}{2} (CP_k - CP'_k)^2$. Далі уточнюються вагові коефіцієнти міжнейронних зв'язків та параметри функцій належності нечіткої моделі.

Впровадження запропонованого підходу до аналізу та оцінювання ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки надає можливість обґрунтовано вибрати стратегічні напрями соціально-економічного розвитку регіону, що виражається в конкретних показниках розвитку, розрахованих на основі реалізації розробленої нейронічної моделі. Для оцінювання ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки було визначено шкалу оцінювання, відповідно до якої запропоновано таку класифікацію рівнів сталості розвитку регіональної економіки [9]:

– *абсолютна стійкість* – соціально-економічний стан регіону характеризується збалансованістю і рівновагою за всіма визначеними складовими і критеріями оцінювання стійкості; наявні обсяги виробництва продукції (промислової, сільськогосподарської, будівництва) забезпечують статус регіону-донора; фінансова система регіону характеризується високим рівнем ефективності використання фінансових інструментів; обсяг іноземних інвестицій дозволяє реалізувати заплановані інвестиційні проекти; збалансований зовнішньоторговельний оборот; якісний рівень забезпечення соціальних стандартів, високий рівень доходів населення регіону; відсутність або повна нейтралізація шкідливого впливу викидів від стаціонарних і пересувних джерел у

регіоні; незначні обсяги утворення і використання вторинної сировини;

– *прийнятна стійкість* – соціально-економічний стан регіону характеризується збалансованістю і рівновагою за основними складовими і критеріями оцінювання стійкості; наявні обсяги виробництва продукції (промислової, сільськогосподарської, будівництва) забезпечують статус регіону-донора; фінансова система регіону характеризується достатнім рівнем ефективності використання фінансових інструментів; обсяг іноземних інвестицій дозволяє реалізувати низку запланованих інвестиційних проектів; у цілому збалансований зовнішньоторговельний оборот; достатній рівень забезпечення соціальних стандартів, рівень доходів населення регіону перевищує середній рівень доходів за всіма регіонами; наслідки шкідливого впливу викидів від стаціонарних і пересувних джерел у регіоні усуваються повністю; обсяги утворення і використання вторинної сировини не перевищують середніх їх значень за всіма регіонами;

– *недостатня стійкість* – соціально-економічний стан регіону характеризується рівновагою лише за окремими складовими і критеріями оцінювання стійкості, за іншими виникають труднощі, які в цілому долаються, оскільки спрацьовують механізми адаптації до відповідної ситуації; наявні обсяги виробництва продукції (промислової, сільськогосподарської, будівництва) забезпечують нейтральний статус регіону з тенденціями до переходу в статус дотаційного регіону; фінансова система регіону характеризується задовільним рівнем ефективності використання фінансових інструментів; обсяг іноземних інвестицій не дозволяє повною мірою реалізувати інвестиційні проекти; немає збалансованості зовнішньотор-

говельного обороту; задовільний рівень забезпечення соціальних стандартів, рівень доходів населення регіону не перевищує середній рівень доходів за всіма регіонами; наслідки шкідливого впливу викидів від стаціонарних і пересувних джерел у регіоні усуваються частково; обсяги утворення і використання вторинної сировини перевищують середніх їх значень за всіма регіонами;

– *критична стійкість* – практично за всіма складовими і критеріями оцінювання стійкості виникають труднощі, які частково долаються; наявні обсяги виробництва продукції (промислової, сільськогосподарської, будівництва) недостатні, що виражаються статусом дотаційного регіону; фінансова система регіону характеризується незадовільним рівнем ефективності використання фінансових інструментів; обсяги іноземні інвестиції відсутні або ж їх обсяги не дозволяють реалізувати жодного інвестиційного проекту; сальдо зовнішньоторговельного обороту поглиблює кризовий стан фінансової системи регіону; незадовільний рівень забезпечення соціальних стандартів, рівень доходів населення регіону значно менший, ніж середній рівень доходів за всіма регіонами; наслідки шкідливого впливу викидів від стаціонарних і пересувних джерел у регіоні практично не усуваються внаслідок браку фінансів; обсяги утворення і використання вторинної сировини значно перевищують середніх їх значення за всіма регіонами.

У відповідності до визначених рівнів сталості розвитку регіональної економіки, як інтегрального показника, було визначено рівні для окремих груп показників, які характеризують економіко-фінансову, соціальну і фінансову стійкість регіону. Результати реалізації запропонованої в [9] моделі наведено в *табл. 1 – 4*.

Таблиця 1

Розрахункові значення рівня ефективності управління стійкістю розвитку економіки регіонів України за 2009 – 2013 рр.

Регіон	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
Автономна Республіка Крим	0,290	0,309	0,311	0,334	0,349
Вінницька область	0,302	0,299	0,310	0,337	0,344
Волинська область	0,315	0,304	0,325	0,385	0,422
Дніпропетровська область	0,377	0,361	0,360	0,370	0,391
Донецька область	0,359	0,365	0,371	0,401	0,403
Житомирська область	0,339	0,339	0,348	0,384	0,394
Закарпатська область	0,352	0,327	0,348	0,328	0,364
Запорізька область	0,344	0,330	0,321	0,342	0,373
Івано-Франківська область	0,292	0,279	0,250	0,283	0,311
Київська область	0,362	0,375	0,321	0,360	0,387
Кіровоградська область	0,373	0,362	0,391	0,387	0,409
Луганська область	0,304	0,294	0,325	0,304	0,324
Львівська область	0,267	0,255	0,259	0,288	0,318
Миколаївська область	0,346	0,339	0,326	0,377	0,390
Одеська область	0,404	0,432	0,362	0,374	0,419
Полтавська область	0,402	0,386	0,423	0,446	0,452
Рівненська область	0,340	0,333	0,340	0,351	0,373

1	2	3	4	5	6
Сумська область	0,341	0,329	0,348	0,395	0,403
Тернопільська область	0,295	0,265	0,282	0,325	0,334
Харківська область	0,334	0,326	0,306	0,349	0,364
Херсонська область	0,360	0,372	0,387	0,435	0,416
Хмельницька область	0,318	0,303	0,310	0,367	0,379
Черкаська область	0,350	0,361	0,372	0,391	0,397
Чернівецька область	0,365	0,351	0,316	0,340	0,384
Чернігівська область	0,381	0,378	0,347	0,411	0,432
м. Київ	0,597	0,626	0,542	0,656	0,627
м. Севастополь	0,391	0,403	0,367	0,378	0,400

Джерело: розраховано на основі [10].

Таблиця 2

Розрахункові значення рівня ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю регіонів України за 2009 – 2013 рр.

Регіон	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Автономна Республіка Крим	0,264	0,293	0,258	0,255	0,268
Вінницька область	0,302	0,308	0,320	0,301	0,317
Волинська область	0,205	0,215	0,203	0,209	0,224
Дніпропетровська область	0,491	0,483	0,479	0,452	0,467
Донецька область	0,477	0,485	0,498	0,461	0,470
Житомирська область	0,221	0,218	0,225	0,255	0,241
Закарпатська область	0,193	0,170	0,160	0,160	0,179
Запорізька область	0,416	0,407	0,373	0,358	0,390
Івано-Франківська область	0,218	0,208	0,217	0,220	0,236
Київська область	0,309	0,306	0,312	0,310	0,317
Кіровоградська область	0,318	0,329	0,358	0,371	0,365
Луганська область	0,350	0,345	0,398	0,306	0,353
Львівська область	0,217	0,211	0,208	0,204	0,228
Миколаївська область	0,331	0,345	0,320	0,357	0,376
Одеська область	0,274	0,281	0,245	0,232	0,260
Полтавська область	0,460	0,464	0,528	0,507	0,491
Рівненська область	0,253	0,221	0,233	0,220	0,245
Сумська область	0,249	0,262	0,281	0,305	0,318
Тернопільська область	0,218	0,194	0,206	0,217	0,209
Харківська область	0,307	0,270	0,292	0,285	0,298
Херсонська область	0,285	0,314	0,292	0,276	0,283
Хмельницька область	0,240	0,232	0,233	0,257	0,261
Черкаська область	0,352	0,380	0,397	0,391	0,404
Чернівецька область	0,214	0,179	0,169	0,166	0,219
Чернігівська область	0,238	0,243	0,251	0,283	0,305
м. Київ	0,731	0,729	0,730	0,735	0,741
м. Севастополь	0,234	0,240	0,202	0,188	0,216

Джерело: розраховано на основі [10].

Таблиця 3

Розрахункові значення рівня ефективності управління соціальною стійкістю регіонів України за 2009 – 2013 рр.

Регіон	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Автономна Республіка Крим	0,342	0,350	0,386	0,460	0,475
Вінницька область	0,314	0,299	0,347	0,417	0,430
Волинська область	0,287	0,254	0,317	0,393	0,421
Дніпропетровська область	0,436	0,412	0,401	0,488	0,513
Донецька область	0,420	0,435	0,422	0,606	0,584
Житомирська область	0,317	0,270	0,329	0,360	0,392
Закарпатська область	0,293	0,269	0,325	0,369	0,401
Запорізька область	0,380	0,348	0,375	0,447	0,467
Івано-Франківська область	0,371	0,356	0,360	0,395	0,412
Київська область	0,543	0,570	0,478	0,559	0,619
Кіровоградська область	0,307	0,262	0,319	0,375	0,364
Луганська область	0,416	0,379	0,367	0,435	0,450
Львівська область	0,386	0,371	0,399	0,454	0,477
Миколаївська область	0,392	0,345	0,357	0,433	0,451
Одеська область	0,388	0,384	0,415	0,469	0,482
Полтавська область	0,351	0,334	0,362	0,411	0,440
Рівненська область	0,263	0,274	0,332	0,378	0,393
Сумська область	0,344	0,296	0,347	0,409	0,422
Тернопільська область	0,319	0,259	0,313	0,352	0,375
Харківська область	0,450	0,466	0,390	0,476	0,501
Херсонська область	0,292	0,251	0,322	0,358	0,342
Хмельницька область	0,337	0,303	0,343	0,385	0,390
Черкаська область	0,314	0,298	0,331	0,391	0,376
Чернівецька область	0,306	0,293	0,317	0,374	0,392
Чернігівська область	0,355	0,323	0,329	0,413	0,418
м. Київ	0,742	0,860	0,687	0,899	0,827
м. Севастополь	0,631	0,652	0,697	0,695	0,683

Джерело: розраховано на основі [10].

Таблиця 4

Розрахункові значення рівня ефективності управління екологічною стійкістю регіонів України за 2009 – 2013 рр.

Регіон	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
Автономна Республіка Крим	0,274	0,289	0,309	0,320	0,335
Вінницька область	0,291	0,286	0,256	0,305	0,294
Волинська область	0,503	0,484	0,510	0,629	0,708
Дніпропетровська область	0,151	0,134	0,147	0,132	0,156
Донецька область	0,128	0,121	0,134	0,104	0,122
Житомирська область	0,533	0,582	0,544	0,593	0,617
Закарпатська область	0,640	0,612	0,641	0,528	0,594
Запорізька область	0,203	0,199	0,191	0,212	0,253
Івано-Франківська область	0,316	0,304	0,188	0,258	0,314
Київська область	0,254	0,274	0,173	0,230	0,251

1	2	3	4	5	6
Кіровоградська область	0,518	0,512	0,512	0,424	0,519
Луганська область	0,124	0,133	0,177	0,165	0,154
Львівська область	0,217	0,200	0,190	0,238	0,286
Миколаївська область	0,319	0,324	0,302	0,350	0,347
Одеська область	0,607	0,701	0,477	0,481	0,582
Полтавська область	0,371	0,325	0,335	0,392	0,408
Рівненська область	0,543	0,555	0,501	0,511	0,536
Сумська область	0,472	0,459	0,446	0,510	0,505
Тернопільська область	0,380	0,373	0,359	0,455	0,471
Харківська область	0,255	0,263	0,241	0,310	0,319
Херсонська область	0,539	0,580	0,589	0,741	0,684
Хмельницька область	0,411	0,405	0,388	0,506	0,536
Черкаська область	0,384	0,398	0,378	0,390	0,407
Чернівецька область	0,643	0,660	0,527	0,556	0,613
Чернігівська область	0,615	0,628	0,504	0,594	0,629
м. Київ	0,257	0,239	0,122	0,292	0,260
м. Севастополь	0,370	0,381	0,267	0,329	0,375

Джерело: розраховано на основі [10].

Як видно з табл. 1 – 4, ефективність управління сталістю розвитку економіки регіонів України за розглядуваний період в основному відповідають рівню недостатньої стійкості зі значеннями, наближеними до прийнятного рівня, за винятком м. Києва, для якого ефективність управління сталістю економічного розвитку відповідає рівню прийнятної стійкості зі значеннями, наближеними до абсолютної стійкості. У цілому така ситуація обумовлює можливість різких змін під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, загрожує поглибленню кризових процесів у регіонах, що може в перспективі спричинити небажані наслідки, пов'язані з підвищенням соціальної напруги у суспільстві.

На основі розрахункових значень окремих груп показників ефективності управління сталістю розвитку економіки регіонів України за 2009 – 2013 рр. можна зробити такі висновки.

Рівень ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю регіонів є недостатній, що обумовлено низькими рівнями ефективності практично за всіма показниками даної групи. Найбільшою мірою це стосується прямих іноземних інвестицій (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,125), обсягу реалізованих послуг на одну особу (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,207) і капітальних інвестицій (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,234). Дещо меншою мірою це стосується обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) на одну особу наявного населення (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,381) і валової доданої вартості в розрахунку на одну особу (середнє значення за всіма регіонами протягом

2009 – 2013 рр. становить 0,297). Виняток становить м. Київ, для якого середнє значення рівня ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю протягом розглядуваного періоду дорівнює 0,733, що відповідає прийнятному рівню стійкості. Таке значення досягається навіть, незважаючи на нульове значення для показника виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на одну особу.

Рівень ефективності управління соціальною стійкістю регіонів є також недостатній, проте за значеннями дещо вищий у порівнянні зі значеннями ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю. Є також регіони, ефективність управління соціальною стійкістю яких відповідає прийнятному рівню, зокрема Київська область (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,554), м. Севастополь (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,0672), і абсолютному рівню – м. Київ (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,803). Крім того, прийнятний рівень за 2013 р. мають Дніпропетровська область (0,513), Донецька область (0,584), Харківська область (0,501). Найбільший внесок у рівень ефективності управління соціальною стійкістю регіонів дають середньомісячна номінальна заробітна плата в середньому на одного штатного працівника (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,588) і наявний дохід населення в розрахунку на одну особу (середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,457). Для показника прийняття в експлуатацію загальної площі житла середнє значення за всіма регіонами протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,292.

Рівень ефективності управління екологічною стійкістю регіонів характеризується значно більшим розшаруванням за окремими регіонами в порівнянні з тими

ж рівнями економіко-фінансової і соціальної стійкості. Найнижчі рівні ефективності управління екологічною стійкістю регіонів характерні для Донецької області (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,122) і Дніпропетровської області (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,144), найвищі – для Херсонської області (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,627), Закарпатської області (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,603), Чернівецької області (середнє значення протягом 2009 – 2013 рр. становить 0,600).

Зважаючи на отримані значення окремих показників ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки, можна констатувати наявність певного резерву розвитку, що може сприяти досягненню принаймні прийнятного рівня ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки. Практична ж реалізація такого резерву залежить, насамперед, від гармонійного узгодження усіх складових системи управління сталістю розвитку регіональної економіки, а вже потім – від їх конкретних кількісних значень.

На прикладі окремих регіонів проаналізуємо детальніше, яким чином впливають окремі складові ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки на загальний рівень ефективності, наскільки вони узгоджуються та взаємодоповнюються.

Як видно з рис. 1 – рис. 4, зміна значень ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю для Дніпропетровської, Київської, Львівської та Харківської областей значною мірою визначає тенденцію загального рівня ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки. Слід, однак, відзначити дещо більшу варіацію значень ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки в порівнянні з ефективністю управління економіко-фінансовою

стійкістю практично для всіх регіонів, як і незначні відхилення в тенденціях змін. Так, для Львівської області варіація значень ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю становить 2,4% проти 6,3% варіації значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки, для Київської області – 1,1% проти 6,6%, для Львівської області – 2,4% проти 6,3%, для Харківської області – 3,7% проти 5,8%.

Зменшення ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю для Дніпропетровської області у 2012 р. на 2,8% у порівнянні з 2011 р. супроводжується підвищенням ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки у 2012 р. на 1,0% у порівнянні з 2011 р. Зменшення ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю для Київської області у 2012 р. на 2,0% у порівнянні з 2011 р. супроводжується підвищенням ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки у 2012 р. на 3,9% у порівнянні з 2011 р. Зменшення ефективності управління економіко-фінансовою стійкістю для Львівської області у 2011 р. на 0,2% у порівнянні з 2010 р. супроводжується підвищенням ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки у 2011 р. на 0,4% у порівнянні з 2010 р.

Вплив рівня ефективності управління соціальною стійкістю також у цілому відповідає тенденціям зміни рівня ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки, однак далеко не завжди є визначальним, що яскраво ілюструють приклади Київської, Львівської і Харківської областей (див. рис. 2 – 4). Водночас, наприклад, підвищення ефективності управління соціальною стійкістю для Харківської області у 2010 р. на 1,6% у порівнянні з 2009 р. супроводжується зменшенням ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки у 2010 р. на 0,8% у порівнянні з 2009 р.

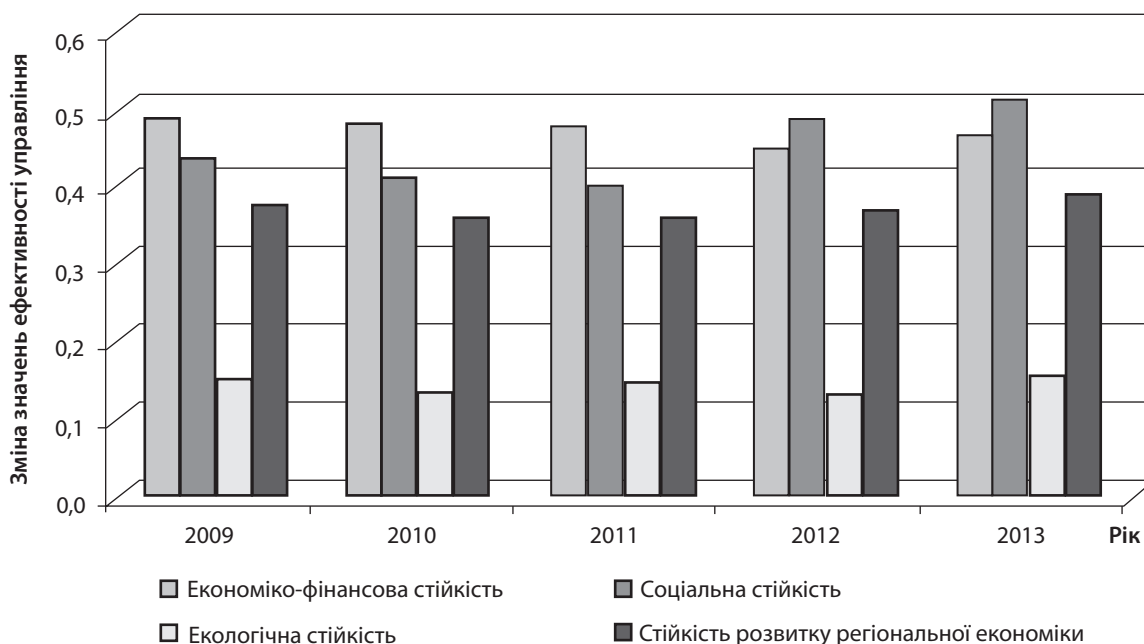


Рис. 1. Зміна значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових для Дніпропетровської області за 2009 – 2013 рр.

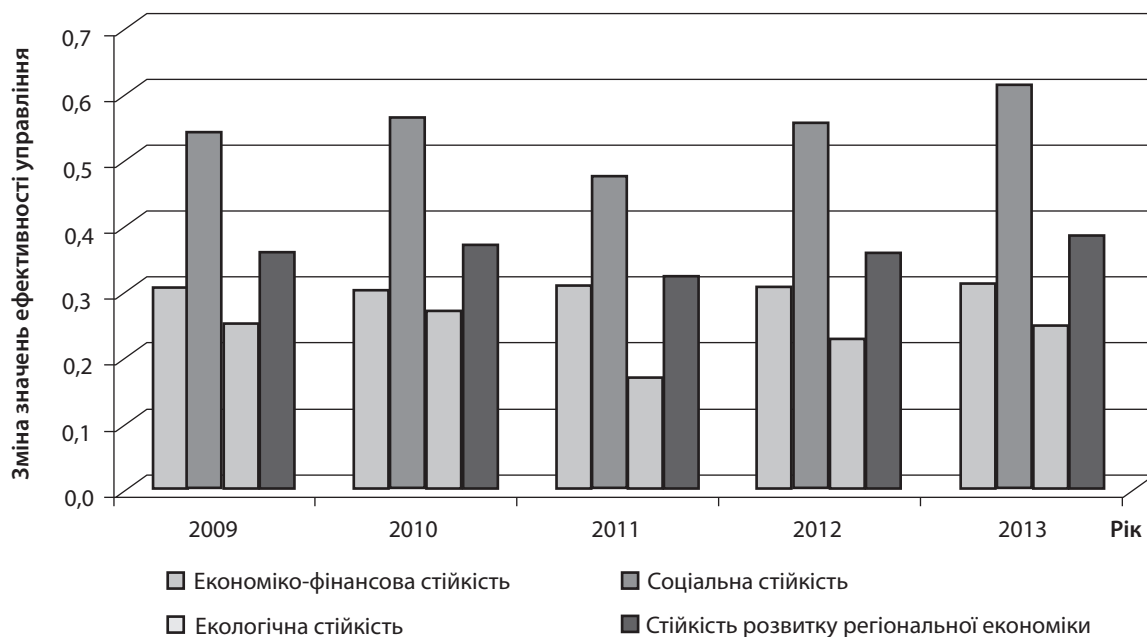


Рис. 2. Зміна значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових для Київської області за 2009 – 2013 рр.

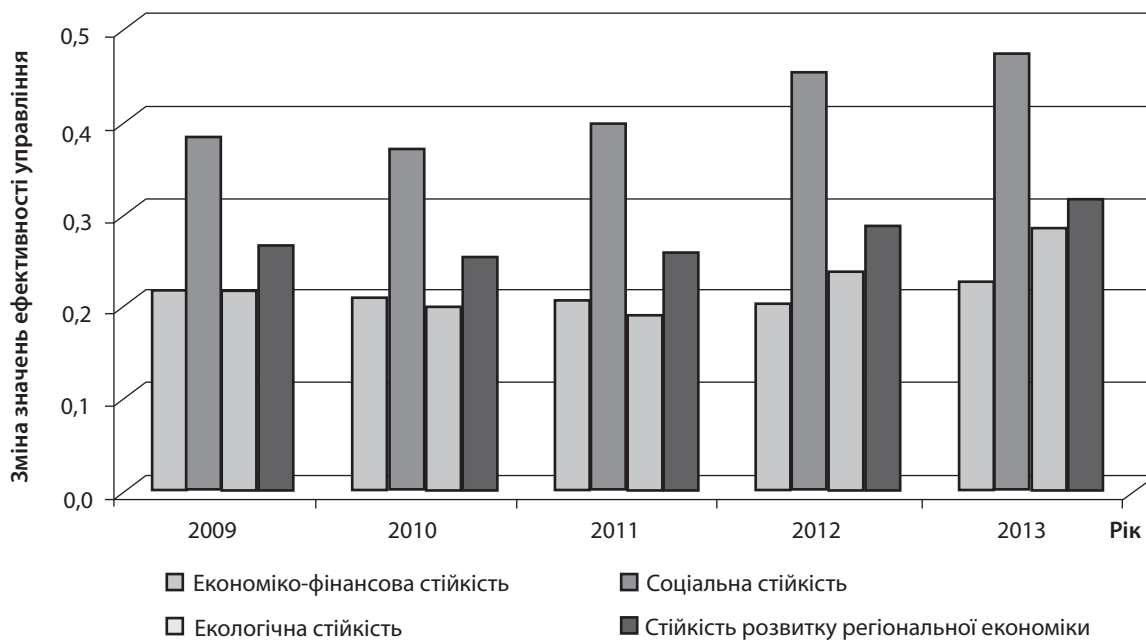


Рис. 3. Зміна значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових для Львівської області за 2009 – 2013 рр.

Підвищення рівня ефективності управління екологічною стійкістю, як правило, спричинює підвищення рівня ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки. Водночас, підвищення ефективності управління екологічною стійкістю для Дніпропетровської області у 2011 р. на 1,3% у порівнянні з 2010 р. супроводжується зменшенням ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки у 2011 р. на 0,1% у порівнянні з 2010 р. Підвищення ефективності управління екологічною стійкістю для Харківської області у 2010 р. на 0,8% у порівнянні з 2009 р. супроводжується зменшенням ефективності управління стій-

кістю розвитку регіональної економіки у 2010 р. на 0,8% у порівнянні з 2009 р.

Аналіз усереднених значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових за 2009 – 2013 рр. (рис. 5) дозволяє охарактеризувати загальний стан економіки як далекий від стійкого, незважаючи на наявну тенденцію до підвищення ефективності управлінських процесів. По-перше, темпи такого підвищення є незначними (ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки у 2013 р. у порівнянні з 2009 р. підвищилася всього на 3,9%, економіко-фінансовою стійкістю – на 1,2%), а по-друге, ситуація, яка

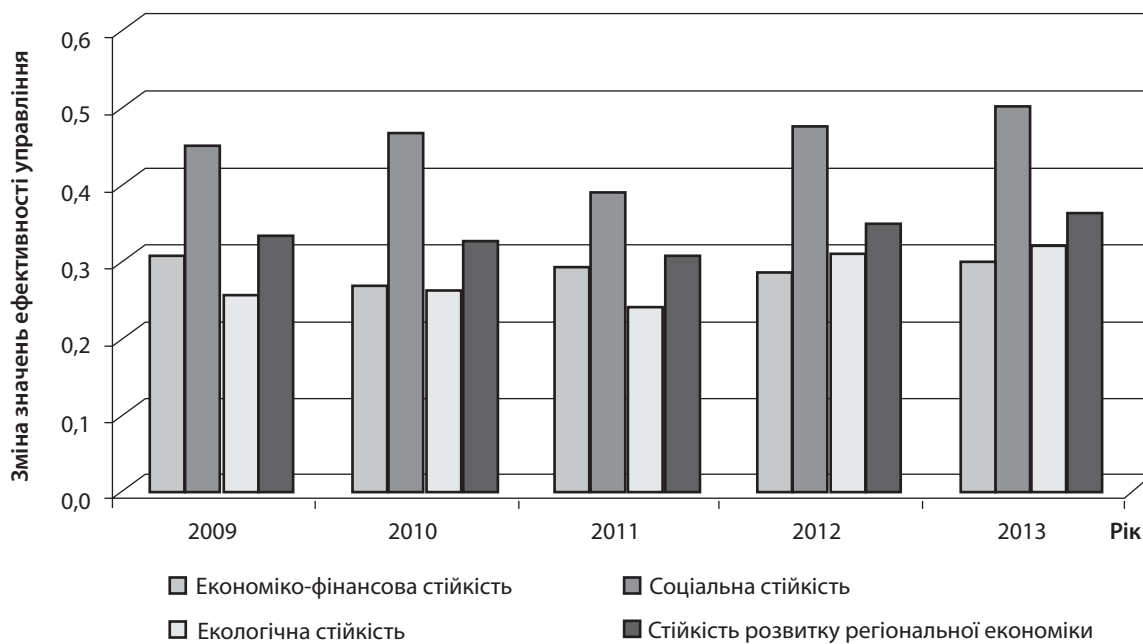


Рис. 4. Зміна значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових для Харківської області за 2009 – 2013 рр.

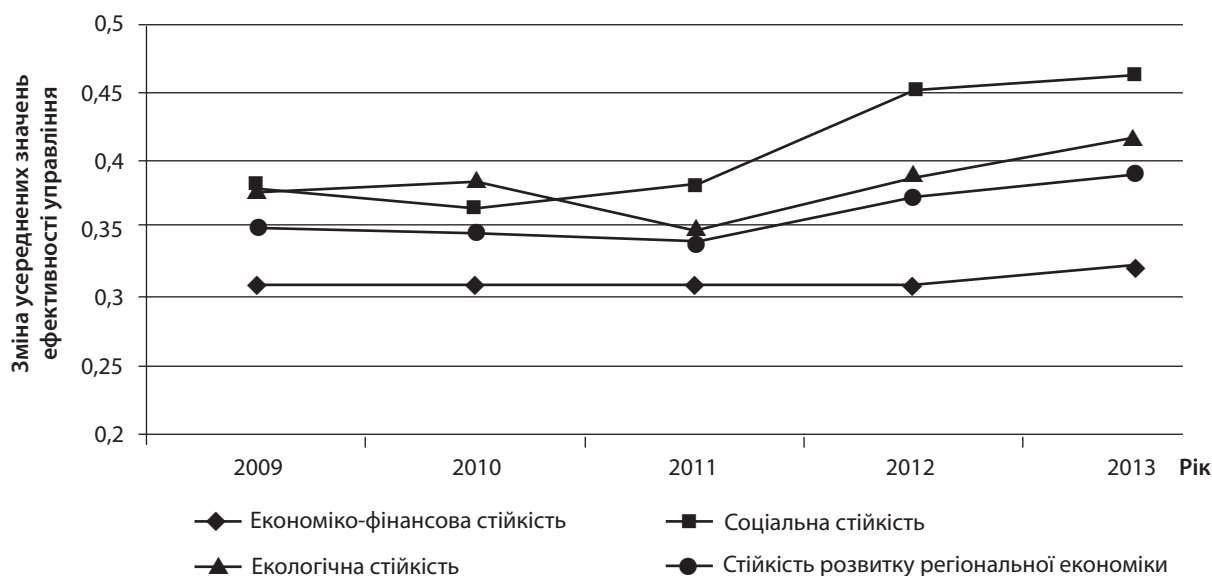


Рис. 5. Зміна усереднених значень ефективності управління стійкістю розвитку регіональної економіки та її складових за 2009 – 2013 рр.

складається в державі у соціально-політичній площині, зовнішня і внутрішня ринкові кон'юнктури у кращому випадку не сприятимуть стійкості розвитку регіональної економіки. У гіршому випадку з'являються додаткові суттєві перешкоди, пов'язані, зокрема, з падінням промислового виробництва, енергетичною безпекою, нестабільністю фінансових ринків тощо.

Система управління сталістю розвитку регіональної економіки далека від оптимальної та потребує суттєвих змін. Природно вважати, що зміна рівня ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки відображає зміни підходів до управління з певним лагом. Загалом, можна також відмітити певну взаємозалежність показників виділених складових елементів від зміни пріоритетів в управлінні сталістю розвитку

регіональної економіки з лагом в один-два періоди. Таким чином, результати впровадження нових підходів до управління сталістю розвитку регіональної економіки визначаються перспективними змінами в управлінні.

Аналіз зміни значень окремих складових сталості розвитку регіональної економіки протягом розгляданого періоду вказує на їх взаємодоповнюваність при визначенні загального рівня ефективності управління сталістю розвитку регіональної економіки. Зрозуміло, що поряд з аналізом наявного стану соціально-економічного розвитку регіонів на основі запропонованого підходу важливим є з'ясування тенденцій зміни складових сталості розвитку регіональної економіки в майбутньому, що можливо за допомогою прогнозування та формування відповідних систем підтримки прийняття

рішень щодо управління сталістю розвитку регіональної економіки в контексті визначення конкретних напрямків соціально-економічного розвитку регіонів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасимчук З. В. Регіональна стратегія сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 526 с.
2. Сталый розвиток регіонів України : монографія / За ред. М. З. Згуровського. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
3. Моделирование устойчивого развития регионов : монография / Под общей ред. Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 180 с.
4. Кондіус І. С. Прогнозування стійкого розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук, спеціальність 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / І. С. Кондіус. – Луцьк, 2008. – 24 с.
5. Новікова О. Ф. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
6. Пурський О. І. Соціально-економічний моніторинг як фактор стабільного і збалансованого розвитку регіону / О. І. Пурський, І. О. Мороз, О. І. Моїсеєнко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 39 – 41.
7. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем : монографія / В. П. Решетило, Г. В. Стадник, І. А. Островський та ін. ; за заг. ред. В. П. Решетило ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2013. – 241 с.
8. Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем / Ю. П. Зайченко. – К. : Видавничий дім «Слово», 2004. – 352 с.
9. Романків І. М. Управління стійкістю розвитку регіональної економіки на основі моделювання процесів її моніторингу / І. М. Романків // Економіка. Менеджмент. Підприємство : зб. наук. пр. Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2015. – Випуск 27. – Ч. 1. – С. 126 – 134.

REFERENCES

- Herasymchuk, Z. V. *Rehionalna stratehiia staloho rozvytku: metodolohiia formuvannia, mekhanizmy realizatsii* [Regional Strategy for Sustainable Development: Methodology of formation mechanisms of implementation]. Lutsk: Nadstyr'ia, 2001.
- Kondius, I. S. "Prohnozuvannia stiikoho rozvytku rehionu" [Prediction of sustainable development]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk, 08.00.05*, 2008.
- Modelirovanie ustoychivogo razvitiia regionov* [Simulation of regional sustainable development]. Kharkiv: INZhEK, 2010.
- Novikova, O. F. et al. *Stalyi rozvytok promyslovoho rehionu: sotsialni aspekty* [Sustainable development of industrial region: social aspects]. Donetsk, 2012.
- Purskyi, O. I., Moroz, I. O., and Moiseienko, O. I. "Sotsialno-ekonomichniy monitorynh iak faktor stabilnoho i zbalansovanoho rozvytku rehionu" [Socio-economic monitoring as a factor of sustainable and balanced development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 39-41.
- Reshetylo, V. P. *Instytutsiini faktory stiikoho rozvytku rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system* [Institutional factors of sustainable development of regional socio-economic systems]. Kharkiv: KhNAMH, 2013.
- Romankiv, I. M. "Upravlinnia stiikistiuzvytku rehionalnoi ekonomiky na osnovi modeliuвання protsesiv ii monitorynhu" [Management stability of the regional economy on the basis of modeling processes of monitoring]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, vol. 1, no. 27 (2015): 126-134.
- Stalyi rozvytok rehioniv Ukrainy* [Sustainable development regions of Ukraine]. Kyiv: NTUU «KPI», 2009.
- "Statystychnyi zbirnyk «Rehiony Ukrainy»" [Statistical publication "Regions of Ukraine"]. <http://www.ukr.stat.gov.ua>
- Zaichenko, Yu. P. *Osnovy proektuvannia intelektualnykh system* [Fundamentals of intelligent systems]. Kyiv: Slovo, 2004.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПРОДУКЦІЇ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

© 2015 АНДРЕЙШИНА Н. Б.

УДК 338.27

Андрейшина Н. Б. Моделирование спроса и предложения относительно продукции хлебопекарской отрасли Украины

Метою статті є моделювання і прогнозування попиту та пропозиції щодо продукції хлебопекарської галузі України. Проведено аналіз факторів, які впливають на формування попиту та пропозиції відносно продукції галузі. Досліджено причини спаду виробництва в хлебопекарській галузі. Проведений аналіз динаміки виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів виявив загальну тенденцію спадання обох показників і, крім того, показав значне перевищення споживання хліба та хлібобулочних виробів над їх виробництвом. Причиною цього є те, що до 70% обсягів споживання залишається поза офіційною статистичною звітністю. Обґрунтовано доцільність використання адаптивних моделей прогнозування та побудовано моделі Брауна першого порядку для попиту та пропозиції щодо продукції хлебопекарської галузі України. Прогноз на 2015 р. за побудованими моделями показав, що тенденція зменшення як споживання, так і виробництва хліба та хлібобулочних виробів збережеться.

Ключові слова: моделювання, попит, пропозиція, адаптивні моделі, прогнозування, хлебопекарська галузь.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

Андрейшина Наталья Борисовна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Інститут підприємства «Стратегія» (вул. Гагаріна, 38, Жовті Води, Дніпропетровська обл., 52201, Україна)

E-mail: andrejshina@gmail.com

УДК 338.27

UDC 338.27

Андрейшина Н. Б. Моделирование спроса и предложения относительно продукции хлебопекарной отрасли Украины

Целью статьи является моделирование и прогнозирование спроса и предложения относительно продукции хлебопекарной отрасли Украины. Проведен анализ факторов, влияющих на формирование спроса и предложения в отрасли. Исследованы причины спада производства в хлебопекарной отрасли. Проведенный анализ производства и потребления хлеба и хлебобулочных изделий выявил общую тенденцию падения обоих показателей и, кроме того, показал значительное превышение потребления хлеба и хлебобулочных изделий над их производством. Причиной этого является то, что до 70% объемов потребления остается вне официальной статистической отчетности. Обоснована целесообразность использования адаптивных моделей прогнозирования и построены модели Брауна первого порядка для спроса и предложения относительно продукции хлебопекарной отрасли Украины. Прогноз на 2015 г. по построенным моделям показал, что тенденция уменьшения как потребления, так и производства хлеба и хлебобулочных изделий сохранится.

Ключевые слова: моделирование, спрос, предложение, адаптивные модели, прогнозирование, хлебопекарная отрасль.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 4. **Библ.:** 10.

Андрейшина Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Институт предпринимательства «Стратегия» (ул. Гагарина, 38, Желтые Воды, Днепропетровская обл., 52201, Украина)

E-mail: andrejshina@gmail.com

Andreishina N. B. Modeling of Supply and Demand for the Production of Baking Industry of Ukraine

The article is aimed at modeling and forecasting of supply and demand for the production of baking industry of Ukraine. An analysis of factors influencing the development of supply and demand in the industry has been conducted. Reasons for the decline in production of the baking industry were studied. The conducted analysis of the production and consumption of bread and bakery goods revealed a general trend of decreasing both indicators, and moreover, showed significant excess in consumption of bread and bakery goods over the production. The reason for this is that up to 70 percent of consumption volumes remained outside the official statistical reporting. Relevance of using the adaptive forecasting models has been substantiated, Brown's first-order models for supply and demand for the production of baking industry of Ukraine have been built. A forecast for 2015 on the basis of the built models showed that the downward trend in both consumption and production of bread and bakery goods will persist.

Key words: modeling, demand, supply, adaptive models, forecasting, baking industry.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

Andreishina Nataliia B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Institute of Business (vul. Gagarina, 38, Zhovti Vody, Dnipropetrovska obl., 52201, Ukraine)

E-mail: andrejshina@gmail.com

Попит і пропозиція є важливими елементами економіки і характеризуються складністю, неоднороззначністю та великою кількістю факторів, що впливають на їх формування та рівновагу. Моделювання і прогнозування попиту та пропозиції – одне з основних завдань, яке виникає при формуванні ринкової економіки. Успіх взаємодії споживачів і виробників лежить в площині економічних процесів і залежить від комплексного аналізу ринкової ситуації, урахування всіх факторів, які на неї впливають, від володіння аналітичним та математичним апаратом дослідження процесів, які відбуваються на ринку.

У сучасному суспільстві хлебопекарська галузь має як соціальне, так і стратегічне значення. В умовах негативних тенденцій, зумовлених економічною та соці-

альною нестабільністю, невідкладної уваги потребують питання, пов'язані з подоланням кризових явищ на підприємствах хлебопекарської галузі. Дослідження ринків хлібобулочних виробів, прогнозування їх кон'юнктури, розробка управлінських стратегій підприємств хлебопекарської галузі дозволить суттєво покращити забезпечення потреб споживачів у якісній продукції та підвищить ефективність діяльності підприємств.

Питанням дослідження, моделювання та прогнозування попиту та пропозиції присвячені труди багатьох представників економічної думки. В Україні проблемами прогнозування економічних показників займаються такі науковці, як В. Геєць, В. Заруба, Т. Клебанова, Ю. Лисенко, Н. Максишко, В. Порожня, А. Сергеева тощо. Дослідженням стану ринку хлібобулочних виробів та тен-

денцій розвитку хлібопекарської галузі України присвячені доробки науковців Л. Баранівської, А. Васильченка, Є. Єрмакова, О. Опрі, П. Саблука та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць на дану тему, недостатньо дослідженим залишається питання моделювання та прогнозування в даному секторі економіки.

З огляду на вищезазначене особливий практичний інтерес набуває завдання моделювання і прогнозування попиту та пропозиції на продукцію хлібопекарської галузі України.

На сучасному етапі розвитку науки економіко-математичне моделювання представляє собою невід'ємний інструмент теоретичної та прикладної економіки. Під методом моделювання розуміють спосіб теоретичних і практичних дій, спрямованих на створення та використання моделей. А під моделлю – образ реального об'єкта в матеріальній чи ідеальній формі, що відображає суттєві властивості модельованого об'єкту й заміщує його в ході дослідження й управління [1].

Ринок представляє собою велику, складно організовану структуру, яка виступає як сукупність взаємодіючих рішень споживачів, виробників і держави по розподілу та перерозподілу будь-яких ресурсів. Методи моделювання попиту та пропозиції базуються на вивченні кількісної залежності від факторів, які їх обумовлюють. На їх величину, структуру і динаміку впливають чисельні фактори економічного, соціального і технологічного характеру.

Якщо для ринкового попиту визначальними економічними факторами є базовий рівень розвитку потреб і їх задоволення, рівень доходів, принципи їх розподілу та структура цін, то пропозиція найбільше реагує на зміну витрат виробництва. Це передусім рівень автоматизації та комп'ютеризації процесів, здешевлення і заміна компонентів виробництва, характер державного регулювання підприємництва, розвиненість інфраструктури.

Під попитом на хліб та хлібобулочні вироби будемо розуміти кількість спожитого продукту, під пропозицією – кількість виробленого продукту.

На формування споживчого попиту на хліб та хлібобулочні вироби накладає свій відбиток специфічність цього товару. Усі фактори, що здійснюють вплив на обсяг попиту на хліб та хлібобулочні вироби, за характером впливу можна розділити на такі групи.

1. Фактори, які майже не впливають на обсяги споживання хліба та хлібобулочних виробів – це підвищення або зниження ціни.

2. Фактори, що зумовлюють підвищення обсягу попиту на хліб та хлібобулочні вироби – це зростання цін на продовольчі товари, зменшення пропозиції, доступність у ціновому відношенні в порівнянні з іншими продуктами, зниження доходів населення, підвищення рівня безробіття, збільшення рівня інтенсивності трудової діяльності, реклама, високий рівень організації торгівлі.

3. Фактори, що впливають на зниження рівня споживання хліба та хлібобулочної продукції – це скорочення чисельності населення, формування та поширення ідеї здорового способу життя.

Крім зміни обсягу попиту, може відбуватися зміна у його структурі, яка залежить від статевовікового складу населення, рівня виховання та освіти споживачів, національного складу населення, співвідношення між міським та сільським населенням.

Основним критерієм при виборі хліба споживачем є його свіжість, на другому місці – ціна і конкретний виробник, також споживачі приділяють увагу наявності різних добавок і домішок у продукті. Менше значення покупці надають розміру, формі хлібу та будь-яким рекомендаціям про його купівлю.

Знання про структуру попиту та фактори, які впливають на нього, їх напрям і силу дасть можливість виробникам управляти формуванням виробничої програми.

Аналіз формування пропозиції хліба та хлібобулочної продукції показав, що в хлібопекарській промисловості органічно функціонують, взаємно доповнюючи один одного, підприємства різних форм діяльності – від великих промислових підприємств до мініпекарень [2]. Але значна частина матеріально-технічної бази великих хлібопекарських підприємств застаріла та зношена. Зростання витрат на сировину та енергоресурси, державне регулювання цін на соціальні сорти хлібу, брак оборотних коштів не дають змоги оновлювати матеріальну базу підприємств новим устаткуванням і впроваджувати сучасні технології.

Розвиток ринку хліба та хлібобулочних виробів залежить від різноманітності та зміни форм державного регулювання продовольчого ринку, а динаміка цін на хліб і хлібобулочні вироби залежить від величини обсягу пропозиції врожаю зерна поточного року [3].

Протягом останнього десятиліття в хлібопекарській галузі України зафіксовано спад виробництва. За даними органів статистики, в Україні спостерігалось стійке зниження обсягів виробництва хліба та хлібобулочних продуктів. До 1990 р. в Україні щороку випікалося близько 7 млн тонн хліба та хлібобулочних виробів [4]. До 2015 р виробництво зазначеної продукції зменшилося більше, ніж у 5 разів.

Причини спаду виробництва такі:

- ✦ зниження чисельності населення України;
- ✦ поява великої кількості малих підприємств, мініпекарень, кількість яких зростає та облік виробництва продукції яких ускладнений;
- ✦ зростання купівельної спроможності населення, що переорієнтовує споживача на більш дорогі продукти харчування;
- ✦ поява напівфабрикатів;
- ✦ зміна смаків споживачів та поява тренду здорового способу життя та здорового харчування, що лімітують щоденне споживання хліба та хлібобулочних виробів.

При аналізі споживання хліба та хлібобулочних виробів прийнято вважати, що, чим більш розвинутою стає економіка країни, тим ближче споживання наближається до раціональної норми (високий рівень споживання характерний для бідних країн). Тобто в довгостроковій перспективі, з розвитком економіки та зро-

станням купівельної спроможності, споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні має дещо знизитися. Проте, споживання хліба та хлібобулочних виробів у значних обсягах є традиційним для населення України, тому в разі підвищення рівня життя населення обсяг фактичного споживання не зміниться, а зміниться його структура – зменшиться споживання соціальних сортів і збільшиться споживання більш дорогих сортів хлібу.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» раціональна норма споживання хліба та хлібобулочних виробів для працездатного населення становить 101 кг на особу на рік [5].

Статистичні дані щодо фактичного споживання населенням існують тільки за укрупненою групою хлібопродуктів, дані щодо фактичного споживання хліба та хлібобулочних виробів відсутні. Таким чином, для ринку хліба та хлібобулочних виробів фактичні обсяги споживання пропонується розрахувати як добуток раціональної норми споживання для населення за рік на кількість населення.

Інформація щодо чисельності населення України, дані щодо виробництва хліба та хлібобулочних виробів, розрахованого рівня споживання хліба та хлібобулочних виробів на одну особу в Україні за 2000 – 2014 рр. представлені в *табл. 1*.

Як видно з *табл. 1*, протягом 2000 – 2014 рр. відбувається постійне скорочення населення України. Порівняння фактичних обсягів виробництва і обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів свідчить, що

більша частина обсягів споживання залишається поза статистичною звітністю. І ця частка щороку збільшується – з 47% у 2000 р. до майже 71% у 2014 р.

Зважаючи, що попит на хліб та хлібобулочні вироби задовольняється повною мірою, є всі підстави зробити припущення про все більше розширення тіньового ринку хліба, чому сприяють конкурентні переваги виробників хліба, що оподатковуються за спрощеною системою, державне регулювання цін на хліб, що виробляється промисловими хлібо заводами, та відсутність при їх збитковому виробництві державної підтримки промислових виробників хліба [8]. Отже, різницю між споживанням хліба та хлібобулочних виробів та офіційним обсягом виробництва дає обсяг, який випускається підприємствами, які знаходяться «в тіні», власними виробництвами супермаркетів та домашніми господарствами тощо. Більш наглядно обсяг споживання і виробництва хліба та хлібобулочних виробів представлено на *рис. 1*.

Побудуємо прогностичні моделі для попиту та пропозиції хліба та хлібобулочних виробів в Україні.

При аналізі динаміки виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні, видно, що вона має загальну тенденцію до спадання, тому можна було б використовувати трендові моделі, як, наприклад, у [9], але, враховуючи економічну, фінансову, соціальну нестабільність, у майбутньому можливі коливання динаміки. Наприклад, зниження купівельної спроможності населення та зростання цін на інші продукти призведе до зростання попиту на хліб; зміна регулятивної політики держави щодо цін (у середньому по Україні регулюється до 70% продукції, що виробляється хлібо завода-

Таблиця 1

Основні показники виробництва і споживання хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2000 – 2014 рр.

Рік	Споживання, тис. т	Виробництво, тис. т	Населення, тис. осіб	Абсолютне відхилення виробництва від обсягу споживання, тис. т	Перевищення споживання над виробництвом, %
2000	4992	2646	49429,8	-2346,4	47,0
2001	4941	2449	48923,2	-2492,2	50,4
2002	4894	2360	48457,1	-2534,2	51,8
2003	4848	2335	48003,5	-2513,4	51,8
2004	4810	2307	47622,4	-2502,9	52,0
2005	4775	2264	47280,8	-2511,4	52,6
2006	4740	2160	46929,5	-2579,9	54,4
2007	4711	2034	46646	-2677,2	56,8
2008	4684	1978	46372,7	-2705,6	57,8
2009	4661	1828	46143,7	-2832,5	60,8
2010	4642	1808	45962,9	-2834,3	61,1
2011	4624	1763	45778,5	-2860,6	61,9
2012	4609	1686	45633,6	-2923,0	63,4
2013	4601	1510	45553	-3090,9	67,2
2014	4588	1335	45426,2	-3253,0	70,9

Джерело: складено автором за матеріалами [6, 7].

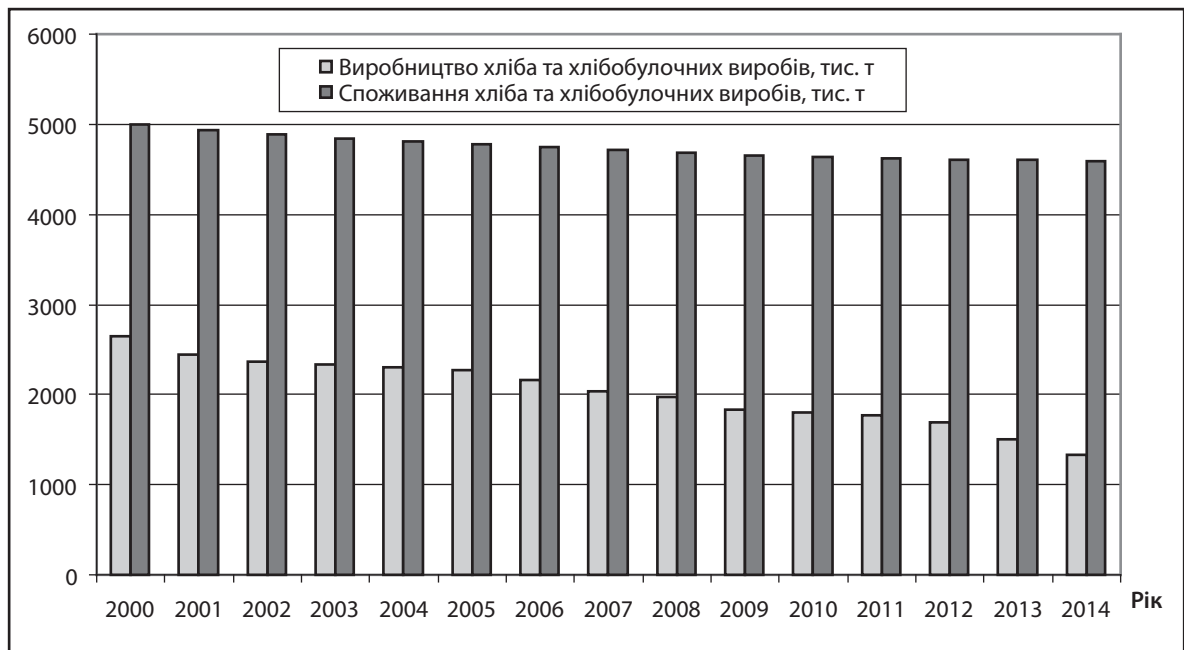


Рис. 1. Динаміка споживання і виробництва хліба та хлібобулочних виробів у 2000 – 2014 рр..

Джерело: розроблено автором з використанням [7].

ми) призведе до зміни динаміки виробництва. Тому як прогнозу оберемо модель Брауна першого порядку, що належить до класу адаптивних моделей прогнозування, яка здатна пристосовувати свою структуру і параметри до зміни умов.

При оцінці параметрів адаптивних моделей, на відміну від трендових, рівням ряду привласнюються різні ваги залежно від того, наскільки сильним визнається їхній вплив на поточний рівень. Це дозволяє враховувати зміни в тенденції, а також будь-які коливання, в яких простежується закономірність [10].

У моделі Брауна першого порядку прогноз проводиться в рамках лінійної моделі за формулою:

$$\hat{y}(t + \tau) = a_{1,t} + \tau a_{2,t},$$

де $\hat{y}(t + \tau)$ – розрахункове значення показника; τ – період упередження прогнозу; $a_{1,t}$, $a_{2,t}$ – коефіцієнти моделі.

Оцінки коефіцієнтів проводяться за формулами:

$$a_{1,t} = 2S_t - S_t^{[2]}; a_{2,t} = \frac{\alpha}{(1-\alpha)}(S_t - S_t^{[2]}),$$

де $0 < \alpha < 1$ – коефіцієнт згладжування.

При цьому експоненціальне середнє дорівнює:

$$S_t = \alpha y_t + (1-\alpha)S_{t-1}; S_t^{[2]} = \alpha S_t + (1-\alpha)S_{t-1}^{[2]}.$$

Початкові умови можна визначити з рівняння тренду $\hat{y}_t = a_1 + a_2 t$, коефіцієнти якого обчислюються за допомогою МНК, тоді $S_0 = a_1$, $S_0^{[2]} = a_2$.

Параметр адаптації α підберемо емпіричним шляхом, так, щоб середня відносна помилка апроксимації

$$\bar{\varepsilon}_{\text{відн}} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{y_t - \hat{y}_t}{y_t} \right| \cdot 100\%$$

була б мінімальною.

За даними виробництва хліба (див. табл. 1) одержимо рівняння тренду для пропозиції на хліб та хлібобулочні вироби: $\hat{y}_t = -82,214t + 2688,6$, звідки визначимо початкові умови моделі Брауна: $a_{1,0} = a_1 = 2688,6$ і $a_{2,0} = a_2 = 82,214$.

Результати розрахунків наведено на графіку (рис. 2).

Прогноз пропозиції хліба та хлібобулочних виробів на 2015 р. складає 1162,9 тис. т. Параметр згладжування $\alpha = 0,9$, при такому значенні отримуємо мінімальну середню відносну помилку апроксимації $\bar{\varepsilon}_{\text{відн}} = 2,73\%$.

Для даних попиту на хліб та хлібобулочні вироби (див. табл. 1) отримуємо рівняння тренду $\hat{y}_t = -28,489t + 4969,2$, тоді $a_{1,0} = a_1 = 4969,2$ і $a_{2,0} = a_2 = -28,489$.

Результати розрахунків за моделлю Брауна першого порядку наведено на графіку (рис. 3).

Прогнозне значення попиту на хліб та хлібобулочні вироби на 2015 рік складає 4575,8 тис. т. Мінімальна середньовідносна помилка апроксимації дорівнює $\bar{\varepsilon}_{\text{відн}} = 0,82\%$, яку одержуємо при значенні параметра згладжування $\alpha = 0,9$.

Отже, мале значення похибки свідчить про доцільність використання моделі Брауна першого порядку. Однак слід зазначити, що недоліками цієї моделі є те, що вона розглядає динамічний ряд ізольовано від інших явищ, і те, що вся специфіка ряду має бути відображена в єдиному параметрі α .

ВИСНОВКИ

Проведено аналіз факторів, які впливають на формування попиту та пропозиції на продукцію хлібопекарської галузі України. Дослідження динаміки вироб-

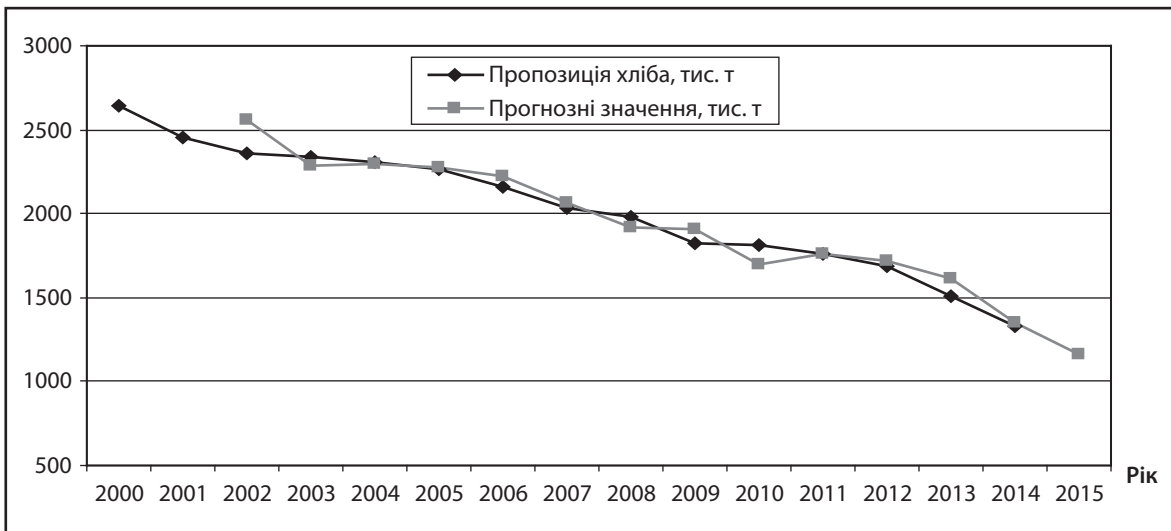


Рис. 2. Початковий ряд пропозиції хліба та хлібобулочних виробів і прогнозовані значення (тис. т).

Джерело: розроблено автором.

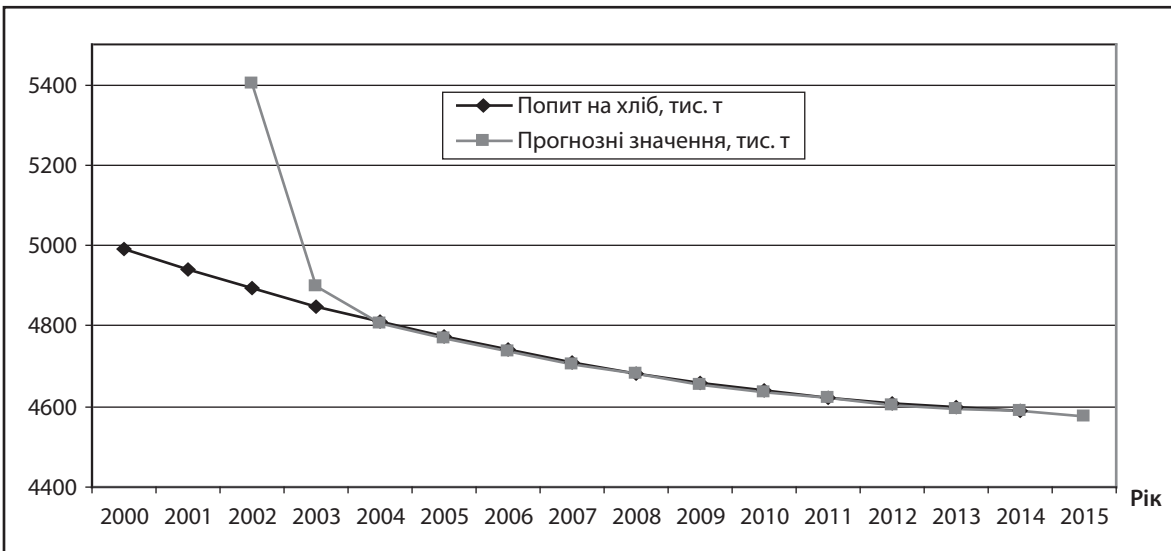


Рис. 3. Початковий ряд попиту на хліб та хлібобулочні вироби і прогнозовані значення (тис. т)

Джерело: розроблено автором.

ництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів виявило загальну тенденцію спадання обох показників, крім того, показало значне перевищення споживання хліба та хлібобулочних виробів над їх виробництвом. Причиною цього є те, що до 70% обсягів споживання залишається поза статистичною звітністю.

Обґрунтовано доцільність використання адаптивних моделей прогнозування та побудовано модель Брауна першого порядку для попиту та пропозиції на продукцію хлібопекарської галузі. Перевага адаптивних моделей в тому, що вони відображають динамічні властивості часового ряду і враховують інформаційну цінність його ретроспективних членів, і тому здатні давати досить точні оцінки майбутніх значень. За моделлю, виробництво хліба та хлібобулочних виробів у 2015 р. складе 1162,9 тис. т, що на 172,1 тис. т менше, ніж у 2014 р., споживання складе 4575,8 тис. т, що на 12,2 тис. т менше, ніж у 2014 р. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Петруха С. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України / С. Петруха М. Колотуша // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15 – 27.
3. Васильченко А. Н. Некоторые особенности функционирования рынка хлеба в Украине / А. Н. Васильченко // Хранение и переработка зерна. – 2013. – № 3. – С. 8 – 10.
4. Об'єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrhlbprom.org.ua>
5. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення / Постанова КМУ № 656 від 14 квітня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>
6. Офіційний сайт Держкомстату України : Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика / Населен-

ня та міграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

7. Офіційний сайт Держкомстату України : Статистична інформація. Виробництво основних видів промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/pr/ovp/ovp_u/arh_ovp.html

8. Струнін В. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів: сучасний стан та перспективи розвитку / В. Струнін, Т. Філоненко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3661>

9. Ралко О. С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України / О. С. Ралко // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 39 – 44.

10. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 414 с.

REFERENCES

Kolotusha, S. Petrukha M. "Metodolohichni zasady analizu finansovoho stanu khlibopekarskoi pidhaluzi kharchovoi promyslovosti Ukrainy" [Methodological principles of financial analysis baking food industry subsectors Ukraine]. *Ekonomist*, no. 5 (2007): 15-27.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>

Lukashin, Yu. P. *Adaptivnye metody kratkosrochnogo prognozirovaniia vremennykh riadov* [Adaptive methods of short-term time series forecasting]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

"Naselennia ta mihratsiia" [Population and migration]. Ofitsiyni sait Derzhkomstatu Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"Ob'iednannia pidpriemstv khlibopekarnoi promyslovosti "Ukrkhliprom"" [Association of the baking industry "Ukrkhliprom"]. <http://ukrkhliprom.org.ua>

Ralko, O. S. "Doslidzhennia rynku khliba ta khlibobulochnykh vyrobiv Ukrainy" [Investigation of bread and bakery products Ukraine]. *Problemy nauky*, no. 8 (2012): 39-44.

Strunin, V., and Filonenko, T. "Vitchyzniani rynok khlibobulochnykh vyrobiv: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [The domestic market of bakery products: current situation and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3661>

"Vyrobnytstvo osnovnykh vydiv promyslovoi produktsii" [Production of major industrial products]. Ofitsiyni sait Derzhkomstatu Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/pr/ovp/ovp_u/arh_ovp.html

Vitlinskyi, V. V. *Modeliuvannia ekonomiky* [Modeling of economy]. Kyiv: KNEU, 2003.

Vasilchenko, A. N. "Nekotorye osobennosti funktsionirovaniia rynku khleba v Ukraine" [Some features of the functioning of the market of grain in Ukraine]. *Khranenie i pererobotka zerna*, no. 3 (2013): 8-10.

СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ РИЗИКІВ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ У ПРОЦЕСІ ЕКСПЛУАТАЦІЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

© 2015 МАКАРЕНКО О. І., КИЩЕНКО О. В.

УДК 519.7

Макаренко О. І., Кищенко О. В. Система моніторингу ризиків, які виникають у процесі експлуатації системи корпоративного електронного документообігу

Стаття присвячена розробці основних принципів моніторингу ризиків у системі ефективного управління корпоративним електронним документообігом. Моніторинг явищ, процесів та їх характеристик необхідний для підтримки науково обґрунтованого прийняття рішень у процесі функціонування системи електронного документообігу. Саме поняття «моніторинг» представляє інтерес з точки зору його теоретичного аналізу, оскільки не має точного однозначного визначення, бо використовується в рамках різних сфер науково-практичної діяльності. Складність формулювання визначення поняття «моніторинг» пов'язана також з приналежністю його як до сфери науки, так і до практичного використання: моніторинг застосовується і як спосіб дослідження об'єкта, і як спосіб забезпечення сфери управління різними видами діяльності шляхом подання своєчасної та якісної інформації. У статті запропоноване визначення поняття моніторингу ризиків, що виникають у системі електронного документообігу, як постійне спостереження за факторами, що можуть призвести до виникнення ризиків у процесі руху документа в системі електронного документообігу, а також накопичення відповідної інформації щодо природи походження ризику. Виділено основні принципи, функції, побудовано формальну та математичну моделі даної системи моніторингу.

Ключові слова: система електронного документообігу, система моніторингу, ризик, формальна модель, моніторинг.

Рис.: 4. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

Макаренко Олександр Іванович – кандидат фізико-математичних наук, професор, кафедра вищої математики, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kafedra_v_m@ukr.net

Кищенко Ольга Василівна – аспірантка, кафедра вищої математики, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: soleybra@gmail.com

УДК 519.7

UDC 519.7

Макаренко А. И., Кищенко О. В. Система мониторинга рисков, возникающих в процессе эксплуатации системы корпоративного электронного документооборота

Статья посвящена разработке основных принципов мониторинга рисков в системе эффективного управления корпоративным электронным документооборотом. Мониторинг явлений, процессов и их характеристик необходим для поддержания научно обоснованного принятия решений в процессе функционирования системы электронного документооборота. Понятие «мониторинг» представляет интерес с точки зрения его теоретического анализа, так как не имеет точного однозначного определения, поскольку используется в рамках различных сфер научно-практической деятельности. Сложность формулировки определения понятия «мониторинг» связана также с принадлежностью как к сфере науки, так и для практического использования: мониторинг применяется и как способ исследования объекта, и как способ обеспечения сферы управления различными видами деятельности путем предоставления своевременной и качественной информации. В статье предложено определение понятия мониторинга рисков, возникающих в системе электронного документооборота, как постоянное наблюдение за факторами, которые могут привести к возникновению рисков в процессе движения документа в системе электронного документооборота, а также накопления соответствующей информации относительно природы происхождения риска. Выделены основные принципы, функции, построена формальная и математическая модели данной системы мониторинга.

Ключевые слова: система электронного документооборота, система мониторинга, риск, формальная модель, мониторинг.

Рис.: 4. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

Макаренко Александр Иванович – кандидат физико-математических наук, профессор, кафедра высшей математики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: kafedra_v_m@ukr.net

Кищенко Ольга Васильевна – аспирант, кафедра высшей математики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: soleybra@gmail.com

Makarenko O. I., Kishchenko O. V. System for Monitoring Risks in Operation of the Corporate Electronic Document Management System

The article is aimed at development of the basic principles of risk monitoring for a system of the effective corporate electronic document management. Monitoring of phenomena, processes and their characteristics is necessary for supporting the science-based decision-making in the operation of an electronic document management system. The concept of «monitoring» is interesting in terms of its theoretical analysis because it does not have an exact unambiguous definition, being used in the various areas of scientific research and practice. The complexity of wording of the definition of the «monitoring» concept is also associated with both the science and practical application: monitoring is used as a way to study the object, and as a way to ensure the scope of management activities by means of providing timely and quality information. The article suggested the definition of monitoring risks in electronic documentation management system as the constant supervision of factors that may give rise to risks during the movement of document in electronic documentation management system as well as accumulation of relevant information on the nature of risk origin. The main principles and functions have been allocated, both the formal and the mathematical model of the indicated monitoring system have been built.

Key words: electronic document management system, monitoring system, risk, formal model, monitoring.

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

Makarenko Oleksandr I. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Department of Higher Mathematics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kafedra_v_m@ukr.net

Kishchenko Olga V. – Postgraduate Student, Department of Higher Mathematics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: soleybra@gmail.com

У сучасних ринкових умовах усе більше організацій прагне отримувати повну, актуальну і всебічну інформацію про стан своєї компанії як загалом, так і окремих її об'єктів, з метою прийняття своєчасного, зваженого управлінського рішення. Відповідно, зростає актуальність використання моніторингу [1] як інструмента систематичної, з певною заданою періодичністю, і з використанням однієї і тієї ж системи індикаторів діагностики ситуації. Необхідність впроваджувати системи моніторингу в компаніях визначає стандарт ДСТУ ISO 9001 – 2001 [2] для забезпечення відповідності цілям стану об'єкта, поліпшення його результативності, тощо.

Теоретичні засади моніторингу, особливості побудови систем моніторингу та використання даного інструменту в економічних системах досліджено в роботах В. К. Галіцина. Також науковець розглядає питання моніторингу інформаційних технологій [3] у системі управління організацією. Питання моніторингу ризиків зустрічається достатньо рідко в науковій літературі, зокрема є низка праць Дж. Бенджаміна [4], О. Кришкіна [5]. Проте дослідження проблеми використання системи моніторингу для ідентифікації ризиків, які виникають в інформаційних системах, зокрема в системах електронного документообігу, фактично не проводилося. Слід враховувати, що ефективна робота інформаційних систем у компаніях є стратегічним питанням у період повної або часткової автоматизації виробничих і управлінських процесів.

Виходячи з аналізу сутності моніторингу як однієї з функцій управління, а також специфіки області застосування, моніторинг ризиків, що виникають у процесі використання корпоративної системи електронного документообігу, слід визначити як постійне спостереження за факторами, що можуть призвести до виникнення ризиків у процесі руху документа в системі електронного документообігу, а також накопичення відповідної інформації щодо природи походження ризику.

Слід зазначити, що незалежно від предметної області модель побудови системи моніторингу має такий загальний вигляд [6] (рис. 1).

Аналізуючи види моніторингу за технологією виконання [7], варто зазначити, що системи моніторингу ризиків, що виникають у процесі функціонування корпоративного електронного документообігу, зазвичай можуть бути автоматизованими – використовують су-

часні інформаційні технології й апаратні засоби автоматизації процесів збору, передавання, опрацювання, накопичення і видачі інформації, або інтерактивними – припускають обмін повідомленнями між оператором і обчислювальною системою, при якому система приймає, опрацьовує і видає повідомлення в реальному масштабі часу. Традиційна система моніторингу дещо застаріла для сучасного інформаційного суспільства, а автоматична – працює цілком без втручання людини, а в нашому випадку функції системи моніторингу полягають не тільки в зборі статистичної інформації.

При побудові системи моніторингу слід враховувати такі принципи [6]:

- ✦ *об'єктивність* – результати моніторингу повинні бути об'єктивними;
- ✦ *безперервність* – процес моніторингу повинен бути неперервним;
- ✦ *керованість* – система моніторингу має бути забезпечена необхідним і достатнім функціоналом для управління нею;
- ✦ *конфіденційність* – система має бути захищена від несанкціонованого проникнення та маніпулювання конфіденційною інформацією;
- ✦ *всебічність* – процес моніторингу має всебічно охоплювати об'єкти системи електронного документообігу, фокусуючись на ризиках, які виникають у процесі експлуатації системи;
- ✦ *відповідність* – процес моніторингу повинен відповідати цілям з управління корпоративним електронним документообігом;
- ✦ *прийнятність* – процес моніторингу не повинен ускладнювати функціонування та управління системи електронного документообігу;
- ✦ *своєчасність* – результати моніторингу мають відповідати вимогам цілісності, доступності й актуальності для їх оперативного використання;
- ✦ *достовірність* – результати моніторингу мають бути достовірними, тобто відповідати результатам, отриманим у інший аналогічний спосіб;
- ✦ *динамічність* – у системі повинна бути передбачена можливість для внесення оперативних корективів;
- ✦ *адаптивність* – система моніторингу має бути достатньо гнучкою для переналаштування відповідно до змін зовнішніх умов.

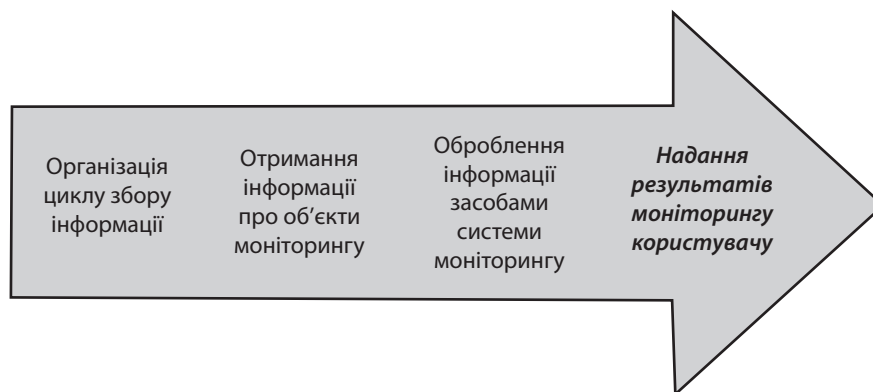


Рис. 1. Загальна модель системи моніторингу

Так, основні завдання системи моніторингу ризиків, що виникають у системі електронного документообігу, включають:

- ✦ інтерпретацію і виконання моделі процесу (проведення процесу за потрібним маршрутом з урахуванням визначених у ньому бізнес-правил);
- ✦ виявлення, аналіз та збір інформації про ризики, що виникають на тому чи іншому етапі життєвого циклу документа;
- ✦ контроль доступу і розмежування прав доступу користувачів системи (перевірка на коректність наданих можливостей працівникам стосовно виконання операцій над документами);
- ✦ контроль коректності введених даних (перевірка на допустимість введення певного типу/ змісту даних у формах, передбачених системою електронного документообігу);
- ✦ забезпечення керованої взаємодії різних інформаційних систем підприємства в рамках бізнес-процесів; контроль передачі інформації між системами та примірниками процесів;
- ✦ надання адміністративного інтерфейсу для оперативного аналізу та контролю за ходом процесу, втручання в «проблемні» процеси з метою їх корекції;
- ✦ надання історичної інформації про проходження ризиків, що виникають протягом життєвих циклів документів, для її подальшого використання в аналітичних середовищах.

Схематично роботу системи моніторингу ризиків, що виникають у процесі експлуатації корпоративного електронного документообігу, можна представити таким чином (рис. 2).

Враховуючи основні завдання та принципи системи моніторингу, побудуємо модель моніторингу корпоративного електронного документообігу.

Організація циклу збору інформації про об'єкт моніторингу, ризики, що виникають у процесі експлуатації системи електронного документообігу, представимо у вигляді формальної та математичної моделі.

Постановка формальної моделі системи моніторингу (рис. 3).

Представимо модель системи електронного документообігу в компанії на основі мереж Петрі [8]. Дано:

$$S = (In, Out, (S_i)_{i=1}^I, (f_\alpha)_{\alpha=1}^A, (f_\beta)_{\beta=1}^B),$$

де S – загальна модель системи корпоративного електронного документообігу, яку необхідно реалізувати;

In – множина вхідних даних системи S – електронних документів на етапі створення в системі електронного документообігу;

Out – множина вихідних даних системи S – електронних документів, які завершили свій життєвий цикл;

S_i – модель i -тої категорії документів загальної моделі S ;

f_α – функція, що визначає, які вихідні дані відповідають вхідним даним: $f_\alpha: In \rightarrow Out$;

f_β – бінарне відношення на множині

$$(S_i)_{i=1}^I : f_\beta C(S_i)_{i=1}^I \cdot (S_i)_{i=1}^I.$$

Входи системи S будуть моделюватися множиною позицій $P^{in} = (p_m^{in})_{m=1}^M$, де M – кількість входів системи, а її виходи – множиною позицій $P^{out} = (p_m^{out})_{n=1}^N$, де N – кількість виходів системи.

Входи і виходи моделей окремих категорій документів системи S також будуть моделюватися множиною позицій. Входи – S_i – це множина $P_k^{in} = (p_{k,m}^{in})_{m=1}^{M(k)}$, де $M(i)$ – кількість входів підсистеми S_i , а її виходи – множина $P_k^{out} = (p_{k,n}^{out})_{n=1}^{N(k)}$, де $N(i)$ – кількість виходів моделі i -ї категорії документів S_i .

Моделі i -ї категорії документів $(S_i)_{i=1}^I$ можуть бути пов'язані як між собою, так і з входами і виходами системи S . Ці зв'язки будуть моделюватися безліччю переходів $T = (t_q)_{q=1}^Q$, де Q – кількість переходів. Кожний перехід t_q характеризується своїми вхідними і вихідними позиціями. Входами переходу t_q можуть бути як будь-які входи системи S , так і будь-які виходи підсистем. Виходами переходу можуть бути як будь-які виходи системи, так і будь-які входи підсистем $(S_i)_{i=1}^I$.

Слід зазначити, що кожна підмножина являє собою орієнтований граф – мережу Петрі (рис. 4). На кожному вузлі чи переході виникають ті чи інші ризики, як необхідно ідентифікувати.

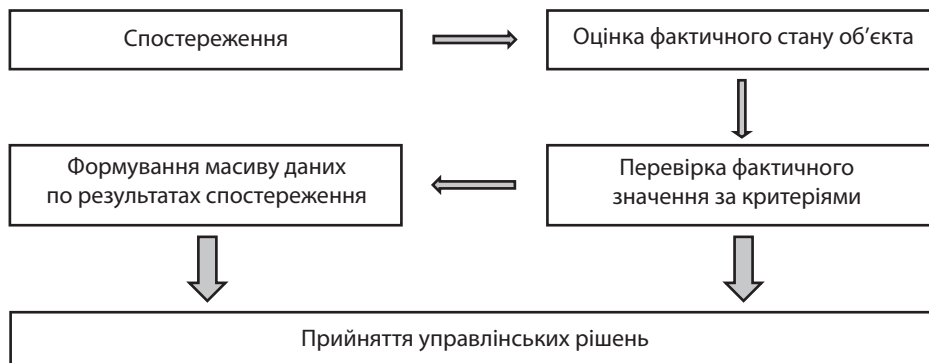


Рис. 2. Схема роботи системи моніторингу ризиків, що виникають в процесі експлуатації системи електронного документообігу

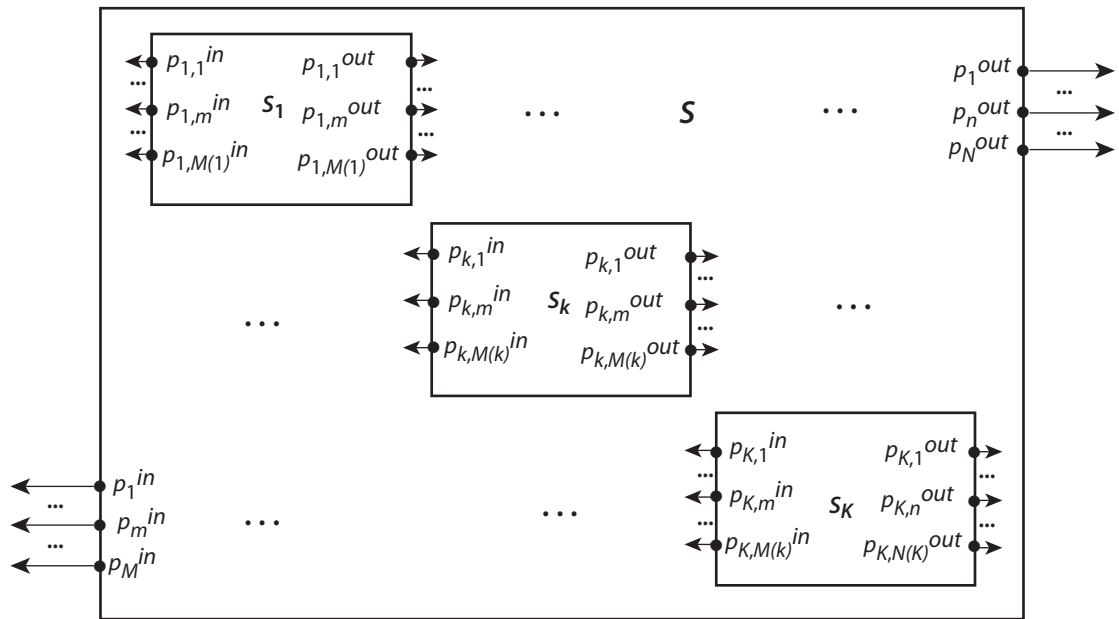


Рис. 3. Формальна модель системи електронного документообігу

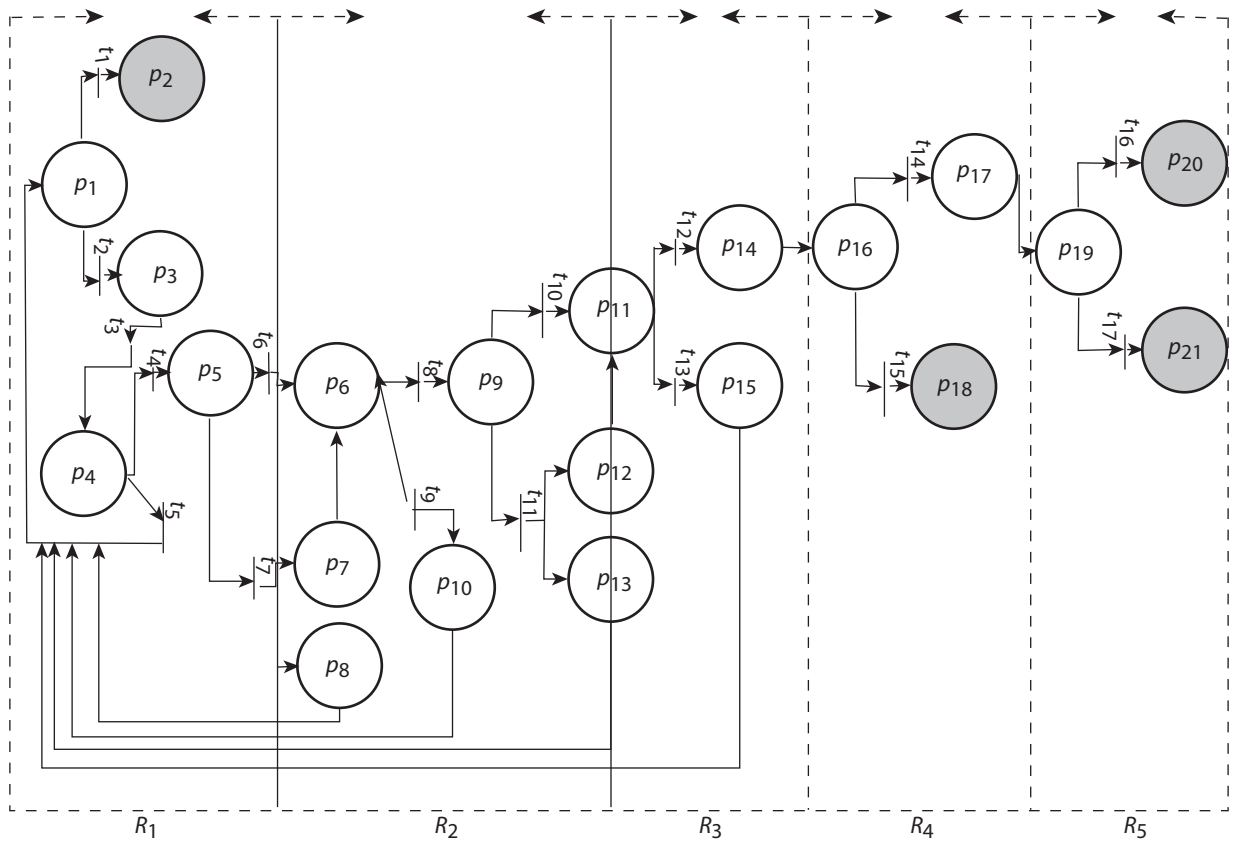


Рис. 4. Модель процесу «Узгодження договорів закупки»

Постановка математичної моделі системи моніторингу.

Система S , процес електронного документообігу, включає множину підсистем S_i , процесів руху певних категорій документів. У свою чергу кожний перехід t_q i -ї моделі категорії документів S_i має множину критеріїв k_{ij} , $j = 1, 2, \dots, m_i$. Для кожного переходу кількість критеріїв може бути різною. Критеріями виступатимуть обмеження, невиконання яких може призвести до появи

різного роду ризиків, ймовірність появи яких – p_{ij} . Дані обмеження необхідно ідентифікувати для кожного переходу (t_q , $q = 1, 2, \dots, Q$).

У розробленій системі моніторингу присутні кількісні та якісні критерії.

Якщо критерій k_{ij} кількісний, то є певне обмеження, в яке входить або не входить деяке числове значення – n_{ij} . У процесі моніторингу досліджуваного об'єкта одержується один варіант відповіді, n_{ij} . Окрім того, по-

винно існувати значення n_{\max} , при перевищенні якого настає ризик.

Якщо критерій k_j якісний, то необхідно сформулювати відповідь, що описує якісний стан досліджуваного об'єкта. Відповіді присвоюється певна кількість балів l_{ij} , $l = (0..1)$, яка визначається на основі наперед підготовленої шкали (наприклад, якщо керівник при погодження документа вибрав опцію «Затверджено», то значення критерію рівне 1, якщо опцію «узгоджено» – 0). Шкала формується експертним методом, враховуючи особливості оцінки об'єкта, і може бути як індивідуальною, так і спільною для різних критеріїв. Варто зазначити, що повинно існувати проміжне значення m , $m \in (0..1)$, при перевищенні якого настає ризик.

Таким чином, для моніторингу ризиків, що виникають в процесі експлуатації системи електронного документообігу, необхідно визначити максимальну кількість критеріїв і можливий діапазон оцінок по кожній категорії документів.

Наступним кроком буде визначення кількості ситуацій r_{ij}^q , які призвели до появи ризику для кожного переходу t_q .

$$r_{ij}^q = \sum_{j=1}^m \begin{cases} 1, \text{ якщо } n_{ij} \geq n_{\max}, \\ 1, \text{ якщо } l_{ij} \geq m, \\ 0, \text{ в інших випадках.} \end{cases}$$

Для визначення ймовірності виникнення ризику в кожному переході моделі руху документа використовуємо таку формулу:

$$p_{ij}^q = \frac{r_{ij}}{\sum k_{ij}} \cdot 100\%.$$

У результаті отримаємо дані у відносних величинах.

Рівень загрози ефективній роботі процесу руху документа по зазначеній моделі можна класифікувати за індивідуальною шкалою, визначено експертним методом:

$75\% \leq p_{ij}^q \leq 100\%$ – дуже висока ймовірність виникнення ризиків в q -ому переході i -го процесу руху документа;

$50\% \leq p_{ij}^q \leq 75\%$ – висока ймовірність виникнення ризиків у q -му переході i -го процесу руху документа;

$25\% \leq p_{ij}^q \leq 50\%$ – середня ймовірність виникнення ризиків у q -му переході i -го процесу руху документа;

$0\% \leq p_{ij}^q \leq 25\%$ – низька ймовірність виникнення ризиків у q -ому переході i -го процесу руху документа.

Межі шкали можливо змінювати залежно від індивідуальної ситуації в кожній організації.

Таким чином, ми визначили ймовірність виникнення ризиків для кожного переходу, різних процесів руху документів.

Для визначення загальної ймовірності виникнення ризиків по кожному процесу варто скористатись формулою добутків ймовірностей по кожному переходу [9]. Адже виконання дій над документом тільки послідовне:

$$p_{ij} = \prod_{q=1}^Q p_{ij}^q.$$

Аналогічно, результати можливо ранжувати за експертною шкалою, як і ймовірність виникнення ризиків у кожному переході документа i -го процесу. Отриманий масив інформації в подальшому використовується для оцінки впливу ризиків на ефективне функціонування електронного документообігу в компанії з метою прийняття коригувальних дій, мінімізації негативного впливу на систему.

ВИСНОВКИ

Якісно впроваджена і налаштована відповідно до стратегії та цілей бізнесу система моніторингу є потужним інструментом управління корпоративним електронним документообігом як стратегічним ресурсом організації. Застосування результатів роботи системи моніторингу дозволяє своєчасно виявляти ризики та збирати інформацію про їх природу. У статті розглянуто не тільки кількісні ризики, але і якісні, що дають змогу всебічно оцінити загрози, які виникають протягом життєвого циклу електронного документа. Окрім того, результати дослідження використовуються як вхідна інформація для побудови моделі множинної регресії оцінки впливу ризиків на ефективну роботу системи електронного документообігу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ганеева Ж. Г. Определение понятия «мониторинг» в различных сферах его применения / Ж. Г. Ганеева // Экономика. Финансы. Рынок. – 2006. – № 1(1).
2. ДСТУ ISO 9001 – 2001. Система управління якістю. Вимоги. – К.: Державний стандарт, 2001. – 24 с.
3. Галіцин В. К. Моніторинг та аудит інформаційних технологій у системі управління організації / В. К. Галіцин, Р. Л. Ус // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2012. – Вип. 86. – С. 256 – 262.
4. Джиллад Б. Конкурентная разведка. Как распознавать внешние риски и управлять ситуацией / Б. Джиллад / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 320 с.
5. Крышкин О. В. Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы / О. В. Крышкин. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 477 с.
6. Галіцин В. К. Системи моніторингу в управлінні економікою / В. Галіцин // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2001. – № 66. – С. 5 – 15.
7. Галіцин В. К. Технологія моніторингу економічного об'єкта / В. Галіцин // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2002. – № 67. – С. 5 – 15.
8. Макаренко О. І. Використання генетичного алгоритму при проектуванні електронного документообігу на основі мережі Петрі / О. І. Макаренко, О. В. Кищенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»: зб. наук.праць. – Херсон: «Гельветика», 2014. – Вип. 7. – Ч. 5. – С. 184 – 187.
9. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика / В. Е. Гмурман. – М.: Высш. шк., 2003. – 479 с.

REFERENCES

- DSTU ISO 9001 – 2001. Systema upravlinnia yakistiu. Vymohy [ISO 9001 – 2001 Quality Management System. Requirements]. Kyiv: Derzhavnyi standart, 2001.
- Dzhilad, B. Konkurentnaia razvedka. Kak raspoznavat vneshnie riski i upravliat situatsiy [Competitive intelligence. How to recognize the external risks and to manage the situation]. St. Petersburg: Piter, 2010.

Ganeeva, Zh. G. "Opredelenie poniatia «monitoring» v razlichnykh sferakh ego primeneniia" [The definition of "monitoring" in the various fields of application]. *Ekonomika. Finansy*, no. 1 (2006).

Gmurman, V. E. *Teoriia veroiatnostey i matematicheskaia statistika* [Probability theory and mathematical statistics]. Moscow: Vysshiaia shkola, 2003.

Halitsyn, V. K. "Systemy monitoringu v upravlinni ekonomikoiu" [Monitoring systems in managing the economy]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, no. 66 (2001): 5-15.

Halitsyn, V. K. "Tekhnolohiia monitoringu ekonomichnoho ob'iekta" [Technology monitoring economic object]. *Modeliuvannia ta informatsiinisystemy v ekonomitsi*, no. 67 (2002): 5-15.

Halitsyn, V. K., and Us, R. L. "Monitorynh ta audyt informatsiinykh tekhnolohii u systemi upravlinnia orhanizatsii" [Monitoring and auditing information technology in the management of the organization]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, no. 86 (2012): 256-262.

Kryshkin, O. V. *Nastolnaia kniga po vnutrennemu auditu. Riski i biznes-protsessy* [Handbook of Internal Audit. Risks and business processes]. Moscow: Alpina Pabliisher, 2013.

Makarenko, O. I., and Kishchenko, O. V. "Vykorystannia henetychnoho alhorytmu pry proektuvanni elektronnoho dokumentoobihu na osnovi merezhi Petri" [The genetic algorithm in the design of electronic document based on Petri nets]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 5, no. 7 (2014): 184-187.

УДК 656.614.3.076.3

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ ОПЕРАТОРОМ РЕШЕНИЯ ПО ОТФРАХТОВАНИЮ АРЕНДОВАННЫХ СУДОВ

© 2015 СУДНИК Н. В.

УДК 656.614.3.076.3

Судник Н. В. Моделирование процессов принятия оператором решения по отфрахтованию арендованных судов

В практике отечественного транспортного бизнеса сформировался целый сегмент компаний, которые специализируются на аренде морских судов и других операций с ними. Такие компании определяют термин «тайм-чартерный судовладелец». Подобная форма бизнеса может быть организована без значительных начальных инвестиций, что делает ее привлекательной для отечественных предпринимателей. В статье формулируется комплекс задач, решаемых компаниями, оперирующими арендованными судами. Коммерческие операции указанных компаний сводятся к использованию на открытом фрахтовом рынке предварительно взятых в тайм-чартерную аренду судов с целью получения прибыли, которая определяется разницей в уровне ставок. Сформулированы выражения указанной прибыли для различных вариантов эксплуатации арендованных судов. Предлагаются модели обоснования принимаемых решений по видам (сегментам рынка) отфрахтования тайм-чартерных судов. Показаны особенности формирования доходов и расходов арендатора, эксплуатирующего суда в различных сегментах фрахтового рынка.

Ключевые слова: тайм-чартер, сегменты рынка, модели оценки, фрахт, арендная ставка, оператор судна.

Формул: 17. **Библ.:** 8.

Судник Надежда Витальевна – аспирантка, кафедра морских перевозок, Одесский национальный морской университет (ул. Мечникова, 34, Одесса, 65029, Украина)

УДК 656.614.3.076.3

Судник Н. В. Моделирование процессов принятия оператором решения щодо відфрахтування арендованих суден

У практиці вітчизняного транспортного бізнесу сформувалася цілий сегмент компаній, які спеціалізуються на оренді морських суден та інших операцій з ними. Такі компанії визначають терміном «тайм-чартерний судовласник». Подібна форма бізнесу може бути організована без значних початкових інвестицій, що робить її привабливою для вітчизняних підприємців. У статті формулюється комплекс завдань, що вирішуються компаніями, які оперують орендованими суднами. Комерційні операції зазначених компаній зводяться до використання на відкритому фрахтовому ринку попередньо взятих у тайм-чартерну оренду суден з метою отримання прибутку, який визначається різницею в рівні ставок. Сформульовано вирази зазначеного прибутку для різних варіантів експлуатації орендованих суден. Пропонуються моделі обґрунтування прийнятих рішень за видами (сегментами ринку) відфрахтування тайм-чартерних суден. Показано особливості формування доходів і витрат орендаря, що експлуатує судна в різних сегментах фрахтового ринку.

Ключові слова: тайм-чартер, сегменти ринку, моделі оцінки, фрахт, орендна ставка, оператор судна.

Формул: 17. **Бібл.:** 8.

Судник Надія Віталіївна – аспірантка, кафедра морських перевезень, Одеський національний морський університет (вул. Мечникова, 34, Одеса, 65029, Україна)

UDC 656.614.3.076.3

Sudnyk N. V. Modeling the Processes of Decision-Making by Operator, Concerning the Chartering Out the Leased Ships

In practice of the domestic transport business has been established a whole segment of companies that specialize in leasing ships and providing other operations with them. Such companies are referred to as «time-chartered ship owner». This form of business can be arranged without substantial initial investment, making it attractive for domestic entrepreneurs. The article formulates the set of tasks, addressed by companies operating with leased ships. The above companies use in their commercial operations the time-chartered ships, which were leased in advance via open freight market, in order to gain profit, determined by the difference in the level of rates. The profit expressions for various operations with leased ships have been formulated. The article proposes models for substantiating the decision-making, concerning the chartering out the time-chartered ships by the types (market segments). Specific features of establishing the incomes and expenditures of the leaser, operating in different segments of the freight market, have been displayed.

Key words: time charter, market segments, valuation models, freight, rental rate, operator of ship.

Formulae: 17. **Bibl.:** 8.

Sudnyk Nadiia V. – Postgraduate Student, Department of Shipping, Odessa National Marine University (vul. Mechnykova, 34, Odessa, 65029, Ukraine)

В Украине с недавнего времени функционирует значительное количество компаний, которые занимаются новой для отечественной практики формой морского бизнеса. По характеру своей деятельности такие компании следует отнести к классическим бизнес-

структурам, которые не владеют собственным флотом, а специализируются на фрахтовании и оперировании морских судов. Осуществляемые ими коммерческие операции сводятся к использованию на открытом фрахтовом рынке предварительно взятых в тайм-чартерную

Ganeeva, Zh. G. "Opredelenie poniatia «monitoring» v razlichnykh sferakh ego primeneniia" [The definition of "monitoring" in the various fields of application]. *Ekonomika. Finansy*, no. 1 (2006).

Gmurman, V. E. *Teoriia veroiatnostey i matematicheskaia statistika* [Probability theory and mathematical statistics]. Moscow: Vysshiaia shkola, 2003.

Halitsyn, V. K. "Systemy monitoringu v upravlinni ekonomikoiu" [Monitoring systems in managing the economy]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, no. 66 (2001): 5-15.

Halitsyn, V. K. "Tekhnolohiia monitoringu ekonomichnoho ob'ekta" [Technology monitoring economic object]. *Modeliuvannia ta informatsiinisystemy v ekonomitsi*, no. 67 (2002): 5-15.

Halitsyn, V. K., and Us, R. L. "Monitorynh ta audyt informatsiinykh tekhnolohii u systemi upravlinnia orhanizatsii" [Monitoring and auditing information technology in the management of the organization]. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*, no. 86 (2012): 256-262.

Kryshkin, O. V. *Nastolnaia kniga po vnutrennemu auditu. Riski i biznes-protsessy* [Handbook of Internal Audit. Risks and business processes]. Moscow: Alpina Pabliisher, 2013.

Makarenko, O. I., and Kishchenko, O. V. "Vykorystannia henetychnoho alhorytmu pry proektuvanni elektronnoho dokumentoobihu na osnovi merezhi Petri" [The genetic algorithm in the design of electronic document based on Petri nets]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 5, no. 7 (2014): 184-187.

УДК 656.614.3.076.3

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ ОПЕРАТОРОМ РЕШЕНИЯ ПО ОТФРАХТОВАНИЮ АРЕНДОВАННЫХ СУДОВ

© 2015 СУДНИК Н. В.

УДК 656.614.3.076.3

Судник Н. В. Моделирование процессов принятия оператором решения по отфрахтованию арендованных судов

В практике отечественного транспортного бизнеса сформировался целый сегмент компаний, которые специализируются на аренде морских судов и других операций с ними. Такие компании определяют термин «тайм-чартерный судовладелец». Подобная форма бизнеса может быть организована без значительных начальных инвестиций, что делает ее привлекательной для отечественных предпринимателей. В статье формулируется комплекс задач, решаемых компаниями, оперирующими арендованными судами. Коммерческие операции указанных компаний сводятся к использованию на открытом фрахтовом рынке предварительно взятых в тайм-чартерную аренду судов с целью получения прибыли, которая определяется разницей в уровне ставок. Сформулированы выражения указанной прибыли для различных вариантов эксплуатации арендованных судов. Предлагаются модели обоснования принимаемых решений по видам (сегментам рынка) отфрахтования тайм-чартерных судов. Показаны особенности формирования доходов и расходов арендатора, эксплуатирующего суда в различных сегментах фрахтового рынка.

Ключевые слова: тайм-чартер, сегменты рынка, модели оценки, фрахт, арендная ставка, оператор судна.

Формул: 17. **Библ.:** 8.

Судник Надежда Витальевна – аспирантка, кафедра морских перевозок, Одесский национальный морской университет (ул. Мечникова, 34, Одесса, 65029, Украина)

УДК 656.614.3.076.3

Судник Н. В. Моделювання процесів прийняття оператором рішення щодо відфрахтування арендованих суден

У практиці вітчизняного транспортного бізнесу сформувалася цілий сегмент компаній, які спеціалізуються на оренді морських суден та інших операцій з ними. Такі компанії визначають терміном «тайм-чартерний судовласник». Подібна форма бізнесу може бути організована без значних початкових інвестицій, що робить її привабливою для вітчизняних підприємців. У статті формулюється комплекс завдань, що вирішуються компаніями, які оперують орендованими суднами. Комерційні операції зазначених компаній зводяться до використання на відкритому фрахтовому ринку попередньо взятих у тайм-чартерну оренду суден з метою отримання прибутку, який визначається різницею в рівні ставок. Сформульовано вирази зазначеного прибутку для різних варіантів експлуатації орендованих суден. Пропонуються моделі обґрунтування прийнятих рішень за видами (сегментами ринку) відфрахтування тайм-чартерних суден. Показано особливості формування доходів і витрат орендаря, що експлуатує судна в різних сегментах фрахтового ринку.

Ключові слова: тайм-чартер, сегменти ринку, моделі оцінки, фрахт, орендна ставка, оператор судна.

Формул: 17. **Бібл.:** 8.

Судник Надія Віталіївна – аспірантка, кафедра морських перевезень, Одеський національний морський університет (вул. Мечникова, 34, Одеса, 65029, Україна)

UDC 656.614.3.076.3

Sudnyk N. V. Modeling the Processes of Decision-Making by Operator, Concerning the Chartering Out the Leased Ships

In practice of the domestic transport business has been established a whole segment of companies that specialize in leasing ships and providing other operations with them. Such companies are referred to as «time-chartered ship owner». This form of business can be arranged without substantial initial investment, making it attractive for domestic entrepreneurs. The article formulates the set of tasks, addressed by companies operating with leased ships. The above companies use in their commercial operations the time-chartered ships, which were leased in advance via open freight market, in order to gain profit, determined by the difference in the level of rates. The profit expressions for various operations with leased ships have been formulated. The article proposes models for substantiating the decision-making, concerning the chartering out the time-chartered ships by the types (market segments). Specific features of establishing the incomes and expenditures of the leaser, operating in different segments of the freight market, have been displayed.

Key words: time charter, market segments, valuation models, freight, rental rate, operator of ship.

Formulae: 17. **Bibl.:** 8.

Sudnyk Nadiia V. – Postgraduate Student, Department of Shipping, Odessa National Marine University (vul. Mechnykova, 34, Odessa, 65029, Ukraine)

В Украине с недавнего времени функционирует значительное количество компаний, которые занимаются новой для отечественной практики формой морского бизнеса. По характеру своей деятельности такие компании следует отнести к классическим бизнес-

структурам, которые не владеют собственным флотом, а специализируются на фрахтовании и оперировании морских судов. Осуществляемые ими коммерческие операции сводятся к использованию на открытом фрахтовом рынке предварительно взятых в тайм-чартерную

аренду судов с целью получения финансовой прибыли. В практике отечественного бизнеса для таких компаний сформировался новый термин – «тайм-чартерный судовладелец».

Компаниям, которые занимаются менеджментом морских судов, в том числе и взятых в аренду на условиях тайм-чартера, постоянно приходится принимать определенные стратегические и оперативные решения, связанные с организационно-коммерческими условиями рыночной деятельности. Существует некоторый комплекс задач, на которые судовой менеджер чаще всего должен давать ответы в виде принятия обоснованных решений. Ниже приводится примерный перечень типовых задач, выстроенных в иерархической последовательности, которые решают судовые менеджеры, оперирующие флотом:

- ✦ на каком из рынков (сухогрузный, наливной) целесообразнее работать;
- ✦ какую формы (регулярную, трамповую) эксплуатации флота выбрать;
- ✦ судами какой специализации и типоразмеров эффективнее оперировать на рынке;
- ✦ в каких географических секторах эксплуатировать суда;
- ✦ какие грузопотоки обслуживать;
- ✦ какие виды фрахтования и отфрахтования судов будут предпочтительнее.

Каждая из перечисленных задач содержит определенные сложности для принятия решений, особенности которых в значительной степени зависят от экономической эффективности реализации намечаемого комплекса коммерческих задач как бизнес-плана компании. Поскольку постановка и содержание задач разные, методические подходы к их решению могут значительно отличаться. Поэтому в настоящей статье рассмотрим решение одной из задач, часто встречаемой в работе компании, осуществляющих менеджмент тайм-чартерных судов. Она сводится к разработке экономико-математических моделей, с помощью которых оператор тайм-чартерных судов сможет принимать обоснованные решения по следующим главным вопросам, относящимся к его компетенции:

- ✦ в каком сегменте рынка (рейсовое фрахтование, передача в субаренду) фрахтового рынка в условиях сложившейся конъюнктуры эффективнее оперировать тоннажем;
- ✦ в каком долевым участии по сегментам, при возникновении соответствующей рыночной ситуации, компании-оператору наиболее эффективно эксплуатировать тайм-чартерный тоннаж.

Для этого необходимо сформулировать критерии оценки эффективности оперирования тайм-чартерными судами в отдельных рассматриваемых рыночных сегментах и при одновременной их работе с определенными долевыми объемами в этих сегментах.

В исходные данные решаемой задачи примем следующие условия:

- ✦ все суда оператор берет в аренду по тайм-чартеру;

- ✦ эксплуатироваться суда будут в разных сегментах фрахтового рынка;
- ✦ все фрахтуемые суда одной специализации и тоннажной группы;
- ✦ условия тайм-чартерной аренды судов (арендная ставка и др.), а также условия их отфрахтования оператором отличаются несущественно.

Принципиальная особенность данного моделирования заключается в том, что здесь рассматриваются взаимоотношения операторской компании с партнерами при ее работе на «вторичном» фрахтовом рынке. Отсюда вся «экономика» моделей будет базироваться на рыночных показателях (ставки фрахта и аренды, цены на бункер и т. д.), а не на внутренних затратах сторон, например, – постоянные расходы судовладельца.

Эксплуатация морского транспорта на фрахтовом рынке всегда сопровождается необходимостью принятия решений по обеспечению его работой. Особую роль такие задачи играют в деятельности компаний, оперирующих арендованным тоннажем и преследующих цель максимизировать эффективность своего бизнеса.

В последнее время в некоторых работах [1], посвященных тайм-чартерной аренде судов и, в частности, их оперированию, особо подчеркивается, что в Украине с недавнего времени функционируют компании, которые занимаются новой для отечественной практики формой судового менеджмента. Большинство теоретических исследований, посвященных тайм-чартерному фрахтованию судов [2, 3, 4], базируется на условиях эксплуатации морского тоннажа ещё советскими пароходствами, т. е. в иной системе хозяйствования. В других работах [5, 6, 7, 8], близких по рассматриваемой в статье теме, с других позиций оценивается эффективность работы судов на условиях тайм-чартера; в них не учитываются особенности фрахтовых операций с арендованными судами, которые проводятся на так называемом «вторичном» рынке.

В последние годы на фрахтовом рынке Украины активно стали работать операторские компании, эксплуатирующие тайм-чартерный тоннаж. Эта форма использования арендованных судов преследует цель получения максимальной прибыли при их отфрахтовании на различных рынках. Данные задачи для таких компаний являются основополагающими, и в работе сделана попытка смоделировать процесс их решения при отфрахтовании судов в различных сегментах фрахтового рынка.

Как известно, кроме арендаторов, обеспечивающих тайм-чартерными судами перевозки собственных грузов, на рынке активно работают компании-операторы, строящие на перефрахтовании заблаговременно арендованных судов особый морской бизнес. Их финансовый интерес сводится к получению прибыли, формируемой за счет разницы доходов при отфрахтовании взятых в аренду судов и затрат по оплате аренды и текущих эксплуатационных расходов. Поэтому компании-операторы нацелены на оптимизацию доходов и затрат по эксплуатации судов в определенных сегментах рынка, стремясь за счет этого в итоге получить максимальный эффект от такой коммерческой деятельности.

Доходы компании формируются из финансовых поступлений при отфрахтовании судов на условиях рейсового чартера и сдачи их в тайм-чартер:

$$\sum_{i=1}^n D_i = \sum_{m=1}^M D_m + \sum_{z=1}^P D_z, \quad (1)$$

где D_m – доходы (фрахт) от работы m -го судна в рыночном сегменте рейсового фрахтования;

A_z – доходы (арендные платежи) от сдачи z -го судна в субаренду.

Доходы от работы n_m судов в сегменте рейсового фрахтования и соответственно n_z в сегменте субаренды за период определяются по следующим формулам:

$$\sum_{m=1}^M D_m = \sum_{m=1}^M f_m T'_m, \quad (2)$$

где f_m – суточная доходная ставка m -го судна в сегменте рейсового фрахтования;

$$\sum_{z=1}^P D_z = \sum_{z=1}^P A_z^c T'_z, \quad (3)$$

где A_z^c – суточная тайм-чартерная ставка по z -му судну в сегменте тайм-чартерной субаренды.

Тогда модель общих доходов компании от комбинированного использования в различных сегментах рынка всех n судов примет следующий вид:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n D_i &= \sum_{m=1}^M f_m T'_m + \sum_{z=1}^P A_z^c T'_z = \\ &= \sum_{m=1}^M \sum_{z=1}^P f_m A_z^c T'_{m,z}. \end{aligned} \quad (4)$$

Если компания часть взятых в тайм-чартер судов будет эксплуатировать в сегменте рейсового фрахтования n_m , а остальные – сдавать в тайм-чартерную субаренду n_z , соблюдая при этом условие $n = n_m + n_z$, то расходы по оперированию судами будут такими:

$$\sum_{i=1}^n R_i = \sum_{m=1}^M r_m^n T'_m + \sum_{i=1}^n \eta_i T'_i, \quad (5)$$

где r_m^n – суточные переменные расходы m -го судна при работе в сегменте рейсового фрахтования;

η_i – суточные административно-управленческие расходы по i -му судну.

Критерий интенсивности прибыли, подлежащий максимизации, можно записать как:

$$\Pi_t = \frac{\sum_{i=1}^n D_i - S_2}{T'} \rightarrow \max T, t, \quad (6)$$

При этом

$$S_2 = S_1 \sum_{i=1}^n R_i, \quad (7)$$

$$S_1 = \sum_{i=1}^n T' A'_i, \quad (8)$$

где S_2 – стоимость (активы) оперируемого флота компанией в очередном году (2-ой период);

S_1 – рыночная стоимость (активы), контролируемая оператором тайм-чартерного тоннажа на конец периода 1, предшествующего началу его эксплуатации (период 2);

R_i – затраты компании по оперированию i -м судном во 2-м периоде.

В развернутом виде модель контролируемой оператором стоимости флота в период 2 будет иметь следующий вид:

$$S_2 = \sum_{i=1}^n (A'_i + \eta_i) T'_i + \sum_{m=1}^M r_m^n T'_m. \quad (9)$$

Используя выражения $\sum_{i=1}^n D_i$ и S_2 , целевую функцию максимизации интенсивности прибыли от оперирования тайм-чартерными судами запишем так:

$$\begin{aligned} \Pi_t &= \sum_{m=1}^M (f_m - r_m^n) + \\ &+ \sum_{z=1}^P A_z^c - \sum_{i=1}^n (A_i + \eta_i) \rightarrow \max T, t. \end{aligned} \quad (10)$$

В зависимости от значения тайм-чартерного эквивалента \mathcal{E}_m как основного обобщающего показателя, характеризующего уровень цен фрахтового рынка и величины спроса на тоннаж в сегментах рынка, возможных вариантов принятия решения может быть три. При этом формулы расчета тайм-чартерного эквивалента для рассматриваемых сегментов рынка будут очень просты:

★ для сегмента рейсового фрахтования:

$$\mathcal{E}_m^p = f_m - r_m^n; \quad (11)$$

★ для сегмента тайм-чартерной субаренды судов:

$$\mathcal{E}_m^c = k A_z^c, \quad (12)$$

где k – коэффициент, значение которого можно принять равным 1,13 [4].

При наибольшем значении \mathcal{E}_m по сегменту рейсового фрахтования: оператор принимает решение все n судов эксплуатировать именно в данном сегменте. Тогда целевая функция показателя интенсивности прибыли примет следующий вид:

$$\Pi_t^p = \sum_{i=1}^n f_i - \sum_{i=1}^n (A'_i + \eta_i + r_i^n) \rightarrow \max T, t. \quad (13)$$

При наибольшем значении \mathcal{E}_m по сегменту тайм-чартерной аренды судов оператор принимает решение все n судов сдать в субаренду. Целевая модель интенсивности прибыли будет такой:

$$\Pi_t^c = \sum_{i=1}^n A_i^c - \sum_{i=1}^n (A'_i + \eta_i) \rightarrow \max T, t. \quad (14)$$

В случае, если у операторской компании из-за ограниченного спроса на тоннаж возникают затруднения в использовании всех судов в одном сегменте, она должна принять решение о комбинированном варианте отфрахтования их по сегментам фрахтового рынка. Для этого необходимо провести расчет значений долей участия общих активов оператора соответственно в сегменте рейсового фрахтования α и в сегменте тайм-чартерной субаренды судов β . Они определяются из соотношения величин \mathcal{E}_m по сегментам фрахтового рынка по формулам:

$$\alpha = \frac{f_m - r_m^n}{f_m - r_m^n + 1,13A_z^c}, \quad (15)$$

$$\beta = \frac{1,13A_z^c}{f_m - r_m^n + 1,13A_z^c}. \quad (16)$$

Рассчитанные по формулам (15) и (16) значения долей участия тайм-чартерных судов в разных сегментах рынка позволяют определить среднерыночную (среднесеgmentную) величину показателя интенсивности прибыли.

Целевая функция показателя интенсивности прибыли от оперирования арендованными судами с их долевым участием в двух сегментах фрахтового рынка будет иметь следующий вид:

$$\overline{\Pi_t^{P,c}} = \alpha \left[\sum_{m=1}^M f_m - \sum_{m=1}^M (A'_m + \eta_m + r_m^n) \right] + \beta \left[\sum_{z=1}^P A_z^c - \sum_{z=1}^P (A'_z + \eta_z) \right] \rightarrow \max T, t. \quad (17)$$

ВЫВОДЫ

Проанализирована работа операторских компаний, эксплуатирующих тайм-чартерный тоннаж с целью получения максимальной прибыли при их отфрахтовании при различных рынках. Смоделирован процесс решения задачи максимизации прибыли при отфрахтовании судов в различных сегментах фрахтового рынка. Приводятся варианты комбинированного отфрахтования судов по сегментам фрахтового рынка. Рассчитаны значения, позволяющие определить среднесеgmentную величину показателя интенсивности прибыли. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Рылов С. И.** Современные тенденции фрахтового бизнеса в Украине / С. И. Рылов, Ю. А. Коскина, Н. В. Судник // Сб. науч. трудов по материалам научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании». – Одесса, 2009. – С. 43 – 45.
- 2. Раховецкий А. Н.** Оперативная фрахтовая деятельность на морском транспорте / А. Н. Раховецкий. – М. : Транспорт, 1986. – 160 с.
- 3. Рылов С. И.** Критерии экономической эффективности при фрахтовании судов / С. И. Рылов. – М. : ЦРИА «Морфлот», 1980. – 65 с.
- 4. Бурмистров М. М.** Организация фрахтовых и внешнеторговых транспортных операций / М. М. Бурмистров. – М. : Транспорт, 1982. – 287 с.
- 5. Бабкин Е. В.** Международные фрахтовые и транспортные операции / Е. В. Бабкин, А. Л. Мартынов. – СПб., 2002. – 204 с.
- 6. Рылов С. И.** Выбор судна для тайм-чартерной аренды и критерии эффективности его отфрахтования / С. И. Рылов, Ю. А. Коскина, Н. В. Судник // Вісник ОНМУ : зб. наук. праць. – Вип. 27. – Одеса : ОНМУ, 2009. – С. 139 – 145.
- 7. Berg-Anreassen Jan A.** A portfolio approach to strategic chartering decisions / Jan A. Berg-Anreassen // Maritime Policy and Management. – 1998. – Vol. 25, No. 4. – P. 375 – 389.
- 8. Шутенко В. В.** Аренда судов / В. В. Шутенко // Серия: Коммерческая работа на морском транспорте (теория и практика). – Выпуск 3. – СПб. : Инф. Центр «Выбор», 2003. – 136 с.

REFERENCES

- Burmistrov, M. M. *Organizatsiia frakhtovykh i vneshnetorgovykh transportnykh operatsiy* [Organization of foreign trade and freight transport operations]. Moscow: Transport, 1982.
- Babkin, E. V., and Martynov, A. L. *Mezhdunarodnye frakhtovye i transportnye operatsii* [International freight and transport operations]. St. Petersburg, 2002.
- Berg-Anreassen, J. A. "A portfolio approach to strategic chartering decisions". *Maritime Policy and Management*, vol. 25, no. 4 (1998): 375-389.
- Rylov, S. I., Koskina, Yu. A., and Sudnik, N. V. "Sovremennye tendentsii frakhtovogo biznesa v Ukraine" [Modern trends in the freight business in Ukraine]. *Sovremennye problemy i puti ikh resheniia v nauke, transporte, proizvodstve i obrazovanii*. Odessa, 2009.43-45.
- Rakhovetskiy, A. N. *Operativnaia frakhtovaia deiatelnost na morskoye transporte* [Operational chartering activity in maritime transport]. Moscow: Transport, 1986.
- Rylov, S. I., Koskina, Yu. A., and Sudnik, N. V. "Vybor sudna dlia taim-charternoi arendy i kryterii effektivnosti ego otfrakhtovaniya" [Selection of ships for the time-charter hire and criteria for the effectiveness of its charter]. *Visnyk ONMU*, no. 27 (2009): 139-145.
- Rylov, S. I. *Kryterii ekonomicheskoy effektivnosti pri frakhtovanii sudov* [Criteria of economic efficiency in the Freight]. Moscow: Morflot, 1980.
- Shutenko, V. V. *Arenda sudov* [Rent courts]. St. Petersburg, 2003.

РИСК СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

© 2015 ПИСКУНОВА Е. В., ОСИПОВА О. И.

УДК 330.4: 332.1

Пискунова Е. В., Осипова О. И. Риск снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины в условиях экономического спада

Цель статьи состоит в оценивании на основе эмпирических данных риска снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины и определение его факторов с помощью методов эконометрического моделирования. Анализ научных трудов отечественных и зарубежных ученых позволил выбрать в качестве инструментария бинарные регрессии, с помощью которых можно оценивать риск как вероятность наступления нежелательного события, в нашем случае – снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины. На основе статистических данных по регионам Украины за период с 2000 по 2013 гг. построены логит- и пробит-регрессии, учитывающие панельную структуру данных. В результате проведенного исследования получено, что значимым фактором, приводящим к снижению вероятности ухудшения продовольственной безопасности в регионах, является прирост реальной заработной платы. Кроме того, на снижение риска влияет увеличение приростов объемов производства зерновых культур и фруктов, хотя и не так существенно, как прирост зарплат. В то же время прирост объемов производства картофеля повышает риск ухудшения продовольственной безопасности в регионах.

Ключевые слова: продовольственная безопасность регионов Украины, риск снижения уровня продовольственной безопасности, факторы риска, панельные данные, бинарные регрессии, логит-модель, пробит-модель.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул.:** 8. **Библ.:** 9.

Пискунова Елена Валериевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: episkunova@rambler.ru

Осипова Ольга Игоревна – ассистент, кафедра экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: osypovaolha1987@gmail.com

УДК 330.4: 332.1

Пискунова О. В., Осипова О. И. Ризик зниження рівня продовольчої безпеки в регіонах України в умовах економічного спаду

Мета статті полягає в оцінюванні на основі емпіричних даних ризику зниження рівня продовольчої безпеки в регіонах України та визначенні його чинників за допомогою методів економічного моделювання. Аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених дозволив вибрати як інструментарій бінарні регресії, за допомогою яких можна оцінювати ризик як ймовірність настання небажаної події, у нашому випадку – зниження рівня продовольчої безпеки в регіонах України. На основі статистичних даних по регіонах України за період з 2000 по 2013 рр. побудовані логіт- і пробіт-регресії, що враховують панельну структуру даних. У результаті проведеного дослідження отримано, що значущим фактором, що приводить до зниження ймовірності погіршення продовольчої безпеки в регіонах, є приріст реальної зарплатної плати. Крім того, на зниження ризику впливає збільшення приростів обсягів виробництва зернових культур і фруктів, хоча і не так істотно, як приріст зарплати. Водночас приріст обсягів виробництва картоплі підвищує ризик погіршення продовольчої безпеки в регіонах.

Ключові слова: продовольча безпека регіонів України, ризик зниження рівня продовольчої безпеки, фактори ризику, панельні дані, бінарні регресії, логіт-модель, пробіт-модель.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 9.

Пискунова Олена Валеріївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: episkunova@rambler.ru

Осипова Ольга Ігорівна – ассистент, кафедра економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: osypovaolha1987@gmail.com

UDC 330.4: 332.1

Piskunova O. V., Osypova O. I. Risk of Lowering the Level of Food Security in the Regions of Ukraine under Conditions of Economic Downturn

The article is aimed at evaluating on the basis of empirical data the risk of lowering the level of food security in the regions of Ukraine and determine its factors by using the econometric simulating techniques. Analysis of scientific papers by domestic and foreign scientists helped to choose binary regression as a toolkit that can be used to evaluate risk as a probability of occurrence of undesirable event, in our case – lowering the level of food security in the regions of Ukraine. On the basis of statistical data on regions of Ukraine during the period from 2000 to 2013, logit and probit regressions with consideration of panel data structure were built. As result of the research has been found that the significant factor, which leads to reduce of the possible deterioration of food security in regions, is the growth of real wages. Besides, reduction of the risk is affected by increased gain in production of cereal crops and vegetables, though not as much as the growth in wages. At the same time, growth in potato production increases the risk of deteriorating food security in the regions.

Key words: food security of regions of Ukraine, risk of lowering the level of food security, risk factors, panel data, binary regression, logit model, probit model.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 9.

Piskunova Olena V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: episkunova@rambler.ru

Osypova Olha I. – Assistant, Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: osypovaolha1987@gmail.com

Современное состояние экономики Украины характеризуется падением реального ВВП, которое по итогам 2014 г. составило 6,8%, ростом индекса потребительских цен (за первые три месяца 2015 г. цены на товары и услуги выросли на 10,8%, а цены на продукты питания – на 15,6%), снижением реальной заработной платы (за первые три месяца текущего года снизилась на 17,7%), сокращением объемов производства продукции сельского хозяйства. Данные процессы сопровождаются увеличением социальной напряженности в обществе, падением уровня жизни населения регионов и, как следствие, ростом в них центробежных сил. Все это выдвигает на первый план проблему обеспечения национальной и экономической безопасности, важной составляющей которой является продовольственная безопасность регионов страны. Одной из первейших потребностей граждан является потребность в продуктах питания, потребление которых в достаточном количестве и в надлежащем качестве во многом определяет качество жизни населения, а их недостаток может спровоцировать кризисные явления в обществе. Для эффективного управления развитием экономики на национальном и региональном уровнях, предотвращения кризисных явлений необходимо прогнозировать возможность их появления, в частности оценивать риск снижения уровня продовольственной безопасности в регионах страны.

Несмотря на множество работ украинских исследователей, в которых рассматриваются различные аспекты продовольственной безопасности, почти отсутствуют работы, посвященные эмпирическому анализу продовольственной безопасности. Среди таких немногих работ можно отметить [1], в которой предлагается методика определения интегрального индекса продовольственной безопасности и процедура рейтингования регионов Украины по данному индексу. Можно также отметить работу [2], в которой проводится теоретический анализ основных показателей для оценивания уровня продовольственной безопасности.

В то же время имеется целый ряд работ зарубежных ученых, в которых проблемы продовольственной безопасности исследуются на основе данных анкетирования домохозяйств с использованием экономико-математических методов. Так, в работе [3] был построен ряд регрессионных моделей уровня потребления продовольствия и его экономической доступности для населения. Подобное исследование было проведено и в работе [4], где построены регрессионные модели, позволяющие моделировать влияние факторов на уровень потребления продовольствия и на изменение структуры пищевого рациона, а также моделировать риск ухудшения продовольственной безопасности.

В работах [5 – 8] для исследования факторов, влияющих на уровень продовольственной безопасности, используется бинарная логистическая регрессия. В качестве зависимой переменной в данных работах используется бинарная переменная, принимающая значение «1» при наивысшем уровне продовольственной безопасности и «0» при наиболее низком. В качестве независимых факторов тут, как правило, рассматривается: величина

доходов, уровень безработицы, размер домохозяйства, пол и возраст главы домохозяйства.

Анализ указанных работ позволяет сделать вывод о том, что для оценивания риска снижения продовольственной безопасности в регионах Украины наиболее приемлемым является использование инструментария бинарных регрессий, но в тоже время, учитывая специфику экономики Украины и наличной статистической базы, представляется более целесообразным проводить исследование на основе статистических данных, агрегированных по регионам Украины.

В работе [9] авторами статьи с использованием методов кластерного анализа проведена классификация регионов Украины по уровню потребления продуктов питания, что позволило выявить и проанализировать региональные особенности потребления населением Украины продуктов питания, а также исследовать взаимосвязь между структурой потребления и уровнем продовольственной безопасности в полученных кластерах. Вместе с тем нераскрытым остался ряд вопросов, касающихся определения факторов, влияющих на продовольственную безопасность и риск снижения ее уровня.

Цель данной работы – оценивание на основе эмпирических данных риска снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины и определение его факторов с помощью методов эконометрического моделирования.

При проведении исследования рассматривались агрегированные годовые данные по регионам Украины. Преимущество такой выборки состоит в том, что данные относительно объемов потребления и производства базовых продуктов питания в регионах страны, начиная с 2000 г., ежегодно обнаруживаются Государственной службой статистики Украины. Используемые в работе данные имеют панельную структуру (наблюдения по каждому объекту зафиксированы для нескольких периодов времени), что учитывается при построении эконометрических моделей. Набор базовых продуктов питания определяется действующими нормативными актами Украины и включает следующие продукты: мясо и мясопродукты в пересчете на мясо, включая сало и субпродукты (далее – мясо); молоко и молочные продукты (далее – молоко); яйца; хлебные продукты – хлеб, макаронные изделия в пересчете на муку, муку, крупы, бобовые (далее – хлеб или хлебные продукты); картофель; овощи и баштаные продовольственные культуры (далее – овощи); плоды, ягоды и виноград без переработки на вино (далее – фрукты); рыбу и рыбопродукты (далее – рыба); сахар; растительное масло.

В работе [9] с помощью методов кластерного анализа было установлено, что по объему и структуре потребления населением базовых продуктов питания регионы Украины делятся на три группы, имеющие тесную связь с географией и уровнем их социально-экономического развития. *Первая группа* – это промышленно развитые восточные регионы и Киевская область, *вторую группу* составили центральные регионы с мощным агропромышленным комплексом, в *третью группу* вошли западные регионы с менее развитой промышленностью. Далее при анализе исходных показателей

и результатов эконометрического моделирования для удобства представления данных будем рассматривать значения, средние по кластерам показателей.

Для оценивания риска снижения уровня продовольственной безопасности в регионах использовался полученный ранее в работе [9] обобщенный показатель уровня продовольственной безопасности украинских регионов. Данный показатель построен на основе данных по среднедушевым объемам потребления базовых продуктов питания относительно их рациональных норм с помощью модифицированной взвешенной процедуры индивидуального рейтингования. Выполнение процедуры дает взвешенное евклидово расстояние ρ_{it} фактических объемов потребления продуктов питания в i -том регионе в период t до эталона X_0 ($X_0 = x_{01}, \dots, x_{0j}, \dots, x_{010}$) – вектор, характеризующий оптимальный уровень потребления j -го продукта в соответствии с рациональными нормами), которое преобразовывается по формуле:

$$d_{it} = \frac{\rho_{\max} - \rho_{it}}{\rho_{\max} - \rho_{\min}},$$

где ρ_{\max} , ρ_{\min} – максимальное и минимальное значение евклидова расстояния ρ_{it} по всем регионам и годам.

В результате такого преобразования получаем унифицированный показатель d_{it} , являющийся показателем-стимулятором, значения которого изменяются в промежутке от 0 до 1 (т. е. чем ближе d_{it} к 1, тем выше уровень продовольственной безопасности). Поскольку координаты эталона X_0 не меняются для всех регионов и периодов времени, а показатель d_{it} унифицируется одновременно по всем рассматриваемым регионам и годам, он позволяет проводить сравнительный анализ продовольственной безопасности как в региональном, так и во временном контекстах.

На рис. 1 показана динамика средних по кластерам значений данного показателя за период с 2000 по 2013 гг.

Как видно из рис. 1, за период с 2000 по 2013 гг. уровень продовольственной безопасности украинских регионов в среднем по кластерам существенно повысился. В то же время в некоторые годы происходило его снижение, что наиболее ярко проявилось в посткризисный 2009 г.

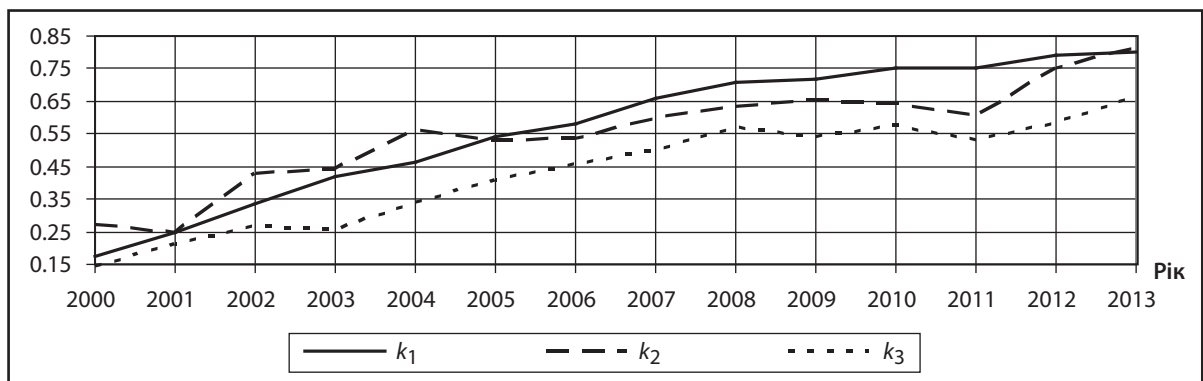


Рис. 1. Динамика средних по кластерам значений d_{it} унифицированного обобщенного показателя продовольственной безопасности регионов

Для эконометрического моделирования риска снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины необходимо было выбрать такой эмпирический показатель, который бы в определенной степени отображал этот риск. С той целью была построена бинарная переменная y_{it} , принимающая значение 1, если в регионе i в период t значение d_{it} обобщенного показателя продовольственной безопасности уменьшилось по сравнению с предыдущим периодом $t - 1$, и 0 – в противном случае:

$$y_{it} = \begin{cases} 1, & \text{если } d_{it} < d_{it-1}; \\ 0, & \text{если } d_{it} \geq d_{it-1}. \end{cases}$$

На рис. 2 показана динамика средних по кластерам значений фиктивной переменной y_{it} с 2000 по 2013 гг.

Для построения моделей с бинарными откликами используются вероятностные модели, общая структура которых имеет вид:

$$p_{it} = P(y_{it} = 1) = F(z_{it}),$$

где p_{it} – вероятность наступления события $y_{it} = 1$, что в нашем случае означает вероятность снижения уровня продовольственной безопасности региона i в t году;

$z_{it} = a_0 + a_1 \cdot x_{it}^1 + \dots + a_m \cdot x_{it}^m + \varepsilon_{it}$; x_{it}^j , $j = \overline{1, m}$ – значения объясняющих переменных (факторов) модели;

a_0, a_1, \dots, a_m – параметры модели, которые необходимо оценить;

$\varepsilon_{it} = \mu_i + u_{it}$ – возмущения для i -го региона в период времени t , μ_i – ненаблюдаемые специфические индивидуальные эффекты, u_{it} – остаточные шумы.

Выбор функции $F(\bullet)$ определяет тип бинарной модели. Наиболее часто в качестве функции $F(\bullet)$ используют ¹:

- ✦ функцию логистического распределения

$$F(z) = \Lambda(z) = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

(соответствующую модель называют логит-моделью);

- ✦ функцию стандартного нормального распределения

¹ Эконометрика : учебник / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Т. В. Костеева и др. / Под ред. И. И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 576 с.

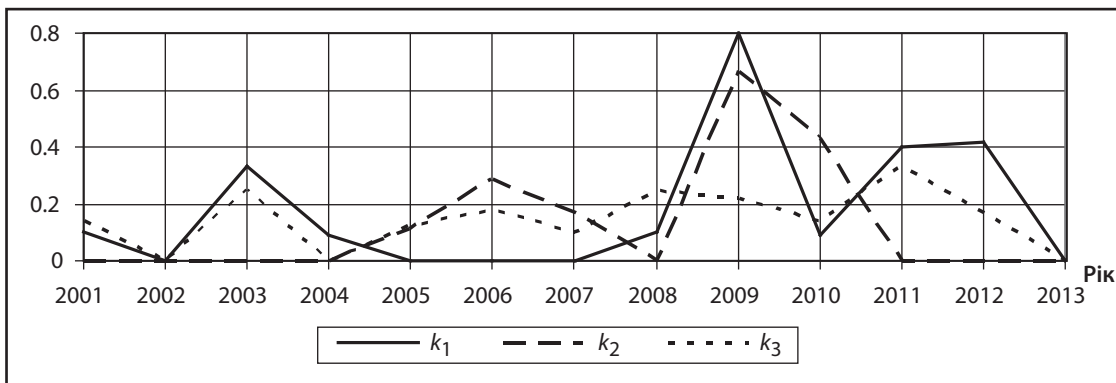


Рис. 2. Динамика средних по кластерам значений y_{it}

$$F(z) = \Phi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^z e^{-\frac{s^2}{2}} ds$$

(соответствующую модель называют пробит-моделью).

Один из подходов к интерпретации вероятностных моделей основан на формулировке модели в терминах латентной зависимой переменной z , изменяющейся от $-\infty$ до $+\infty$ и порождающей наблюдаемую зависимую переменную y . Предполагается, что латентная переменная z линейно зависит от объясняющих переменных x^j . Латентная переменная z связана с бинарной переменной y следующим образом:

$$y_{it} = \begin{cases} 1, & \text{если } z_{it} > 0; \\ 0, & \text{если } z_{it} \leq 0. \end{cases}$$

Отметим, что наличие в данных панельной структуры существенно усложняет оценивание, поскольку отдельные наблюдения уже не являются независимыми, а функция правдоподобия уже не представляется в виде произведения плотностей для отдельных наблюдений. Для нелинейных моделей, к которым относятся модели с бинарной зависимой переменной, разделить ошибки μ_i и u_{it} невозможно. Определенные аналитические решения можно получить только в условном смысле, т. е. вместо выводов, получаемых на основе предельных распределений, получают выводы, условные при μ_i . Пробит-модель с фиксированными эффектами не оценивается².

При выборе факторов эконометрических моделей мы исходили из тех соображений, что традиционно в исследованиях продовольственной безопасности выделяют группу показателей, характеризующих предложение продовольственных товаров, и группу показателей, характеризующих спрос на них. К первой группе можно отнести объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения: мяса (v^1 , кг); молока (v^2 , кг); яиц (v^3 , штук); зерновых культур (v^4 , кг); картофеля (v^5 , кг); овощей (v^6 , кг); фруктов (v^7 , кг); рыбы (v^8 , кг); сахарной свеклы (v^9 , кг); подсолнечника (v^{10} , кг). Ко второй группе, в частности, относится

среднемесячная заработная плата работников (zp , грн), влияющая на платежеспособность населения.

В качестве факторов регрессионных моделей рассматривались коэффициенты прироста

$$k_{it}^j = (v_{it}^j - v_{it-1}^j) / v_{it-1}^j$$

($j = \overline{1, 10}$) объемов производства j -го вида сельскохозяйственной продукции в i -том регионе в период времени t , а также коэффициент прироста

$$k_{it}^{11} = (zp_{it} - zp_{it-1}) / zp_{it-1}$$

среднемесячной заработной платы в i -том регионе в период времени t . Номинальная зарплата была пересчитана в ценах 2000 г. на основе индекса потребительских цен, при этом предполагалось, что уровень цен идентичный для всех областей. Использование показателя зарплаты в реальном измерении позволяет учесть инфляцию, существенным образом влияющую на спрос.

На первом этапе исследования были построены модели с латентной переменной z^j ($j = \overline{1, 11}$) вида:

$$z_{it}^j = a_0^j + a_1^j \cdot k_{it}^j \cdot gr_{it}^1 + a_2^j \cdot k_{it}^j \cdot gr_{it}^2 + a_3^j \cdot k_{it}^j \cdot gr_{it}^3 + \varepsilon_{it}^j,$$

где gr_{it}^1 , gr_{it}^2 , gr_{it}^3 – фиктивные переменные, идентифицирующие кластер, к которому относится регион i в момент времени t :

$$gr_{it}^1 = \begin{cases} 1, & \text{если регион входит в кластер 1;} \\ 0, & \text{в противном случае,} \end{cases}$$

$$gr_{it}^2 = \begin{cases} 1, & \text{если регион входит в кластер 2;} \\ 0, & \text{в противном случае,} \end{cases}$$

$$gr_{it}^3 = \begin{cases} 1, & \text{если регион входит в кластер 3;} \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Результаты оценивания логит-регрессии и пробит-регрессии со случайными эффектами представлены соответственно в табл. 1 и табл. 2.

Как видим из табл. 1 и табл. 2, логит- и пробит-регрессии позволяют сделать одинаковые выводы о значимости параметров и их влиянии на показатель модели. Основным значимым фактором, влияющим на снижение риска ухудшения продовольственной безопасности в регионах Украины, является прирост реальной заработной платы. Что касается производства сельскохозяйственной продукции, то обнаружено значимое влия-

² Колеников С. О. Прикладной эконометрический анализ в статистическом пакете Stata: в 2 ч. / С. О. Колесников. – М.: РЭШ, 2001. – 126 с.

Таблиця 1

Результаты оценивания логит-регрессии

Модель	a_1^j	Уровень значимости	a_2^j	Уровень значимости	a_3^j	Уровень значимости	Критерий Вальда W	Уровень значимости
z^1	0,012	0,469	-0,003	0,754	-0,011	0,512	1,07	0,785
z^2	0,026	0,041	-0,015	0,414	0,014	0,238	6,04	0,110
z^3	0,008	0,532	-0,001	0,966	-0,003	0,862	0,44	0,932
z^4	0,003	0,325	-0,014	0,014	0,002	0,290	7,84	0,049
z^5	0,006	0,022	-0,019	0,054	0,006	0,026	13,05	0,005
z^6	0,015	0,132	-0,015	0,233	0,006	0,438	4,20	0,241
z^7	-0,005	0,490	-0,016	0,028	-0,007	0,279	6,52	0,089
z^8	-0,008	0,225	-0,001	0,517	-0,009	0,179	3,69	0,297
z^9	-0,003	0,635	-0,006	0,299	0,000	0,790	1,38	0,711
z^{10}	-0,001	0,575	-0,002	0,435	-0,001	0,554	1,24	0,744
z^{11}	-0,084	0,001	-0,155	0,000	-0,061	0,012	23,45	0,000

Таблиця 2

Результаты оценивания пробит-регрессии

Модель	a_1^j	Уровень значимости	a_2^j	Уровень значимости	a_3^j	Уровень значимости	Критерий Вальда W	Уровень значимости
z^1	0,007	0,481	-0,002	0,734	-0,006	0,496	1,09	0,780
z^2	0,016	0,040	-0,010	0,401	0,008	0,261	6,04	0,110
z^3	0,005	0,548	0,000	0,962	-0,002	0,854	0,42	0,937
z^4	0,002	0,328	-0,008	0,012	0,001	0,295	8,12	0,044
z^5	0,003	0,023	-0,011	0,054	0,003	0,029	13,01	0,005
z^6	0,009	0,132	-0,009	0,225	0,004	0,434	4,32	0,229
z^7	-0,003	0,466	-0,010	0,028	-0,003	0,270	6,62	0,085
z^8	-0,004	0,241	-0,001	0,495	-0,005	0,194	3,54	0,315
z^9	-0,002	0,625	-0,003	0,303	0,000	0,818	1,35	0,716
z^{10}	0,000	0,553	-0,001	0,422	-0,001	0,543	1,32	0,725
z^{11}	-0,045	0,000	-0,081	0,000	-0,034	0,012	23,26	0,000

яние на снижение риска в кластере 2 таких факторов, как прирост объемов производства зерновых культур, картофеля и фруктов.

Была также построена логит-регрессия со случайными эффектами, учитывающая совместное действие факторов, характеризующих предложение сельскохозяйственной продукции и платежеспособность населения, результаты оценивания которой представлены в табл. 3.

Анализ табл. 3 позволяет сделать выводы, аналогичные тем, что сделаны выше. Значимым фактором, приводящим к снижению вероятности ухудшения продовольственной безопасности в регионах, является прирост реальной заработной платы, увеличение прироста которой на 1% приводит к уменьшению этой вероятности почти на 0,1 при неизменных значениях других переменных. Кроме того, на снижение риска влияет увеличение приростов объемов производства зерновых культур и фруктов, хотя и не так существенно, как прирост зарплаты. В то же время прирост объемов производства картофеля повышает риск ухудшения продовольствен-

ной безопасности в регионах. С помощью построенной регрессионной модели были получены расчетные значения вероятностей p_{it} снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины, представленные на рис. 3. Как показывает сравнительный анализ рис. 2 и рис. 3, построенная модель «уловила» пики увеличения риска снижения продовольственной безопасности, которые имели место в 2003, 2006 и 2009 годах.

ВЫВОДЫ

Анализ научных трудов отечественных и зарубежных ученых позволил выбрать бинарные регрессии в качестве инструментария для моделирования риска снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины, с помощью которых можно оценивать риск как вероятность наступления нежелательного события, т. е. в нашем случае – это снижение уровня продовольственной безопасности. На основе статистических данных по регионам Украины за период с 2000

Результаты оценивания логит-регрессии

Random-effects logistic regression
Group variable (i): n
Random effects $u_i \sim \text{Gaussian}$

Number of obs = 325
Number of groups = 25
Obs per group: min = 13
avg = 13.0
max = 13

Wald chi2(4) = 35.20

Log likelihood = -114.96685

Prob > chi2 = 0.0000

y_{it}	Coef.	Std. Err.	z	$P > z $	[95% Conf. Interval]	
k_{it}^{11}	-0.09714	0.02130	-4.56	0.000	-0.13888	-0.05539
k_{it}^4	-0.00659	0.00311	-2.12	0.034	-0.01269	-0.00049
k_{it}^5	0.01080	0.00311	3.47	0.001	0.00470	0.01689
k_{it}^7	-0.01492	0.00536	-2.78	0.005	-0.02544	-0.00441
_cons	-0.56729	0.26602	-2.13	0.033	-1.08868	-0.04590

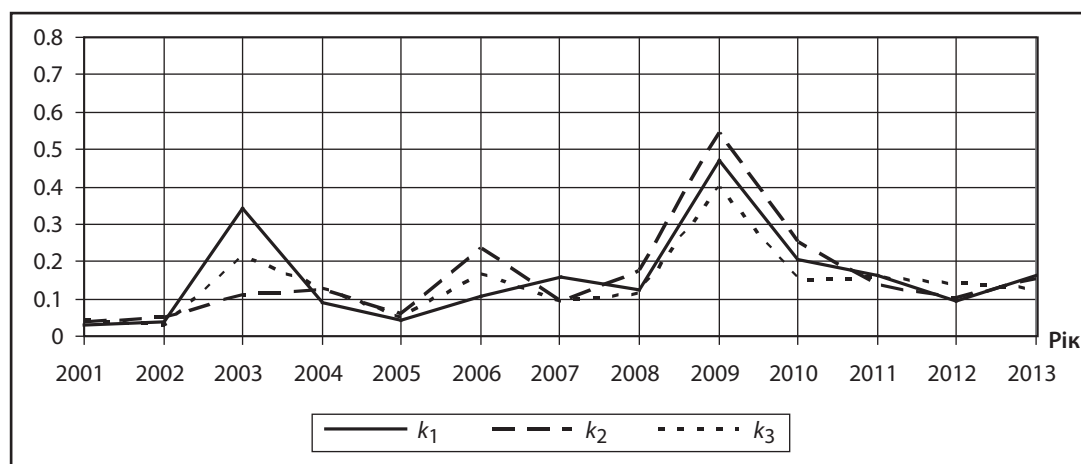


Рис. 3. Динамика средних по кластерам значений вероятности p_{it} снижения уровня продовольственной безопасности в регионах Украины

по 2013 г., имеющих панельную структуру, построены логит- и пробит- регрессии со случайными эффектами.

При выборе объясняющих факторов эконометрических моделей учитывалось, что традиционно в исследованиях продовольственной безопасности выделяют группу показателей, характеризующих предложение продовольственных товаров, и группу показателей, характеризующих спрос на них. К первой группе относятся объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения, ко второй – реальная среднемесячная заработная плата работников. В качестве объясняющих факторов рассматривались коэффициенты прироста указанных показателей. В результате проведенного исследования получено, что значимым фактором, приводящим к снижению вероятности ухудшения продовольственной безопасности в регионах, является прирост реальной заработной платы. Кроме того, на снижение риска влияет увеличение приростов объемов производства зерновых культур и фруктов, хотя и не так существенно, как прирост зар-

платы. В то же время прирост объемов производства картофеля повышает риск ухудшения продовольственной безопасности в регионах. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Битов В. П. Індикатори та критерії продовольчої безпеки регіону / В. П. Битов, Л. О. Гасуха // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С. 48 – 53.
2. Страшинська Л. В. Основні критерії оцінки рівня продовольчої безпеки України та стратегічні напрями її підвищення / Л. В. Страшинська, Г. А. Грецька // Агросвіт. – 2011. – № 20. – С. 6 – 11.
3. Mango N. Factors influencing household food security among smallholder farmers in the Mudzi district of Zimbabwe / N. Mango, B. Zamasiya, C. Makate, K. Nyikahadzo, S. Siziba // Development Southern Africa. – 2014. – Vol. 31, No. 4. – P. 625 – 640.
4. Regression analysis of the determinants of food security [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ifad.org/hfs/thematic/rural/rural_app.htm
5. Bashir M. K. Food security and its determinants at the cross roads in Punjab Pakistan / M. K. Bashir, S. Schilizzi, R. Pan-

dit // Working Paper 1206, School of Agricultural and Resource Economics, University of Western Australia, Crawley, Australia. – 2012. – 23 p.

6. Sharafkhani R. Factors influencing household food security status / R. Sharafkhani, S. Dastgiri, A. R. Gharaaghaji, S. Ghavamzadeh // *Food and nutrition sciences*. – 2011. – No. 2. – P. 31 – 34.

7. Matchaya G. Estimating effects of constraints on food security in Malawi: policy lessons from regression quantiles / G. Matchaya, P. Chilonda // *Applied econometrics and international development*. – 2012. – Vol. 12, No. 2. – P. 165 – 190.

8. Sekhampu T. Determination of the factors affecting the food security status of households in Bophelong, South Africa / T. Sekhampu // *International business and economics research journal*. – 2013. – Vol. 12, No. 5. – P. 543 – 549.

9. Піскунова О. В. Кластерний аналіз у моделюванні продовольчої безпеки на регіональному рівні / О. В. Піскунова, О. І. Осипова // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. – К.: Київський університет, 2014. – № 9 (162). – С. 82 – 89.

REFERENCES

Bytov, V. P., and Hasukha, L. O. "Indykatory ta kryterii prodovolchoi bezpeky rehionu" [Indicators and criteria of food security in the region]. *Ekonomichnyi forum*, no. 3 (2013): 48-53.

Bashir, M. K., Schilizzi, S., and Pandit, R. "Food security and its determinants at the cross roads in Punjab Pakistan". *Working Paper 1206* (2012).

Mango, N. et al. "Factors influencing household food security among smallholder farmers in the Mudzi district of Zimbabwe". *Development Southern Africa*, vol. 31, no. 4 (2014): 625-640.

Matchaya, G., and Chilonda, P. "Estimating effects of constraints on food security in Malawi: policy lessons from regression quantiles". *Applied econometrics and international development*, vol. 12, no. 2 (2012): 165-190.

Piskunova, O. V., and Osypova, O. I. "Klasternyi analiz u modeliuvanni prodovolchoi bezpeky na rehionalnomu rivni" [Cluster analysis in modeling food security at regional level]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, no. 9 (162) (2014): 82-89.

"Regression analysis of the determinants of food security". http://www.ifad.org/hfs/thematic/rural/rural_app.htm

Sharafkhani, R. et al. "Factors influencing household food security status". *Food and nutrition sciences*, no. 2 (2011): 31-34.

Sekhampu, T. "Determination of the factors affecting the food security status of households in Bophelong, South Africa". *International business and economics research journal*, vol. 12, no. 5 (2013): 543-549.

Strashynska, L. V., and Hretska, H. A. "Osnovni kryterii otsinky rivnia prodovolchoi bezpeky Ukrainy ta stratehichni napriamy ii pidvyshchennia" [The main criteria for assessing the level of food security of Ukraine and strategic directions for its improvement]. *Ahrosvit*, no. 20 (2011): 6-11.

ПОБУДОВА КОМПЛЕКСНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ЖИТКЕВИЧ О. В., АЗАРОВА А. О.

УДК 658:005.332.4

Житкевич О. В., Азарова А. О. Побудова комплексної цільової програми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

Метою статті є побудова комплексної цільової програми підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі системи підтримки прийняття рішень (СППР) «Солон-2». У статті описано, що для підвищення конкурентоспроможності необхідно вдаватися до різного роду заходів (проектів), що у сукупності складають комплексну цільову програму (КЦП). Авторами було поетапно описано процедуру складання КЦП підвищення конкурентоспроможності на прикладі одного з вітчизняних підприємств-виробників, що являє собою сукупність заходів та дій, об'єднаних єдиною глобальною метою та спільними ресурсами. Зазначено, що основними завданнями, які виникають при плануванні КЦП, є: формулювання мети КЦП; визначення перспективних напрямків її виконання; відбір найбільш ефективних проектів та розподіл ресурсів між ними. Також було запропоновано використати СППР «Солон-2» для автоматизації цього процесу, оскільки дана система найбільш точно та повно дозволяє врахувати шляхи управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства та вирішити завдання щодо її покращення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, комплексна цільова програма, рівень конкурентоспроможності.

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 9.

Житкевич Олена Валеріївна – аспірантка, Вінницький національний технічний університет (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: elena.zhitkevich@gmail.com

Азарова Анжеліка Олександрівна – кандидат технічних наук, професор, заступник декана факультету менеджменту, Вінницький національний технічний університет (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: azarova.angelika@mail.ru

УДК 658:005.332.4

UDC 658:005.332.4

Житкевич Е. В., Азарова А. А. Построение комплексной целевой программы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий

Целью статьи является построение комплексной целевой программы повышения конкурентоспособности предприятия на основе системы поддержки принятия решений (СППР) «Солон-2». В статье описано, что для повышения конкурентоспособности необходимо внедрять различного рода мероприятия (проекты), которые в совокупности составляют комплексную целевую программу (КЦП). Авторами поэтапно описана процедура составления КЦП повышения конкурентоспособности на примере одного из отечественных предприятий-производителей, которая представляет собой совокупность мероприятий и действий, объединенных единой глобальной целью и общими ресурсами. Указано, что основными задачами, возникающими при планировании КЦП, являются: формулирование цели КЦП; определение перспективных направлений ее выполнения; отбор наиболее эффективных проектов и распределение ресурсов между ними. Также было предложено использовать СППР «Солон-2» для автоматизации этого процесса, поскольку данная система наиболее точно и полно позволяет учесть пути управления конкурентоспособностью современного предприятия и решить задачи по ее улучшению.

Ключевые слова: конкурентоспособность, комплексная целевая программа, уровень конкурентоспособности.

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 9.

Житкевич Елена Валерьевна – аспірантка, Вінницький національний технічний університет (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

E-mail: elena.zhitkevich@gmail.com

Азарова Анжеліка Алексеевна – кандидат технических наук, профессор, заместитель декана факультета менеджмента, Винницкий национальный технический университет (Хмельницкое шоссе, 95, Винница, 21021, Украина)

E-mail: azarova.angelika@mail.ru

Zhytkevych O. V., Azarova A. O. Building a Comprehensive Target Program for Enhancing Competitiveness of Domestic Enterprises

The article is aimed at building a comprehensive target program to enhance competitiveness of enterprises on the basis of a decision-making support system (DMSS) «Solon-2». The article describes that, to enhance competitiveness, measures (projects) of various kind need to be implemented, which together comprise a comprehensive target program (CTP). The authors describe stagewise, on example of one of the domestic producers, the procedure of building a CTP for enhancing competitiveness, which consists of a set of measures and actions, combined by single global objective and shared resources. It has been specified that the main tasks, which come up when planning a CTP are: formulating the objective for CTP; identifying promising directions for its implementation; selecting the most effective projects and the distribution of resources among them. It has been also suggested to use DMSS «Solon-2» to automate this process, as this system most accurately and completely allows to address ways for managing competitiveness of a modern enterprise and is able to meet the challenges related to its improvement.

Keywords: competitiveness, comprehensive target program, level of competitiveness.

Tabl.: 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 9.

Zhytkevych Olena V. – Postgraduate Student, Vinnytsia National Technical University (Khmelnyske shose, 95, Vinnytsia, 21021, Ukraine)

E-mail: elena.zhitkevich@gmail.com

Azarova Anzhelika O. – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Deputy Dean of the Faculty of Management, Vinnytsia National Technical University (Khmelnyske shose, 95, Vinnytsia, 21021, Ukraine)

E-mail: azarova.angelika@mail.ru

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства сприяє оптимальному та економічному використанню ресурсів, його інвестиційній діяльності, впровадженню сучасних ресурсозберігаючих технологій, раціональному управлінню витратами з метою зниження собівартості продукції (товару). Тому сучасні підприємства, які функціонують в умовах фі-

нансової, політичної та виробничої кризових ситуацій, акцентують увагу на зміцненні та утриманні своїх конкурентних позицій на ринку.

Проблема визначення рівня конкурентоспроможності підприємства та його підвищення досліджується давно. Праці науковців у даному напрямку заслуговують на увагу, оскільки описують та вивчають сутність підхо-

дів до оцінювання рівня конкурентоспроможності. Варто виділити вітчизняних і закордонних дослідників даної проблеми: М. Портер [1], Г. Багієв [2], М. Ахматова, Є. Попов [3], Л. Балабанова [4], А. Войчак [5] та інші.

У результаті досліджень авторами було виявлено, що дана масштабність вчень сприяє не лише позитивним наслідкам, але й виявленню недоліків, таких як недостатність та недосконалість у розробленості методологічних аспектів. Існуючі традиційні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності є досить суб'єктивними та недостатньо практичними в застосуванні для вітчизняних підприємств.

Тому авторами даної статті було запропоновано застосувати практичний та автоматизований засіб «Солон-2» для підвищення та управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Системи підтримки прийняття рішень (СППР), зокрема «Солон-2», сприяють пошуку ефективних шляхів зростання конкурентоспроможності підприємств.

Для досягнення найбільшої ефективності підвищення конкурентоспроможності (КП) потрібно визначити комплекс основних її складових компонентів та розробити на його основі комплексну цільову програму.

Комплексна цільова програма (КЦП) – це графічне зображення взаємозв'язків і підпорядкованості цілей, що відображає розподіл місії та мети на цілі, підцілі та проекти.

Побудова КЦП полягає у виконанні чотирьох етапів [6].

Етап 1. Декомпозиція головної цілі та побудова ієрархії цілей. Побудова ієрархії цілей здійснюється двома шляхами: прямим і зворотним. Прямим шляхом виконується процедура просування «згори донизу», а зворотним – просування у протилежному напрямку.

Послідовно запропонуємо експерту всі можливі пари безпосередніх підцілей цілі, що аналізується, і запропонуємо йому визначити сумісність кожної з них. Визначимо безпосередньо типи всіх підцілей. У цьому випадку експерту ставиться запитання: «Чи можливо охарактеризувати одним ефектом результат досягнення підцілі?». Відповідь «НІ» стосується підцілей, якісних на виході. Відповідь «ТАК» стосується підцілей, кількісно визначених або невизначених на виході [6].

Крім формулювання множини критеріїв, перша процедура передбачає також визначення можливості зупинення подальшої декомпозиції критеріїв. Якщо оцінку експерта відповідно до певного критерію можна виразити документально підтвердженими даними, то подальша декомпозиція не потрібна.

Процедура просування зворотним шляхом («знизу догори») полягає в тому, що для кожної цілі визначаються всі безпосередні її надцілі.

Етап 2. Визначення часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) підцілей. Розглянемо ЧКВ для цілей різних типів. Але до початку процесу визначення ЧКВ підцілей ієрархія повинна бути побудована таким чином, щоб ЧКВ усіх безпосередніх підцілей надцілі були позитивними, шляхом заміни підцілей, що мають від'ємний

вплив на досягнення відповідних надцілей, підцілями, що є їх логічними запереченнями.

Ненормоване значення ЧКВ кількісної по виходу визначеної та невизначеної підцілі з достовірно відомим ефектом E_i розраховується так [6]:

$$W_{ij} = \begin{cases} Q_j / E_i, & \text{якщо } Q_j / E_i \leq 1; \\ 1, & \text{якщо } Q_j / E_i > 1, \end{cases} \quad (1)$$

де Q_j – точне значення ресурсу безпосередньої надцілі.

Нормоване значення ЧКВ якісної підцілі визначається таким виразом:

$$W_{ij} = W_{ij}^* \left(1 - \sum_{G_{jk}} W_{xjk} - \sum_{G_{ju}} W_{yju} \right), \quad (2)$$

де W_{ij} – нормоване значення часткового коефіцієнта впливу підцілі якісного типу на досягнення надцілі, розраховане з урахуванням усіх підцілей надцілі;

W_{ij}^* – нормоване значення часткового коефіцієнта впливу підцілі якісного типу на досягнення надцілі, розраховане з урахуванням тільки підцілей якісного типу надцілі;

W_{xjk} – нормоване значення часткового коефіцієнта впливу підцілі кількісного на виході визначеного типу на досягнення надцілі;

W_{yju} – нормоване значення часткового коефіцієнта впливу підцілі кількісного на вході, невизначеного типу на досягнення надцілі;

C_{jk} – підмножина підцілей кількісного на виході, визначеного типу надцілі;

C_{ju} – підмножина підцілей кількісного на вході, невизначеного типу надцілі.

Етап 3. Визначення потенційної ефективності напрямків виконання програм та генерація альтернативних проектів. Для цього СППР «Солон 2» розраховує значення показників потенційної ефективності підцілей нижнього рівня, для яких проекти є підцілями [7].

Для пошуку показників потенційної ефективності проектів будемо розраховувати ступінь досягнення головної цілі за умови виконання усіх проектів програми та ступінь досягнення головної цілі, розрахованої за умови, що всі проекти виконані, за виключенням аналізованого проекту. При цьому [8]:

$$v_a = d_{(0)11.1.11} - d_{(0)11.0.11}. \quad (3)$$

Для розрахунку $d_{(0)11.1.11}$ усім проектам КЦП при- своюються ступені виконання, що дорівнюють 1.

Після цього послідовно, починаючи з підмножин безпосередніх надцілей проектів і закінчуючи головною ціллю КЦП, розраховуються ступені досягнення надцілей. Величина $d_{(0)11.0.11}$ розраховується аналогічно, за виключенням того, що ступінь виконання проекту припускають такою, що дорівнює нулю.

При цьому розрахунок ступеня d_j досягнення лінійної надцілі визначається виразом:

$$d_j = \begin{cases} h \sum_S W_{shj} d_{shj}, & \text{якщо } h \sum_i W_{shj} d_{shj} \leq 1, \\ 1, & \text{якщо } h \sum_S W_{shj} d_{shj} > 1, \end{cases} \quad (4)$$

де h – номер підмножини сумісних безпосередніх підцілей надцілі;

S – номер підцілі d_{shj} ;

W_{shj} – частковий коефіцієнт впливу підцілі d_{shj} на досягнення надцілі.

Результати розрахунку відображаються чисельно. Підцілі, що мають найбільші значення цих показників, визначають напрямок виконання КЦП, які в першу чергу повинні бути підтримані проектами [6].

Етап 4. Аналогічним чином здійснюється розрахунок коефіцієнтів впливу проектів на досягнення головної цілі, які використовуються як показники потенційної ефективності проектів. Після цього остаточно коригують ієрархію.

На основі розробленої математичної моделі, детальний опис якої надано в [9], сформуємо конкретні цілі, досягнення яких сприятиме нарощуванню відповідних показників та конкурентоспроможності в цілому на прикладі одного з виробничих підприємств України – АТЗТ «Хірезерв Вінниця» (табл. 1).

Покращення конкурентоспроможності потрібно здійснювати в кілька етапів. Визначимо ієрархію цілей КЦП підвищення рівня конкурентоспроможності. Наступним кроком вирішуються задачі, які дозволяють досягнути підцілей найнижчого рівня. Потім шляхом координації та кооперування отриманих результатів виконуються цілі вищого рівня $g_1, g_2, g_3, g_4, g_5, g_6, g_7, g_8$. А це приводить до досягнення головної цілі – підвищення рівня КП підприємства.

Для досягнення головної цілі необхідно здійснити ідентифікацію усіх часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) проектів і підцілей. Для цього скористаємося експертними оцінками щодо впливу кожної підцілі на досягнення своєї надцілі. Визначимо ЧКВ параметрів оцінювання методом парних порівнянь Сааті.

Представимо визначені ЧКВ впливу проектів і підцілей на головну надціль згідно з ієрархією цілей КЦП у табл. 1.

Раціональний розподіл фінансових ресурсів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, досягається шляхом визначення по-

Таблиця 1

Часткові коефіцієнти впливу підцілей (проектів) на надцілі

Номер надцілі	Назва показника	ЧКВ
1	2	3
<i>0 – g_0 – Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства</i>		
	1 – g_1 – Підвищити ефективність організації збуту та просування товарів	0,1
	2 – g_2 – Підвищити ефективність виробничої діяльності підприємства	0,15
	3 – g_3 – Удосконалити кадрову політику	0,1
	4 – g_4 – Покращити конкурентоспроможність товару	0,2
	5 – g_5 – Покращити фінансовий стан підприємства	0,1
	6 – g_6 – Удосконалити організаційну культуру підприємства	0,1
	7 – g_7 – Стабілізувати зовнішнє середовище підприємства	0,15
	8 – g_8 – Підвищити ефективність апарату управління	0,1
<i>1 – g_1 – Підвищити ефективність організації збуту та просування товарів</i>		
	9 – $x_{1,1}$ – Підвищити рентабельність продажів	0,45
	10 – $x_{1,2}$ – Нормалізувати затовареність готовою продукцією	0,2
	11 – $x_{1,3}$ – Підвищити ефективність реклами та засобів стимулювання збуту	0,35
<i>2 – g_2 – Підвищити ефективність виробничої діяльності підприємства</i>		
	12 – $x_{2,1}$ – Зменшити витрати на одиницю продукції	0,25
	13 – $x_{2,2}$ – Підвищити фондівіддачу	0,3
	14 – $x_{2,3}$ – Підвищити рентабельність товару	0,3
	15 – $x_{2,4}$ – Раціоналізувати завантаження виробничих потужностей	0,15
<i>3 – g_3 – Удосконалити кадрову політику</i>		
	16 – $x_{3,1}$ – Зменшити плінність кадрів	0,2
	17 – $x_{3,2}$ – Закріпити постійний склад персоналу підприємства	0,3
	18 – $x_{3,3}$ – Покращити продуктивність праці	0,25
	19 – $x_{3,4}$ – Підвищити прибутковість персоналу	0,25
<i>4 – g_4 – Покращити конкурентоспроможність товару</i>		
	20 – $x_{4,1}$ – Підвищити конкурентоспроможність за економічними показниками	0,35
	21 – $x_{4,2}$ – Зменшити частку поверненої продукції	0,15

1	2	3
	22 – $x_{4,3}$ – Збільшити частку продукції вищої категорії якості	0,3
	23 – $x_{4,4}$ – Збільшити частку нових клієнтів	0,2
<i>5 – g_5 – Покращити фінансовий стан підприємства</i>		
	24 – $x_{5,1}$ – Зменшити залежність підприємства від сторонніх організацій	0,25
	25 – $x_{5,2}$ – Підвищити платоспроможність	0,2
	26 – $x_{5,3}$ – Підвищити ліквідність активів	0,1
	27 – $x_{5,4}$ – Збільшити чистий прибуток	0,3
	28 – $x_{5,5}$ – Підвищити оборотність основних засобів	0,15
<i>6 – g_6 – Удосконалити організаційну культуру підприємства</i>		
	29 – $x_{6,1}$ – Удосконалити організаційну структуру	0,2
	30 – $x_{6,2}$ – Налагодити систему цілей підприємства та стратегій їх досягнення	0,15
	31 – $x_{6,3}$ – Підвищити ефективність інформаційної системи	0,15
	32 – $x_{6,4}$ – Покращити систему професійної підготовки	0,2
	33 – $x_{6,5}$ – Підвищити імідж керівника	0,3
<i>7 – g_7 – Стабілізувати зовнішнє середовище підприємства</i>		
	34 – $x_{7,1}$ – Підвищити репутацію підприємства на ринку	0,1
	35 – $x_{7,2}$ – Зайняти провідне місце серед конкуруючих продавців	0,25
	36 – $x_{7,3}$ – Отримати конкурентні переваги над товарами-замінниками	0,25
	37 – $x_{7,4}$ – Налагодити зв'язки з постачальниками	0,2
	38 – $x_{7,5}$ – Налагодити зв'язки зі споживачів	0,2
<i>8 – g_8 – Підвищити ефективність апарату управління</i>		
	39 – $x_{8,1}$ – Підвищити ефективність управління	0,3
	40 – $x_{8,2}$ – Зменшити частку витрат на управління	0,15
	41 – $x_{8,3}$ – Рационалізувати співвідношення кількості управлінських працівників до середньооблікової кількості працюючих	0,25
	42 – $x_{8,4}$ – Підвищити економічну результативність управлінської діяльності	0,3

тенційної ефективності, яку визначаємо за допомогою СППР «Солон 2».

Розрахунок ефективності всіх підцілей головної цілі – підвищення рівня КП, а також безпосередньо проектів здійснюється за допомогою автоматизованого засобу «Солон-2». Отримані результати щодо ефективностей цілей та проектів відповідно занесемо до табл. 2 і розташуємо їх в порядку спадання.

З отриманих розрахунків ефективності проектів можна визначити, що одним з найважливіших проектів є «Підвищити конкурентоспроможність за економічними показниками», при його реалізації, досягнення головної цілі забезпечиться на 7%.

Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних проектів (відібраних за критерієм потенційної ефективності) автори пропонують здійснювати таким чином:

$$K_p = \frac{\text{cost } t_p}{\sum_{p=1}^P \text{cost } t_p}, \quad (5)$$

де $\text{cost } t_p$ – вартість p -го проекту;

$$\sum_{p=1}^P \text{cost } t_p \text{ – загальна вартість } P \text{ проектів;}$$

P – кількість відібраних проектів, що є пріоритетними за критерієм потенційної ефективності.

Для оцінювання вартості пріоритетних проектів було застосовано експертів з підприємства. Розрахунок вартісних коефіцієнтів K_p для P найбільш пріоритетних проектів за формулою (5) наведено в табл. 3.

Для визначення дійсної ефективності пріоритетних проектів автори пропонують таку залежність:

$$K_{\text{finans } p} = \frac{r_p}{K_p}, \quad (6)$$

де r_p – потенційна ефективність p -го проекту;
 K_p – вартісний коефіцієнт пріоритетного p -го проекту.

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів за двома критеріями наведено в табл. 4.

ВИСНОВКИ

За результатами розрахунку досліджено, що найбільш пріоритетними проектами з урахуванням критерію потенційної ефективності та вартості p -го проекту

Ефективність цілейта проєктів

Ефективність цілей	
Назва цілі	Ефективність цілі
4 – g_4 – Покращити конкурентоспроможність товару	0,200000
2 – g_2 – Підвищити ефективність виробничої діяльності підприємства	0,150000
7 – g_7 – Стабілізувати зовнішнє середовище підприємства	0,150000
1 – g_1 – Підвищити ефективність організації збуту та просування товарів	0,100000
3 – g_3 – Удосконалити кадрову політику	0,100000
5 – g_5 – Покращити фінансовий стан підприємства	0,100000
6 – g_6 – Удосконалити організаційну культуру підприємства	0,100000
8 – g_8 – Підвищити ефективність апарату управління	0,100000
Ефективність проєктів	
20 – $x_{4,1}$ – Підвищити конкурентоспроможність за економічними показниками	0,07
22 – $x_{4,3}$ – Збільшити частку продукції вищої категорії якості	0,06
9 – $x_{1,1}$ – Підвищити рентабельність продажів	0,045
13 – $x_{2,2}$ – Підвищити фондвіддачу	0,045
14 – $x_{2,3}$ – Підвищити рентабельність товару	0,045
23 – $x_{4,4}$ – Збільшити частку нових клієнтів	0,04
12 – $x_{2,1}$ – Зменшити витрати на одиницю продукції	0,0375
35 – $x_{7,2}$ – Зайняти провідне місце серед конкуруючих продавців	0,0375
36 – $x_{7,3}$ – Отримати конкурентні переваги над товарами-замінниками	0,0375
11 – $x_{1,3}$ – Підвищити ефективність реклами та засобів стимулювання збуту	0,035
17 – $x_{3,2}$ – Закріпити постійний склад персоналу підприємства	0,03
21 – $x_{4,2}$ – Зменшити частку поверненої продукції	0,03
27 – $x_{5,4}$ – Збільшити чистий прибуток	0,03
33 – $x_{6,5}$ – Підвищити імідж керівника	0,03
37 – $x_{7,4}$ – Налагодити зв'язки з постачальниками	0,03
38 – $x_{7,5}$ – Налагодити зв'язки зі споживачів	0,03
39 – $x_{8,1}$ – Підвищити ефективність управління	0,03
42 – $x_{8,4}$ – Підвищити економічну результативність управлінської діяльності	0,03
18 – $x_{3,3}$ – Покращити продуктивність праці	0,025
19 – $x_{3,4}$ – Підвищити прибутковість персоналу	0,025
24 – $x_{5,1}$ – Зменшити залежність підприємства від сторонніх організацій	0,025
41 – $x_{8,3}$ – Раціоналізувати співвідношення кількості управлінських працівників до середньооблікової кількості працюючих	0,025
15 – $x_{2,4}$ – Раціоналізувати завантаження виробничих потужностей	0,0225
10 – $x_{1,2}$ – Нормалізувати затовареність готовою продукцією	0,02
16 – $x_{3,1}$ – Зменшити плінність кадрів	0,02
25 – $x_{5,2}$ – Підвищити платоспроможність	0,02
29 – $x_{6,1}$ – Удосконалити організаційну структуру	0,02
32 – $x_{6,4}$ – Покращити систему професійної підготовки	0,02
28 – $x_{5,5}$ – Підвищити оборотність основних засобів	0,015
30 – $x_{6,2}$ – Налагодити систему цілей підприємства та стратегій їх досягнення	0,015
31 – $x_{6,3}$ – Підвищити ефективність інформаційної системи	0,015
34 – $x_{7,1}$ – Підвищити репутацію підприємства на ринку	0,015
40 – $x_{8,2}$ – Зменшити частку витрат на управління	0,015
26 – $x_{5,3}$ – Підвищити ліквідність активів	0,01

Таблиця 3

Вартісні коефіцієнти K_p для P пріоритетних проектів

Назва проекту	Вартість p -го проекту, грн	K_p
20 - $x_{4,1}$ - Підвищити конкурентоспроможність за економічними показниками	8400	0,13
22 - $x_{4,3}$ - Збільшити частку продукції вищої категорії якості	12000	0,19
9 - $x_{1,1}$ - Підвищити рентабельність продажів	9600	0,15
13 - $x_{2,2}$ - Підвищити фондовіддачу	14200	0,22
14 - $x_{2,3}$ - Підвищити рентабельність товару	11000	0,17
23 - $x_{4,4}$ - Збільшити частку нових клієнтів	8800	0,14
Усього	64000	1

Таблиця 4

Оптимальний розподіл фінансових ресурсів серед проектів

Назва проекту	K_{finans_p}
20 - $x_{4,1}$ - Підвищити конкурентоспроможність за економічними показниками	0,53
22 - $x_{4,3}$ - Збільшити частку продукції вищої категорії якості	0,32
9 - $x_{1,1}$ - Підвищити рентабельність продажів	0,30
13 - $x_{2,2}$ - Підвищити фондовіддачу	0,20
14 - $x_{2,3}$ - Підвищити рентабельність товару	0,26
23 - $x_{4,4}$ - Збільшити частку нових клієнтів	0,29

будуть з найбільший коефіцієнтами фінансування, тобто, чим більший K_{finans_p} , тим пріоритетніший проект. Таким чином, на основі розробленої КЦП менеджмент підприємства може визначити слабкі аспекти діяльності підприємства (особливо важливі для визначення рівня КП) та акцентувати увагу на покращення визначених пріоритетних проектів з метою підвищення його рівня конкурентоспроможності в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Porter M. E. (1979). How competitive forces shape strategy / M. E. Porter // Harvard business Review, 57(2): 137-145.
- Багиев Г. Л. Концептуальные основы формирования маркетинга взаимодействия в условиях развития рыночных сетей / Г. Л. Багиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2887>
- Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2007. – № 4. – С. 25 – 38.
- Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник / Л. В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – 562 с.
- Войчак А. В. Маркетингові дослідження : підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко ; за наук. ред. А. В. Войчака. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с.
- Ротштейн О. П. Метод побудови функцій незалежності нечітких множин / О. П. Ротштейн, Г. О. Черноволик, Е. П. Ларюшкин // Вісник ВПІ. – 1996. – № 3. – С. 72 – 75.
- Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах / И. А. Иванюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://publish.cis2000.ru>
- Юхимчук С. В. Математичні моделі ризику для систем підтримки прийняття рішень : монографія / С. В. Юхимчук, А. О. Азарова. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. – 188 с.
- Житкевич Е. В. Математическая и структурная модели оценки конкурентоспособности отечественных предприятий /

А. О. Азарова, Е. А. Годя, Е. В. Житкевич // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 8 (37). – С. 283 – 286.

REFERENCES

- Akhmatova, M., and Popov, E. "Teoreticheskie modeli konkurentosposobnosti" [Theoretical models of competitiveness]. *Marketing*, no. 4 (2007): 25-38.
- Azarova, A. O., Goda, E. A., and Zhitkevich, E. V. "Matematicheskaia i struktornaia modeli otsenki konkurentosposobnosti otechestvennykh predpriiatii" [The mathematical model and the structural assessment of competitiveness of domestic enterprises]. *Ekonomika i predprinimatelstvo*, no. 8 (37) (2013): 283-286.
- Balabanova, L. V. *Marketing*. Donetsk, 2002.
- Bagiev, G. L. "Kontseptualnye osnovy formirovaniia marketinga vzaimodeystviia v usloviakh razvitiia rynochnykh setey" [Conceptual bases of formation of marketing cooperation in the conditions of market networks]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2887>
- Ivaniuk, I. A. "Vosproizvodstvo intellektualnogo kapitala v sovremennykh marketing-sistemakh" [The reproduction of intellectual capital in modern marketing systems]. <http://publish.cis2000.ru>
- Porter, M. E. "How competitive forces shape strategy". *Harvard business Review*, no. 57 (2) (1979): 137-145.
- Rotshtein, O. P., Chernovolyk, H. O., and Lariushkyn, E. P. "Metod pobudovy funktsii nezalezhnosti nechitkykh mnozhyn" [Method of building functions independence fuzzy sets]. *Visnyk VPI*, no. 3 (1996): 72-75.
- Voichak, A. V., and Fedorchenko, A. V. *Marketinghovi doslidzhennia* [Marketing research]. Kyiv: KNEU, 2007.
- Yukhymchuk, S. V., and Azarova, A. O. *Matematychni modeli ryzyku dlia system pidtrymky pryniattia rishen* [Mathematical models of risk for decision support systems]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2003.

МУЛЬТИАГЕНТНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ: АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ТРАЕКТОРИИ

© 2015 КОНОНОВА Е. Ю., КОВПАК Э. А., СУХОМЛИН П. В.

УДК 330.4:519.25

**Кононова Е. Ю., Ковпак Э. А., Сухомлин П. В. Мультиагентная модель экономической эволюции:
анализ чувствительности траектории**

На основе постулатов эволюционной экономики сформулированы гипотезы модели взаимодействия экономических агентов, которые формализованы следующим набором допущений: выпуск агентов описывается производственными функциями Кобба – Дугласа; инноваторами могут стать только располагающие достаточными для инвестирования средствами экономические агенты; агенты взаимодействуют, покупают и продают технологии; агенты, не располагающие достаточным для функционирования капиталом, перестают существовать; успешные экономические агенты могут «породить потомка» и передать ему технологию и факторы производства. На основе перечисленных допущений в программной среде NetLogo разработана мультиагентная модель экономической эволюции. С моделью проведена серия экспериментов с целью анализа чувствительности траекторий совокупного выпуска агентов к изменению экзогенных параметров: начального количества агентов, цены технологии, верхней границы капитала, достигаемая которую, агент способен стать инноватором или «породить потомка», и нижней границы капитала, переходя которую, агент прекращает существование. Сделаны выводы относительно порождаемых моделью режимов экономической эволюции. Определен вид функциональной зависимости между средней величиной абсолютного прироста совокупного выпуска и значениями экзогенных параметров модели. Практическая значимость построенной эволюционной модели взаимодействия экономических агентов состоит в возможности анализа влияния параметров технологического развития на характер и темпы макроэкономической динамики.

Ключевые слова: мультиагентная модель, экономическая эволюция, диффузия инноваций, траектория выпуска.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Библ.:** 12.

Кононова Екатерина Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики и прикладной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kateryna.kononova@gmail.com

Ковпак Эльвира Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики и прикладной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kovpak.elvira@gmail.com

Сухомлин Петр Владиславович – магистрант, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: petsukhomlin@mail.ru

УДК 330.4:519.25

Кононова К. Ю., Ковпак Е. О., Сухомлин П. В. Мультиагентная модель экономической эволюции: анализ чувствительности траекторий

На основі постулатів еволюційної економіки сформульовано гіпотези моделі взаємодії економічних агентів, які формалізовано таким набором припущень: випуск агентів описується виробничими функціями Кобба – Дугласа; інноваторами можуть стати тільки економічні агенти, які володіють достатніми для інвестування засобами; агенти взаємодіють, купують і продають технології; агенти, які не володіють достатнім для функціонування капіталом, занепадають; успішні економічні агенти можуть «породити нащадка» та передати йому технологію і фактори виробництва. На основі перерахованих допущень у програмному середовищі NetLogo розроблено мультиагентну модель економічної еволюції. З моделлю проведено серію експериментів з метою аналізу чутливості траекторій сукупного випуску агентів до зміни екзогенних параметрів: початкової кількості агентів, ціни технології, верхньої межі капіталу, досягаючи яку, агент здатний стати новатором або «породити нащадка», і нижньої межі капіталу, переходячи яку, агент занепадає. Зроблено висновки щодо породжуваних моделлю режимів економічної еволюції. Визначено вид функціональної залежності між середньою величиною абсолютного приросту сукупного випуску і значеннями екзогенних параметрів моделі. Практична значимість побудованої еволюційної моделі взаємодії економічних агентів полягає в можливості аналізу впливу параметрів технологічного розвитку на характер і темпи макроекономічної динаміки.

Ключові слова: мультиагентна модель, економічна еволюція, дифузія інновацій, траекторія випуску.

Рис.: 7. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 12.

Кононова Катерина Юрїєвна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кибернетики та прикладної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kateryna.kononova@gmail.com

Ковпак Ельвіра Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кибернетики та прикладної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kovpak.elvira@gmail.com

Сухомлин Петро Владиславович – магистрант, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: petsukhomlin@mail.ru

UDC 330.4:519.25

Kononova K. Yu., Kovpak E. O., Sukhomlyn P. V. Multiagent Model of Economic Evolution: Analysis of Sensitivity of Trajectory

On the basis of the postulates of evolutionary economics, hypotheses of model of economic agents interaction have been formulated, which are formalized by the following set of assumptions: release of agents is described with the Cobb-Douglas production functions; only the economic agents with sufficient investment means may become innovators; agents interact, buy and sell technologies; agents that do not have sufficient amount of capital, pass away; successful economic agents can «spawn a child» and allocate it to the technology and production factors. Based on the listed assumptions, a multiagent model of economic evolution has been developed in the NetLogo software environment. A series of experiments with the model were carried out to analyze the sensitivity of trajectories of total release of agents to the changes in exogenous variables: the initial number of agents, prices of technology, upper limit of capital, with reaching of which agent will be capable of becoming an innovator or «spawn a child», and lower limit of capital, with reaching of which agent passes away. Conclusions about the generated model modes of economic evolution have been drawn. Type of functional dependency between the average value of the absolute growth of aggregate release and values of exogenous parameters of the model has been determined. Practical significance of the constructed evolutionary model of interaction of economic agents is represented by the possibility to analyze the impact of technological development on the nature and pace of macroeconomic dynamics.

Key words: multiagent model, economic evolution, diffusion of innovations, trajectory of release.

Fig.: 7. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 12.

Kononova Kateryna Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Applied Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kateryna.kononova@gmail.com

Kovpak Elvira O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Applied Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kovpak.elvira@gmail.com

Sukhomlyn Petro V. – Graduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: petsukhomlin@mail.ru

Изменение структуры производства и занятости, появление новых отраслей экономики и формирование соответствующей методологии исследования происходящих в экономике изменений (а также особенностей их отображения в статистике) актуализируют необходимость обновления теоретического инструментария, способного адекватно описать наблюдаемые процессы.

В основе доминирующей теории, задающей рамки большинства экономических исследований на протяжении последней сотни лет, лежит предположение об оптимизаторском поведении экономических агентов. Оптимизация (как основной способ описания экономического поведения) и равновесный анализ (как основной метод исследования экономической динамики) составляют базис современного мейнстрима. Эти положения подвергались критике на протяжении всего XX века. С мировым кризисом нового тысячелетия дискуссии об адекватности основ экономической теории обострились с новой силой, методологические проблемы совокупности течений, относящихся к мейнстриму, сейчас обсуждаются широким кругом специалистов (не только экономистов, но и политиков, социологов, общественных деятелей). Критике тех или иных положений мейнстрима посвящено множество статей ведущих экономистов мира: Д. Канемана, А. Тверски, Дж. Акерлофа, М. Блауга, А. Сена, Дж. Стиглица, В. Полтеровича и др.

Представляется, что адекватный ответ на вызовы современного кризиса экономической теории (как на микро-, так и на макроуровне) позволит дать эволюционную парадигму, стремительно набирающая популярность среди экономистов. В ее развитие большой вклад внесли А. Алчиан, В. Баумоль, Т. Веблен, Д. Доси, П. Дэвид, Д. Коммонс, Д. Марч, К. Менгер, Д. Меткалф, Л. Мизес, Р. Нельсон, Э. Пенроуз, П. Савиотти, Р. Сайерт, Г. Саймон, О. Уильямсон, С. Уинтер, Д. Ходжсон, Й. Шумпетер, Ф. Хайек.

Для нашего исследования воспользуемся инструментарием шумпетерианской школы, в рамках которой предложена концепция повторяющихся структурных сдвигов («штормы созидательного разрушения»), за которыми следуют волны развития и быстрого роста. Штормы созидательного разрушения возникают благодаря предпринимателям-новаторам, которые внедряют новые продуктовые и торговые комбинации для того, чтобы извлечь прибыль за счет временного монопольного положения [1]. По мнению Нельсона и Уинтера, развитие наиболее конкурентоспособных хозяйствующих субъектов происходит за счет вытеснения из экономического пространства других членов популяции. Процесс экономического естественного отбора формирует определенный «организационный генотип» – свойства и характеристики хозяйствующих субъектов, позволяющие им выживать и развиваться в меняющихся условиях внешней среды, и рутины – стандартизированные правила принятия решений и осуществления деятельности [2]. Согласно эволюционистам-шумпетерианцам, во взаимодействии процедур поиска инноваций с механизмами «естественного отбора» происходит формирование траектории технико-экономического развития,

а характер выживания и роста популяции хозяйствующих субъектов в условиях изменяющейся среды определяет динамику макроэкономических показателей [2].

Следуя идеям эволюционистов, в рамках нашего исследования под экономическим геномом будем понимать совокупность технологий (организационных, технических и пр.), используемых агентом. При этом, как и в биологии, где ген определен не как некая жесткая структура, а как единица, созданная для удобства – участок хромосомы, самокопирующийся с достаточной точностью, чтобы служить жизнеспособной единицей естественного отбора [3], единицу экономического генома выделить достаточно сложно, отдельным геном можно считать как одну технологию (аналогия между научным прогрессом и генетической эволюцией с помощью естественного отбора подробно рассматривается в работах К. Поппера), так и их совокупность (например, производственных и организационных). Следуя принципам постсинтетической теории эволюции, а также вектору исследований, заданному в работах экономистов-эволюционистов – Й. Шумпетера [1], Р. Нельсона и С. Уинтера [2], В. Маевского [4], сформулируем следующий набор гипотез эволюционной модели взаимодействия экономических агентов:

1. *Гипотеза изменчивости*: основным источником изменчивости являются инновации, трансформирующие технологию экономического агента.

2. *Гипотеза адаптационизма*: доминирующими в экономической эволюции являются нейтральные процессы (рутины, стереотипы поведения) и очищающий отбор (банкротство). Положительный отбор (направленный на извлечение прибыли) является важным, но не первостепенным фактором экономической эволюции.

3. *Гипотеза прогресса*: развитие рассматривается как результат взаимодействия экономических агентов, разнообразие которых обусловлено их геномами, осведомленность и рациональность ограничены.

4. *Гипотеза антиградуализма*: экономическая эволюция происходит не столько путем накопления бесконечно малых изменений, сколько за счет внедрения крупных инноваций, влекущих шумпетерианские «штормы созидательного разрушения», смену технологических укладов (С. Глазьев), макрогенераций (В. Маевский [4]).

5. *Гипотеза слабого униформизма*: эволюционные процессы не изменяются по существу на протяжении обозримой истории. При этом, эволюционный процесс – это динамический, исторический процесс, макроэкономические характеристики которого являются следствием поведения агентов на микроэкономическом уровне.

6. *Гипотеза структуры*: эволюционный процесс может быть описан на основе сетевой структуры взаимодействия экономических агентов.

Цель настоящего исследования – на основе выдвинутых гипотез о протекании эволюционных процессов в экономике построить модель взаимодействия экономических агентов и, проанализировав чувствительность траекторий совокупного выпуска к вариации параметров модели, описать порождаемые ею типы развития системы.

Сформулируем следующие допущения модели взаимодействия экономических агентов:

а) Агенты описываются своими производственными функциями (ПФ). Такое предположение делалось в моделях многих эволюционистов (например, Сильверберга [5], Квасницкого [6], Вега-Редондо, тех же Нельсона и Уинтера), т. к. позволяет формализовать учет технологического фактора.

б) На основе гипотезы изменчивости сформулируем следующие допущения:

- ✦ согласно Й. Шумпетеру [1] источником инноваций и технологического роста является деятельность предпринимателей, которые имеют ресурсы для инвестирования в фундаментальные и прикладные научные исследования (по его оценкам, доля инноваторов не превышает 1% от общего числа экономических агентов). Предприниматели-инноваторы тратят часть своего капитала на НИОКР, доля этих затрат колеблется от 0,02% до 5% [7];
- ✦ технологический параметр агентов-новаторов подвержен случайным мутациям, вариативность которых пропорциональна вложениям. При этом изменения могут быть как в лучшую, так и в худшую сторону.

в) На основе гипотезы адаптации сформулируем допущения относительно фиксации полезных изменений (если случайная мутация увеличивает приспособленность, она будет распространяться с большей вероятностью [8]) и элиминации вредных:

- ✦ успешный экономический агент может породить потомка;
- ✦ предок передает потомку технологию и часть факторов производства;
- ✦ агент имеет возможность приобрести и использовать технологию одного из соседей в соответствии со следующими правилами:
 - стоимость технологии пропорциональна технологическому разрыву между покупателем и продавцом;
 - при покупке технологии наследуется только технологический параметр продавца;
- ✦ агенты, чей капитал достиг нижнего порогового значения, вымирают.

г) На основе гипотезы прогресса сформулируем допущения относительно ограниченных осведомленности и рациональности экономических агентов:

- ✦ осведомленность агентов ограничена радиусом взаимодействия – числом агентов, о которых данный агент располагает информацией;
- ✦ рациональность агентов ограничена отличиями от единицы вероятностями решения о покупке лучшей (по сравнению с собственной) технологии.

д) На основе гипотезы униформизма сформулируем предположение о неизменности характера взаимодействия между агентами в процессе моделирования.

е) На основе гипотезы структуры предположим, что радиус взаимодействия между агентами растет по мере технологического прогресса агента, а сам агент таким образом обрастает сетью связей.

Формализуем предположения модели следующим образом:

- ✦ в качестве ПФ агента будем использовать линейно-однородную ПФ Кобба – Дугласа такого вида:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (1)$$

где Y – продукт агента; K – капитал агента; L – трудовые ресурсы агента; α – коэффициент эластичности капитала; A – технологический коэффициент;

- ✦ инноваторами могут стать только крупные экономические агенты, располагающие достаточными для инвестирования средствами:

$$K_i \geq K_{\max}, \quad (2)$$

где K_{\max} – пороговое значение капитала (экзогенно задаваемый параметр);

- ✦ технологический коэффициент инноваторов – случайная величина, распределенная по нормальному закону со средним, равным текущему значению и стандартным отклонением, пропорциональным инвестициям:

$$A = \text{norm}(A, k \cdot K), \quad (3)$$

где k – доля затрат на инновации, равномерно распределенная на интервале $[0.0002; 0.05]$ случайная величина;

- ✦ потомков могут оставить только крупные агенты (см. условие (2));
- ✦ потомок получает технологию и часть производственных факторов предка:

$$Y_c = dA_p K^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (4)$$

где $d \in [0; 1]$ – доля факторов, передаваемая от предка к потомку.

Правила покупки технологии:

- ✦ стоимость технологии пропорциональна технологическому разрыву между покупателем и продавцом:

$$\text{val} = \text{price}(A_i - A_j), \quad (5)$$

где price – цена технологии (экзогенно задаваемый параметр);

- ✦ при покупке технологии наследуется только технологический параметр продавца (A_i).

Агенты, не располагающие достаточным для функционирования капиталом, вымирают:

$$K_i \leq K_{\min}, \quad (6)$$

где K_{\min} – пороговое значение капитала (экзогенно задаваемый параметр);

- ✦ радиус взаимодействия пропорционален уровню технологического развития агента:

$$\text{in_radius} = r \cdot A_i. \quad (7)$$

На основе предположений (1) – (7) в программной среде NetLogo [9] была разработана мультиагентная модель [10]. На *рис. 1* представлена визуализация эволюционного процесса. Здесь экономический агент представлен в виде треугольника, окрашенного в соответствии со значением своего выпуска (например, серый соответствует значению $Y = 1000$, красный – $Y = 2000$); домен агента окрашен в цвет его технологического параметра (A).

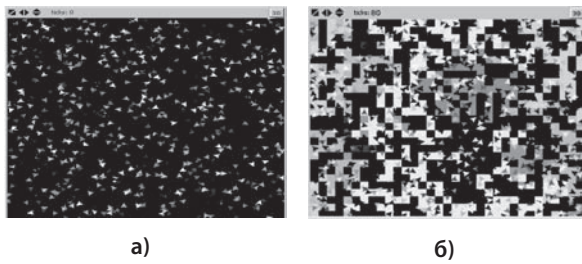


Рис. 1. Визуалізація модельного мира:
а) в начале имитации; б) в конце имитации

В начале имитации (рис. 1а) технологии агентов подобны между собой, потому их домены окрашены в один цвет – серый. В процессе моделирования наблюдается несколько волн появления и распространения макротехнологий (окрашенные в зеленый домены агентов, расположенные в центре бежевого поля отображают процесс возникновения новой макротехнологии в эпицентре предшествующей, рис. 1б).

В мультиагентной модели экзогенно задавались начальное количество агентов (*agent*), а также три параметра – давление отбора (k_{min}, k_{max}) и цена технологии (*price*). Здесь первые два параметра отвечают за развитие эволюционного процесса, а цена технологии используется для описания инновационного климата. Варьируя эти параметры, мы попытаемся выявить допустимые границы их изменения, проанализировать чувствительность модельного отклика к их вариации.

На первом этапе анализа в результате экспериментирования с моделью были определены допустимые границы изменения параметров [11]:

- ✦ для верхней границы капитала, достигая которую агент способен стать инноватором или породить потомка, диапазон изменения составил 500 ед., $K_{max} \in [500; 1000]$;
- ✦ для нижней границы капитала, переходя которую агент умирает, диапазон изменения составил 400 ед., $K_{min} \in [0; 400]$;
- ✦ цена распространения технологии может колебаться в диапазоне от нуля до пятисот единиц – $price \in [0; 500]$.

Далее каждый параметр варьировался в десяти точках внутри допустимого диапазона своего изменения. При этом остальные параметры были зафиксированы на средних уровнях внутри диапазона вариации: $K_{max} = 750, K_{min} = 200, price = 250$. Каждый эксперимент включал в себя 100 прогонов модели.

Анализ влияния вариации параметров на совокупный выпуск системы показал, что увеличение числа агентов оказывает положительное влияние на итоговое значение выпуска (рис. 2). Это может быть объяснено тем, что, во-первых, каждый

агент вносит свой вклад в общий выпуск, во-вторых, с ростом числа агентов увеличивается число контактов между ними, что приводит к увеличению скорости диффузии инноваций по системе и, как следствие, к экономическому росту.

Влияние верхней границы капитала на совокупный выпуск может быть описано s-образной кривой. Анализ рис. 3 показывает, что, начиная с определенного уровня ($K_{max} = 800$), воздействие этого параметра характеризуется насыщением, и требование к укрупнению агентов-новаторов теряет эффективность с точки зрения обеспечения экономического роста.

Увеличение нижней границы капитала, наоборот, оказывает отрицательное воздействие на рост системы, т. к. приводит к вымиранию мелких агентов, сокращению числа связей между оставшимися и замедлению скорости распространения новых технологий (рис. 4).

Фактор цены – один из наиболее интересных с точки зрения анализа воздействия на совокупный выпуск: колебания цены в интервале 100 – 300 ед. слабо влияют на развитие модельного мира, в то время если технологии распространяются бесплатно, или наоборот очень дороги, наблюдается взрывной рост совокупного выпуска (рис. 5).

В целом, анализ воздействия параметров модели на совокупный выпуск системы позволил выявить три типа ее развития (рис. 6) – с высоким, средним и низким темпом.

Исследование показало, что недостаточное количество экономических агентов в системе и жесткие условия их выживания приводят к тому, что технологии

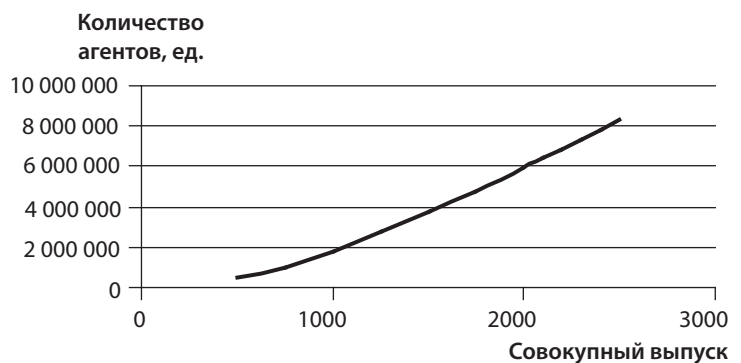


Рис. 2. Влияние численности агентов (*agent*) на совокупный выпуск (Y)

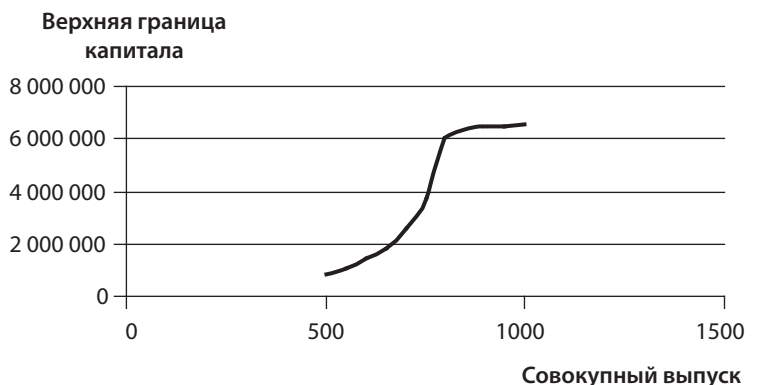


Рис. 3. Влияние верхней границы капитала (K_{max}) на совокупный выпуск (Y)

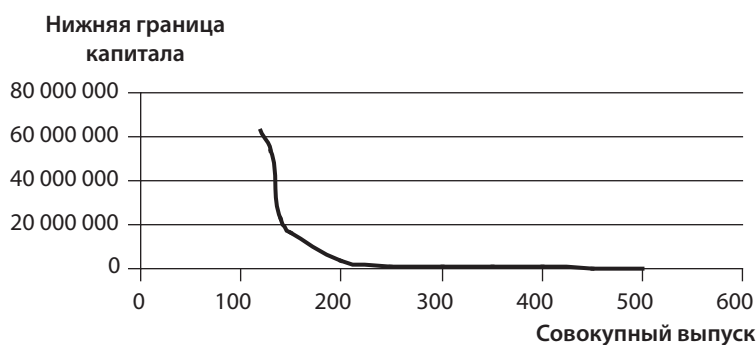


Рис. 4. Влияние нижней границы капитала (K_{\min}) на совокупный выпуск (Y)

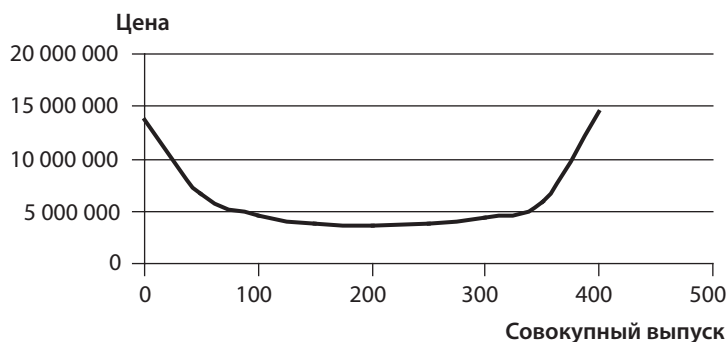


Рис. 5. Влияние цены (*price*) на совокупный выпуск (Y)

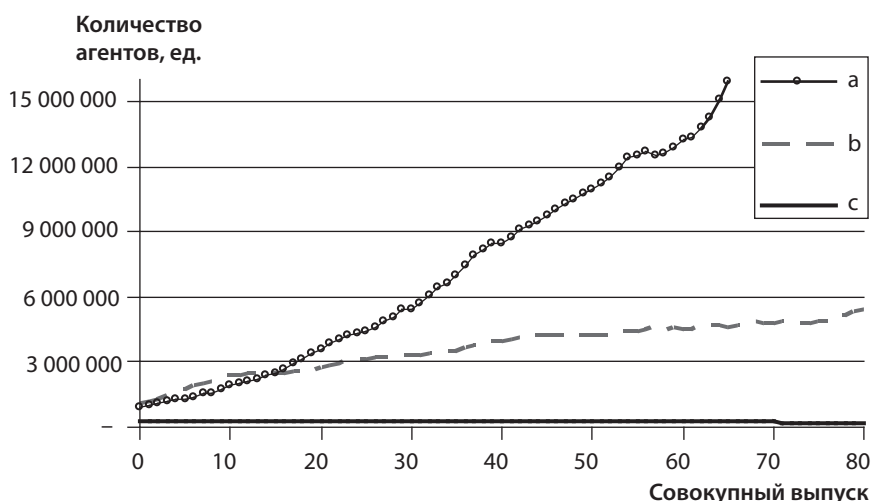


Рис. 6. Сравнительная динамика производства с различными темпами роста:
а – высокий темп; б – средний темп; с – низкий темп

по модельному миру практично не розповсюджуються, тому зростання випуску за рахунок технологічного прогресу не відбувається. При цьому, т. к. можливостей для екстенсивного зростання не передбачено, розвитку системи в цілому також не спостерігається (рис. 6с).

Збільшення кількості економічних агентів (*agents* ≥ 2000) призводить до прискорення дифузії інновацій та забезпечує інтенсивний зростання системи, однак жорсткі вимоги до розмірів агентів, здатних породити нащадка і/або стати джерелом інновацій, уповільнюють розвиток. Щодо вартості технології, то середні її значення (не надто низькі і не надто високі) також сприяють зростанню сукупного випуску з середніми темпами (рис. 6б).

М'які умови середовища, що дозволяють вижити навіть малим агентам, призводять до зростання загальної їх кількості, збільшенню каналів передачі інформації, і як наслідок, – до зростання швидкості розповсюдження нових технологій та розвитку модельного світу високими темпами. Інтересно, що такі траєкторії (рис. 6а) характеризуються граничними значеннями ціни технології. Отримані результати наведені в табл. 1 [12].

На другому етапі аналізу отримані в результаті експериментів з параметрами моделі набори траєкторій були досліджені на стаціонарність. Дослідження показало, що в цілому система не породжує ні стаціонарних траєкторій, ні тренд-

Темпы развития системы

Темп роста	Совокупный выпуск	Значения параметров	Интерпретация
Низкий	$Y < 3$ млн	$agents \leq 750$ $K_{min} \geq 250$	В системе мало агентов, плохо выживающих в условиях жесткой внешней среды
Средний	$Y \in [3 \text{ млн}; 10 \text{ млн}]$	$agents \geq 2000$ $K_{max} \geq 800$ $100 \leq price \leq 300$	Агентов в системе достаточно, но условия появления новых – жесткие. Стоимость технологии варьируется вокруг среднего значения
Высокий	$Y \geq 10$ млн	$K_{min} \leq 150$ $price = 0$ или $price \geq 400$	Мягкие условия выживания обеспечивают большое число агентов. Технологии распространяются или даром, или по очень высокой цене

стационарных траекторий выпуска (для описания динамики которых можно было бы подобрать адекватные кривые роста, но остатки данных моделей не являются стационарным процессом). Таким образом, все без исключения траектории совокупного выпуска можно отнести к интегрированным (разностно-стационарным или *DS – difference stationary*) рядам динамики, которые сочетают в себе стохастический тренд наряду с трендом детерминированным.

Экспериментирование с параметрами модели показало, что их вариация влияет не только на конечную точку (итоговое совокупное производство), но и на динамику модельных траекторий. По критерию вариативности (отношение стандартного отклонения к среднему по совокупности) удалось выявить три типа модельных траекторий и описать причины их возникновения (табл. 2).

Анализ табл. 2 показывает, что система развивается стабильно (рис. 7а), когда начальное количество агентов сравнительно невелико ($agents = 1500$), условия их выживания и появления новых не слишком мягкие ($K_{max} > 700$, $K_{min} > 300$), а цена технологии варьируется

вокруг среднего значения (от 100 до 300 ед., но чем она ниже, тем выше скорость развития системы).

С ростом цены технологии система теряет стабильность (рис. 7б).

Когда же при мягких условиях выживания число агентов и связей между ними быстро растет, выпуск также растет экспоненциально (как комбинация детерминированного экспоненциального и стохастического трендов) (рис. 7с). Интересно, что достижение ценой верхней границы также приводит к экспоненциальному росту выпуска в системе.

На третьем этапе исследования для двух групп траекторий выпуска – стабильной линейной и линейной с осцилляциями, с доверительной вероятностью не менее 95% были подобраны трендовые модели. Так как абсолютный прирост выпуска при неизменных параметрах модельного мира для ряда экспериментов оставался стабильной величиной (его вариация не превышала 25%), была поставлена задача оценки функциональной зависимости между средней величиной абсолютного прироста выпуска (ΔY) и величиной одного из экзогенных параметров – $agents$, K_{max} и K_{min} , $price$ (табл. 3).

Таблица 2

Типы траекторий системы

Вариативность	Тип траектории	Параметры модели	Интерпретация
Слабая $v < 30\%$	Линейный рост	$agents \leq 2000$ $50 \leq price < 300$	Количество агентов сравнительно небольшое, цена технологии невелика
Средняя $31\% < v < 75\%$	Линейный рост с сильными осцилляциями	$300 \leq price < 350$	Технологии относительно дороги
Сильная $v > 76\%$	Экспоненциальный рост с осцилляциями	$K_{min} \leq 140$ $price \geq 350$	Условия выживания мягкие, технологии крайне дороги

Таблица 3

Вид функциональной зависимости между средней величиной абсолютного прироста выпуска и значениями экзогенных параметров

Параметр X	Вид функциональной зависимости	Коэффициент детерминации	Средняя эластичность ΔY по X
$agents$	$\Delta Y = -18044 + 35 \cdot agents$	0,992	1,44%
$price$	$\Delta Y = 143894 - 1121 \cdot price + 2,6 \cdot price^2$	0,919	-1,48%
K_{max}	$\Delta Y = 80000 / (1 + 41056 \cdot e^{-0.01 \cdot K_{max}})$	0,954	4.32%
K_{min}	$\Delta Y = 67041 - 11234 \cdot Ln(K_{min})$	0,871	-14,7%

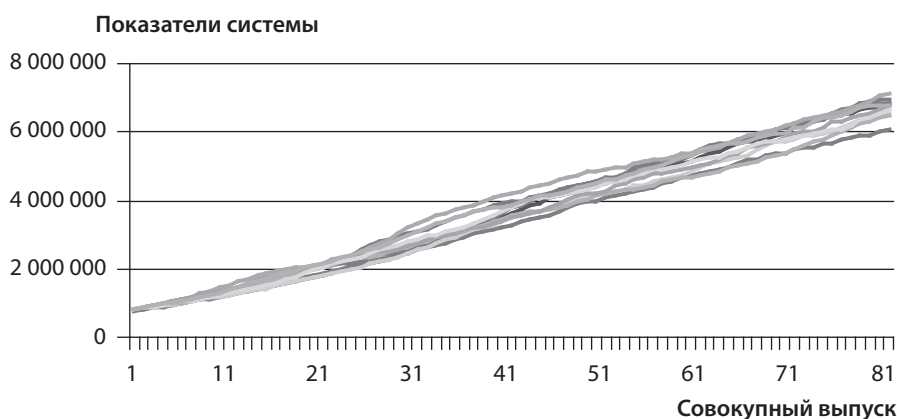


Рис. 7а). Линейный рост выпуска, $agents = 1500, K_{max} = 750, K_{min} = 200, price = 50$

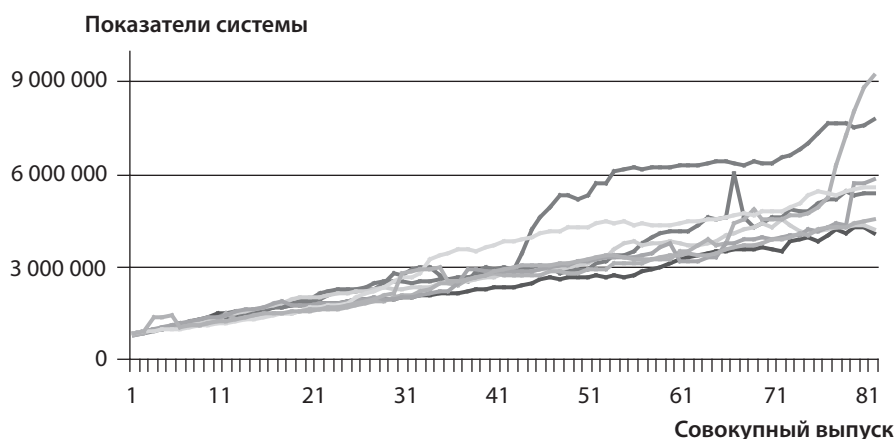


Рис. 7б). Линейный рост с осцилляциями, $agents = 1500, K_{max} = 750, K_{min} = 200, price = 250$

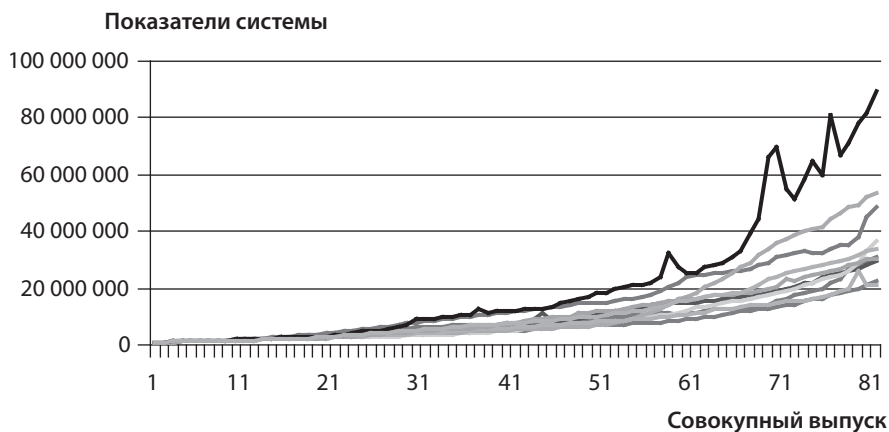


Рис. 7с). Экспоненциальный рост с осцилляциями, $agents = 1500, K_{max} = 750, K_{min} = 130, price = 250$

Как видно из табл. 3, абсолютный прирост выпуска высоко эластичен по параметрам, отражающим силу давления отбора (K_{max} и K_{min}). При значении $K_{min} \leq 200$ общий выпуск в системе растет экспоненциально, на интервале $200 < K_{min} \leq 350$ выпуск растет линейно, на интервале $350 < K_{min} \leq 500$ выпуск начинает линейно убывать.

ВЫВОДЫ

В целом, полученные в ходе сравнения фактических и модельных траекторий результаты свидетельствует об адекватности положенных в ее основу гипотез и подтверждают возможность использования постро-

енной эволюционной модели взаимодействия экономических агентов для анализа влияния параметров технологического развития на характер и темпы макроэкономической динамики. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия = Capitalism, Socialism and Democracy / Йозеф Шумпетер / Пер. с англ. В. С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
2. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер / Пер. с англ.

М. Я. Каждана ; науч. ред. пер. В. Л. Макаров ; Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. – М. : Дело, 2002. – 540 с.

3. Докинз Р. Эгоистичный ген / Ричард Докинз / Пер. с англ. Н. Фоминой. – М. : АСТ:CORPUS. – 2013. – 512 с.

4. Маевский В. И. Введение в эволюционную макроэкономику / В. И. Маевский ; Российская Академия Наук. Институт экономики ; Центр эволюционной экономики. – М. : Япония сегодня, 1997. – 108 с.

5. Silverberg G. Innovation, diversity and diffusion: a self-organisation model / Gerald Silverberg, Giovanni Dosi, Luigi Orsenigo // *The Economic Journal*. – 1988. – Vol. 98, Issue 393. – Pp. 1032 – 1054.

6. Kwasnicki W. Market, innovation, competition: An evolutionary model of industrial dynamics/ W. Kwasnicki, H. Kwasnicka // *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier. – 1992. – Vol. 19 (3). – Pp. 343 – 368.

7. Research and Development Expenditure, United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.uis.unesco.org/>

8. Коротаев А. В. Социальная эволюция: факторы, закономерности, тенденции / А. В. Коротаев ; Российская академия наук ; Ин-т востоковедения. – М. : Восточная литература. – 2003. – 287 с.

9. NetLogo [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ccl.northwestern.edu/netlogo/>

10. Кононова Е. Ю. Еволюція макрогенерацій: мультиагентний підхід / Е. Ю. Кононова, Н. В. Акулов // *Бизнес Информ.* – Харьков, 2013. – № 10. – С. 166 – 170.

11. Кононова Е. Ю. Моделирование макроэкономической динамики на основе мультиагентного подхода / Е. Ю. Кононова, П. В. Сухомлин // *Актуальні проблеми економіки України: тенденції, ризику, стимули : тези доповідей міжвуз. наук.-практ. конф. 8-9 листопада.* – Дніпропетровськ, 2013. – С. 191 – 192.

12. Кононова Е. Ю. Мультиагентная модель эволюции макрогенерацій: анализ чувствительности / Е. Ю. Кононова // *Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика : монография / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой.* – Бердянск, 2014. – С. 40 – 51.

REFERENCES

Dokinz, R. *Egoistichnyy gen* [The Selfish Gene]. Moscow: AST:CORPUS, 2013.

Kwasnicki, W., and Kwasnicka, H. "Market, innovation, competition: An evolutionary model of industrial dynamics". *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, vol. 19 (3) (1992): 343-368.

Korotaev, A. V. *Sotsialnaia evoliutsiia: faktory, zakonomernosti, tendentsii* [Social evolution: factors, patterns and trends]. Moscow: Vostochnaia literatura, 2003.

Kononova, E. Yu., and Akulov, N. V. "Evoliutsiia makroheneratsii: multyahentnyi pidkhid" [Evolution macrogenerations: multi-agent approach]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 166-170.

Kononova, E. Yu., and Sukhomlin, P. V. "Modelirovaniye makroekonomicheskoy dinamiki na osnove multiagentnogo podkhoda" [Modeling of macroeconomic dynamics based on multi-agent approach]. *Aktualni problemy ekonomiky Ukrainy: tendentsii, ryzyky, stymuly*. Dnipropetrovsk, 2013.191-192.

Kononova, E. Yu. "Multiagentnaia model evoliutsii makroheneratsiy: analiz chuvstvitelnosti" [Multi-agent model of evolution macrogenerations: sensitivity analysis]. In *Modelirovaniye i informatsionnye tekhnologii v issledovanii sotsialno-ekonomicheskikh sistem: teoriia i praktika*, 40-51. Berdiansk, 2014.

Maevskiy, V. I. *Vvedenie v evoliutsionnuu makroekonomiku* [Introduction to evolutionary macroeconomics]. Moscow: Yaponiia segodnia, 1997.

"NetLogo". <http://ccl.northwestern.edu/netlogo/>

Nelson, R. R., and Uinter, S. Dzh. *Evoliutsionnaia teoriia ekonomicheskikh izmeneniy* [Evolutionary Theory of Economic Change]. Moscow: Delo, 2002.

"Research and Development Expenditure, United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization (UNESCO)". <http://www.uis.unesco.org/>

Silverberg, G., Dosi, G., and Orsenigo, L. "Innovation, diversity and diffusion: a self-organisation model". *The Economic Journal*, vol. 98, no. 393 (1988): 1032-1054.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia. Kapitalizm, sotsializm i demokratiia* [Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy]. Moscow: EKSMO, 2007.

MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE BASED ON THE LOGISTIC APPROACH

© 2015 PYSMAK V. O.

UDC 005.591.6:334.72

Pysmak V. O. Management of the Innovative Development of an Enterprise Based on the Logistic Approach

The aim of the article is to substantiate theoretically the necessity of using the tools of logistics for management of the innovative development of an enterprise. The article discusses the theoretical foundations of management of the innovative development based on the logistic approach. The study proposes a critical analysis of the existing definitions of the term "innovative development", specifies the notion of innovative development, formulates the primary goal of innovative development, namely enhancement of the competitiveness of an enterprise. The study also identifies the main factors of influence on the current state of the innovative activities of enterprises and singles out the primary functions of innovation management: planning, implementation, record keeping, control, and analysis. The author formulated the main tools that secure the process of management of innovative development. The study also singles out characteristic features of management of the innovative development of an enterprise based on the logistic approach and identifies the role of logistic innovation in management of the innovative activities of an enterprise.

Key words: innovations, innovative activities, innovative development, logistics, logistic approach, enterprise.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

Pysmak Viktoriia O. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

УДК 005.591.6:334.72

Письмак В. О. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі логістичного підходу

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування необхідності застосування логістичного інструментарію для управління інноваційним розвитком підприємства. У статті розглядаються теоретичні основи управління інноваційним розвитком на основі логістичного підходу. Проведено критичний аналіз існуючих визначень поняття «Інноваційний розвиток». Уточнено поняття «інноваційний розвиток», сформульовано основну мету інноваційного розвитку – підвищення конкурентоспроможності підприємства. Виявлені основні чинники впливу на сучасний стан інноваційної діяльності підприємств. Виділені основні функції управління інноваціями: планування, реалізація, облік, контроль і аналіз. Сформульовані основні інструменти забезпечення процесу управління інноваційним розвитком. Виявлено характерні межі управління інноваційним розвитком підприємства на основі логістичного підходу. Визначено місце логістичних інновацій в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, логістика, логістичний підхід, підприємство.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

Письмак Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

УДК 005.591.6:334.72

Письмак В. А. Управление инновационным развитием предприятия на основе логистического подхода

Целью данной статьи является теоретическое обоснование необходимости применения логистического инструментария для управления инновационным развитием предприятия. В статье рассматриваются теоретические основы управления инновационным развитием на основе логистического подхода. Проведен критический анализ существующих определений понятия «инновационное развитие». Уточнено понятие «инновационное развитие», сформулирована основная цель инновационного развития – повышение конкурентоспособности предприятия. Вывявлены основные факторы влияния на современное состояние инновационной деятельности предприятий. Выделены основные функции управления инновациями: планирование, реализация, учет, контроль и анализ. Сформулированы основные инструменты обеспечения процесса управления инновационным развитием. Вывявлены характерные черты управления инновационным развитием предприятия на основе логистического подхода. Определено место логистических инноваций в управлении инновационной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, логистика, логистический подход, предприятие.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

Письмак Виктория Алексеевна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Vicky-st1@rambler.ru

The economy of Ukraine has currently undergone transition towards the market business methods. In the current context which is first of all characterized by increased transparency, globalization processes and international cooperation, the questions of an enterprise's positioning on the international arena with preservation of the national security aspects are a priority. Considering the developed growth strategies, it is an extremely challenging task for domestic enterprises to retain their positions in the face of today's crises; this significantly increases the importance of streamlined process management and logistic expenses correspondingly. The modern economy of Ukraine is a market one, economic agents are maximally focused on satisfying the demand of consumers of goods and services,

which results in constant search for new ideas concerning meeting the needs of market participants. In turn, the efficiency of the current economic development is fully reliant on consistency of innovations.

In the times of the command economy, the question of implementation of innovations was hardly ever raised due to total commodity deficit and the belief that development of new products and technologies can negatively affect increase in production of currently existing products. Individual cases of implementation of innovations in this economic system concern immediately the instructions given by the central government authorities to specific enterprises. However, this state of innovative development requires analysis, which is conditioned by the fact that its

current state for decades was influenced by the old system. Thus, during the first decade of the country's independence, domestic enterprises did not view implementation of innovative components in their entrepreneurial activities as their objective, which resulted from the presence of factors of influence of the command economy. However, due to an acute need for maintenance of competitiveness of enterprises and their produce, the innovative component became one of the instruments used for ensuring qualitative changes in the policy of consumer needs satisfaction.

The range of questions concerning management of the innovative development of an enterprise based on the logistic concept ensuring an optimum correlation of costs and a stable business growth on an innovative basis is discussed in an insufficient number of scientific works. Simultaneously, we should note that the study of the aspects of the innovative development of an enterprise undertaken in this article is based on the works by S. Illiashenko [1], J. Schumpeter [2], P. Drucker [3], B. Twiss [4], B. Santo [5], O. Yastremka [6], and others. In turn, theoretical and practical aspects of logistics are the foci of the works by such scientists as L. Balabanova [7], M. Hryhorak [8], A. Kalchenko [9], Ye. Krykavskiy [10], N. Chukhrai [11], D. Bowersox [12], D. Closs [12], and others.

It is noteworthy that consideration of the effect of logistics on the innovative activities was previously not common in the scientific circles, however the researchers listed above created a significant theoretical foundation which can be utilized for further research in the field of investment and logistics, which determines the relevance of this research topic and provides a rationale for selecting it as a scientific focus.

In turn, this article *aims* to substantiate theoretically the necessity of using the tools of logistics for management of the innovative development of an enterprise.

The problem of development and growth of a business became a focus of sufficiently profound analysis in the latter

half of the 20th century, yet the questions of simultaneous development and achievement of competitiveness through management of the innovative development of an enterprise were studied less thoroughly.

With a view to presenting a more comprehensive insight into the selected topic, we will now clarify the essence of the terms «innovation» and «innovative development». The Law of Ukraine «On Innovative Activities» (further referred to as the Law) interprets innovation as «a newly developed (applied) and (or) refined competitive technology, products or services, as well as organizational and technical solutions of the industrial, administrative, commercial, or other nature which significantly improve the structure and quality of production and (or) the social sphere» [13]. This means that according to the Law, a product is viewed as straightforwardly innovative if it is an intellectual property object and is capable of improving the scientific, technological and engineering level of the enterprise. In turn, the term «innovative development» has varying definitions in the studied literature, which makes it reasonable to analyze the existing definitions (*Table 1*).

Thus, analysis of the basic definitions of the term «innovative development» allows us to conclude that there is a dependency in the opinions of researchers (M. Kass, Kh. Gumba, T. Piliavoz) which link this notion to the innovation process. In turn, one should note that innovative development is significantly broader in its conceptual aspect that the innovation process as it can refer to not only innovative but also marketing, economic, and other transformations. Simultaneously, it is reasonable enough to point out the existence of an interconnection between the innovative development and capacity (S. Illiashenko and Kh. Gumba). Also, the author finds it worth stressing that innovative development results in qualitative changes (A. Moroz). On the basis of the conducted critical analysis we propose to de-

Table 1

A Comparative Analysis of the Definitions of «Innovative Development»

Author of the Definition	Definition	Key Words
S. Illiashenko [1]	An economic management process based on the ongoing search for and utilization of new ways to realize the potential of an enterprise under the changeable conditions of the external environment within the framework of the selected strategy	Economic management and innovation implementation process
Kh. Gumba [14]	The basic innovative process and development of a system of factors and conditions which are required for carrying it out, that is of the innovative capacity	Innovative process
T. Piliavoz [15]	The process of a target-oriented, consistent movement of the enterprise towards a balanced innovative state under the influence of a synergistic effect of internal and external factors	Process of a target-oriented, consistent movement
M. Kass [16]	A complex and time-consuming process of innovative alterations at an enterprise which includes a planned set of goals, measures, an incentive system, and financing means	Process of innovative alterations
O. Moroz [17]	The process of search for and creation of new products and processes based on the use of an aggregate of all existing means and facilities of an enterprise leading to qualitative changes	Process of search for and creation of new products

Source: generalized by the author.

fine innovative development as a target-oriented process of change in the state of the enterprise which occurs on the basis of implemented innovations, depends on the innovative capacity, and gives the enterprise an opportunity to achieve new levels of competitiveness.

Ukraine's overcoming the crisis and transition to a new level of technology development requires, first of all, that our country move on towards the innovation-oriented growth which is a multifaceted and multistage process of involving a maximum number of social growth elements. This path will enable not only improving the competitiveness of domestic enterprises and the economy, but also moving on to an economy of knowledge. In recent years, quite a number of countries (including Ukraine) declared a strategic course towards innovative development of the country. On June 17, 2009 there was a Parliament hearing held in Ukraine entitled «The Strategy of Innovative Development of Ukraine for 2010 – 2020 in the Context of Globalization Challenges», a series of laws were adopted which support the selected development course.

Simultaneously, a logical analysis of the current situation allows concluding that there exist significant problems as to which decisions must be made with a view to advancing to this stage of development. This increases the reasonability of development of a complex strategic program which will, first of all, allow gradual and stepwise overcoming of developmental gaps in many indicators in comparison with the countries of Europe, Asia, the USA, China, and Japan.

The process of management of the innovative development of an enterprise is complex and multifaceted. In turn, the following functions of innovation management should be considered as primary:

1. *Planning* – determination of the concept of the future innovation process with a view to achieving commercial success.
2. *Realization* – realization of the planned schedule of innovation implementation aimed at producing and selling a new product.

3. *Record Keeping* – obtaining and processing of the obtained information after implementation of the innovation process in order to determine its accuracy and completeness.

4. *Control* – analysis of correspondence between the actual status of the innovation project and target indicators.

5. *Analysis* – evaluation of the efficiency and effectiveness of implementation of innovation in order to obtain initial data for adjustment of the innovation process.

In turn, the process of management of the innovative development requires utilization of a certain set of support tools described in *Table 2* [18].

One of the tools capable of optimizing the gaps within short time frames is the logistic approach widely used abroad. The logistic system applied for management of the innovative development of an enterprise has a series of characteristic features, namely:

1. The objects of the logistics management are innovations of an enterprise (products, equipment, technologies, etc.).
2. The intellectual property object is the informational (engineering, technological, scientific, etc.) basis of innovations.
3. The innovation stream is constructed through projection of demand on the basis of utility of the innovative product.
4. The primary tool of the logistic innovation management is research and ongoing monitoring of the organizational and technological capabilities of an enterprise.
5. A greater emphasis on the intraproductive streams aimed at development of innovations.
6. Provision of the enterprise with material and technical resources is a specific and creative area satisfying the needs of the end user for the innovative product.
7. The sales policy of an enterprise is an individual area requiring special marketing measures.
8. Forecasting of innovative activities is carried out through monitoring of the lifecycle (innovation lifetime).

Table 2

Tools Securing the Process of Management of the Innovative Development of an Enterprise

No.	The Name of the Tool	Description
1	Information support	Collection, processing, and analysis of information for management of the innovation process
2	Legal support	Legal aspects of the innovation process at the development and implementation stages, including legal support for transactions pertaining to purchase of intellectual property objects, as well as protection of brand names, trademarks, copyright, etc.
3	Staffing support	Availability of highly-qualified staff capable of meeting the primary requirements of innovation implementation
4	Scientific support	Specific intellectual property objects, inventions, know-how which serve as the basis for the development of a new product
5	Financial support	Availability of funds needed for implementation and realization of innovations
6	Organizational support	A complex of the management team and the technical capacity for organization of work on innovation implementation
7	Marketing support	Steps aimed at analysis of the market environment and market launch of the new product
8	Logistic support	The idea of considering the innovation process as a streamlined one with a view to optimizing the means of its implementation and realization

Considering the fact that logistics is a part of the service industry, it is simultaneously a management function in virtually every sector of the economy.

When applied to innovative activities, the tools of logistics organize the innovation logistics system which exerts its influence not only on the innovations implemented at the enterprise (innovative activities), but also the correctness of composition of a business plan for further allocation of funding and optimization of enterprise subsystems – logistics and maintenance support, production, and sales. Thus, application of the logistic approach results in improved efficiency of capital investment (Fig. 1).

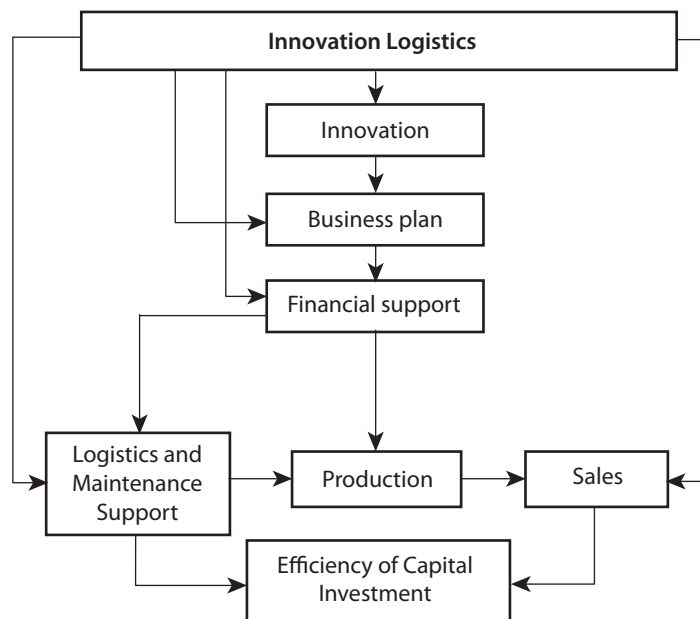


Fig. 1. The Role of the Innovation Logistics in Management of the Innovative Activities of an Enterprise

Thus, the undertaken study allowed conducting a critical analysis of the notion of the innovative development of an enterprise and clarifying it by adding statements concerning reliance on the innovative capacity of the enterprise; it also allowed formulating the primary objective of innovative development, namely improvement of the competitiveness of the enterprise. Singling out the main functions of innovation management (planning, realization, record keeping, control, and analysis) allowed structuring the management structure of innovative activities. Identification of basic characteristic features of management of the innovative development based on the logistic approach enabled the author to develop a more in-depth approach to consideration of the tools of logistics used in management of the innovative development. ■

LITERATURE

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624 с.
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер / Пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

3. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. и ред. К. С. Головинского. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2007. – 432 с.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс / Сокр. пер. с англ.; науч. ред. К. Ф. Пузыря. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто / Пер. с венг.; общ. ред. и вступ. ст. Б. В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 295 с.
6. Ястремська О. М. Моделювання інноваційних процесів : навч. посіб. / О. М. Ястремська, К. В. Тонєва ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 175 с.
7. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк : ДонПУЕТ, 2009. – 245 с.
8. Зубар Н. М. Логістика у ресторанному господарстві : навч. посіб. / Н. М. Зубар, М. Ю. Григорак. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 312 с.
9. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень : монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
10. Крикавський Є. В. Логістичні системи : навч. посібник для вузів / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька; Львів. політех. – Л.: Львівська політехніка, 2009. – 264 с.
11. Чухрай Н. І. Формування ланцюгів поставок: питання теорії і практики: монографія / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. – Львів: Видавництво «Інтелект-Захід», 2006. – 231 с.
12. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
14. Гумба Х. М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли : монография / Х. М. Гумба ; МОН РФ, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит.ун-т». – М.: МГСУ, 2012. – 200 с.
15. Пілявов Т. М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т. М. Пілявов // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 185 – 190.
16. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
17. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Економіка Крима. – 2012. – № 3(40). – С. 263 – 266.
18. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251 – 263.

REFERENCES

Balabanova, L. V., and Mytrokhina, Yu. P. *Stratehichne marketynhove upravlinnia zbutom pidpriemstv* [Strategic marketing management marketing companies]. Donetsk: DonPUET, 2009.

Bauersoks, Donald Dzh., and Kloss, Deyvid Dzh. *Logistika: integrirovannaia tsep postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moscow: Olimp-Biznes, 2001.

Chukhrai, N. I., and Hirna, O. B. *Formuvannia lantsiuhiv postavok: pytannia teorii i praktyky* [Formation of supply chains: Theory and Practice]. Lviv: Intelekt-Zakhid, 2006.

Druker, P. F. *Biznes i innovatsii* [Business and innovation]. Moscow; St. Petersburg; Kyiv: Viliams, 2007.

Gumba, Kh. M. *Teoreticheskie osnovy innovatsionnogo razvitiaia predpriatiy stroitelnoy otrasli* [Theoretical Foundations of innovative development of the construction industry]. Moscow: MGSU, 2012.

Kalchenko, T. V. *Hlobalna ekonomika: metodolohiia systemnykh doslidzhen* [Global economy: methodology of systems research]. Kyiv: KNEU, 2006.

Krykavskiy, Ye. V., and Chornopyska, N. V. *Lohistychni systemy* [Logistic system]. Lviv: Lvivska politehnika, 2009.

Kass, M. E. *Formirovanie strategii innovatsionnogo razvitiia predpriiatiia na osnove upravleniia nematerialnymi aktivami* [Formation of strategy of innovative development of the enterprise on the basis of management of intangible assets]. Nizhniy Novgorod: NNGASU, 2011. [Legal Act of Ukraine] (2002).

Marketynh. *Menedzhment. Innovatsii* [Marketing. Management. Innovations]. Sumy: Papirus, 2010.

Moroz, O. S. "Formuvannya systemy pokaznykiv dlia otsiniuvania innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Formation of indicators to assess innovative development company]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3 (40) (2012): 263-266.

Naidiuk, V. S. "Sutnist ta peredumovy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv" [The essence and preconditions of innovative enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2013): 251-263.

Piliavoz, T. M. "Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva iak vazhlyvyi aspekt rozvytku ekonomiky" [Innovative enterprise development

as an important aspect of economic development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (2012): 185-190.

Santo, B. *Innovatsiia kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiia* [Innovation as a means of economic development]. Moscow: Progress, 1990.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia (Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla koniunktury)* [Theory of Economic Development (Study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions)]. Moscow: Progress, 1982.

Tviss, B. *Upravlenie nauchno-tekhnicheskimi novovvedeniyami* [Management of scientific and technological innovations]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Yastremska, O. M., and Tonieva, K. V. *Modeliuvannya innovatsiinykh protsesiv* [Modeling of innovation processes]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Zubar, N. M., and Hryhorak, M. Yu. *Lohistyka u restorannomu hospodarstvi* [Logistics in the restaurant business]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2010.

УДК 658.589(477.54)

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2015 ДЕМЧЕНКО Г. В.

УДК 658.589(477.54)

Демченко Г. В. Активізація інноваційної діяльності підприємства на основі вдосконалення організаційного забезпечення

Метою статті є визначення способів організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності на підприємствах України. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку та сучасний стан інноваційної активності українських підприємств. Уточнено визначення терміна «інноваційна діяльність» у рамках сучасного підходу. Обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах України. Визначено сутність та структуру організаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано розуміння поняття «інноваційна діяльність» працівниками підприємств Харківського регіону. Запропоновано способи активізації інноваційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: активізація, інноваційна діяльність, організаційне забезпечення, інноваційний відділ, робоча група, аутсорсингова компанія.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 16.

Демченко Ганна Володимирівна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: onemeer@rambler.ru

УДК 658.589(477.54)

Демченко А. В. Активизация инновационной деятельности предприятия на основе совершенствования организационного обеспечения

Целью статьи является определение способов организационного обеспечения активизации инновационной деятельности на предприятиях Украины. В статье проанализирован уровень конкурентоспособности страны на мировом рынке и современное состояние инновационной активности украинских предприятий. Уточнено определение термина «инновационная деятельность» в рамках современного подхода. Обоснована необходимость активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях Украины. Определены сущность и структура организационного обеспечения инновационной деятельности предприятия. Проанализировано понимание определения «инновационная деятельность» работниками предприятий Харьковского региона. Предложены способы активизации инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: активизация, инновационная деятельность, организационное обеспечение, инновационный отдел, рабочая группа, аутсорсинговая компания.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 16.

Демченко Анна Владимировна – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: onemeer@rambler.ru

UDC 658.589(477.54)

Demchenko G. V. Intensification of Enterprise's Innovation Activity by Improving the Organizational Support

The article is aimed to determine the ways of organizational support of intensification of innovation activity at the enterprises of Ukraine. The article analyzes the level of competitiveness of the country in the world market and the current state of innovation activity of Ukrainian enterprises. Definition of «innovation activity» in terms of the modern approach has been revised. The necessity of intensification of innovation at the industrial enterprises of Ukraine has been substantiated. The content and structure of organizational support of enterprise's innovation activity have been determined. Understanding the definition of «innovation activity» by employees of enterprises of Kharkiv region has been analyzed. Ways to intensify innovation activity at enterprise have been proposed.

Key words: intensification, innovation activity, organizational support, innovation division, working group, outsourcing company.

Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 16.

Demchenko Ganna V. – Postgraduate Student, Department of Economics, Organization and Planning of the Company, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: onemeer@rambler.ru

Kass, M. E. *Formirovanie strategii innovatsionnogo razvitiia predpriiatiia na osnove upravleniia nematerialnymi aktivami* [Formation of strategy of innovative development of the enterprise on the basis of management of intangible assets]. Nizhniy Novgorod: NNGASU, 2011. [Legal Act of Ukraine] (2002).

Marketynh. Menedzhment. Innovatsii [Marketing. Management. Innovations]. Sumy: Papirus, 2010.

Moroz, O. S. "Formuvannia systemy pokaznykiv dlia otsiniuvania innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Formation of indicators to assess innovative development company]. *Ekonomyka Kryma*, no. 3 (40) (2012): 263-266.

Naidiuk, V. S. "Sutnist ta peredumovy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv" [The essence and preconditions of innovative enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2013): 251-263.

Piliavoz, T. M. "Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva iak vazhlyvyi aspekt rozvytku ekonomiky" [Innovative enterprise development

as an important aspect of economic development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (2012): 185-190.

Santo, B. *Innovatsiia kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiia* [Innovation as a means of economic development]. Moscow: Progress, 1990.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia (Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla koniunktury)* [Theory of Economic Development (Study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions)]. Moscow: Progress, 1982.

Tviss, B. *Upravlenie nauchno-tekhnicheskimi novovvedeniyami* [Management of scientific and technological innovations]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Yastremska, O. M., and Tonieva, K. V. *Modeliuvannia innovatsiinykh protsesiv* [Modeling of innovation processes]. Kharkiv: KhNEU, 2010.

Zubar, N. M., and Hryhorak, M. Yu. *Lohistyka u restorannomu hospodarstvi* [Logistics in the restaurant business]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2010.

УДК 658.589(477.54)

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2015 ДЕМЧЕНКО Г. В.

УДК 658.589(477.54)

Демченко Г. В. Активізація інноваційної діяльності підприємства на основі вдосконалення організаційного забезпечення

Метою статті є визначення способів організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності на підприємствах України. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку та сучасний стан інноваційної активності українських підприємств. Уточнено визначення терміна «інноваційна діяльність» у рамках сучасного підходу. Обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах України. Визначено сутність та структуру організаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано розуміння поняття «інноваційна діяльність» працівниками підприємств Харківського регіону. Запропоновано способи активізації інноваційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: активізація, інноваційна діяльність, організаційне забезпечення, інноваційний відділ, робоча група, аутсорсингова компанія.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 16.

Демченко Ганна Володимирівна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: onemeer@rambler.ru

УДК 658.589(477.54)

Демченко А. В. Активизация инновационной деятельности предприятия на основе совершенствования организационного обеспечения

Целью статьи является определение способов организационного обеспечения активизации инновационной деятельности на предприятиях Украины. В статье проанализирован уровень конкурентоспособности страны на мировом рынке и современное состояние инновационной активности украинских предприятий. Уточнено определение термина «инновационная деятельность» в рамках современного подхода. Обоснована необходимость активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях Украины. Определены сущность и структура организационного обеспечения инновационной деятельности предприятия. Проанализировано понимание определения «инновационная деятельность» работниками предприятий Харьковского региона. Предложены способы активизации инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: активизация, инновационная деятельность, организационное обеспечение, инновационный отдел, рабочая группа, аутсорсинговая компания.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 16.

Демченко Анна Владимировна – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: onemeer@rambler.ru

UDC 658.589(477.54)

Demchenko G. V. Intensification of Enterprise's Innovation Activity by Improving the Organizational Support

The article is aimed to determine the ways of organizational support of intensification of innovation activity at the enterprises of Ukraine. The article analyzes the level of competitiveness of the country in the world market and the current state of innovation activity of Ukrainian enterprises. Definition of «innovation activity» in terms of the modern approach has been revised. The necessity of intensification of innovation at the industrial enterprises of Ukraine has been substantiated. The content and structure of organizational support of enterprise's innovation activity have been determined. Understanding the definition of «innovation activity» by employees of enterprises of Kharkiv region has been analyzed. Ways to intensify innovation activity at enterprise have been proposed.

Key words: intensification, innovation activity, organizational support, innovation division, working group, outsourcing company.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 16.

Demchenko Ganna V. – Postgraduate Student, Department of Economics, Organization and Planning of the Company, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: onemeer@rambler.ru

На сучасному етапі розвитку економіки України систематичне здійснення інноваційної діяльності підприємством є найважливішим чинником, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції, оптимальному використанню виробничого потенціалу, гнучкому реагуванню і адаптації до постійних змін зовнішнього середовища. Це може бути досягнуто шляхом вдосконалення організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності.

Відповідно до затвердженого Плану діяльності уряду України курс розвитку економіки країни до 2018 р. взято на активне просування експорту продукції [8], що можливо лише за умови підвищення рівня як її конкурентоспроможності, так і підприємств-експортерів. Для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається українськими компаніями, а також просування її на ринки інших країн, у першу чергу, необхідно передумовою стає активізація інноваційної діяльності за всіма напрямками функціонування підприємства. Це також зазначено в «Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року» [9], де вказано, що найбільш пріоритетним напрямом вирішення проблем сталого економічного розвитку Харківської області є підвищення інноваційної активності підприємств [9]. Основними обмеженнями, що перешкоджають впровадженню інновацій на підприємствах, є нестача фінансово-інвестиційних ресурсів, обмеженість розуміння сутності, видів інноваційної діяльності та практичних способів їх впровадження, що спостерігається як серед управлінського персоналу, так і співробітників. З метою подолання цих перешкод на підприємствах необхідно запровадити ефективну організацію процесу розробки та впровадження інновацій шляхом застосування нових підходів до управління інноваційною діяльністю, які б враховували вплив її результатів на різні сфери діяльності підприємства.

Дослідженням різних аспектів інноваційної діяльності підприємства присвячено роботи багатьох закордонних і вітчизняних науковців, серед яких В. О. Василенко [1], О. І. Волков [2], О. Є. Герасимов [3], С. Д. Ільєнкова [4], Р. А. Фатхутдінов [11], В. С. Шовкалюк [13], О. М. Ястремська [10] та інші. Аналіз тематики та напрямів сучасних досліджень дав змогу виявити, що, незважаючи на їх значний розвиток та здобутки щодо активізації інноваційної діяльності підприємства, низка питань, які охоплюють організацію, є не достатньо опрацьованими. Серед таких питань, що потребують подальшого розвитку, доцільно виділити практичні способи активізації інноваційної діяльності підприємств, організаційну складову процесу активізації та ін.

Метою статі є визначення способів організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності на підприємствах України. Для досягнення поставленої мети необхідно:

- ✦ проаналізувати підходи до визначення поняття «інноваційна діяльність» та уточнити його в рамках сучасного підходу;
- ✦ охарактеризувати стан інноваційної сфери в Україні;

- ✦ визначити, як саме розуміють поняття «інноваційна діяльність» працівники підприємств Харківського регіону;
- ✦ визначити сутність і структуру організаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства;
- ✦ запропонувати способи активізації інноваційної діяльності для підприємств.

Важливу роль у становленні теорії інновацій відіграли праці Й. Шумпетера, який трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, мотивовану підприємницьким духом [14]. Згідно з таким трактуванням внутрішнім змістом інновацій є певні зміни, а головною функцією інноваційної діяльності – функція зміни, що стимулює економічний розвиток у всіх галузях і сферах. На його думку, основним чинником виживання підприємств на ринку є інноваційна активність підприємців [14].

Аналізуючи різні підходи до визначення сутності поняття «інновації» [1, 10, 15], можна зробити висновок, що основний його зміст складають зміни. Таким чином, на думку автора, інноваційна діяльність – це впровадження технічних, технологічних, виробничих, організаційних, комерційних, фінансових змін на підприємстві, що приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, бізнес-моделей чи окремих операцій, спрямованих на економічне зростання, збільшення конкурентних переваг, покращення добробуту та досвіду більшої кількості зацікавлених сторін. При цьому треба зазначити, що деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, наприклад, використовування новітніх технологій, що стосується використання різних видів забезпечення, насамперед, інформаційного та ін. [2]. Таким чином, інноваційну діяльність слід розглядати як необхідну умову ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах.

Відомо, що ринкова економіка – це економіка конкурентного змагання економічних суб'єктів [5]. Синтетичним показником, який об'єднує конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей і характеризує положення країни на світовому ринку, є глобальний індекс конкурентоспроможності. У загальному вигляді він характеризує здатність країни в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни й окремих його громадян [3]. Одним з основних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності є інноваційна діяльність, ефективність якої визначається рейтингом країни у відповідних міжнародних індексах. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2013 – 2014 рр., Україна серед 148 країн посіла 84 місце проти 73 місця у 2012 – 2013 рр. Рейтинг країн наведено на *рис. 1* [16].

Таким чином, можна казати про погіршення конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Відносно інноваційної активності підприємств, у 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, тобто 16,8% загальної кількості.

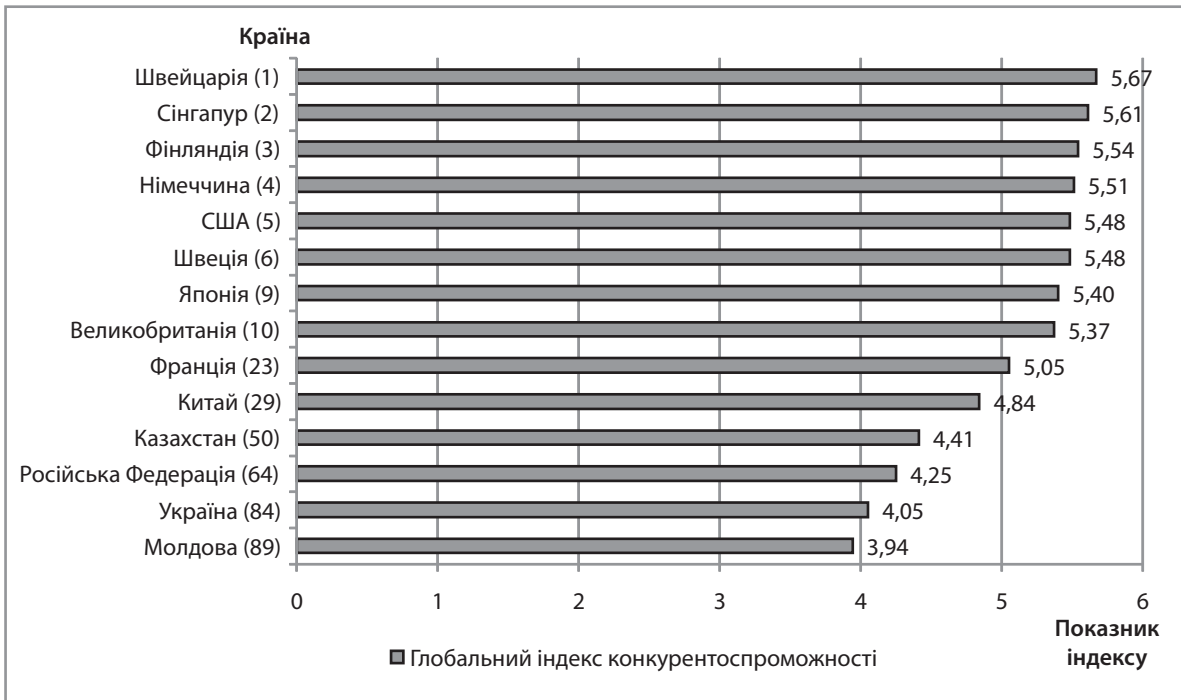


Рис. 1. Рейтинг країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2013 – 2014 рр.



Рис. 2. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств (у % до загальної кількості промислових підприємств в Україні)

кості промислових підприємств по Україні проти 1758 підприємств (17,4 %) у 2012 р., що свідчить про зниження їхньої інноваційної активності. Динаміку наведено на рис. 2 [7].

Із загальної кількості інноваційно активних підприємств 19,2% займалися внутрішніми та зовнішніми науково-дослідними роботами; придбання машин, обладнання та програмного забезпечення здійснювали 63,1%; придбання зовнішніх знань – 4,9%; навчання та підготовку персоналу – 19,4%; ринкові запровадження інновацій – 5,5%, інші роботи – 9,6% [6].

Із 1715 підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, 1312, або 76,5%, були успішними інноваторами (впровадили у виробництво інноваційну продукцію та інноваційні процеси), що на 3,5% менше, ніж у 2012 році. Проаналізувавши наведені показники, можна зробити висновок, що в цілому на підприємствах України спостерігається спад інноваційної діяльності. Поточний політичний вектор держави відкриває можливості українським підприємствам щодо виходу на іноземні ринки у майбутньому. Насамперед, це має стати поштовхом до їхніх активних дій у найближчий період, відповідно, ак-

тивізація інноваційної діяльності має стати пріоритетною стратегією розвитку підприємств України.

За допомогою анкетування персоналу трьох підприємств-експортерів м. Харкова, автором зібрано інформаційні данні, що характеризують ставлення працівників до інноваційної діяльності та розуміння її сутності. Питання розробленої анкети та відповіді наведено в *табл. 1*.

Виходячи з результатів опитування, можна зробити такі висновки. По-перше, персонал підприємств не повною мірою розуміє сутність поняття «інноваційна діяльність», їх уявлення про цей напрям діяльності підприємства дуже вузький. По-друге, до основних напрямів розвитку інноваційної діяльності вони відносять впровадження більш ефективних технологій та обладнання. По-третє, на підприємствах відсутня або слабо розвинена система заохочення персоналу до інноваційної діяльності, а сама діяльність вважається «прерогативою» лише працівників апарату управління. Серед працівників склалося загальне враження, що здійснення інноваційної діяльності є витратним. Усе це свідчить про низький рівень організаційного забезпечення інноваційної діяльності керівництвом підприємств.

Більшість вчених [1, 2, 4] вбачають пряму залежність активної інноваційної діяльності на підприємстві від її організаційного забезпечення. Для кращого розуміння сутності та змісту процесу активізації інноваційної діяльності підприємства за рахунок удосконалення організаційного забезпечення цього процесу необхідно визначитись із сутністю понять «організаційне забезпечення» та «активізація». Погоджуючись з думкою Г. В. Острорерхової, зазначимо, що організаційне забезпечення – це система організаційних мір та засобів, що створюють умови для нормального здійснення економічних процесів, реалізації планів, підтримки фінансування, якого вимагає економічна система [6].

Організаційне забезпечення інноваційної діяльності можна розділити на такі складові:

- ✦ заходи з формування організаційної структури інноваційної підсистеми;
- ✦ розвиток комунікацій в організації;
- ✦ реформування корпоративної культури підприємства [6].

Розглядаючи активізацію як посилення, поживлення діяльності чи активності, спонукання до більш активної діяльності [5], слід визначити, що активізація є процесом. Автор пропонує здійснювати процес активізації інноваційної діяльності такими способами, які є альтернативними:

1. Формування на підприємстві робочої групи з активізації інноваційної діяльності, яка буде складатися з представників керівництва, спеціалістів різних підрозділів, зовнішніх експертів та постійних клієнтів.

2. Створення інноваційного відділу на підприємстві, як структурного підрозділу.

3. За допомогою аутсорсингової компанії, що спеціалізується на активізації процесів інноваційної діяльності на підприємстві.

Умови доцільного використання способів, їхні переваги та недоліки представлено в *табл. 2*.

Кожен із способів активізації організаційного забезпечення інноваційної діяльності має свої переваги та недоліки. Основними критеріями вибору найбільш ефективного способу активізації є розмір підприємства та його фінансове становище.

ВИСНОВКИ

Інноваційна діяльність – це впровадження технічних, технологічних, виробничих, організаційних, комерційних, фінансових змін на підприємстві, що призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, бізнес-моделей чи окремих операцій, спрямованих на еко-

Таблиця 1

Результати анкетування щодо здійснення інноваційної діяльності на підприємствах-експортерах м. Харків

Питання	Назва підприємства		
	ТОВ «VIPLtd»	ТОВ «Енліл»	ПАО «Хладпром»
1. Що Ви розумієте під визначенням «інноваційна діяльність» (далі ІД)?	Розробка нових технологій	Розробка та впровадження нового обладнання	Впровадження на підприємстві нових технологій, обладнання, випуск нових видів продукції
2. Чи організована на Вашому підприємстві ІД?	Ні – 80% працівників; Так – 20% працівників	Так – 100% працівників	Так – 100% працівників
4. Як ставиться керівництво компанії до організації ІД?	Перешкодою для здійснення ІД вважає недостатність коштів – 100% працівників	Позитивно – 100% працівників	Позитивно – 100% працівників
5. Хто займається ІД на підприємстві?	Не займається ІД	Економічний відділ	Директор, начальники підрозділів
6. Чи присутня система заохочення працівників підприємства до ІД?	Ні – 100% працівників	Ні – 100% працівників	Премія за результатами – 100% працівників
7. Які Ви вбачаєте перешкоди у здійсненні ІД на Вашому підприємстві?	Нестача коштів – 100% працівників	Нестача коштів – 100% працівників	Нестача вільних коштів – 100% працівників

Умови доцільного застосування способів активізації інноваційної діяльності

Способи організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності підприємства	Умови застосування	Переваги способу	Недоліки способу
1. Формування робочої групи з активізації інноваційної діяльності	Малі або середні підприємства, що регулярно займаються інноваційною діяльністю	Низький рівень витрат, простота створення, планування вибору напрямів інноваційного розвитку, сприяє згуртуванню колективу та розвитку між особових відносин, оперативне реагування на будь-які зміни зовнішнього середовища	Недостатня кількість компетентних членів робочої групи серед працівників підприємства для ефективної роботи
2. Створення відокремленого інноваційного відділу	Велике підприємство, що має стійке фінансове становище і постійно здійснює інноваційну діяльність	Наявність висококваліфікованих кадрів. Наявність органу, що займається розробкою та впровадженням інновацій. Формування та концентрація інформаційного поля для розробки інноваційної стратегії та здійснення інноваційної діяльності, аналіз інноваційного потенціалу, розробка технологічних нововведень	Висока вартість створення та постійного підвищення кваліфікації співробітників відділу
3. Залучення аутсорсингової компанії	Мале підприємство, або підприємство, що епізодично здійснює інноваційну діяльність	Низький рівень витрат, економія робочих місць, економія часу, отримання висококваліфікованої консультації	Використання лише за умов епізодичного здійснення інноваційної діяльності. Ризик натрапити на низько кваліфікованих виконавців

номічне зростання, збільшення конкурентних переваг, покращення добробуту та досвіду більшої кількості зацікавлених сторін. На даний час спостерігається падіння активності інноваційної діяльності в Україні порівняно з іншими країнами світу. За допомогою анкетування виявлено, що працівники підприємств-експортерів Харківщини мають недостатній рівень знань та організаційного забезпечення для здійснення інноваційної діяльності на їхніх підприємствах. Основною стратегією діяльності підприємств України має стати активізація інноваційної діяльності, а саме – розвиток її організаційного забезпечення, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства та надасть змогу вийти на зовнішні ринки країни. Процес активізації інноваційної діяльності на підприємстві можна здійснити шляхом створення інноваційного відділу, робочої групи, або скориставшись послугами інноваційної аутсорсингової компанії. Метою подальших досліджень має стати аналіз ефективності та переваг використання гнучкого управління в процесі активізації інноваційної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Василенко В. О.** Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. – Вид. 3-є, випр. і доп. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 230 с.
- 2. Волков О. І.** Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 662 с.

3. Герасимов А. Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А. Е. Герасимов // Инновации. – 2001. – № 9-10. – С. 46 – 48.

4. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова. – М. : ЕАОИ, 2008. – 240 с.

5. Національна енциклопедична служба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vocabulary.ru/dictionary/893/word/aktivizacija>

6. Островецька Г. В. Сутність та структура організаційного забезпечення інноваційної діяльності / Г. В. Островецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29738/1/45.pdf>

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

8. Програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247809587&cat_id=246711250

9. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.univer.kharkov.ua/uploads/12e0f211bc09561bf3db44701553b98d.pdf>

10. Управління інноваційною діяльністю : монографія / [Верецагіна Г. В. та ін. ; під заг. ред. О. М. Ястремської та Г. В. Верецагіної] ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 402 с.

11. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. – 5-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб : Питер, 2005. – 340 с.

12. Центр управління фінансами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Konkurentosposobnost-ekonomiki.php>

13. Шовкалюк В. С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В. С. Шовкалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf

14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 401 с.

15. Ministerial report on the OECD Innovation Strategy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/sti/45326349.pdf>

16. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Науковий керівник – Ястремська О. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Fatkhutdinov, R. A. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Gerasimov, A. E. "Problemy povysheniia effektivnosti innovatsionnoy deiatelnosti" [The problem of increasing the effectiveness of innovation]. *Innovatsii*, no. 9-10 (2001): 46-48.

Ilenkova, S. D. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. Moscow: EAOI, 2008.

"Ministerial report on the OECD Innovation Strategy". <http://www.oecd.org/sti/45326349.pdf>

"Natsionalna entsyklopedychna sluzhba" [National encyclopedic Service]. <http://vocabulary.ru/dictionary/893/word/aktivizacija>

Ostrovierkhova, H. V. "Sutnist ta struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti" [The essence and structure of organizational support innovation]. <http://eprints.kname.edu.ua/29738/1/45.pdf>

Ofitsiyni sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

"Prohrama diialnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy" [The Cabinet of Ministers of Ukraine]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247809587&cat_id=246711250

"Stratehiia staloho rozvytku Kharkivskoi oblasti do 2020 roku" [Sustainable Development Strategy Kharkiv region by 2020]. <http://rada.univer.kharkov.ua/uploads/12e0f211bc09561bf3db44701553b98d.pdf>

Shovkaliuk, V. S. "Innovatsiyni rozvytok Ukrainy: osoblyvosti 2012 roku" [Innovative development of Ukraine: Features 2012]. http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf

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

"Tsentri upravlinnia finansamy" [Center for financial management]. <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Konkurentosposobnost-ekonomiki.php>

"The Global Competitiveness Report 2011 – 2012". http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Vasylenko, V. O., and Shmatko, V. H. *Innovatsiyni menedzhment* [Innovative management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Volkov, O. I., Denysenko, M. P., and Hrechak, A. P. *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti* [Economics and organization innovation]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2007.

Vereshchahina, H. V. et al. *Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu* [Innovation management]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

АНАЛІЗ СТАНУ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

© 2015 ГАЙДАБРУС Н. В.

УДК 658.7

Гайдабрус Н. В. Аналіз стану логістичного сервісу та інноваційної діяльності підприємств України

Метою статті є дослідження сучасного рівня логістичної ефективності та проблем інноваційної діяльності підприємств, визначення місця України в міжнародних рейтингах ефективності логістики та Глобального інноваційного індексу, виявлення способів підвищення ефективності логістики та якості логістичного сервісу в Україні. У статті проаналізовано рівень логістичного сервісу в Україні та країнах Європи і Центральної Азії та динаміку показників Глобального інноваційного індексу, на основі чого визначено ступінь їх взаємозалежності. Визначено проблеми, що є причиною останніх позицій України у рейтингу інноваційності країн. Також досліджено рівень інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та запропоновано способи підвищення якості логістичного сервісу. Перспективи подальших досліджень вбачаються у деталізації існуючих проблем і створенні механізму щодо формування системи логістичного сервісу для інноваційних товарів на підприємстві.

Ключові слова: логістичний сервіс, логістика, інноваційна діяльність, Глобальний інноваційний індекс, індекс ефективності логістики.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 25.

Гайдабрус Наталія Віталіївна – аспірантка, кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: n.gaidabrus@pervolo.com

УДК 658.7

UDC 658.7

Гайдабрус Н. В. Анализ логистического сервиса и инновационной деятельности предприятий Украины

Целью статьи является исследование современного уровня логистической эффективности и проблем инновационной деятельности предприятий, определение места Украины в международных рейтингах эффективности логистики и Глобального инновационного индекса, выявление способов повышения эффективности логистики и качества логистического сервиса в Украине. В статье проанализированы уровень логистического сервиса в Украине, странах Европы и Центральной Азии, а также динамика показателей Глобального инновационного индекса, на основе чего определена степень их взаимозависимости. Определены проблемы, являющиеся причиной последних позиций Украины в рейтинге инновационности стран. Также исследован уровень инновационной деятельности отечественных предприятий и предложены способы повышения качества логистического сервиса. Перспективы дальнейших исследований состоят в детализации существующих проблем и создании механизма по формированию системы логистического сервиса для инновационных товаров на предприятии.

Ключевые слова: логистический сервис, логистика, инновационная деятельность, Глобальный инновационный индекс, индекс эффективности логистики.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 25.

Гайдабрус Наталья Виталиевна – аспирантка, кафедра маркетинга и управления инновационной деятельностью, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: n.gaidabrus@pervolo.com

Gaidabrus N. V. Analysis of Logistics Service and Innovation Activity of Enterprises of Ukraine

The article is aimed to study the current state of logistics efficiency and issues of innovation activity of enterprises, the designation of the place of Ukraine in the international rankings of logistics efficiency and Global innovation index, identifying ways to improve logistics efficiency and the quality of logistics services in Ukraine. The article analyzes the level of logistics service in Ukraine, in the countries of Europe and Central Asia, as well as dynamics of Global innovation index, on this basis the degree of their interdependence is determined. The problems, which cause the lowest positions by Ukraine in the countries ranking of innovation, have been identified. Also the level of innovation activity of domestic enterprises has been studied and ways to improve the quality of the logistics service has been proposed. Prospects of further research suggest detalization of the current problems and establishing a mechanism for the formation of a system of logistics service for innovative products in the enterprise.

Key words: logistics service, logistics, innovation activity, Global innovation index, index of logistics efficiency.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 25.

Gaidabrus Nataliia V. – Postgraduate Student, Department of Marketing and Innovation Management, Sumy State University (vul. Rymkogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: n.gaidabrus@pervolo.com

Активізація інноваційних процесів є одним з найважливіших завдань сучасної економіки. Доскональне вивчення та аналіз тенденцій і факторів, що впливають на визначення інноваційного стану інших країн, та порівняння його з аналогічними показниками національної економіки та логістичної ефективності стають дедалі актуальними. Адже саме логістичний сервіс як складова, що забезпечує підтримку інновацій на шляху їх виведення на ринок та на етапі початку продажів, дає змогу визначити слабкі місця та сформулювати рекомендації щодо необхідних змін як у законодавстві, так і в державній політиці, бо саме це є одним з основних стимулів технологічного та інформаційного оновлення екстенсивних секторів економіки. У сучасній літературі велика увага приділяється питанням інноваційного

розвитку України, але недостатньо висвітлені логістичні аспекти його забезпечення.

Проблеми логістичного забезпечення інноваційної діяльності та його окремі аспекти перебувають у центрі уваги досліджень таких українських учених: Беспалюк Х. М. [2], Гармаш С. В. [5], Криківський Є. В. і Наконечна Т. В. [7], Кузьмін О. Є. [8], Патора Р. А. [17], Чухрай Н. І. [18, 17] та ін. Аналізу стану інноваційної діяльності підприємств України присвячено роботи таких науковців, як Амоша О. І. [1], Біловодська О. А. [3], Бурлака В. Г. [4], Гармашова О. П. [6], Ілляшенко С. М. [9], Маслак О. О. та Дорошкевич К. О. [10], Пенькова О. Г. [13], Федулова І. В. [14], Федулова Л. І. [15], Череп А. В. [16], Яшкіна О. І. [19] та ін. Праці цих та інших вітчизняних та закордонних учених є важливою науковою базою для

детального аналізу стану інноваційного розвитку України, але деякі аспекти залишаються недослідженими та потребують більш детального аналізу.

Отже, метою статті є дослідження сучасного рівня логістичної ефективності та проблем інноваційної діяльності підприємств, визначення місця України в міжнародних рейтингах ефективності логістики та Глобального інноваційного індексу, виявлення способів підвищення ефективності логістики та якості логістичного сервісу в Україні.

Для аналізу рівня логістичного сервісу в Україні, країнах Європи і Центральної Азії та у світі загалом взято за основу дані індексу ефективності логістики (далі – *LPI*), що сформований Світовим банком (англ. – *The World Bank*). Цей показник є середньозваженим по країні та охоплює 160 країн світу. Дані, що використовувалися для отримання рейтингу, було взято з опитування фахівців з логістики за шістьма ключовими показниками [25]:

- 1) ефективність митного контролю та управління на кордоні («Ефективність митних операцій»);
- 2) якість торговельної та транспортної інфраструктури («Якість інфраструктури»);
- 3) простота організації постачання за конкурентоспроможними цінами («Простота організації постачання»);
- 4) компетентність і якість логістичних послуг з доставки, експедиційного супроводження та митного оформлення («Якість логістичних послуг»);
- 5) можливість відстеження та контролю вантажів («Можливість відстеження та контролю»);
- 6) своєчасність доставки вантажів до пункту призначення у заплановані або очікувані терміни поставки («Своєчасність поставок»).

Аналіз загального показника індексу ефективності логістики в Україні у порівнянні із регіоном (Європа та Центральна Азія) та у світі (рис. 1) дає змогу побачити, що в Україні спостерігається тенденція покращення даного показника в цілому швидше, ніж у даному регіоні та світі. Зокрема, у порівнянні із 2007 р. в Україні *LPI* збільшився з 2,55 до 2,98, тобто на 16,86%, тоді як у регіоні «Європа та Центральна Азія» він виріс на 12,2% за той самий період, а у світі – на 5,47%. Якщо у період із 2007 р. до 2010 р. показник індексу ефективності

логістики в Україні збільшився на 0,78%, то з 2010 р. по 2012 р. та з 2012 р. по 2014 р. показник збільшувався на 10,89% та 4,56% відповідно.

Упродовж тривалого часу Україна відставала як технологічно, так і у сфері організації логістичних процесів, але зростання виробничого потенціалу та попиту на новітні технології привело до необхідності застосування прогресивних методів як у створенні товарів, так і в логістичному забезпеченні їх розповсюдження. Це, на нашу думку, і підтверджує зростання *LPI*, зумовлено тим, що в Україні протягом всього терміну, що брався до уваги при розрахунку даного індексу, відбувався (і продовжує відбуватися й сьогодні) перехід від неефективних засобів та способів виробництва до застосування сучасних технологій та необхідного законодавчого забезпечення. У європейському регіоні такий перехід вже було здійснено до того, як в Україні почалися процеси з перебудови виробництва, а отже, їх рівень зростання є більш еволюційним, ніж революційним.

Отже, за результатами проведеного аналізу, можна зробити такі висновки:

1. В Україні показник ефективності логістики є кращим, ніж у середньому в регіоні «Європа та Центральна Азія», але нижчим за відповідний показник у середньому у світі.

2. Спостерігається загальна тенденція покращення значення індексу ефективності логістики, причому в Україні це відбувається з більшою швидкістю, ніж у середньому в аналізованому регіоні та у світі.

3. Показник якості логістичних послуг у середньому за роками в Україні посідає 4 позицію серед 6 інших складових індексу ефективності логістики, що свідчить про пріоритетність його розвитку та покращення [25].

4. Показник якості інфраструктури України [25] має нижчі значення за відповідний показник у світі, що може бути стримуючим фактором при сприйнятті та оцінці якості надаваних логістичних послуг вітчизняними підприємствами.

5. Можливістю для розвитку може бути акцентування уваги на показникові «Своєчасність поставок», адже з 2010 р. в Україні спостерігається його стрімке покращення, у той час як темпи зростання даного показника в аналізованому регіоні та у світі зменшуються або є відносно низькими [25].

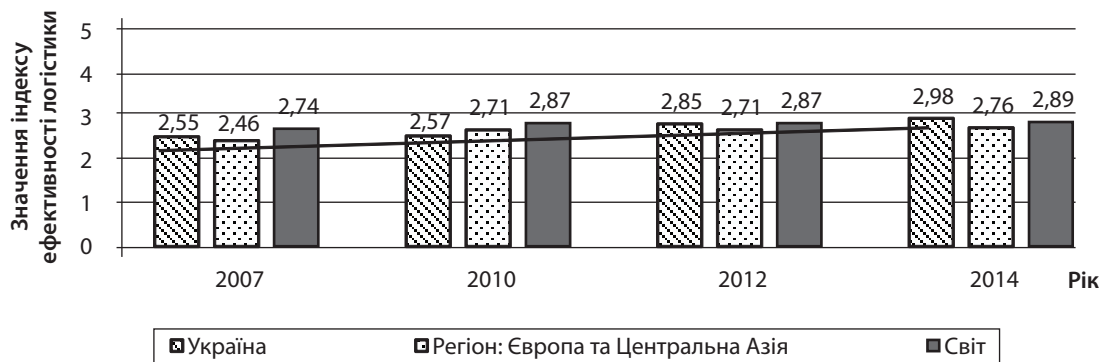


Рис. 1. Порівняння індексу ефективності логістики

Джерело: побудовано за даними Світового банку [25]

Загалом, логістика є не окремою, а допоміжною сферою у процесі виробництва, а отже, залежить від промислових потреб, які знаходяться у стані постійної еволюції, початковим етапом якої є впровадження інновацій. Зважаючи на це, необхідно розглянути спосіб формування та місце України в рейтингу Глобального інноваційного індексу [24], складеного Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнельським університетом та міжнародною бізнес-школою «Insead». Згідно з цим індексом успішність економіки будь-якої країни пов'язана як з рівнем її інноваційного потенціалу, так і з наявністю умов для його втілення.

Україна за Глобальним інноваційним індексом оцінена у 36,26 балів із 100 у 2014 р. і знаходиться на 63 місці. Серед країн Європи за даним показником Україна посідає 36 місце з 39, випереджаючи такі країни, як Сербія (35,89), Боснія та Герцеговина (32,43) і Албанія (30,47) [24]. За класифікацією Світового банку Україна належить до країн з доходом нижче середнього. У даній групі країна посідає 3 місце після Молдови (40,74) і Монголії (37,52)[24].

Детальне дослідження окремих показників Глобального інноваційного індексу показало наявність значних проблем за напрямом «Інфраструктура», де Україна займає 107 місце, оскільки відстає за критеріями екологічної стійкості (122 місце), валового нагромадження капіталу (121 місце) і ступеню енергоємності економіки (117 місце). Зокрема, за критерієм ефективності логістики Україна посідає 66 місце [24]. Ця складова показника «Інфраструктури» не є його слабкою стороною, але її не можна назвати й можливістю, адже вона потребує значного покращення для підсилення загальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. У сфері інститутів також спостерігається низка проблем, адже Україна посідає 103 місце за даним показником, а відстає за такими критеріями, як простота відкриття бізнесу (62 місце) та його ліквідації (136 місце), зручність сплати податків (119 місце) та середовище існування бізнесу (122 місце). [24]

Аналіз динаміки індексу та груп його показників у 2011 – 2014 рр. (рис. 2) показав, що Україна має доволі високе співвідношення значення витратних і результативних показників інновацій, що, зокрема, у 2014 р. склало 0,9.

Для аналізу інноваційного розвитку України та регіону «Європа та Центральна Азія» побудовано графік, що відображає взаємозалежність ефективності логістики та рівня інноваційного розвитку кожної із країн (рис. 3). Аналізовані країни для наочності розподілено на три групи за індексом ефективності логістики.

Порівнюючи індекси логістичної та інноваційної ефективності, можна спостерігати кореляцію результатів по країнах з прямою залежністю: чим вищим є рівень логістичної ефективності, тим більш розповсюдженими й потрібними є інновації у державі та навпаки. Наприклад, більшість країн, у яких LPI > 2,85, мають значення Глобального інноваційного індексу вище середнього. Це дає змогу зробити висновок, що рівень інноваційного розвитку країни та ефективність логістики є взаємозалежними показниками.

На жаль, Україна за Глобальним інноваційним індексом знаходиться на завершальних позиціях рейтингу серед країн Європи. На нашу думку, це пов'язано передусім з такими проблемами:

1. Низький рівень доходів як населення, так і виробничих підприємств. Усе це знижує рівень попиту на інноваційні товари. Якщо є вибір між дорогою інноваційною технологією, яка зможе приносити дохід лише через декілька років, але потребує значних інвестицій на її вивчення, винаходження або придбання чи реально працюючою застарілою та неефективною технологією, то виробник з низьким рівнем прибутку буде змушений обрати другий варіант через відсутність у нього необхідних фінансових та кадрових ресурсів.

2. Існують і докорінні інфраструктурні проблеми, аналіз яких можна перенести й на сферу надання логістичних послуг. Це виражається як у відсталих способах транспортування, так і в зосередженні капіталу в технічно застарілих і консервативних галузях (металовиробництво, хімічна галузь, тяжке машинобудування та видобування природних ресурсів), високому ступеню енергоємності економіки, залежності від дорогих та імпортованих енергоносіїв та небажанні розробляти та втілювати альтернативні джерела отримання енергії як у виробництві, так і при транспортуванні товарів.

3. Інституційні проблеми обумовлені перш за все складністю нормативно-правової бази у сфері відкриття бізнесу, його ведення та податкового законодавства. Усе

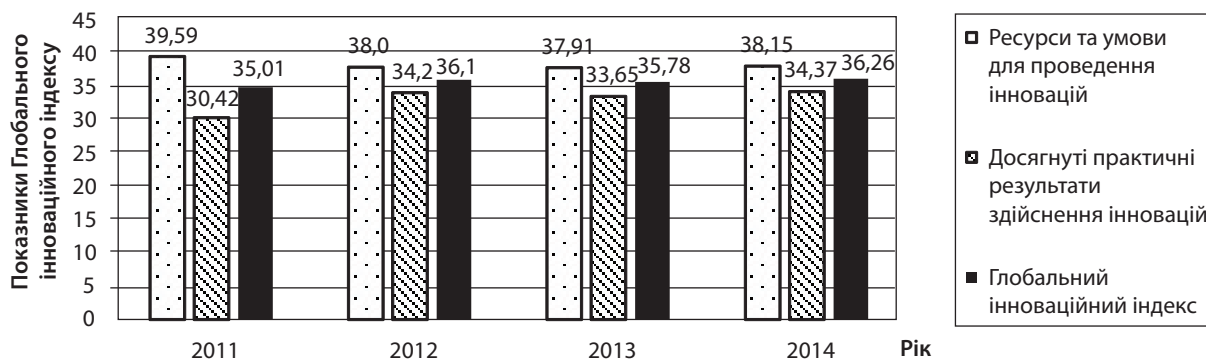


Рис. 2. Динаміка показників Глобального інноваційного індексу

Джерело: побудовано на основі [21, 22, 23, 24]

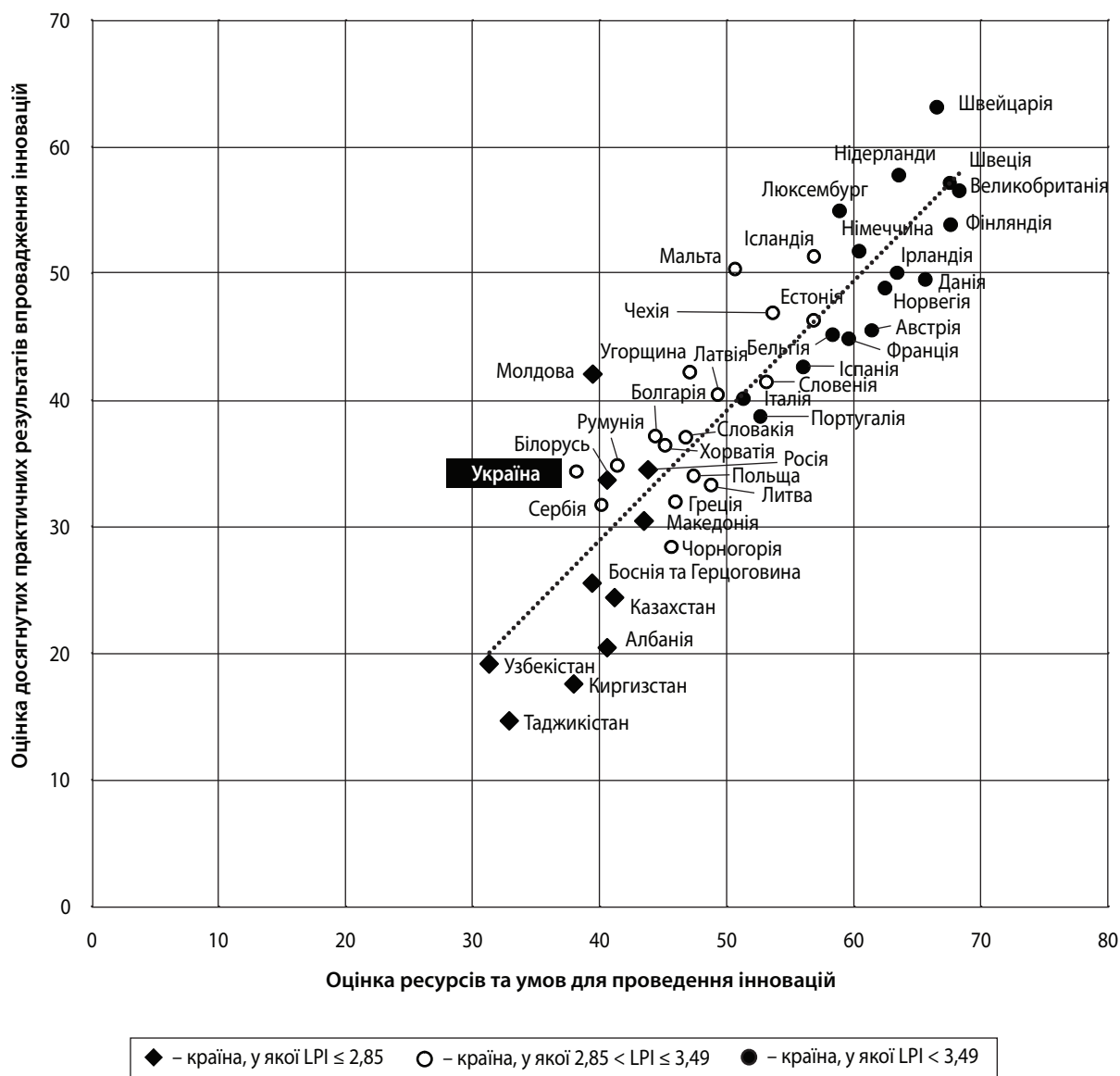


Рис. 3. Порівняння інноваційного розвитку України та країн Європи та Центральної Азії у 2014 р.

Джерело: побудовано за даними [24, 25].

це призводить до того, що підприємства – виробники інновацій, які не мають змоги отримувати прибутки безпосередньо після відкриття через необхідність розробки та апробації інновацій, зіштовхуються з юридичними проблемами, а також невизначеністю правового регулювання або навіть наявністю прогалів у певних сферах правового регулювання.

4. Окремою проблемою є, виходячи з аналізу графіку (див. рис. 3), низький рівень досягнення практичних результатів застосування результатів інноваційної діяльності при достатньому потенціалі. На нашу думку, це все можна пояснити вищенаведеними факторами.

5. Також велике значення має психологічний фактор впровадження інновацій, який має чималий вплив в українському суспільстві. Через певний негативний історичний досвід, виробнича сфера, яка є, у свою чергу, відображенням настроїв суспільства, більш позитивно сприймає стабільність усіх процесів, аніж ризиковану діяльність із застосуванням нових методів й технологій виробництва. Ця проблема починає вирішуватись

шляхом залучення закордонних спеціалістів на керівні посади підприємств, установ та організацій, які мають як досвід, так і бажання до втілення новітніх технологій та відходу від застарілого та, як правило, неефективного способу здійснення своєї діяльності.

Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в Україні, залишається вкрай низькою. Про це свідчать дані Державної служби статистики України [11, 12]. Загалом, у 2008 – 2013 рр. спостерігається тенденція зменшення загальної кількості промислових підприємств, а кількість підприємств, що займається інноваційною діяльністю, не має стабільної динаміки (табл. 1). Так, у 2013 р. кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становила 1715, що на 2,44% менше, ніж у попередньому році, та складає 16,8% від загальної кількості промислових підприємств. У цілому, до 2012 р. спостерігалася тенденція поступового збільшення кількості інноваційно активних промислових підприємств

Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

Показник	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, од.	1397	1411	1462	1679	1758	1715
% до загальної кількості промислових підприємств	13	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8
Загальна кількість промислових підприємств, од.	10746	11023	10594	10364	10103	10208

Джерело: побудовано за даними [11, 12]

у середньому приблизно на 6%, але, як було зазначено вище, у 2013 р. відбувся невеликий спад.

Серед загальної кількості інноваційно активних підприємств у 2013 р. інновації впроваджували 1312 підприємств, що складає 76,5% і є меншим на 4,3% за відповідний показник у попередньому році.

Як вже було зазначено вище, спостерігається поступове збільшення кількості промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, але це не сприяє збільшенню частки тих підприємств, що впроваджують інновації – з 2007 по 2013 рр. частка таких підприємств поступово зменшується (з 99,41% до 76,5% відповідно). Це дає змогу стверджувати про зниження якісної складової інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

У 2011 р. підприємствами збільшено кількість впроваджених нових технологічних процесів (на 22,86% у порівнянні з 2010 р.) і найменувань впроваджених інноваційних видів продукції (на 34,47% у порівнянні з 2010 р.). Але, незважаючи на такий значний сплеск, до 2013 р. кількість впроваджених нових технологічних процесів зменшилася на 37,21% за 2 роки, а кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції – на 3,08%.

Слід також зазначити, що у тому ж напрямку у 2011 – 2013 рр. змінилася й результативність інноваційної діяльності підприємств (мається на увазі співвідношення кількості впроваджених інновацій на промислових підприємствах до кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації). Кількість впроваджених нових технологічних процесів одним підприємством поступово зменшилася, а кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції в цілому за період 2011 – 2013 рр. збільшилася.

Отже, ґрунтуючись на результатах дослідження Державного комітету статистики України, можна зробити висновок, що вітчизняні підприємства мають нерівномірну динаміку нарощення темпів інноваційного виробництва, загалом екстенсивним шляхом, роблячи акцент на впровадження інноваційної продукції, ніж нових технологічних процесів.

Виходячи з проведеного аналізу, можемо запропонувати такі способи стимулювання підвищення ефективності логістики в Україні та якості логістичного сервісу як її складової:

1. *Приватизація державних компаній у сфері надання транспортних послуг.* Надання залізничних шляхопроводів у довгострокову оренду із залученням декіль-

кох конкурентів для створення ринку та зменшення негативного впливу державної монополії у цій сфері. Поява конкуренції приведе до залучення інвестицій та розбудови транспортної інфраструктури, а в певних випадках може й привести до здешевлення послуг через застосування більш енергоємних способів транспортування або ефективного рівня оптимізації логістичної мережі.

2. *Державне стимулювання інновацій у сфері логістичного забезпечення* шляхом зменшення податкового тиску та інших пільг для компаній, які не тільки імпортують, але й займаються виробництвом засобів та розробкою способів логістичної підтримки виробничих процесів.

3. *Законотворча діяльність для забезпечення всіх вищезазначених перебудов*, а також спрощення митного законодавства шляхом зменшення необхідних документів та прискорення строку їх розгляду, збільшення пунктів прикордонного контролю, подальша інформатизація всіх процесів та інформативно-просвітницька робота із суб'єктами, які надають логістичні послуги з метою отримання реальних практичних пропозицій від безпосередніх учасників цього ринку.

4. З позиції компаній, що надають послуги з перевезення, вважаємо за потрібне участь у міжнародних конференціях та виставках з метою отримання досвіду, що був вироблений в економічно розвинених країнах протягом багатьох століть.

Існуюча ситуація у країні створює нові виклики шляхом переорієнтації на західні ринки, а отже, й переробку всіх логістичних процесів, а це, у свою чергу, значить, що чим ефективніше буде подальше зростання, тим більш стійким буде фундамент для докорінних економічних перетворень не тільки в логістичному секторі, але й у макроекономічному значенні для держави.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи все вищезазначене, треба сказати, що хоча рівень логістичного сервісу в Україні і показує зростання, існують певні виклики, які можуть уповільнити або навіть призупинити подальший розвиток цієї сфери. Серед них треба виділити негативний вплив наслідків світової економічної кризи, а також внутрішню економічну рецесію у державі; застарілість транспортних шляхів, що знаходяться у державній власності; небезпечну залежність від логістичного імпорту технологій та засобів виробництва та його логістичного забезпечення, а також відставання нормативної законної бази для застосування інновацій.

Незважаючи на позитивні тенденції щодо розвитку логістичних послуг в Україні, на даний час існують серйозні перепони для їх подальшого зростання через консервативність та низький рівень прийняття інновацій у різних галузях промисловості. Зростання індексу ефективності логістики у 2007 – 2012 рр. відбувалося лише до певного рівня, і його продовження може бути досягнуто шляхом державного стимулювання інноваційної діяльності та впровадження її результатів як державними органами, так й приватними підприємствами, установами та організаціями. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Амоша О. І.** Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 28 – 34.
2. **Беспалюк Х. М.** Логістичне та маркетингове забезпечення інноваційної діяльності / Х. М. Беспалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 14 – 23.
3. **Біловодська О. А.** Теоретичні засади оцінки маркетингових ресурсів при забезпеченні інноваційного розвитку підприємств та регіону / О. А. Біловодська, Я. А. Коваленко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2014. – № 2 (33). – С. 138 – 141.
4. **Бурлака В. Г.** Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Г. Бурлака // Діловий вісник. Бізнес-журнал. – 2010. – № 12 (199). – С. 18 – 22.
5. **Гармаш С. В.** Використання логістичного підходу до проектування системи управління інноваційно-інвестиційного процесу підприємства / С. В. Гармаш // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2009. – № 5. – С. 126 – 129.
6. **Гармашова О. П.** Інноваційна спроможність економіки України / О. П. Гармашова // Вісник СевНТУ : збірник наукових праць. Серія: Економіка і фінанси. – 2013. – Вип. 138. – С. 37 – 46.
7. **Крикавський Є. В.** Особливості обслуговування клієнтів виробничих підприємств / Т. В. Наконечна, Є. В. Крикавський // Управління, економіка та забезпечення якості в фармацевті. – 2013. – № 2. – С. 41 – 44.
8. **Кузьмін О. Є.** Управління інноваційним процесом на підприємствах: проблеми і шляхи їх розв'язання / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Л. І. Мельник // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2005. – № 2. – С. 371 – 382.
9. **Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком** : монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2014. – 480 с.
10. **Маслак О. О.** Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О. О. Маслак, К. О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22 (8). – С. 269 – 274.
11. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2011** : статистичний збірник / [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2012. – 305 с.
12. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2013** : статистичний збірник / [Відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2014. – 315 с.
13. **Пенькова О. Г.** Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України / О. Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 96.
14. **Федулова І. В.** Дослідження інноваційної активності промислового підприємства / І. В. Федулова // Технічні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 26. – С. 121 – 127.
15. **Федулова Л. І.** Проблеми і передумови формування в Україні економіки новітнього технологічного укладу / Л. І. Федулова // Управлінські інновації – менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 9 – 20.
16. **Череп А. В.** Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / А. В. Череп // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3.
17. **Чухрай Н. І.** Інновації та логістика товарів : монографія / Н. Чухрай, Р. Патора – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2001. – 264 с.
18. **Чухрай Н.** Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.
19. **Яшкіна О. І.** Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу / О. І. Яшкіна // Маркетинг інновацій та інновації у маркетингу. – 2013. – № 4. – С. 181 – 189.
20. **Крикавський Є. В.** «Логістичний паспорт» України у глобальній конкуренції / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 324 – 331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_49.pdf
21. **The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development** : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/>
22. **The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth** : Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/>
23. **The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation** : Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/>
24. **The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation** : Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/>
25. **The World Bank. Logistics Performance Index** : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpi.worldbank.org/international/global>

Науковий керівник – Біловодська О. А., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету

REFERENCES

- Amosha, O. I. "Innovatsiyni shliakh rozvytku Ukrainy: problemy ta rishennia" [An innovative way of development of Ukraine: problems and solutions]. *Economist*, no. 6 (2008): 28-34.
- Bespaliuk, Kh. M. "Lohistychna ta marketynhova zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti" [Logistics and marketing support innovation]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 640 (2009): 14-23.
- Bilovodska, O. A., and Kovalenko, Ya. A. "Teoretychni zasady otsinky marketynhovoykh resursiv pry zabezpechenni innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv ta rehionu" [The theoretical basis of evaluation of marketing resources while ensuring the innovative development of enterprises and the region]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, no. 2 (33) (2014): 138-141.
- Burlaka, V. H. "Priorytety innovatsiinoho rozvytku v ukrainskii ekonomitsi" [Priorities innovative development of the Ukrainian economy]. *Diloviy visnyk*, no. 12 (199) (2010): 18-22.

Cherep, A. V. "Rozvytok innovatsiinoi diialnosti v Ukraini v suchasnykh umovakh" [Development of innovative activity in Ukraine in modern conditions]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 3 (2010).

Chukhrai, N., and Patora, R. *Innovatsii ta lohistyka tovariv* [Innovations and logistics products]. Lviv: Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnika», 2001.

Chukhrai, N. *Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohistychno zabezpechennia* [Formation of innovative potential of enterprise, marketing and logistics]. Lviv: Vyd-vo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika», 2002.

"Doslidzhennia innovatsiinoi aktyvnosti promyslovoho pidpriemstva" [Research innovation activity of industrial enterprises]. *Tekhnichni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 26 (2010): 121-127.

Fedulova, L. I. "Problemy i peredumovy formuvannia v Ukraini ekonomiky novitnyoho tekhnolohichnoho ukladu" [Problems and prerequisites for the formation in Ukraine of modern technological structure of the economy]. *Upravlinski innovatsii - menedzhment innovatsii*, no. 1 (2012): 9-20.

Harmash, S. V. "Vykorystannia lohistychnoho pidkhodu do proektuvannia systemy upravlinnia innovatsiino-investytsiinoho protsesu pidpriemstva" [Using logistic approach to designing management innovation and investment processes]. *Vestnyk NTU «KhPY» : Tekhnichni prohres ta efektyvnist vyrobnytstva*, no. 5 (2009): 126-129.

Harmashova, O. P. "Innovatsiina spromozhnist ekonomiky Ukrainy" [Innovation capacity of Ukraine's economy]. *Visnyk SevNTU. Seriia "Ekonomika i finansy"*, no. 138 (2013): 37-46.

Kuzmin, O. Ye., Kniaz, S. V., and Melnyk, L. I. "Upravlinnia innovatsiinykh protsesom na pidpriemstvakh: problemy i shliakhy ikh rozv'iazannia" [Management of innovation processes in enterprises: problems and solutions]. *Ekonomichni visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*, no. 2 (2005): 371-382.

Krykavskiy, Ye. V., and Chornopyska, N. V. "«Lohistychnyi pasport» Ukrainy u hlobalnii konkurentsii" ["Logistics pass-

port" Ukraine in global competition]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_49.pdf.

Marketynhovi aspekty upravlinnia innovatsiinykh rozvytkom [Marketing aspects of innovation]. Sumy: Drukarskyi dim «Papirus», 2014.

Maslak, O. O., and Doroshkevych, K. O. "Chynnyky vplyvu na innovatsiinu diialnist promyslovykh pidpriemstv" [Factors influencing innovation enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22 (8) (2012): 269-274.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2013 [Research and Innovation in Ukraine in 2013]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychy tsestr Derzhkomstatu Ukrainy, 2014.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2011 [Research and Innovation in Ukraine 2011]. Kyiv: Informatsiino-vydavnychy tsestr Derzhkomstatu Ukrainy, 2012.

Nakonechna, T. V., and Krykavskiy, Ye. V. "Osoblyvosti obsluhovuvannia kliientiv vyrobnychkykh pidpriemstv" [Features servicing industrial enterprises]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia iakosti v farmatsii*, no. 2 (2013): 41-44.

Penkova, O. H. "Problemy realizatsii innovatsiinoi stratehii rozvytku Ukrainy" [Problems of innovative development strategy of Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 9 (2007): 96.

The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development. <http://www.globalinnovationindex.org/>

The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. <http://www.globalinnovationindex.org/>

The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. <http://www.globalinnovationindex.org/>

The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation. <http://www.globalinnovationindex.org/>

The World Bank. Logistics Performance Index. <http://lpi.worldbank.org/international/global>

Yashkina, O. I. "Innovatsiina diialnist pidpriemstv Ukrainy: tendentsii rozvytku ta chynnyky vplyvu" [Innovation activities of enterprises in Ukraine: trends and factors of influence]. *Marketynh innovatsii ta innovatsii u marketynhu*, no. 4 (2013): 181-189.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОКАЗНИКІВ МІГРАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ

© 2015 БЛУДОВА Т. В., КОРНІЄНКО О. О.

УДК 314.72

Блудова Т. В., Корнієнко О. О. Взаємозв'язок показників міграції та міжнародної інвестиційної позиції України

Мета статті полягає в дослідженні функціонального зв'язку напрямів міжнародних міграційних потоків (ММП) та міжнародної інвестиційної позиції (МІП) України. За допомогою систематизації та узагальнення наукових праць багатьох учених було проаналізовано шість сучасних центрів тяжіння робочої сили. У результаті дослідження висунуто гіпотезу про функціональний зв'язок напрямів ММП і МІП країн. Показано, що вагомим аспектом впливу глобалізації на національні економіки є надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій, які випереджують динаміку світової торгівлі. Проаналізовано основні макроекономічні показники України за 2012 – 2014 рр. Представлено динаміку відношення МІП до ВВП з наближенням дискретних значень функцією у вигляді многочлена 5-го порядку з негативною тенденцією різкого спадання. Розглянуто структуру основних міграційних потоків України. Представлено динаміку сальдо міжнародної міграції України та чисельності населення за період з 2002 – 2013 рр. За висунутою гіпотезою розглянуто функціональну залежність сальдо міждержавної міграції по відношенню до чисельності населення України від МІП і по відношенню до ВВП у вигляді многочлена 3-го порядку, що дає змогу зробити висновки про зростання міграційного сальдо України зі зниженням її міжнародної інвестиційної позиції. Перспективою подальших досліджень є вивчення аналогічних функціональних залежностей для інших країн світу.

Ключові слова: міграційні потоки, міжнародна інвестиційна позиція, ВВП, функціональна залежність.

Рис.: 8. **Формул:** 2. **Бібл.:** 10.

Блудова Тетяна Володимирівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри вищої математики, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: bltavl@ukr.net

Корнієнко Олена Олексіївна – аспірантка, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України (бульвар Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

E-mail: korniienkooo@gmail.com

УДК 314.72

UDC 314.72

Блудова Т. В., Корнієнко Е. А. Взаимосвязь показателей миграции и международной инвестиционной позиции Украины

Цель статьи заключается в исследовании функциональной связи направлений международных миграционных потоков (ММП) и международной инвестиционной позиции (МИП) Украины. С помощью систематизации и обобщения научных трудов многих ученых были проанализированы шесть современных центров притяжения рабочей силы. В результате исследования выдвинута гипотеза о функциональной связи направлений ММП и МИП стран. Показано, что весомым аспектом влияния глобализации на национальные экономики являются чрезвычайно высокие темпы роста прямых иностранных инвестиций, которые опережают динамику мировой торговли. Проанализированы основные макроекономические показатели Украины за 2012 – 2014 гг. Представлена динамика отношения МИП к ВВП с приближением дискретных значений функции в виде многочлена 5-го порядка с негативной тенденцией резкого падения. Рассмотрена структура основных миграционных потоков Украины. Представлена динамика сальдо международной миграции Украины и численности населения за период с 2002 – 2013 гг. По выдвинутой гипотезе рассмотрена функциональная зависимость сальдо межгосударственной миграции по отношению к численности населения Украины от МИП и по отношению к ВВП в виде многочлена 3-го порядка, что позволяет сделать выводы о росте миграционного сальдо Украины со снижением ее международной инвестиционной позиции. Перспективой дальнейших исследований является изучение аналогичных функциональных зависимостей для других стран мира.

Ключевые слова: миграционные потоки, международная инвестиционная позиция, ВВП, функциональная зависимость.

Рис.: 8. **Формул:** 2. **Библ.:** 10.

Блудова Татьяна Владимировна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры высшей математики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: bltavl@ukr.net

Корнієнко Елена Алексеевна – аспирантка, Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи НАН Украины (бульвар Шевченка, 60, Киев, 01032, Украина)

E-mail: korniienkooo@gmail.com

Bludova T. V., Korniienko O. O. Correlation of Indicators of Migration and the International Investment Position of Ukraine

The goal of the paper is to study the functional relationship of directions of the international migration flows (IMF) and international investment position (IIP) of Ukraine. With the help of systematization and synthesis of scientific works by many scientists, six contemporary centers of attraction of labor force were analyzed. As result of research, a hypothesis about the functional relationship of IMF and IIP of countries has been suggested. It has been displayed that an important aspect of the globalization impact on national economies are extremely strong growth rates of foreign direct investment, which are ahead of the dynamics of world trade. The main macroeconomic indicators of Ukraine for 2012-2014 were analyzed. Dynamics of the relationship between IIP and GDP with approximation of discrete values of the function in the form of 5-th order polynomial with negative trend of sharp decline was displayed. The structure of major migratory flows of Ukraine was discussed. The balance dynamics of the international migration of Ukraine and the population size for the time span of 2002-2013 was presented. According to the suggested hypothesis, functional dependency of the interstate migration balance relative to the population of Ukraine based on the IIP and relative to GDP in the form of a polynomial of 3-rd order was considered, allowing to draw conclusions about growth of the migration balance of Ukraine with a reduction in its international investment position. Prospect of further research should be studying of similar functional dependencies for the other countries of the world.

Key words: migration flows, international investment position, GDP, functional dependency.

Pic.: 8. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Bludova Tetiana V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Higher Mathematics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: bltavl@ukr.net

Korniienko Olena O. – Postgraduate Student, Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine (bulvar Shevchenko, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

E-mail: korniienkooo@gmail.com

На сьогодні якісні трансформаційні зрушення у сфері міжнародної трудової міграції детермінуються такими визначальними процесами розвитку світової економіки, як збільшення масштабів транснаціоналізації, посилення інтеграційних процесів на регіональному та на глобальному рівнях, формування системи глобального інституційного управління економічною діяльністю, а також новітніми рисами сучасного соціально-економічного розвитку, зокрема інформатизацією, інтелектуалізацією, соціалізацією, гуманізацією, фінансіалізацією, пріоритетністю науково-технологічного розвитку [1, с. 5; 2, с. 2–3]. З огляду на те, що міжрегіональна міграція відбувається зі значною інтенсивністю і має масштаби, які на порядок перевищують показники міждержавної міграції та міграції в межах країн СНД, і розуміючи потенціал мігрантів, враховуючи їх інтелектуальний або трудовий потенціал, – більш розвинені країни починають створювати стимул-реакції для їх залучення, менш розвинені – стимулюють повернення громадяни з певним капіталом, знаннями і зв'язками. Наприклад, у 2011 р. з найбільших компаній списку Fortune 500 близько 40% були засновані іммігрантами. У більшості IT-компаній від 10 до 50% співробітників – іммігранти або представники діаспори. Ці компанії у 2010 р. заробили 1,7 трлн дол. США. Proctor&Gamble, Pfizer, Ebay, Google і багато інших створено іноземними мігрантами. Зазначимо, що компанії PayPal і What's Up – засновані мігрантами з України.

Важливим аспектом міжнародної трудової міграції є аналіз сучасних центрів тяжіння робочої сили. На сьогодні першість займають такі країни, як США та Канада, що проводять сприятливу трудову міграційну політику, стимулюючи міграційні потоки, що, у першу чергу, представлені високим рівнем професійно-кваліфікаційної підготовки мігрантів, зокрема менеджерів, елітних фахівців, інвесторів [5, с. 297]. На другому місці – країни Західної та Північної Європи, що обумовлено не тільки високими показниками соціально-економічного розвитку країн ЄС, а й уніфікацією адміністративних, економічно-соціальних і правових норм країн – членів Європейського Союзу щодо проведення зваженої міграційної політики. Третій центр тяжіння робочої сили – нафтовидобувні країни Близького Сходу. Міграційні потоки в Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівську Аравію історично почали формуватися в 1940 – 1950 рр. внаслідок розробки нафтових родовищ, проте на сьогодні структура зайнятості в даних країнах змінилася у галузевому аспекті в напрямку туризму [5, с. 298]. Четвертим центром тяжіння робочої сили є країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (перш за все, це Японія, Південна Корея, Сінгапур, інші країни). П'ятий центр тяжіння робочої сили – країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Болівія, інші країни). Дані країни проводять міграційну політику, що орієнтована на залучення кваліфікованих працівників середньої ланки, зокрема у такі сфери, як нафтова, хімічна, електронна, переробна і добувна промисловість, і спрямована на заохочування тимчасової роботи необхідних місцевій економіці фахівців за контрактом [5, с. 298]. Четвертий і п'ятий

центри тяжіння робочої сили в перспективі подальших десятиліть можуть зайняти лідерські позиції. Шостий центр тяжіння робочої сили – країни Південної та Центральної Африки.

Нами висунута гіпотеза про функціональний зв'язок напрямів міжнародних міграційних потоків та міжнародної інвестиційної позиції (МІП) країн. Дані МІП включають такі категорії:

- ✦ прями інвестиції: акціонерний капітал, реінвестовані доходи, інший капітал;
- ✦ портфельні інвестиції: цінні папери, що дають право на участь у капіталі; боргові цінні папери;
- ✦ інші інвестиції: торгові кредити, кредити та позики, валюта та депозити, інші вимоги та зобов'язання;
- ✦ резервні активи.

Зазначимо, що міжнародна інвестиційна позиція України відіграє важливу роль у визначенні зовнішньої та внутрішньої економічної політики держави. За сучасних обставин зростаючої взаємозалежності економік різних країн приплив та відплив іноземних капіталовкладень має велике значення для прийняття тих або інших економічних рішень.

У 2013 році розпочато публікацію даних МІП відповідно до вимог шостого видання Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції (МВФ, 2009).

Для підтвердження цієї гіпотези необхідно проаналізувати як стрімкий соціально-економічний розвиток країн все більше притягує міграційні потоки. Дослідження проводились на прикладі України.

На сьогодні тематику, що стосується наукових розробок у сфері міграції з теоретичними засадами міграційних процесів досліджують такі вітчизняні вчені, як Ю. Бузницький, А. Бабенко, В. Колпаков, О. Кузьменко, О. Малиновська, В. Новік, В. Олефір, С. Пирожков, О. Піскун, І. Прибиткова, Ю. Римаренко, Ю. Тодик, В. Трощинський, О. Хомра, П. Чалий, С. Чехович, О. Шамшур, В. Шаповал, М. Шульга та ін. Також існують моделі системного дослідження в процесі міждержавної трудової міграції населення у працях зарубіжних вчених Дж. Борхаса, А. Роя, К. Макконела, Я. Мінсера, Маноло І. Абеалли та ін.

Комплексний аналіз сучасного стану та перспектив розвитку сфери міжнародної трудової міграції характеризується системою якісних та кількісних показників. *Якісні показники* відображають аналіз міжнародних міграційних процесів за такими класифікаційними ознаками: причини міграції (економічні, політичні, соціальні, культурні, екологічні, інші), просторовий горизонт міграції (зовнішня, інтеграційна, внутрішньоконтинентальна, міжконтинентальна), напрямки міграційних потоків (еміграція, імміграція, рееміграція (репатріація)), професійно-кваліфікаційний склад мігрантів (міграція робочої сили низької кваліфікації, міграція робочої сили високої кваліфікації, міграція інтелектуальної еліти), юридичні засади (легальна, нелегальна), часові обмеження (остаточна, ротаційна, сезонна, мятникова) [3, с. 148; 4, с. 245 – 247]. *Кількісні*

показники охоплюють: аналітичні розрахунки кількості емігрантів та іммігрантів за різними структурними критеріями, зокрема, за віком, професією, галузевим аспектом зайнятості; розрахунок та аналіз показників міграційного сальдо, питомої ваги іммігрантів у загальній чисельності зайнятих, питомої ваги приватних переказів емігрантів у платіжному балансі країни тощо.

Розглянемо 2013–2014 рр., які дуже складні для української економіки. Зростання ВВП мав негативний тренд. Показники промислового виробництва, які у 2012 р. скоротилися на 1,8%, у цілому залишилися в негативній зоні й у 2013–2014 рр. Зростання деяких галузей може збалансувати показники падіння промвиробництва тільки до 2,2% згідно з найоптимістичнішими прогнозами у 2015 р.

Скорочення прямих іноземних інвестицій, нестабільний зовнішній попит, істотне зниження капітальних інвестицій дозволять у 2015 р. розраховувати лише на внутрішній попит, потенціал якого в порівнянні з попереднім роком набагато слабкіший.

Штучне стримування інфляції та природних курсових коливань валютного ринку, зростаюча регулятивна роль держави – усе це веде до скорочення числа західних компаній на ринку і погіршення інвестиційного клімату в Україні.

Баланс поточного рахунку стабільно перебуває в негативній зоні. Загальний внутрішній і зовнішній держборг України зберігає тенденцію до збільшення. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу України у 2013 р. складав близько 13 млрд дол. США. Потреба економіки України в зовнішньому фінансуванні залишається на високому рівні. У 2013 р. зберігається також загальна тенденція до падіння промислового виробництва. Найбільший спад демонструють машинобудівна і металургійна галузі. Хімічна промисловість демонструє більш-менш позитивну динаміку завдяки стабільному внутрішньому і зовнішньому попиту.

На рис. 1 представлено динаміку споживчих витрат, валового накопичення, експорту та імпорту товарів та послуг України за період 2006–2013 рр., що має негативну тенденцію.

Показники з металургії як найбільшого експортного сегмента (частка – 27%), скоротилися у 2013 р. на 13%, порівняно з +28% у 2012 р. Основними причинами падіння стали зменшення ціни на продукцію і зменшення зовнішнього попиту. Ціни на продукцію металургійного сектора в середньому впали на 5–15%, і в другому півріччі 2013 р. мали той самий рівень. На зовнішніх ринках попит залишається нестабільним, що не дозволяє Україні збільшити експорт більше, ніж на 2–3%.

Зменшення споживання сталі і конкуренція на зовнішніх ринках не дають підстав для гарного прогнозу на другу половину 2013 р. Зовнішній попит на металопродукцію залишається нестабільним.

У загальній структурі промислового виробництва падіння продажів металів було частково скомпенсоване зростанням виробництва експорту продовольчої групи товарів на 41%. Частка експорту продовольчої групи збільшилася у 2012 р. із 17 до 25%. Так відбивається зростання світового попиту і цін на продовольство. Ця тенденція зберігається і у 2013 р.

Зовнішній ринок дає мало перспектив. У 2013 р., як і у 2012 р., Україна розраховувала на внутрішній попит щодо продукції промислового виробництва. На формування внутрішнього попиту більше впливала динаміка реальних заробітних плат і роздрібного товарообігу. Цей показник має стійку тенденцію до зниження як у 2012 р., так і у 2013 р.

Досить вагомим аспектом впливу глобалізації на національну економіку є надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій, які випереджають динаміку світової торгівлі. Прискорення економічного зростання розвинутих країн спрямовує потоки капіталу в країни, що розвиваються і особливо потребують фінансових ресурсів. При цьому важливим фактором залучення іноземних інвестицій виступає обґрунтована державна макроекономічна політика, яка захищає права власності та створює сприятливі умови для підприємницької діяльності. Інвестори також враховують внутрішні фактори, до яких належать рівень забезпеченості робочою силою та її кваліфікація, вартість робочої сили, обсяг ринку, ступінь інвестиційних ризиків тощо.

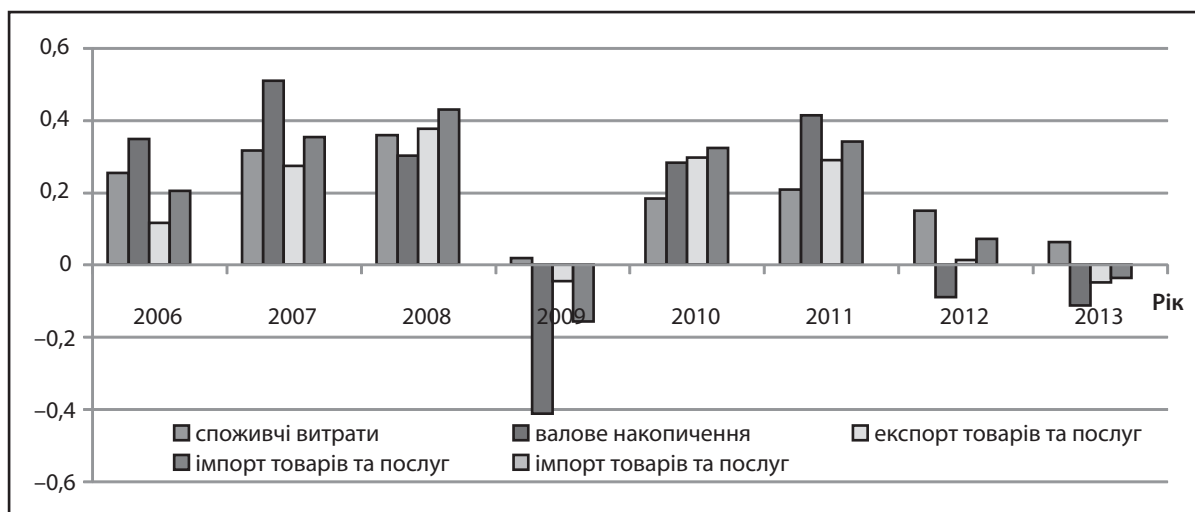


Рис. 1. Динаміка споживчих витрат, валового накопичення, експорту та імпорту товарів та послуг за період 2006–2013 рр.

Прямі іноземні інвестиції дозволяють країні-реципієнту вирішити цілий ряд існуючих проблем. Інвестування економіки сприяє прискоренню темпів зростання країни та покращенню рівня життя її мешканців. Результатом активізації інвестиційної діяльності, яка є наслідком процесів глобалізації, виступає зростання експорту, диверсифікація структури економіки, її технологічне оновлення, впровадження новітніх методів менеджменту і маркетингу. Усе це в цілому сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни і дає змогу їй зайняти належне місце у світовій спільноті.

Однак досягти позитивного ефекту від прискорення динаміки іноземного інвестування можливо лише за наявності розвиненої фінансової системи, яка визначається відношенням кредитів до ВВП, рівнем капіталізації фондового ринку, ліквідністю банківської системи. Дослідження економістів МВФ свідчать, що в країнах, де фінансові інститути слабкі, ефект від надходження прямих іноземних інвестицій обмежується тільки тими підприємствами, куди було вкладено іноземний капітал. При цьому зростання прямих іноземних інвестицій може мати й негативні наслідки, оскільки продуктивність праці та заробітна плата на вітчизняних підприємствах падають під час конкуренції з фірмами, які залучили іноземний капітал.

У цьому контексті важливе значення грає міжнародна інвестиційна позиція держави (МІП). Міжнародна інвестиційна позиція, за визначенням Керівництва з платіжного балансу (5-е видання МВФ, 1993 р.), – це статистичний звіт, що відображає накопичені запаси зовнішніх фінансових активів та пасивів країни. Йдеться про всі фінансові вимоги та зобов'язання резидентів країни щодо нерезидентів.

На рис. 2 представлено динаміку МІП та ВВП України в млн дол. США за період 2002–2013 рр.

Як видно з рис. 2а), динаміка МІП має тенденцію до значного спадання, а на рис. 2б) – динаміка ВВП України має тенденцію до зростання. Зважаючи, що динаміка, представлена на рис. 2, має розмірність у млн дол. США, приведемо МІП до якісного показника, взявши відношення МІП до ВВП.

На рис. 3 представлено динаміку відношення МІП до ВВП (точки на графіку) з наближенням дискретних значень функцію у вигляді многочлена 5-го порядку такого вигляду:

$$y = -5 \cdot 10^{-5} x^5 + 0,0014x^4 - 0,0158x^3 + 0,0659x^2 - 0,0553x - 0,2862 \quad (1)$$

з коефіцієнтом детермінації, рівним 0,9924, що дає можливість стверджувати про адекватність наближення дискретних точок аналітичною поліноміальною функцією.

З рис. 3 видно негативну тенденцію різкого спадання відношення МІП до ВВП у 2014 р.

Розглянемо в цьому контексті основні міграційні потоки України. На рис. 4 схематично представлено основні міграційні потоки з України.

Як видно з рис. 4, основний потік мігрантів спрямований у Росію (3 647 234 осіб), у Польщу (332 950 осіб), у США (332 155 осіб), в Ізраїль (248 699 осіб), у Німеч-

чину (202 501 осіб), у Молдавію (189 906 осіб), у Білорусію (141 256 осіб) та незначні за обсягом потоки – в інші країни (див. рис. 4).

На рис. 5 схематично представлено основні міграційні потоки в Україну.

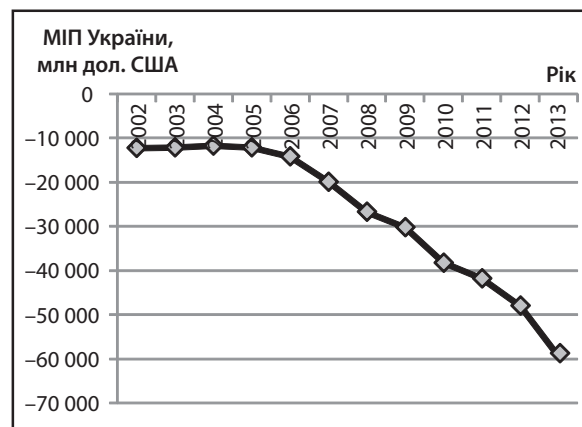
Як видно з рис. 5, великі потоки спрямовані з Росії (3 684 217 осіб), з Білорусії (276 070 осіб), з Казахстану (249 886 осіб), з Узбекистану (247 151 осіб), з Молдови (168 370 осіб), з Грузії (72 410 осіб), з Азербайджану (92 536 осіб), з Вірменії (53 193 осіб) та незначні міграційні потоки з Туркменістану, Таджикистану, Киргизстану.

Динаміка сальдо міжнародної міграції України та чисельності населення за період 2002–2013 рр. представлена на рис. 6.

Аналізуючи рис. 6, можна побачити, що сальдо міжнародної міграції поступово зростає із поступовим спаданням чисельності населення України. Зважаючи на те, що динаміка, представлена на рис. 6, має розмірність в кількості чоловік, приведемо сальдо міжнародної міграції до якісного показника, взявши його відношення до чисельності населення України.

На рис. 7 представлено динаміку відношення сальдо міжнародної міграції до чисельності населення України за період 2002–2013 рр.

На рис. 8 представлено функціональну залежність сальдо міждержавної міграції по відношенню до чисельності населення України від МІП по відношенню до ВВП.



а)



б)

Рис. 2. Динаміка за період з 2002 – 2013 рр.:
а) міжнародної інвестиційної позиції України, млн дол. США;
б) ВВП України, млн дол. США

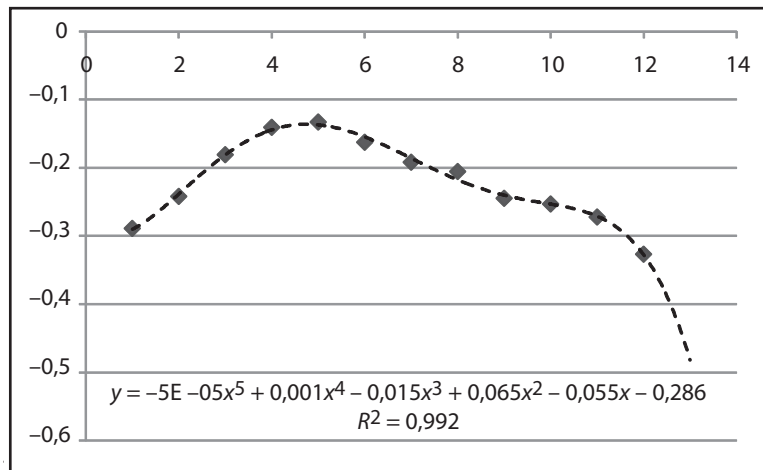


Рис. 3. Динаміка відношення міжнародної інвестиційної позиції до ВВП за період 2002 – 2013 рр. з наближеною функцією (пунктирна лінія)



Рис. 4. Основні міграційні потоки з України за 2013 р.

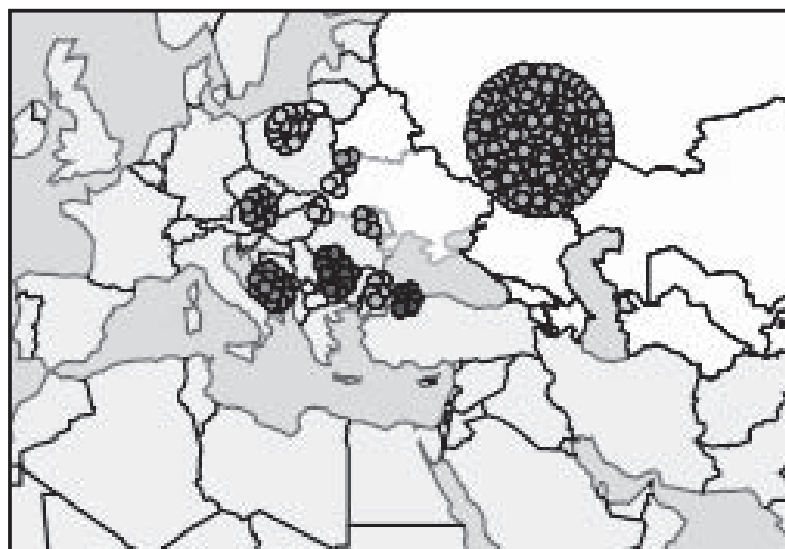
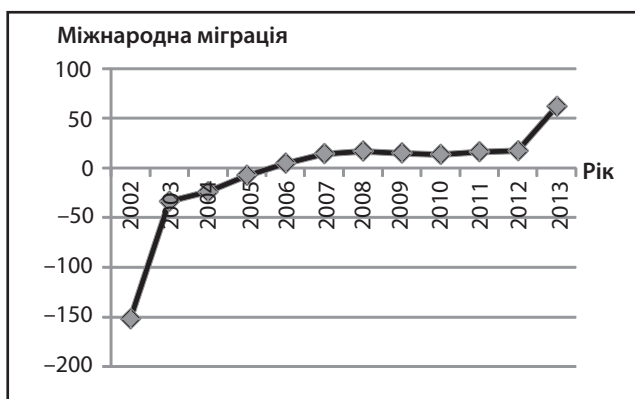


Рис. 5. Основні міграційні потоки в Україну за 2013 р.



а)



б)

Рис. 6. Динаміка за період 2002–2013 рр.:
а) сальдо міжнародної міграції; б) чисельності населення України

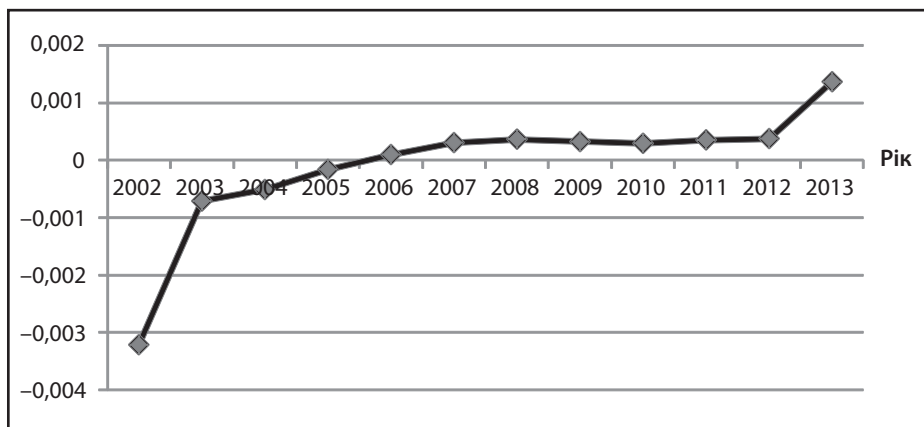


Рис. 7. Динаміка відношення сальдо міжнародної міграції до чисельності населення України за період 2002 – 2013 рр.

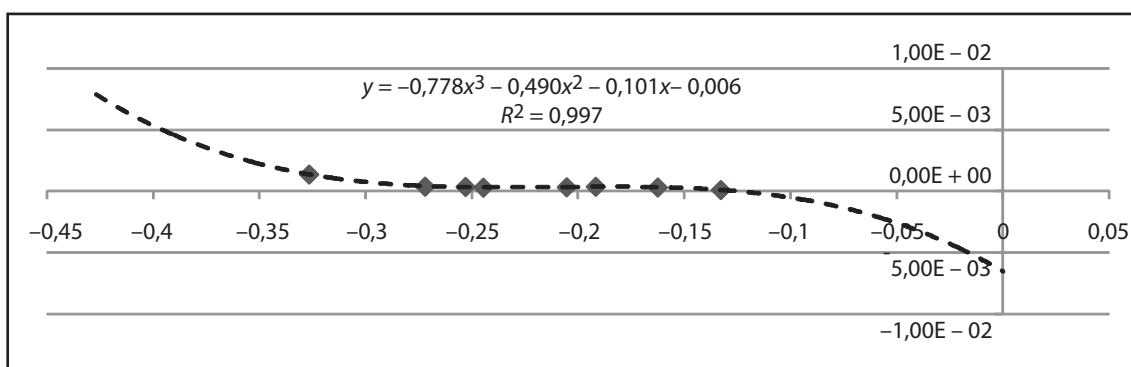


Рис. 8. Функціональна залежність сальдо міждержавної міграції по відношенню до чисельності населення України від міжнародної інвестиційної позиції по відношенню до ВВП

Наближення (апроксимація) дискретних точок неперервною функцією у вигляді многочлена 3-го порядку представляється аналітичною формулою:

$$y = -0,7788x^3 - 0,4909x^2 - 0,1015x - 0,0065 \quad (2)$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9972.

З рис. 3 за прогнозним значенням відношення МІП до ВВП, обчисленим за формулою (1), можна спрогнозувати сальдо міжнародної міграції по відношенню до чисельності населення України, підставивши це значення у формулу (2).

ВИСНОВКИ

Таким чином, існує функціональна залежність сальдо міждержавної міграції по відношенню до чисельності населення України від МІП по відношенню до ВВП, яка має таку тенденцію: зі зниженням міжнародної інвестиційної позиції України її міграційне сальдо має тенденцію до зростання.

Подальшими обов'язковими напрямками вдосконалення міграційної політики України мають бути: ефективне збалансування еміграційних та імміграційних потоків України за рахунок реалізації як стратегічних заходів, що передбачають врахування міграційного компонента при розробці та впровадженні планів соціально-економічного розвитку на корпоративному та державному рівнях, а також тактичні заходи, зокрема, забезпечення стабільного зростання реальної заробітної плати, підвищення рівня соціальної відповідальності роботодавців, посилення захисту прав мігрантів за кордоном, сприяння поверненню та реінтеграції українських мігрантів на батьківщину [6, с. 13–14].

Таким чином, активна міграційна політика має сприяти розвитку держави та визначитися комплексним характером, тобто єдністю погляду на всі міграційні потоки, включенням міграційних питань в усі інші напрями політичної діяльності держави. Дана політика повинна формуватися прозоро, на підставі широкого суспільного діалогу, базуватися на глибокому розумінні міграційної ситуації, точній та достовірній міграційній статистиці, фундаментальних наукових дослідженнях, реалізовуватися на основі чітко скоординованої діяльності різних урядових структур, місцевої влади, соціальних партнерів, неурядових організацій [7, с. 13].

Враховуючи сучасні негативні тенденції демографічного розвитку, перш за все, стрімке старіння населення), розвиненим країнам буде потрібно в рамках довгострокової перспективи забезпечити суттєвий вплив іммігрантів.

Завершуючи розгляд ролі та значення міжнародної міграції населення в демографічному розвитку сучасного світу, зауважимо, що вона може зрости для більшості країн як за умови збільшення обсягів імміграції чи еміграції, так і масштабів тимчасової трудової міграції, а також вимушеної міграції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Ко-

лот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013. – 466 с.

2. **Базилевич В. Д.** Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності / В. Д. Базилевич // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. Економіка. Управління. Інновації» (15–16 листопада 2012 р.). – К. : Київський національний університет ім. Т. Шевченка, 2012. – 460 с. – С. 11–15.

3. **Амеліна І. В.** Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 256 с.

4. **Білоцерківець В. В.** Міжнародна економіка : підручник / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лебедєва та ін. / За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 416 с.

5. **Савіцька О. П.** Особливості міграційних процесів населення в умовах глобалізації / О. П. Савіцька, В. В. Цоньо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 295–303.

6. Аналітична записка Інституту економічних досліджень та політичних консультацій «Міграційна політика в Україні: формування, зміст, відповідність сучасним вимогам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf

7. United Nations Development Program (2013). Human Development Report Office [Electronic resource]. – Mode of access : <http://esa.un.org/MigGMGProfiles/indicators/indicators.htm>

8. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Institute for Statistics (2012) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://stats.uis.unesco.org>

9. WorldDevelopmentIndicators- WorldBank 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

10. Statistics Yearbook 2013 and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.10/2013/mtg1/WB_Migration_and_Development_Brief_21.pdf

REFERENCES

Amelina, I. V., Popova, T. L., and Vladymyrov, S. V. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny* [International economic relations]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2013.

"Analitychna zapyska Instytutu ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii «Mihratsiina polityka v Ukraini: formuvannya, zmist, vidpovidnist suchasnym vymoham»" [A snapshot of the Institute for Economic Research and Policy Consulting "Migration Policy in Ukraine: the formation, content, compliance with modern requirements"]. http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf

Bilotserkivets, V. V. et al. *Mizhnarodna ekonomika* [International Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Bazylevych, V. D. "Konseptualizatsiia mehatrendiv ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalnykh vyklykiv suchasnosti" [Conceptualization megatrends economic development in the context of global challenges of our time]. *Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii KhKhl st. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. Kyiv: KNU im. T. Shevchenka, 2012. 11-15.

Lukianenko, D. et al. *Globalnoe ekonomicheskoe razvitie: tendentsii, regulirovanie* [Global economic development: trends, regulation]. Kyiv: KNEU, 2013.

Savitska, O. P., and Tsonyo, V. V. "Osoblyvosti mihratsiinykh protsesiv naseleennia v umovakh hlobalizatsii" [Features of population migration in the context of globalization]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23. 17 (2013): 295-303.

"Statistics Yearbook 2013 and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks". http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge10/2013/mtg1/WB_Migration_and_Development_Brief_21.pdf

"United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Institute for Statistics". <http://stats.uis.unesco.org>

"United Nations Development Program. Human Development Report Office". <http://esa.un.org/MigMGProfiles/indicators/indicators.htm>

"World Development Indicators - World Bank 2013". <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2015 КОРЕПАНОВ Г. С.

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Корепанов Г. С. Статистична оцінка потенціалу інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області

Мета статті полягає в обґрунтуванні системи статистичних показників, що віддзеркалює основні фактори інвестиційної привабливості на муніципальному рівні, оцінюванні їхнього впливу на загальний рівень інвестиційної привабливості районів та міст Харківської області на основі розрахунку відповідних індексів. Для обґрунтування необхідності включення певних показників до складу загальної системи індикаторів інвестиційної привабливості економіки регіону детально розглянуто сутність і особливості розрахунку використаних показників. Диференціацію муніципальних одиниць Харківської області за рівнем інвестиційної привабливості запропоновано здійснювати із використанням методичних підходів до розрахунку індексу потенціалу надходження прямих іноземних інвестицій UNCTAD, що передбачає побудову інтегрального індексу як незваженої середньої арифметичної нормованих значень обраних показників. У ході дослідження розраховано індекси потенціалу інвестиційної привабливості та ранги муніципальних одиниць Харківської області за факторами в 2013 р. Для наочного представлення розподілення муніципальних одиниць за двома факторами інвестиційної привабливості, що цікавлять інвесторів, запропоновано будувати матрицю квартильного розподілу, наведено приклад розподілу міст та районів Харківської області за факторами «Привабливість ринку» та «Наявність необхідної інфраструктури».

Ключові слова: муніципальна одиниця, інвестиційна привабливість, індекс, ранг, матриця квартильного розподілу.

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 16.

Корепанов Георгій Сергійович – аспірант, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kore_panov@mail.ru

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Корепанов Г. С. Статистическая оценка потенциала инвестиционной привлекательности муниципальных единиц Харьковской области

Цель статьи заключается в обосновании системы статистических показателей, которая характеризует основные факторы инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне, оценке их влияния на общий уровень инвестиционной привлекательности районов и городов Харьковской области на основе расчета соответствующих индексов. Для обоснования необходимости включения определенных показателей в состав общей системы индикаторов инвестиционной привлекательности экономики региона подробно рассмотрены сущность и особенности расчета использованных показателей. Дифференциацию муниципальных единиц Харьковской области по уровню инвестиционной привлекательности предложено осуществлять с использованием методических подходов к расчету индекса потенциала поступления прямых иностранных инвестиций UNCTAD, что предусматривает расчет интегрального индекса как простой средней арифметической нормированных значений выбранных показателей. В ходе исследования рассчитаны индексы потенциала инвестиционной привлекательности и ранги муниципальных единиц Харьковской области по факторам в 2013 г. Для наглядного представления распределения муниципальных единиц по двум факторам инвестиционной привлекательности, представляющим интерес для инвесторов, предложено строить матрицу квартильного распределения, приведен пример распределения городов и районов Харьковской области по факторам «Привлекательность рынка» и «Наличие необходимой инфраструктуры».

Ключевые слова: муниципальная единица, инвестиционная привлекательность, индекс, ранг, матрица квартильного распределения.

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 16.

Корепанов Георгий Сергеевич – аспирант, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kore_panov@mail.ru

UDC 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Korepanov G. S. Statistical Evaluation of the Investment Attractiveness Potential of the Municipal Units of Kharkov Region

The article is aimed at substantiation of a system of statistical indicators, which characterize the basic factors of investment attractiveness at the municipal level, evaluation of their impact on the overall level of investment attractiveness of districts and cities of Kharkiv region on the basis of calculation of the relevant indexes. In order to reason the inclusion of certain indicators in the common system of indicators of investment attractiveness of the region's economy, the nature and specifics of calculation of the used indicators were considered in detail. A differentiation of the municipal units of Kharkiv region in terms of investment attractiveness was proposed to be conducted using methodical approaches to the calculation of an index of the foreign direct investment potential UNCTAD, which provides for the calculation of the integral index as a plain arithmetical mean of the normalized values of the selected indicators. During the study, indicators of investment attractiveness potential and ranks of municipal units of the Kharkiv region by the factors in 2013 were calculated. To visualize the distribution of municipal units by the two factors of investment attractiveness, which would be of interest for investors, has been proposed to build a matrix of quartile distribution, an example of distribution of towns and districts of the Kharkov region by the factors of «attractiveness of market» and «availability of the necessary infrastructure» has been provided.

Key words: municipal unit, investment attractiveness, index, rank, matrix of quartile distribution.

Tabl.: 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 16.

Korepanov Georgii S. – Postgraduate Student, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kore_panov@mail.ru

"Statistics Yearbook 2013 and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks". http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge10/2013/mtg1/WB_Migration_and_Development_Brief_21.pdf

"United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Institute for Statistics". <http://stats.uis.unesco.org>

"United Nations Development Program. Human Development Report Office". <http://esa.un.org/MigMGProfiles/indicators/indicators.htm>

"World Development Indicators - World Bank 2013". <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2015 КОРЕПАНОВ Г. С.

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Корепанов Г. С. Статистична оцінка потенціалу інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області

Мета статті полягає в обґрунтуванні системи статистичних показників, що віддзеркалює основні фактори інвестиційної привабливості на муніципальному рівні, оцінюванні їхнього впливу на загальний рівень інвестиційної привабливості районів та міст Харківської області на основі розрахунку відповідних індексів. Для обґрунтування необхідності включення певних показників до складу загальної системи індикаторів інвестиційної привабливості економіки регіону детально розглянуто сутність і особливості розрахунку використаних показників. Диференціацію муніципальних одиниць Харківської області за рівнем інвестиційної привабливості запропоновано здійснювати із використанням методичних підходів до розрахунку індексу потенціалу надходження прямих іноземних інвестицій UNCTAD, що передбачає побудову інтегрального індексу як незваженої середньої арифметичної нормованих значень обраних показників. У ході дослідження розраховано індекси потенціалу інвестиційної привабливості та ранги муніципальних одиниць Харківської області за факторами в 2013 р. Для наочного представлення розподілення муніципальних одиниць за двома факторами інвестиційної привабливості, що цікавлять інвесторів, запропоновано будувати матрицю квартильного розподілу, наведено приклад розподілу міст та районів Харківської області за факторами «Привабливість ринку» та «Наявність необхідної інфраструктури».

Ключові слова: муніципальна одиниця, інвестиційна привабливість, індекс, ранг, матриця квартильного розподілу.

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 16.

Корепанов Георгій Сергійович – аспірант, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kore_panov@mail.ru

УДК 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Корепанов Г. С. Статистическая оценка потенциала инвестиционной привлекательности муниципальных единиц Харьковской области

Цель статьи заключается в обосновании системы статистических показателей, которая характеризует основные факторы инвестиционной привлекательности на муниципальном уровне, оценке их влияния на общий уровень инвестиционной привлекательности районов и городов Харьковской области на основе расчета соответствующих индексов. Для обоснования необходимости включения определенных показателей в состав общей системы индикаторов инвестиционной привлекательности экономики региона подробно рассмотрены сущность и особенности расчета использованных показателей. Дифференциацию муниципальных единиц Харьковской области по уровню инвестиционной привлекательности предложено осуществлять с использованием методических подходов к расчету индекса потенциала поступления прямых иностранных инвестиций UNCTAD, что предусматривает расчет интегрального индекса как простой средней арифметической нормированных значений выбранных показателей. В ходе исследования рассчитаны индексы потенциала инвестиционной привлекательности и ранги муниципальных единиц Харьковской области по факторам в 2013 г. Для наглядного представления распределения муниципальных единиц по двум факторам инвестиционной привлекательности, представляющим интерес для инвесторов, предложено строить матрицу квартильного распределения, приведен пример распределения городов и районов Харьковской области по факторам «Привлекательность рынка» и «Наличие необходимой инфраструктуры».

Ключевые слова: муниципальная единица, инвестиционная привлекательность, индекс, ранг, матрица квартильного распределения.

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 16.

Корепанов Георгий Сергеевич – аспирант, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kore_panov@mail.ru

UDC 311.21:[332.1(477):339.727.22]

Korepanov G. S. Statistical Evaluation of the Investment Attractiveness Potential of the Municipal Units of Kharkov Region

The article is aimed at substantiation of a system of statistical indicators, which characterize the basic factors of investment attractiveness at the municipal level, evaluation of their impact on the overall level of investment attractiveness of districts and cities of Kharkiv region on the basis of calculation of the relevant indexes. In order to reason the inclusion of certain indicators in the common system of indicators of investment attractiveness of the region's economy, the nature and specifics of calculation of the used indicators were considered in detail. A differentiation of the municipal units of Kharkiv region in terms of investment attractiveness was proposed to be conducted using methodical approaches to the calculation of an index of the foreign direct investment potential UNCTAD, which provides for the calculation of the integral index as a plain arithmetical mean of the normalized values of the selected indicators. During the study, indicators of investment attractiveness potential and ranks of municipal units of the Kharkiv region by the factors in 2013 were calculated. To visualize the distribution of municipal units by the two factors of investment attractiveness, which would be of interest for investors, has been proposed to build a matrix of quartile distribution, an example of distribution of towns and districts of the Kharkov region by the factors of «attractiveness of market» and «availability of the necessary infrastructure» has been provided.

Key words: municipal unit, investment attractiveness, index, rank, matrix of quartile distribution.

Tabl.: 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 16.

Korepanov Georgii S. – Postgraduate Student, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kore_panov@mail.ru

Однією з характерних рис сучасної економіки в Україні є розширення сфери регіональної політики, згідно з якою області та більш дрібні місцеві одиниці повинні відігравати зростаючу роль у налагодженні інвестиційного клімату та забезпеченні сталого економічного розвитку.

Органи місцевого самоврядування повинні усвідомлювати важливість статистичного дослідження інтенсивності переміщення капіталу між різними адміністративними одиницями. Диференціація муніципальних одиниць області за рівнем потенціалу інвестиційної привабливості дозволить аналізувати та ідентифікувати бар'єри, які обмежують економічний розвиток, а також здійснювати стратегічне планування, створення програм, метою яких є усунення перешкод і полегшення інвестицій.

Основна увага місцевого самоврядування повинна концентруватись на регіональних чинниках і, особливо, муніципальних. Однак, безумовно, не можна втрачати з поля зору чинники загальнонаціонального, європейського чи світового рівня.

Вирішення питань національної, регіональної й муніципальної інвестиційної політики України та співробітництва в цій сфері неможливо без обґрунтованого статистичного забезпечення.

Дослідженням методичних підходів та вивченням інвестиційної привабливості й інвестиційного клімату різних регіонів займався ряд вітчизняних учених, серед них: Ішук С. О. [2], Кулініч Т. В. [2], Матвієнко П. В. [3], Петровська С. А. [4], Тарбукіна О.М. [5], Уманець Т. В. [6], Швець В. Я. [7] та інші. Статистичний аналіз тенденцій та закономірностей інвестування муніципальних одиниць Харківської області України в науковій літературі не представлений.

Метою статті є вивчення соціально-економічної ситуації в районах та містах Харківської області, формування системи показників, що віддзеркалюють основні фактори інвестиційної привабливості, оцінка їхнього впливу на загальний рівень інвестиційної привабливості муніципальних одиниць регіону, а також на місцевий економічний розвиток. Використання індексного аналізу ґрунтується на методичних підходах, розроблених Конференцією ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD) [14, 15, 16].

На рівні країни, регіональному та муніципальному рівнях для характеристики факторів, що визначають інвестиційну привабливість, використовують різні набори показників. Заслугове на увагу питання, на який рівень переважно звертають увагу інвестори при прийнятті рішень щодо вкладення коштів – на характеристики країни в цілому, характеристики конкретного регіону або місцевої територіальної одиниці? Існує думка, що інвестування є питанням виключно місцевого характеру [4, 5], саме місцеві спільноти конкурують між собою за набуття стійких інструментів розвитку, головним з яких є інвестиції (як зовнішні, так і внутрішні). Однак однозначне рішення щодо цього питання суперечливе. На думку автора, відповідь на це питання залежить від характеристик певної місцевої одиниці. У разі, якщо муніципальні одиниці всередині регіонів країни значно

різняються за своїми характеристиками, швидше за все інвестор прийме до уваги саме їх.

Харківська область – складова частина індустріального Північно-Східного регіону, одна з найбільш розвинених областей України, обласний центр – м. Харків. Наявне населення області станом на 01.01.2015 р. – 2731,3 тис. осіб, територія – 31,4 тис. км² [10].

Харківська область складається з таких муніципальних одиниць: 27 районів, 17 міст, у т. ч. 7 – обласного значення, які значною мірою різняться за своїми характеристиками. Так, у 2013 р. рівень обсягу реалізованої продукції на одну особу в Харківському районі в 18,4 разу перевищував відповідний рівень у Зачепилівському районі. Рівень споживання електроенергії на одну особу в місті Куп'янськ майже у 24,6 разу перевищував відповідний рівень у Зачепилівському районі. Кількість відвідувань на зміну амбулаторно-поліклінічних закладів на 10 тис. населення в Чугуївському районі у 5,2 разу більша, ніж у Коломацькому районі. Кількість зареєстрованих злочинів на 10 тис. осіб в місті Ізюм у 3,2 разу більша, ніж у Великобурлуцькому районі. Індекс обсягу реалізованої продукції у 2013 р. по відношенню до 2012 р. у м. Чугуїв був у 2,3 разу більший, ніж у м. Люботин [8, 9].

Зважаючи на викладене, Харківську область можна віднести до такого типу територій, щодо яких інвестор приймає рішення про вкладення коштів, звертаючи особливу увагу на місцеві територіальні особливості. У даному дослідженні доцільно розглянути саме місцеві фактори, що визначають обсяги інвестицій. Однак, безумовно, не можна недооцінювати вплив характеристик інвестиційного клімату в Харківській області, а також у цілому по Україні на прийняття рішення інвесторами щодо вкладення коштів.

Диференціацію муніципальних одиниць Харківської області за рівнем інвестиційної привабливості, на думку автора, доцільно здійснювати з використанням методичних підходів до розрахунку індексу потенціалу надходження прямих іноземних інвестицій, запропонованих UNCTAD [14, 15, 16].

За методологією UNCTAD, переробленою та вдосконаленою у 2012 р., виділено чотири базових фактори інвестиційної привабливості певної території [15]:

- 1) привабливість ринку;
- 2) ціна і якість робочої сили, зокрема, їхня доступність;
- 3) наявність необхідної інфраструктури;
- 4) наявність природних ресурсів.

Вибір змінних для оцінювання інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області було здійснено на основі результатів досліджень Дж. Х. Даннінга [13], Доповіді про світові інвестиції UNCTAD [15, с. 30], також запропоновано використання фактора «Безпека інвестиційної діяльності» [1] та враховано можливість отримання зіставних даних для районів та міст Харківської області [8, 9] (табл. 1).

Для обґрунтування необхідності включення певних показників до складу загальної системи індикаторів інвестиційної привабливості економіки регіону є доцільним більш детально розглянути сутність і особливості розрахунку обраних показників [11].

Фактори, індикатори та показники інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області

Фактор	Індикатор	Статистичні показники
Привабливість ринку	Розмір ринку	Обсяг реалізованої продукції (тис. грн)
	Купівельна спроможність	Обсяг реалізованої продукції на одну особу (тис. грн)
	Потенційні можливості зростання ринку	Індекс обсягу реалізованої продукції, % до попереднього року
Ціна і якість робочої сили	Витрати на робочу силу	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн
	Виробничі можливості	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб
	Здоров'я	Кількість відвідувань за зміну амбулаторно-поліклінічних закладів на 10000 населення
Наявність необхідної інфраструктури	Енергетика	Споживання електроенергії, млн кВт·год.
		Споживання електроенергії на одну особу, млн кВт·год.
	Транспорт	Довжина автомобільних доріг загального користування, км
		Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км на 1000 км ²
Загальна частка доріг із твердим покриттям, %		
Наявність природних ресурсів	Сільсько-господарські ресурси	Площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств і господарств населення, тис. га
	Експлуатація водних ресурсів	Використання свіжої води, млн м ³
Безпека інвестиційної діяльності	Кримінальна	Рівень злочинності, випадків на 10000 осіб населення
	Екологічна	Щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення, т на км ²
		Щільність утворення відходів (I – III клас небезпеки), т на км ²

Першим і основним з показників, що увійшли до першого фактора «Привабливість ринку», є обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг). Він характеризує продукцію, яка надійшла в даному періоді на ринок і підлягає оплаті споживачами, визначається за ціною продажу відвантаженої готової продукції (товарів, послуг), що зазначена в оформлених документах як підстава для розрахунків з покупцями, за вирахуванням ПДВ [11].

Необхідність включення даного показника до складу загальної системи показників інвестиційної привабливості муніципальних одиниць пояснюється тим, що, незважаючи на багаторазовий повторний рахунок, він комплексно характеризує емність регіонального ринку, тобто можливості збуту вироблених на підприємстві товарів і послуг, що є досить істотним фактором при ухваленні рішення про інвестування. Природно, що більш високий обсяг реалізованої продукції розглядається як перевага регіону-реципієнта при здійсненні вкладень інвесторами.

Обсяг реалізованої продукції на одну особу являє собою результат співставлення обсягу реалізованої продукції та середньої чисельності наявного населення регіону [11]. Включення цього показника виправдане тим, що він значною мірою віддзеркалює доходи на душу населення й, відповідно, його купівельну спроможність.

Індекс обсягу реалізованої продукції – відносний показник, що характеризує зміну обсягу реалізованої продукції в поточному періоді в порівнянні з базисним. Включення даного показника до складу системи показ-

ників обумовлюється тим, що він є динамічною характеристикою реалізації, тобто свідчить про темпи розвитку ринку муніципальної одиниці.

До другого фактора «Ціна і якість робочої сили» увійшли такі показники, як середньомісячна (за рік) номінальна заробітна плата штатних працівників, кількість зайнятих працівників і кількість відвідувань за зміну амбулаторно-поліклінічних закладів.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників визначається діленням суми нарахованого фонду оплати праці за рік на середньорічну кількість працівників та 12 місяців. Номінальна заробітна плата – нарахування працівникам у грошовій та натуральній формах за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час. Вона включає обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок із доходів фізичних осіб, внески на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування [11].

Рівень заробітної плати істотно впливає на потенційні витрати інвестора при веденні бізнесу. Регіони з низьким рівнем оплати праці залучають інвесторів, оскільки дають можливість знизити витрати виробництва. Однак при цьому варто мати на увазі, що рівень заробітної плати тісно пов'язаний з доходами на душу населення, які характеризують його платоспроможний попит і, відповідно, є важливим показником для залучення інвестицій.

Збільшення заробітної плати або її зменшення впливає на прямі іноземні інвестиції доти, поки існує ефект взаємозалежності «капітал – праця» [12].

Кількість зайнятих працівників визначають з урахуванням штатних, позаштатних і неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їхніх сімей) працівників підприємства.

Значення наведених показників для інвесторів полягає в тому, що вони комплексно характеризують наявність і якість робочої сили.

Ще одним фактором інвестиційної привабливості муніципальної одиниці є «Наявність необхідної інфраструктури». Вагомість показників даного фактора визначається можливостями оцінки витрат на транспортно-логістичні витрати, а також одержання додаткових конкурентних переваг за рахунок більш оперативної доставки товарів і надання послуг потенційним клієнтам. Даний фактор може бути представлений показниками: споживання електроенергії (загального та на одну особу), довжина автомобільних доріг загального користування, щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, а також загальна частка доріг із твердим покриттям.

До фактора «Наявність природних ресурсів» доцільно віднести такі показники, як площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств і господарств населення, а також використання свіжої води. Оцінка природно-ресурсного потенціалу не розкриває повністю рівень інвестиційної конкурентоспроможності регіону, вона лише свідчить про наявність ресурсів, розвиток яких сприятиме зростанню привабливості регіону.

Наступною компонентою інвестиційної привабливості є рівень безпеки інвестиційної діяльності (фактор «Безпека інвестиційної діяльності»). Даний фактор є одним із ключових при ухваленні рішення про пряме іноземне інвестування, оскільки впливає не тільки на можливість одержання прибутку, але й на збереження інвестованого капіталу. Найважливішими умовами безпеки інвестиційної діяльності є політична та економічна стабільність в країні.

Кримінальний аспект безпеки інвестиційної діяльності віддзеркалює рівень злочинності (випадків на 10 000 осіб населення), що характеризує загальний рівень злочинності в даному регіоні та є важливим елементом для інвесторів, які вимогливо ставляться до безпеки себе та свого бізнесу.

Для оцінювання екологічної складової безпеки інвестиційної діяльності обрано показники: щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних і пересувних джерел забруднення та щільність утворення відходів. Вищезгадані показники є досить важливими з погляду інвестора, оскільки загальна оцінка рівня витрат на збереження навколишнього природного середовища є важливим елементом у загальній системі показників інвестиційної привабливості, а недотримання природоохоронного законодавства спричиняє досить значні санкції фінансового й адміністративного характеру.

У ході дослідження інвестиційної привабливості муніципальних одиниць використано офіційні статистичні дані Головного управління статистики у Харківській області [8, 9], а також адаптована методологія побудови індексу потенціалу надходження прямих іноземних інвестицій (*Inward FDI Potential Index*), що викладена у Доповіді про світові інвестиції UNCTAD [15].

Упроведеному дослідженні індекс потенціалу інвестиційної привабливості було побудовано як незважене середнє арифметичне нормованих значень обраних показників; нормування показників здійснювалось за формулою (1) – для стимуляторів, за формулою (2) – для дестимуляторів:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_{i=1}^k x_{ij}}{\max_{i=1}^k x_{ij} - \min_{i=1}^k x_{ij}}, \quad (1)$$

$$I_{ij} = \frac{\max_{i=1}^k x_{ij} - x_{ij}}{\max_{i=1}^k x_{ij} - \min_{i=1}^k x_{ij}}, \quad (2)$$

де x_{ij} – значення j -го показника (або фактора) для i -ї муніципальної одиниці;

$$\max_{i=1}^k x_{ij} \text{ і } \min_{i=1}^k x_{ij} - \text{максимальне та мінімальне значення } j\text{-го показника (або фактора), що використовувався для оцінки відповідного індексу для } i\text{-ї муніципальної одиниці, } i = \overline{1, k};$$

k – кількість муніципальних одиниць, для яких розраховувався індекс.

На основі узагальненої статистичної інформації за обраними статистичними показниками (див. табл. 1) з використанням MS Excel проведені необхідні розрахунки. Загальні та факторні індекси потенціалу інвестиційної привабливості муніципальних одиниць Харківської області, а також відповідні ранги наведено в табл. 2.

Урахування індивідуальних особливостей кожного конкретного інвестора може знайти своє відображення через систему вагових коефіцієнтів, що задаються кожному з вищезгаданих факторів експертним шляхом.

Для наочного представлення розподілення районів за двома факторами інвестиційної привабливості, що цікавлять інвесторів, доцільно будувати матрицю квартильного розподілу.

Розподіл муніципальних одиниць Харківської області за рівнем інвестиційної привабливості на основі факторів «Привабливість ринку» та «Наявність необхідної інфраструктури» наведено в табл. 3.

Найвищий рівень інвестиційної привабливості за обраними факторами мають м. Харків, Харківський та Лозівський район. Найнижчий – Коломацький район та м. Ізюм.

Безумовно, факторами, що були враховані в дослідженні, визначення привабливості території для інвестування не обмежується, і кожен фактор передбачає наявність індикаторів, що конкретизують потенціал кожної окремої території залежно від вимог інвесторів.

Безумовно, факторами, що були враховані в дослідженні, визначення привабливості території для інвестування не обмежується, і кожен фактор передбачає наявність індикаторів, що конкретизують потенціал кожної окремої території залежно від вимог інвесторів.

Індекси потенціалу інвестиційної привабливості та ранги муніципальних одиниць Харківської області за факторами у 2013 р.

Муніципальні одиниці Харківської області	Фактори інвестиційної привабливості										Загальна оцінка	
	Привабливість ринку		Ціна і якість робочої сили		Наявність необхідної інфраструктури		Наявність природних ресурсів		Безпека інвестиційної діяльності			
	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг	Індекс	Ранг
м. Харків	0,668	2	0,661	1	0,632	2	0,518	3	0,598	32	0,615	1
м. Ізюм	0,121	32	0,187	15	0,275	33	0,010	30	0,632	31	0,245	33
м. Куп'янськ	0,229	18	0,367	6	0,519	3	0,009	31	0,774	26	0,379	22
м. Лозова	0,193	24	0,250	10	0,332	29	0,012	29	0,185	34	0,194	34
м. Люботин	0,225	21	0,269	9	0,281	32	0,006	32	0,893	9	0,335	27
м. Первомайський	0,355	4	0,155	17	0,301	30	0,004	33	0,740	28	0,311	30
м. Чугуїв	0,309	6	0,383	5	0,294	31	0,000	34	0,754	27	0,348	25
Балаклійський р-н	0,139	30	0,360	7	0,677	1	0,519	2	0,824	22	0,504	4
Барвінківський р-н	0,180	27	0,124	20	0,414	17	0,432	6	0,806	23	0,391	18
Близнюківський р-н	0,225	19	0,086	31	0,419	15	0,439	5	0,903	6	0,415	12
Богодухівський р-н	0,230	17	0,104	26	0,444	11	0,314	16	0,904	5	0,399	17
Борівський р-н	0,225	20	0,107	24	0,358	26	0,233	25	0,665	30	0,318	29
Валківський р-н	0,262	14	0,106	25	0,410	19	0,283	19	0,850	17	0,382	19
Великобурлуцький р-н	0,201	23	0,089	29	0,482	6	0,364	10	0,998	1	0,427	8
Вовчанський р-н	0,188	25	0,103	27	0,460	8	0,482	4	0,878	13	0,422	9
Дворічанський р-н	0,317	5	0,113	23	0,407	20	0,303	17	0,932	4	0,415	13
Дергачівський р-н	0,371	3	0,185	16	0,444	10	0,229	26	0,878	12	0,421	10
Зачепилівський р-н	0,139	31	0,088	30	0,371	25	0,241	24	0,784	25	0,324	28
Зміївський р-н	0,186	26	0,318	8	0,399	22	0,360	12	0,573	33	0,367	23
Золочівський р-н	0,266	13	0,092	28	0,414	16	0,278	21	0,850	18	0,380	20
Ізюмський р-н	0,308	7	0,211	14	0,431	13	0,345	13	0,871	14	0,433	7
Кегичівський р-н	0,171	29	0,122	21	0,400	21	0,245	23	0,836	19	0,355	24
Коломацький р-н	0,060	34	0,085	32	0,345	28	0,087	28	0,880	11	0,292	32
Красноградський р-н	0,068	33	0,412	3	0,515	4	0,280	20	0,805	24	0,416	11
Краснокутський р-н	0,207	22	0,057	34	0,350	27	0,263	22	0,828	21	0,341	26
Куп'янський р-н	0,279	12	0,234	11	0,387	24	0,339	14	0,831	20	0,414	14
Лозівський р-н	0,240	15	0,212	12	0,464	7	0,421	7	0,884	10	0,444	6
Нововодолазький р-н	0,306	8	0,126	19	0,414	18	0,322	15	0,898	8	0,413	15
Первомайський р-н	0,293	11	0,394	4	0,423	14	0,382	8	0,954	2	0,489	5
Печенізький р-н	0,232	16	0,141	18	0,084	34	0,107	27	0,900	7	0,293	31
Сахновщинський р-н	0,299	10	0,059	33	0,452	9	0,366	9	0,725	29	0,380	21
Харківський р-н	0,677	1	0,114	22	0,507	5	0,364	11	0,866	16	0,506	3
Чугуївський р-н	0,305	9	0,449	2	0,435	12	0,637	1	0,869	15	0,539	2
Шевченківський р-н	0,176	28	0,212	13	0,387	23	0,296	18	0,938	3	0,402	16

Джерело: розраховано автором за [8, 9].

З одного боку, зазначені фактори повинні розглядатися комплексно, з іншого боку – роль і значення кожного фактора істотно залежить від індивідуальних особливостей інвестора. Так, наприклад, якщо основною метою інвесторів є завоювання нових ринків або витіснення з існуючих ринків конкурентів, – збільшиться значимість місткості ринку, при цьому більшого

значення набувають такі індикатори, як розмір ринку, купівельна спроможність населення, перспективи (потенційні можливості) росту ринку і т. ін.

У тому випадку, якщо інвестори мають за мету організацію виробництва, і важливим фактором є зниження витрат виробництва, то у цьому випадку потенційними інвесторами більш пильно досліджуються такі

Матриця кватильного розподілу муніципальних одиниць Харківської області за рівнем інвестиційної привабливості відповідно до факторів «Привабливість ринку» та «Наявність необхідної інфраструктури»

		Рівень інвестиційної привабливості за фактором «Наявність необхідної інфраструктури»			
		1 (високий)	2	3	4 (низький)
Рівень інвестиційної привабливості за фактором «Привабливість ринку»	1 (високий)	м. Харків Харківський р-н Лозівський р-н	Дергачівський р-н Чугуївський р-н Ізюмський р-н Нововодолазький р-н	Дворічанський р-н	м. Первомайський м. Чугуїв
	2	м. Куп'янськ Сахновщинський р-н	Богодухівський р-н Первомайський р-н Золочівський р-н	Валківський р-н Куп'янський р-н	Печенізький р-н
	3	Великобурлуцький р-н Вовчанський р-н	Близнюківський р-н	Зміївський р-н Борівський р-н	Краснокутський р-н м. Лозова м. Люботин
	4 (низький)	Балаклійський р-н Красноградський р-н	Барвінківський р-н	Кегичівський р-н Шевченківський р-н Зацепилівський р-н	Коломацький р-н м. Ізюм

індикатори, як витрати на робочу силу та її виробничі можливості, наявність необхідної енергетичної, а також транспортної інфраструктури, відповідних природних ресурсів і т. ін.

ВИСНОВКИ

Дослідження інвестиційних процесів є центральною ланкою економіко-статистичного аналізу на всіх рівнях, а інтегральна оцінка інвестиційної привабливості – найбільш об'єктивним індикатором розвитку економічної системи. Цей ефект підсилюється ще й тим, що коло явищ і процесів, які аналізуються при вивченні інвестиційної привабливості, узагальнює в собі не тільки економічні, але й соціальні, політичні, технічні й ряд інших факторів, які впливають на розвиток економіки країни в цілому, окремого регіону або місцевого ринку.

На думку автора, проводити аналіз та впорядкування окремих муніципальних одиниць регіонів України відповідно до факторів інвестиційної привабливості (привабливість ринку, ціна і якість робочої сили, наявність необхідної інфраструктури, наявність природних ресурсів, безпека інвестиційної діяльності) доцільно на основі індексу потенціалу інвестиційної привабливості. Означений індекс пропонується розраховувати як незважене середнє арифметичне нормованих значень обраних показників.

У подальших дослідженнях доцільною є апробація всіх індексів, розроблених Конференцією ООН з торгівлі і розвитку, для оцінювання регіональної специфіки інвестування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бабець І. Г.** Науково-технічна складова інвестиційної безпеки регіонів України в умовах євроінтеграції / І. Г. Бабець // Економічний вісник університету : зб. наук. праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький : ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний університет ім. Григорія Сковороди», 2012. – Вип. 18/2. – 364 с. – С. 8 – 14.

2. **Іщук С. О.** Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С. О. Іщук, Т. В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71 – 78.

3. **Матвієнко П. В.** Оцінка інвестиційної привабливості регіонів / П. В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2006. – № 12. – С. 66 – 71.

4. **Петровська С. А.** Оцінки інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз / С. А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2 (56). – С. 90 – 97.

5. **Тарбукіна О. М.** Огляд існуючих методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості регіону / О. М. Тарбукіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6. – С. 123 – 127.

6. **Уманець Т. В.** Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка та прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 133 – 145.

7. **Швець В. Я.** Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращання / В. Я. Швець // Економічний ноBELівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 502 – 508.

8. Харківська область у 2013 році : стат. щорічник / Головне управління статистики у Харківській області ; за ред. О. Г. Мамонтової. – Х., 2014. – 492 с.

9. Міста та райони Харківської області в 2013 році : стат. щорічник / Головне управління статистики у Харківській області ; за ред. О. Г. Мамонтової. – Х., 2014. – 369 с.

10. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Методологічні положення зі статистики. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/titul.html

12. **Cushman D. O.** The Effects of Real Wages and Labor Productivity on Foreign Direct Investment / D. O. Cushman // Southern Economic Journal. – 1987. – Vol. 54. – № 1. – P. 174 – 185.

13. **Dunning J. H.** Multinational Enterprises and the Global Economy. – Workingham : Addison-Wesley, 1993. – P. 127 – 130.

14. World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness, 17 Sep. 2002 / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=658>

15. World Investment Report 2012 – Towards a New Generation of Investment Policies, 05 Jul 2012 / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=171>

16. World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [Electronic resource]. – Mode of access : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

Науковий керівник – Соболев В. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

Babets, I. H. "Naukovo-tekhnichna skladova investytsiinoi bezpeky rehioniv Ukrainy v umovakh ievrointehratsii" [Scientific and technical component of investment security regions of Ukraine in terms of European integration]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 18/2 (2012): 8-14.

Cushman, D. O. "The Effects of Real Wages and Labor Productivity on Foreign Direct Investment". *Southern Economic Journal*, vol. 54, no. 1 (1987): 174-185.

Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley, 1993.

Ishchuk, S. O., and Kulinich, T. V. "Otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: metodychnyi aspekt" [Evaluation of investment attractiveness of the region: methodological aspect]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2010): 71-78.

Kharkivska oblast u 2013 rotsi [Kharkiv region in 2013]. Kharkiv, 2014.

Mista ta raiony Kharkivskoi oblasti v 2013 rotsi [Cities and vilages Kharkiv region in 2013]. Kharkiv, 2014.

"Metodolohichni polozhennia zi statystryky" [Methodological provision of statistics]. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/titul.html

Matviienko, P. V. "Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv" [Evaluation of investment attractiveness of regions]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12 (2006): 66-71.

Petrovska, S. A. "Otsinky investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: porivnialnyi pofaktornyi analiz" [Evaluation of investment attractiveness of the region: comparative factor-specific analysis]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 2 (56) (2012): 90-97.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Shvets, V. Ya. "Analiz investytsiinoho klimatu v ekonomitsi Ukrainy ta shliakhy ioho pokrashchennia" [Analysis of the investment climate in Ukraine's economy and ways to improve it]. *Ekonomichnyi nobelivskyi visnyk*, no. 1 (7) (2014): 502-508.

Tarbukina, O. M. "Ohliad isnuuiuchykh metodychnykh pidk-hodiv do otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu" [Review of existing methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of the region]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 6 (2008): 123-127.

Umanets, T. V. "Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu za dopomohoiu intehrалnykh indeksiv" [Evaluation of investment attractiveness of the region by means of integral indices]. *Ekonomika ta prohnozuvannia*, no. 4 (2006): 133-145.

"World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness". <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=658>

"World Investment Report 2012 – Towards a New Generation of Investment Policies". <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=171>

"World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development". United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2015 МАКСІМЧУК О. С.

УДК 332.32

Максімчук О. С. Оцінка впливу підприємств сфери транспортних послуг на розвиток економіки України

Метою статті є дослідження ключових параметрів позиціонування підприємств сфери транспортних послуг України та виявлення їх впливу на стан економіки шляхом розрахунку регресійних моделей. У результаті систематизації цих параметрів виявлено, що серед аналізованих аспектів значний вплив на обсяги ВВП у постійних цінах 2010 р. (% до відповідного періоду попереднього року) мають імпорт і експорт транспортних послуг, а також їх кількісний обсяг. Розрахована регресійна модель дає можливість стверджувати про гостру необхідність залучення інновацій та інвестицій у підприємства сфери транспортних послуг, оскільки авторські висновки свідчать про їх значний вплив на динаміку ВВП. Практичне значення статті полягає в обґрунтуванні першочергових сфер позиціонування підприємств сфери транспортних послуг для реалізації залучення інновацій та інвестицій, оскільки в сучасних умовах повномасштабна модернізація недоступна. Запропоновані автором заходи можуть значним чином підвищити ефективність існуючих підприємств сфери транспортних послуг, а також створити поштовх до зростання ВВП. Перспективами подальших досліджень є розробка концепції впровадження інноваційної діяльності на підприємствах транспортній сфері та розрахунок економічних ефектів.

Ключові слова: параметри, транспортна система, моделі, систематизація, залежності, інновації, інвестиції, модернізація, підприємства.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 10.

Максімчук Олександр Степанович – здобувач, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: o.s.maksimchuk@gmail.com

УДК 332.32

Максимчук А. С. Оценка влияния предприятий сферы транспортных услуг на развитие экономики Украины

Целью статьи является исследование ключевых параметров позиционирования предприятий сферы транспортных услуг Украины и выявление их влияния на состояние экономики путем расчета регрессионных моделей. В результате систематизации этих параметров выявлено, что среди анализируемых аспектов значительно влияют на объемы ВВП в постоянных ценах 2010 г. (% к соответствующему периоду предыдущего года) импорт и экспорт транспортных услуг, а также их количественный объем. Рассчитанная регрессионная модель дает возможность утверждать об острой необходимости привлечения инноваций и инвестиций в предприятия сферы транспортных услуг, так как авторские выводы свидетельствуют об их значительном влиянии на динамику ВВП. Практическое значение статьи заключается в обосновании первоочередных сфер позиционирования предприятий сферы транспортных услуг для реализации привлечения инноваций и инвестиций, поскольку в современных условиях полномасштабная модернизация недоступна. Предложенные автором мероприятия могут значительным образом повысить эффективность существующих предприятий сферы транспортных услуг, а также способствовать росту ВВП. Перспективами дальнейших исследований являются разработка концепции внедрения инновационной деятельности на предприятиях транспортной сфере и расчет экономических эффектов.

Ключевые слова: параметры, транспортная система, модели, систематизация, зависимости, инновации, инвестиции, модернизация, предприятия.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

Максимчук Александр Степанович – соискатель, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: o.s.maksimchuk@gmail.com

UDC 332.32

Maksimchuk A. S. Evaluating the Influence of Enterprises in Transportation Sector on Development of Economy of Ukraine

The article is aimed to study the key parameters of positioning of enterprises in transportation sector of Ukraine and identify their influence on state of the economy by means of calculating regression models. As result of systematization of these parameters has been disclosed that among the analyzed aspects the significant impact on the GDP-volumes at constant prices of the year 2010 (% as compared to the corresponding period of the previous year) exert the import and export of transport services, as well as their quantitative volume. The calculated regression model allows to assert the urgent need for innovation and investment in enterprises in transportation sector, since the author's findings indicate their substantial influence on the dynamics of GDP. The practical importance of the article consists in substantiation of the priority areas of positioning of transport service enterprises to implement the innovation and investment attraction, because in the current conditions a full-scale modernization is not possible. The measures, proposed by the author, can significantly increase efficiency of the existing enterprises in transportation sector, as well as stimulate to GDP growth. Prospects of the further researches are development of the concept of implementing innovation in enterprises in transportation sector and calculation of the economic effects.

Key words: parameters, transport system, models, systematization, dependencies, innovations, investments, modernization, enterprises.

Fig.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 10.

Maksimchuk Alexander S. – Applicant, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: o.s.maksimchuk@gmail.com

В умовах складних світових економічних процесів Україні необхідна підтримка підприємств сфери транспортних послуг, яка враховувала б геополітичні аспекти в державі та їх роль у процесах економічних і соціальних перетворень і надала б можливість розвитку, забезпечила конкурентоспроможність. Підприємства сфери транспортних послуг є одними з найважливіших суб'єктів економіки України. Їх ефектив-

не функціонування є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України [1, 6].

В економіці України характерними рисами сьогоденного стану діяльності підприємств сфери транспортних послуг є таке: стрімко йдуть на спад обсяги пере-

везень, критичного рівня досяг фінансовий стан підприємств, практично зношений рухомий склад і матеріально-технічна база, їх реконструкція, ремонт та технологічне обслуговування фактично відсутні. Також незадовільно вирішуються питання приватизації, розвитку державно-приватного партнерства, залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації в галузі, не задовольняються навіть мінімальні соціальні потреби працівників, зруйнована система безпеки та контролю, відсутнє «тінь» питання встановлення тарифів та ціноутворення, закупівель та використання державного майна, вирішення міжнародних питань паралізоване, недосконале та вкрай непрозоре відомче законодавство з питань контролю вантажів, що призводить до втрати транзитних перевезень через територію України. Як наслідок – присутність України на світовому ринку транспортних послуг на сучасному етапі ускладнена [4, 9].

Дослідженню проблем і напрямів розвитку підприємств сфери транспортних послуг присвячено значну кількість наукових публікацій таких зарубіжних і вітчизняних вчених: Бажан Л. І. [1], Дикань В. А. [3], Кондратюк М. В. [4], Наумов В. С. [5], Пізінцалі Л. В. [6], Покотилов А. А. [7], Суворова О. А. [8], Хома В. О. [9].

Разом з цим в економічній науці недостатньо досліджено вплив розвитку підприємств сфери транспортних послуг на макроекономічні показники економіки України. Таким чином, дискусійною проблемою залишається питання: чи є сприяння розвитку інновацій на підприємствах сфери транспортних послуг пріоритетом для національної економіки.

Мета статті – систематизація параметрів підприємств сфери транспортних послуг та оцінка їх впливу на розвиток національної економіки.

Характеризуючи новітні тенденції розвитку підприємств сфери транспортних послуг, необхідно відзначити, що вони характеризуються загально-економічною нестабільністю. На початок аналізованого періоду у 2008 р. сфера транспортних послуг характеризувалася суттєвим зростанням показників перевезення вантажів і пасажирів, але після 2009 р., внаслідок фінансово-економічної кризи, лише у 2011 р. відбулось поступове їх відновлення (табл. 1) [10].

Однак у 2013 р. загострились проблеми як загально-економічного, так і галузевого характеру, що спричинили уповільнення зростання обсягів вантажних і пасажирських перевезень. Обсяги перевезення вантажів 2013 р. склали 644,9 млн т і не досягли рівня 2008 р. (708,7 млн т), а залізничним транспортом у 2013 р. було перевезено лише 89,1% вантажів від рівня 2008 р., причому саме на долю останнього припадає найбільша частка перевезень у їх загальній структурі – у середньому за аналізований період 71,7% [10].

Водним транспортом у 2013 р. перевезено лише 32,5% вантажів від рівня 2008 р. Частка перевезень водним транспортом у загальному обсязі вантажних перевезень становить близько 1%, і показники його діяльності майже не впливають на загальну динаміку параметрів розвитку транспортного комплексу. При цьому водний вид транспорту є досить перспективним для розвитку завдяки змішаним мультимодальним перевезенням. Єдиний вид транспорту, який у 2013 р. досягнув зростання обсягів перевезень у порівнянні з 2008 р., – це автомобільний транспорт, яким перевезено 179,0 млн т вантажів, що на 5,48% вище рівня 2007 р. [10]. Залишаються досить стабільними обсяги перевезень авіаційним транспортом, які з 2008 р. становлять 0,1 млн т на

Таблиця 1

Перевезення вантажів і пасажирів за видами транспорту та переробка вантажів морськими та річковими портами України [10]

Показник	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Перевезено вантажів, млн тонн, у тому числі:	708,7	704,6	541,0	602,2	657,3	644,9
1.1. Залізничним транспортом	514,0	499,0	391,0	433,0	469,0	458,0
1.2. Водним транспортом	24,0	19,0	10,0	11,0	10,0	7,8
1.3. Автомобільним транспортом	169,7	186,6	140,0	158,2	178,3	179,0
1.4. Авіаційним транспортом	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
2. Перероблено вантажів морськими і річковими портами, млн тонн, у тому числі:	176,5	184,1	162,0	154,4	161,6	160,6
2.1. Державними морськими портами	123,7	132,2	109,7	107,6	115,0	109,8
2.2. Річковими портами	18,6	14,5	4,9	6,2	6,6	6,7
3. Перевезено пасажирів, млн пасажирів, у тому числі:	8214	8331	7275	6845	6980	6812
3.1. Залізничним транспортом	447	445	426	427	430	427
3.2. Водним транспортом	10	9	8	8	8	7
3.3. Автомобільним транспортом	4173	4369	4014	3726	3612	3449
3.4. Авіаційним транспортом	5	6	5	6	8	8
3.5. Тролейбусним транспортом	1621	1580	1283	1204	1346	1346
3.6. Трамвайним транспортом	1027	963	787	714	798	800
3.7. Метрополітеном	931	959	752	760	778	774

рік. Але, водночас, скоротився обсяг переробки вантажів морськими та річковими портами на 9% порівняно з 2008 р., що спричинено скороченням обсягів переробки експортних вантажів через зміни (у період світової фінансово-економічної кризи) ринкової кон'юнктури на окремі види продукції, що виробляються в Україні, та скороченням розмірів перевезень транзитних вантажів, які були спрямовані в обхід України.

Наступним визначальним фактором є динаміка транзитних вантажопотоків за видами транспорту. Дослідження тенденцій змін транзитних вантажопотоків територією України у 2008–2013 рр. за видами транспорту (табл. 2) свідчить про те, що, не враховуючи трубопровідний транспорт, обсяги перевезень залізничним транспортом складають найбільшу частку вантажопотоків (близько 88% у середньому за період). За аналізований період 2008–2013 рр. простежується спад обсягів перевезень вантажів залізничним транспортом на 59%, що частково пов'язано з переорієнтацією таких перевезень на автомобільний транспорт. Обсяги перевезень автомобільним транспортом у період 2008–2012 рр. зросли на 7,9%, а їх частка у структурі транзитних потоків зросла з 4,2% до 10,1%. Також простежується динамічне використання повітряного простору України – обсяги перевезень авіаційним транспортом зросли у 2,3 рази, але їх частка у структурі загальних перевезень залишається дуже низькою.

Обсяги перевезень, що здійснюються морським транспортом, зросли протягом 2008–2013 рр., проте за результатами 2013 р. обсяги перевезень транзитних вантажів цим видом транспорту скоротилися у 2,4 рази у порівнянні з 2012 р., що пов'язано з переорієнтацією вантажопотоку в напрямку морських портів Російської Федерації. У 2013 р. перевезення водним транспортом розпочали відроджуватися за рахунок відкриття контейнерної лінії за маршрутом Стамбул – Дніпропетровськ (річковий порт) [4]. Усього підприємствами транспорту України за 2013 р. перевезено 772,8 млн т вантажів, що становить 95,1% від обсягу перевезень вантажів у 2012 р. [10].

Також важливим аспектом є аналіз структури українського експорту послуг, який протягом досить тривалого часу залишався стабільним, за 2013 р. найбільші обсяги припадали на транспортні послуги, які складали близько 63% загального обсягу експорту (за

рахунок наданих послуг трубопровідним і залізничним транспортом), а в імпорті переважають залізничний та повітряний транспорт.

Деталізація експорту-імпорту транспортних послуг України з країнами світу наведена у табл. 3.

Як свідчать наведені дані, найбільшими постачальниками транспортних послуг в Україну виступають: Російська Федерація (майже 26%), Великобританія (8%), Німеччина (близько 7%), Швейцарія (2,35%), США (2,5%). Близько 39% із загального обсягу експорту транспортних послуг припадає на країни ЄС, на 56% обсяг імпорту транспортних послуг формується саме державами Євросоюзу [4, 5].

Рівень розвитку підприємств сфери транспортних послуг – одна з вагомих ознак її технологічного прогресу. Визначальним фактором, що здатен вивести сферу транспортних послуг з кризи та вивести її на техніко-технологічний рівень розвинених країн, є інноваційний розвиток та активне впровадження інноваційних процесів. Процес та термін інноваційного відродження транспортної галузі знаходяться в залежності від обсягів фінансової підтримки інновацій. Необхідність прискореного техніко-технологічного розвитку обумовлює перехід на модель інноваційно-інвестиційного розвитку, в якій розробка та впровадження інновацій стимулюється достатнім інвестиційним забезпеченням [4].

Таким чином, згідно з поставленою метою, слід зауважити, що серед аналізованих параметрів транспортної галузі не всі показники мають регресійну залежність. Серед аналізованих параметрів тільки динаміка транзитних вантажопотоків за видами транспорту та експорт-імпорт транспортних послуг України мають вплив на ВВП у постійних цінах 2010 р. (% до відповідного періоду попереднього року). Загалом регресійні моделі представлені на рис. 1.

Як свідчить розрахована модель, виявлені залежності мають значний коефіцієнт детермінації, що свідчить про значний вплив стану розвитку підприємств сфери транспортних послуг на обсяги ВВП у постійних цінах 2010 р. (% до відповідного періоду попереднього року). На нашу думку, така ситуація виникла не раптово. Справа в тому, що в процесі дослідження були спроби порівняти стан сфери транспортних послуг з багатьма показниками стану економіки, проте регресійна залеж-

Таблиця 2

Динаміка транзитних вантажопотоків за видами транспорту за 2008–2013 рр., тис. т [10]

Вид транспорту	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього (без трубопровідного), у тому числі:	107154,2	101925,1	50152,4	52913,5	58123,5	47915,5
Залізничним транспортом	99882,4	93347,6	44834,6	44511,8	48669,5	40940,1
Морським транспортом	2694,0	3487,0	1899,4	3660,4	3912,1	1637,7
Автомобільним транспортом	4494,6	4908,7	3354,2	4649,1	5011,2	4850,0
Річковим транспортом	37,4	74,7	0,0	0,0	0,0	7,6
Авіаційним транспортом	1,3	1,5	1,2	1,6	2,8	3,0
Іншим транспортом	44,5	105,5	62,9	90,6	527,8	477,1

Експорт-імпорт транспортних послуг України з країнами світу за 2013 р., тис. дол. США [2, 8]

Країна	Експорт послуг	Питома вага, %	Імпорт послуг	Питома вага, %	Сальдо
Усього, у тому числі:	8541097,57	100,00	1696405,26	100	6844692,3
Країни СНД	4419665,64	51,75	571433,33	33,68	3848232,3
Російська Федерація	4163557,39	48,75	434693,84	25,62	3728863,5
Білорусь	63402,16	0,74	62537,74	3,69	864,42
Азербайджан	18650,49	0,22	6683,55	0,39	11966,94
Казахстан	92215,63	1,08	27938,5	1,65	64277,13
Молдова	48762,72	0,57	22215,51	1,31	26547,21
Великобританія	434597,2	5,09	135892,62	8,01	298704,58
Німеччина	263921,16	3,09	1195552,11	7,05	144369,05
США	235138,73	2,75	42708,08	2,52	192430,65
Туреччина	159966,86	1,87	46123,42	2,72	113843,44
Швейцарія	298198,94	3,49	39930,55	2,35	258268,39

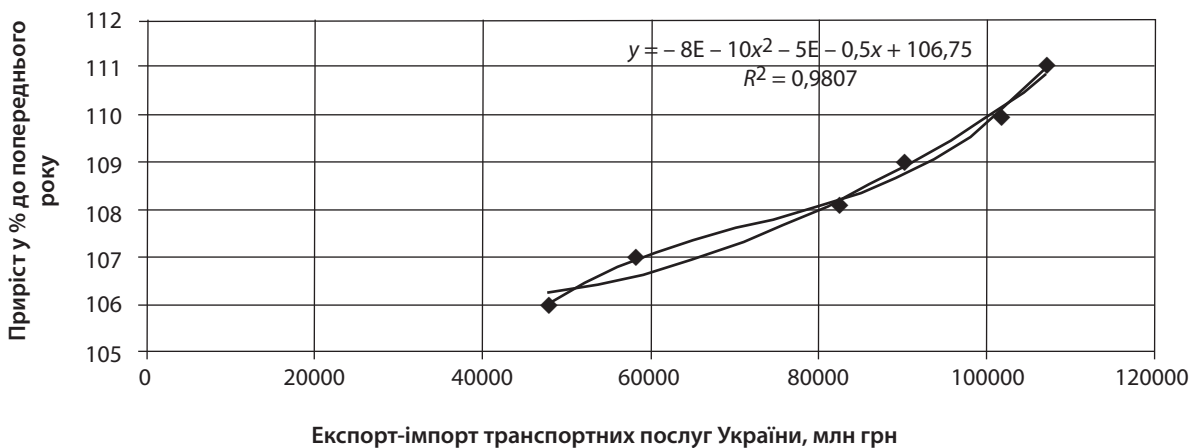
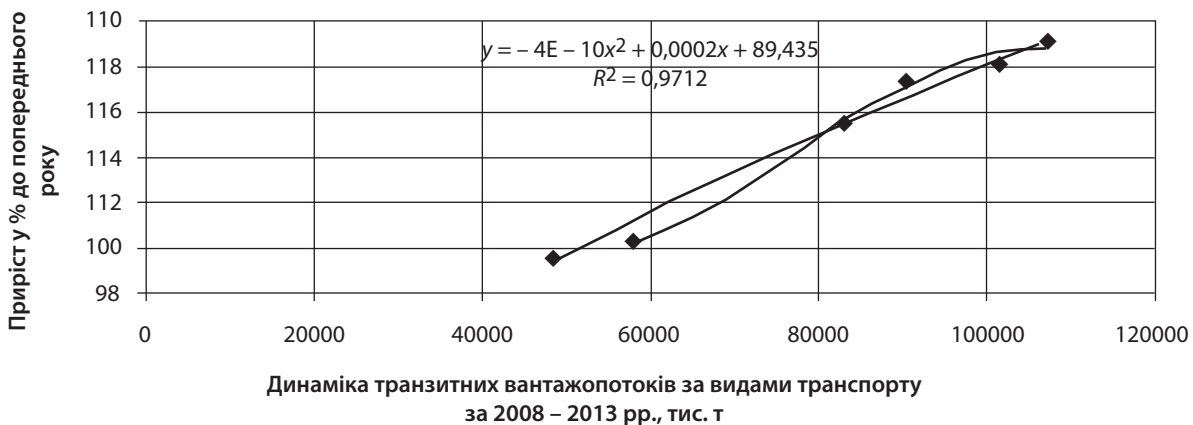


Рис. 1. Вплив розвитку підприємств сфери транспортних послуг за 2008–2013 рр. на ВВП у постійних цінах 2010 р., % до відповідного періоду попереднього року [2, 8]

ність виникла саме з цими змінними. На нашу думку, це пояснюється транзитним потенціалом України. Тобто, результати дослідження свідчать про те, що не важливо, який саме вид транспорту буде розвиватися в Україні. Головне, щоб розвивалася інфраструктура та інноваційне забезпечення, тому що через територію України проходять значні транспортні потоки, і погіршення ситуації в транспортній сфері обов'язково викличе зниження темпів приросту ВВП. ■

ВИСНОВКИ

Систематизація параметрів розвитку підприємств сфери транспортних послуг та оцінка їх впливу на розвиток економіки України дає змогу стверджувати, що стан транспортної системи а саме – динаміка транзитних вантажопотоків за видами транспорту та експорт-імпорт транспортних послуг України мають значний вплив на ВВП у постійних цінах 2010 р. (% до відповідного періоду попереднього року). Отримані дані вказують на необ-

хідність покращення інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності та спонукають до пошуку шляхів і методів ефективної реалізації інвестиційно-інноваційної політики на підприємствах сфери транспортних послуг.

Розробка та впровадження інновацій у транспортному комплексі сьогодні здійснюється в межах виконання заходів щодо розвитку та реформування сфер транспортних послуг: дорожнього господарства, залізничного транспорту, водного та авіаційного видів транспорту, а також шляхом застосування принципів нових технологій у перевізному процесі, що має призвести до прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, ефективних перетворень і модернізації транспортної галузі України [6]. Однак попри те, що двадцять років в Україні проходять безперервні економічні реформи, а з 2002 р. є законодавче поле для розвитку інновацій, інноваційного прориву не сталося, інноваційна сфера не виконує належним чином роль джерела економічного зростання. Ключові проблеми полягають в тому, що темпи розвитку вітчизняної інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки [10]. Це стосується як економіки країни в цілому, так і окремо розвитку підприємств сфери транспортних послуг. Індикаторами успіху реформи науково-технічної та інноваційної сфери в ній слід вважати повноцінне використання потенціалу вітчизняної науки, збільшення частки інноваційно-активних підприємств. Тому актуальним є розробка і введення альтернативних інноваційних процесів на підприємствах сфери транспортних послуг, оскільки це лише сприятиме розвитку України, покращенню її позицій у світовому аспекті та більш ефективному використанню наявних можливостей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бажан Л. І.** Концептуальні засади ідентифікації проблемних ситуацій функціонування транспортно-логістичної системи в умовах невизначеності та ризик / Л. І. Бажан // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2013. – Вип. 18. – С. 15 – 42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/emmses_2013_18_4.pdf
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. **Дикань В. Л.** Перспективи розвитку економіки України в умовах формування міжнародних транспортних коридорів в системі глобалізації економіки / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 144 – 149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_4.pdf
4. **Кондратюк М. В.** Залізничний транспорт як основа створення міжтранспортної логістичної системи України / М. В. Кондратюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 155 – 157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_7.pdf
5. **Наумов В. С.** Формування множини альтернативних варіантів транспортно-технологічних систем доставки вантажів у контейнерах / В. С. Наумов, Н. В. Потаман, Н. С. Вітер // Восточно-Европейський журнал передових технологій. – 2013. – № 4 (4). – С. 58 – 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vejpte_2013_4-4_15.pdf
6. **Пізнцалі Л. В.** Розвиток системи якості в українській транспортній системі / Л. В. Пізнцалі, О. В. Рогачова // Проблеми техніки. – 2013. – № 1. – С. 84 – 94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ptekh_2013_1_11.pdf
7. **Покотилов А. А.** Економіко-правові проблеми формування якості нової системи транспортних об'єктів СНГ в умовах становлення сучасного риноч-

ного господарства / А. А. Покотилов // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2003. – Вип. 1. – С. 168 – 169 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuzt_2003_1_35.pdf

8. **Суворова О. Л.** Развитие функционирования транспортно-логистических систем Украины / О. Л. Суворова, Ю. В. Хайминова, В. А. Котлубай, Е. М. Романенко // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 65. – С. 391 – 397 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdp_2012_65_54.pdf

9. **Хома В. О.** Перспективи розвитку транспортної системи України на основі принципів європейської загальної транспортної політики / В. О. Хома, А. Ф. Примака, В. П. Жданова // Митна безпека. – 2013. – № 1. – С. 81 – 85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/mb_2013_1_16.pdf

10. **Максімчук О. С.** Тенденції та стан інноваційного розвитку підприємств транспортної галузі України / О. С. Максімчук, М. М. Кошевий // Управління розвитком підприємства в інтеграційних умовах : колективна монографія / За заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2014. – С. 227 – 238.

REFERENCES

Bazhan, L. I. "Kontseptualni zasady identyfikatsii problemnykh situatsii funktsionuvannia transportno-lohistychnoi systemy v umovakh nevyznachenosti ta ryzyk" [Conceptual Principles identify problem situations functioning transport and logistics systems in conditions of uncertainty and risk]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/emmses_2013_18_4.pdf

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Dikan, V. L. "Perspektivy razvitiya ekonomiki Ukrainy v usloviyakh formirovaniya mezhdunarodnykh transportnykh koridorov v sisteme mirovoy globalizatsii ekonomiki" [Prospects for the development of economy of Ukraine in the formation of international transport corridors in the globalized world economy]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_4.pdf

Kondratiuk, M. V. "Zaliznychnyi transport iak osnova stvorenia mizhttransportnoi lohistychnoi systemy Ukrainy" [Rail as a basis for the creation of EU intermodal logistics system of Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_7.pdf

Khoma, V. O., Prymak, A. F., and Zhdanova, V. P. "Perspektyvy rozvytku transportnoi systemy Ukrainy na osnovi pryntsyviv ievropeiskoi zahalnoi transportnoi polityky" [Prospects of development of transport system of Ukraine based on the principles of the European common transport policy]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/mb_2013_1_16.pdf

Maksimchuk, O. S., and Koshevyi, M. M. "Tendentsii ta stan innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv transportnoi haluzi Ukrainy" [Trends and state innovation development of enterprises of transport industry in Ukraine]. In *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva v intehratsiinykh umovakh*, 227-238. Dnipropetrovsk: Bila K. O., 2014.

Naumov, V. S., Potaman, N. V., and Viter, N. S. "Formuvannia mnozhyny alternatyvnykh variantiv transportno-tekhnologichnykh system dostavky vantazhiv u konteinerakh" [Forming a plurality of alternative transport and technological systems to deliver cargo in containers]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vejpte_2013_4-4_15.pdf

Pokotilov, A. A. "Ekonomiko-pravovye problemy formirovaniya kachestvenno novoy systemy transportnykh soobshcheniy SNG v usloviyakh stanovleniya sovremenogo rynochnogo khozaiystva" [Economic and legal problems of formation of a qualitatively new system of transport communications of the CIS in the conditions of modern market economy]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuzt_2003_1_35.pdf

Pizintsali, L. V., and Rohachova, O. V. "Rozvytok systemy iakosti v ukraïnskii transportnii systemi" [Development of quality in the Ukrainian transport system]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ptekh_2013_1_11.pdf

Suvorova, O. L. et al. "Razvitie funktsionirovaniya transportno-logisticheskikh sistem Ukrainy" [The development of the transport and logistics systems in Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdp_2012_65_54.pdf

ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

© 2015 ГРАБАРЧУК В. С., ДЕХТЯРЬ Н. А.

УДК 338.48(477)

Грабарчук В. С., Дехтярь Н. А. Задачи развития делового туризма в Украине

Целью статьи является оценка текущего состояния рынка делового туризма в Украине и перспектив его развития, а также влияния данного сектора на отрасль туризма в целом. В результате исследования были определены особенности и основные проблемы учета деловых поездок органами государственной статистики; представлена оценка доходности субъектов туристического рынка; приведен пример структуры затрат на проведение деловых мероприятий на основе опыта зарубежных компаний; названы наиболее популярные в мире направления для организации деловых мероприятий; предложены рекомендации для составления оптимальной программы делового тура; обоснован положительный эффект от активизации сектора деловых услуг для национальной экономики и развития регионов Украины. Особенностью стратегий большинства компаний, занимающихся организацией деловых туров, является поиск крупных корпоративных клиентов и ориентация на стандартизированные программы обслуживания. Недостаточное внимание уделяется малому и среднему бизнесу, что, учитывая структуру рынка Украины, ведет к необоснованному росту упущенной выгоды для туристических фирм. Содействие местных органов власти интенсификации сотрудничества между предприятиями различных отраслей также оказалось бы весьма полезным. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является анализ опыта государственно-частного партнерства по привлечению инвестиций в рамках совместных деловых программ.

Ключевые слова: деловой туризм, внутренний корпоративный рынок, доходность туристической отрасли, организация деловых туров.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Грабарчук Вадим Серафимович – президент Ассоциации делового туризма Украины (бульвар Леси Украинки, 7, Киев, 01133, Украина)

E-mail: grabarchuk@mice.com.ua

Дехтярь Надежда Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sephrenia@yandex.ru

УДК 338.48(477)

UDC 338.48(477)

Грабарчук В. С., Дехтярь Н. А. Завдання розвитку ділового туризму в Україні

Grabarchuk V. S., Dekhtyar N. A. Tasks for Development of Business Tourism in Ukraine

Метою статті є оцінка поточного стану ринку ділового туризму в Україні та перспектив його розвитку, а також впливу даного сектора на галузь туризму в цілому. У результаті дослідження було визначено особливості та основні проблеми обліку ділових поїздок органами державної статистики; представлено оцінку прибутковості суб'єктів туристичного ринку; наведено приклад структури витрат на проведення ділових заходів на основі досвіду зарубіжних компаній; названо найбільш популярні у світі напрямки для організації ділових заходів; запропоновано рекомендації щодо складання оптимальної програми ділового туру; обґрунтовано позитивний ефект від активізації сектора ділових послуг для національної економіки та розвитку регіонів України. Особливістю стратегій більшості компаній, що займаються організацією ділових турів, є пошук великих корпоративних клієнтів і орієнтація на стандартизовані програми обслуговування. Недостатня увага приділяється малому і середньому бізнесу, що, враховуючи структуру ринку України, веде до необґрунтованого зростання упущеної вигоди для туристичних фірм. Сприяння місцевих органів влади інтенсифікації співробітництва між підприємствами різних галузей також виявилось б досить корисним. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є аналіз досвіду державно-приватного партнерства щодо залучення інвестицій в рамках спільних ділових програм.

Ключові слова: діловий туризм, внутрішній корпоративний ринок, прибутковість туристичної галузі, організація ділових турів.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Грабарчук Вадим Серафимович – президент Асоціації ділового туризму України (бульвар Лесі Українки, 7, Київ, 01133, Україна)

E-mail: grabarchuk@mice.com.ua

Дехтярь Надія Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнецца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sephrenia@yandex.ru

The article is aimed to estimate the current state of the market of business tourism in Ukraine and prospects of its development, as well as impact of this sector on the tourism industry as a whole. The study identified the characteristics and key problems of account by the State statistics authorities of business trips; an estimation of profitability of the tourism market is presented; an example of cost structure for carrying out business events, based on the experience of foreign companies, is provided; the world's most popular destinations for organizing business events are named; recommendations for optimal business tour program are given; the positive effect from activating the business service sector for both the national economy and development of the regions of Ukraine is substantiated. Specific feature of strategies of most companies, which organize business trips, is the search for large corporate clients and focus on standardized service programs. Insufficient attention has been paid to small and medium-sized businesses, that, given the structure of the market of Ukraine, leads to unreasoned growth of missed profit for travel agencies. Assistance on the part of the local authorities to intensify cooperation between enterprises in different industries also would be very useful. Prospects for further research in this area is analyzing the experiences of public-private partnership to attract investment through joint business programs.

Key words: business tourism, internal corporate market, profitability of the tourism industry, organization of business travels.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Grabarchuk Vadym S. – President of the Business Travel Association of Ukraine (bulvar Lesi Ukrainky, 7, Kyiv, 01133, Ukraine)

E-mail: grabarchuk@mice.com.ua

Dekhtyar Nadiya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sephrenia@yandex.ru

Деловой туризм сегодня рассматривается, с одной стороны, как один из подвидов сектора туристических услуг, с другой – как вполне самостоятельная сфера деятельности, имеющая первостепенное значение для стимулирования экономического развития страны или её отдельных регионов, привлечения

инвестиций, в том числе из-за рубежа, создания дополнительных рабочих мест и оптимизации использования имеющихся в наличии производственных и иных ресурсов. В некоторых странах активизация делового туризма способствовала развитию других видов рекреационных услуг, обеспечив в рамках нескольких государственных

и частных проектов необходимый уровень местной инфраструктуры и управления бизнес-процессами. Таким образом, исследование особенностей формирования национального рынка услуг в сфере делового туризма под влиянием как внешних, так и внутренних факторов является для Украины актуальным.

Целью статьи является оценка текущего состояния рынка делового туризма в Украине и перспектив его развития, а также влияния данного сектора на отрасль туризма в целом; основными задачами – определение особенностей учета деловых поездок органами статистики; оценка доходности субъектов туристического рынка; анализ структуры затрат на проведение деловых мероприятий на основе опыта зарубежных компаний; разработка рекомендаций для составления оптимальной программы делового тура; обоснование положительного эффекта от активизации сектора деловых услуг для национальной экономики и регионального развития.

Отметим, что деловому туризму, по сравнению с другими его видами, в Украине посвящено не очень много научных публикаций, обычно ученые рассматривают его в контексте других, более широких, проблем. Замечено сокращение количества исследований по данной тематике с 2012 г., когда масштабные инфраструктурные проекты были уже реализованы. Считается, что данный сектор наиболее близок к практической стороне исследований, и сугубо научные методы применяются редко, поэтому отсутствует четкая классификация услуг, слабо выделены отличительные характеристики, позволяющие рассматривать деловой туризм как самостоятельную подотрасль. В контексте данной статьи хотелось бы отметить работы, посвященные уточнению категориального аппарата [1]; общей оценке развития рынка делового туризма в мире и его влияния на туристическую отрасль в Украине [1, 2], анализу возможностей национального рынка, в том числе наличия необходимой инфраструктуры для проведения деловых мероприятий [3 – 5].

Рынок Украины сегодня наполнен множеством компаний, специализирующихся на оказании услуг делового туризма. Хотя большинство из них универсально по спектру оказания услуг, каждая компания имеет секторальный приоритет: например, одна специализируется на сопровождении бизнеса, а другая чаще оказывает услуги MICE – организацию событий, встреч, мотивационных поездок. Тем не менее, на данный момент национальный рынок еще не полностью структурирован, и в ближайшие лет пять будет проходить его дальнейшее формирование.

Прежде всего следует отметить, что, согласно общепринятой методологии учета туристических потоков и деятельности субъектов отрасли, деловой туризм в отдельную категорию не выделяется. Например, при подсчете общего количества иностранных граждан, посетивших Украину, целью поездки может значиться «служебная, деловая, дипломатическая» – т. е. идет объединение совершенно разных по своим задачам потоков. Вполне возможно было бы подавать отдельной графой статистику посещения Украины официальными лицами и представителями дипломатических миссий, тем более

что пересечение границы данными лицами осуществляется по специальным документам. При учете количества зарубежных поездок гражданами Украины используется всего три категории – служебные и частные поездки и организованный туризм. В ежегодных отчетах, которые подаются туроператорами и турагентами, служебные и деловые поездки объединяются с категорией поездок с целью обучения – учитывая, что на протяжении последних лет, кроме кризисного 2014 г., поток иностранных студентов в Украину был достаточно велик, данные по деловому туризму существенно искажаются, особенно в разрезе крупных образовательных центров.

Еще одной проблемой в процедуре сбора первичной информации не только Украины, но и других стран является получение информации о настоящих целях посещения государства частными лицами – как правило, данный поток является самым весомым в общей структуре и может значительно варьироваться по контингенту: частные поездки могут осуществлять и индивидуальные предприниматели, и представители крупных компаний, которые используют свободное время для установления деловых контактов, и путешествующие исключительно с целью отдыха или посещения друзей и родственников граждане. Поэтому часть стран при анализе динамики туристических посещений опирается на статистику, предоставляемую гостиницами и аналогичными учреждениями размещения, которые регистрируют посетителей непосредственно в местах их фактического пребывания. У туриста, к тому же, может быть и несколько целей для визита в страну, и основная из них может не соответствовать указанной в ваучере или других документах. Например, если предприятие организует инсентив-тур для своих сотрудников, чаще всего покупается обычная туристическая путевка с той лишь разницей, что группа целиком состоит из коллег по работе. А однодневные командировки, без регистрации в гостинице, в пределах одной страны вообще учету не подлежат – экспертам остается использовать или внутрифирменную информацию, которая из соображений коммерческой тайны разглашению обычно не подлежит, или данные по посещению открытых мероприятий – выставок, конгрессов и пр., которые, разумеется, не охватывают весь сегмент деловых поездок. Такие исследования обычно проводятся специальными представительствами при органах местной власти или негосударственными объединениями – так называемыми бюро конгрессов (англ. *convention bureau*), но на данный момент в Украине такие учреждения официально зарегистрированы только в Киеве и Львове. Поэтому при оценке эффективности деятельности сферы деловых услуг в Украине исследователи предпочитают обращаться к отчетам международным организаций или консалтинговых компаний.

Впрочем, проблема учета не является самой важной – на первый план выходят вопросы поощрения делового сотрудничества между предприятиями разных отраслей национальной экономики как на в пределах внутреннего рынка, так и с зарубежными контрагентами.

Сегодня на рынке присутствуют представители международных брендов, таких как HRG, American Express, Egencia, которые имеют в Украине локальных представителей и работают по обслуживанию глобальных корпоративных договоров. Но есть несколько иностранных компаний, которые содержат в Украине полноценные офисы-представительства, управление которыми происходит из головных компаний.

В целом, количество компаний, предоставляющих услуги делового туризма в Украине, не очень велико, но качественный уровень их деятельности и ответственность перед заказчиком намного выше, чем в обычной турфирме. Это в основном выражается в особенностях взаимоотношений между клиентом (корпоративным заказчиком) и компанией-исполнителем. Компания-заказчик, организуя деловую поездку или мероприятие, ставит целью его проведения прежде всего экономическую выгоду, точнее говоря, инвестирует средства в организацию мероприятия. Соответственно, обслуживающая компания должна не просто выполнить инструкции заказчика по организации мероприятия, но и вникнуть в суть задач, которые необходимо решить предприятию-заказчику и предложить варианты решений. Насколько тщательно будет изучена задача, настолько реализованные услуги будут соответствовать ее решению. В этом заключается основа взаимного сотрудничества между предприятиями сферы туризма и других отраслей.

Субъектов, заинтересованных в развитии внутреннего рынка корпоративного туризма в Украине, можно условно разделить на четыре группы:

- ✦ *коммерческие компании, работающие в сфере туризма* – нацелены на получение дополнительной прибыли от организации деловых мероприятий, расширения стандартного набора услуг, особенно тех, объем продаж которых зависит от сезонных факторов;
- ✦ *предприятия и организации различных отраслей* – их потребности могут варьироваться от заказов на проведение корпоративных мероприятий, программ поощрения персонала (совсем недавно наблюдался резкий скачок спроса на различные тренинговые мероприятия, имевшие целью научить сотрудников работать в команде, повысить их уровень профессиональной подготовки, научить действовать в сложных, нетипичных и просто стрессовых обстоятельствах и привить лояльность к компании в целом и ее корпоративной политике) до расширения географии деятельности и поиска новых партнеров, не обязательно за пределами страны;
- ✦ *органы государственной власти и местные администрации* – как правило, шире видят перспективы развития подконтрольной им территории; если частный бизнес ориентирован прежде всего на краткосрочные проекты с высокой рентабельностью и не берётся за осуществление социальных программ, то сотрудничество на взаимовыгодных условиях представителей государственных структур и коммерческого сектора могло бы найти точки соприкоснове-

ния между прибыльными и неприбыльными в данный момент, но необходимыми для дальнейшего процветания административной единицы, проектами. Кроме того, своевременный контроль со стороны местных властей необходим для сохранения социально-демографического, но чаще – экологического равновесия и контроля над использованием природных ресурсов, особенно если в приходе на рынок заинтересованы крупные транснациональные компании, привыкшие лоббировать собственные интересы даже в ущерб принимающей стороне;

- ✦ *местные и иностранные инвесторы* – нуждаются в надежных источниках консолидированной информации о новых бизнес-проектах, обзорах специализированных и/или нишевых рынков и налаживании контактов непосредственно с представителями деловых кругов; данный аспект особенно актуален для удаленных от центров деловой активности регионов и сферы среднего и малого бизнеса, ведь у таких предприятий не хватает средств для проведения масштабных маркетинговых мероприятий и оплаты представительских расходов за пределами своего локального местонахождения. Если оказалось возможным консолидировать крупные инвестиции и крупный бизнес, то такой же подход применим и к небольшим предприятиям и фондам.

Характерной чертой структуры национального хозяйства Украины является наличие большого числа малых и средних предприятий, особенно в сфере нематериального производства. На протяжении нескольких лет, согласно официальной отчетности, малые предприятия являются убыточными, самыми неблагоприятными были 2010 и 2013 гг. (без данных по 2014 г.) (табл. 1) [6].

На конец 2013 г. в Украине было зарегистрировано 1,722 млн предприятий, из них 52 077 – в секторе временного размещения и организации питания (3% от общего количества предприятий страны), 40 191 – административного и вспомогательного обслуживания (2,3%). В общем количестве предприятий по всем отраслям (кроме банковского и финансового сектора) на долю крупных предприятий приходилось до 0,04%, средних – 1,1%, малых – 3,2%, микропредприятий – 18,5%, доля ФАП была наибольшей – 77,2%. В секторе временного размещения и организации питания (сюда входит гостинично-ресторанная деятельность) на долю ФАП приходилось уже 80,6% от всего количество предприятий, было зарегистрировано всего одно крупное предприятие (0,002%), средние составили 0,8%, малые – 3,4%; в сфере административного и вспомогательного обслуживания (входит деятельность туроператоров и турагентств, а также некоторые другие услуги) доля ФАП была наибольшей – 56,5%, малых предприятий – 7,9%, средних – 2,7%, три крупные компании составили 0,01%; доля же микропредприятий данных секторов соответствует среднему показателю по Украине. Финансовые показатели по некоторым классам предприятий данных секторов представлены в табл. 2 [6].

Финансовый результат до уплаты налогов по группам предприятий*

Группа предприятий	Год							
	2013		2012		2011		2010	
	Млн грн	%	Млн грн	%	Млн грн	%	Млн грн	%
Всего	11335,7	65,9	75670,2	64,5	118606	65,1	54405,7	59
Крупные предприятия	28003,5	68,6	37182,2	70	92572,1	69,2	28471,1	68,3
Средние предприятия	8390,1	65	47742	66,2	31090,8	66,3	41581,7	63,4
Малые предприятия,	-25058	66	-9254	64,4	-5057,3	65	-15647	58,6
в т. ч. микропредприятия	-25038	66,1	-12826	64,2	-8708,3	65,1	-13899	58,4

* – в % к общему количеству предприятий, данные без банков и финансовых учреждений.

Таблица 2

Чистая прибыль (убыток) предприятий

Код согласно КВЭД-2010	Год	Всего	Предприятия, получившие:			
			прибыль		убыток	
			%	млн грн	%	млн грн
<i>I Временное размещение и организация питания</i>	2010	-633,6	56,4	506	43,6	-1139,5
	2011	-692,4	59,3	656	40,7	-1347,9
	2012	-984,3	57,4	692	42,6	-1676,4
	2013	-1416,7	58,4	648	41,6	-2064,5
55.1 Деятельность гостиниц и подобных средств временного размещения	2010	-186,9	51,9	231	48,1	-417,4
	2011	-218,8	50,5	313	49,5	-532,1
	2012	-594,5	47	247	53	-841,1
	2013	-762,6	49,8	264	50,2	-1026,9
<i>N Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания</i>						
79.1 Деятельность туристических агентств и туристических операторов	2010	-157,2	57,7	112	42,3	-269
	2011	-126,6	61,3	89,7	38,7	-216,3
	2012	-131,2	61,5	110	38,5	-241,5
	2013	-432,0	67,1	147	32,9	-578,7
79.9 Предоставление других услуг по бронированию и связанная с этим деятельность	2010	-20,9	55,4	9,4	44,6	-30,3
	2011	-46,2	61,9	13,1	38,1	-59,3
	2012	-3,1	67,1	14	32,9	-17,1
	2013	-48,7	69,8	28,1	30,2	-76,8
82.3 Организация конгрессов и торговых выставок	2010	4,7	55	21,7	45	-17
	2011	3,9	57,5	16,2	42,5	-12,3
	2012	48,3	59,7	59,5	40,3	-11,2
	2013	46	64,6	64,9	35,4	-18,9

Как видно из табл. 2, на протяжении ряда лет деятельность предприятий туристической отрасли Украины была в целом убыточной, хотя по структуре преобладали предприятия, оканчивающие финансовый год с прибылью. Исключение составляла лишь деятельность по организации конгрессов и торговых выставок. За январь – сентябрь 2014 г. (данные на момент написания статьи предоставлены только для крупных и средних предприятий) деятельность сектора по временному размещению и организации питания также оказалось нерентабельной (чистый убыток составил 3557,1 млн грн,

распределения по классам пока нет), а количество прибыльных предприятий сократилось до 37,9%; то же относится и к общему итогу сферы административного и вспомогательного обслуживания – чистый убыток оценивается в 2480,3 млн грн.

Если не рассматривать налоговую оптимизацию как наиболее вероятную причину убыточности большинства компаний отрасли, можно предположить, что развитие рынка деловых услуг будет способствовать повышению доходов тех предприятий, которые страдают от сезонных колебаний продаж и имеют узкий ассорти-

мент продукции, а активизация делового сотрудничества между субъектами хозяйственной деятельности разных отраслей будет способствовать снижению доли убыточных предприятий в целом по национальной экономике.

Обычно туристические компании, работающие на корпоративном рынке, стараются заполучить одного или несколько крупных клиентов и разрабатывать программы деловых мероприятий непосредственно согласно его запросам. Таким образом, в случае потери основного заказчика предприятие сталкивается с проблемой реализации уже готового продукта (отлаженного маршрута или программы мероприятия), но сильно индивидуализированным и поэтому не подходящим другим потенциальным потребителям. Интересно обратиться к опыту зарубежных исследований в данной сфере. Например, согласно данным компании Concur (США), в 2012 г. среднегодовые удельные затраты на проведение деловых поездок среди пользователей внутренних систем бронирования и предоставления решений были выше как раз у малых предприятий, от среднего и крупного бизнеса их также отличала и структура оплаты услуг (рис. 1) [7].

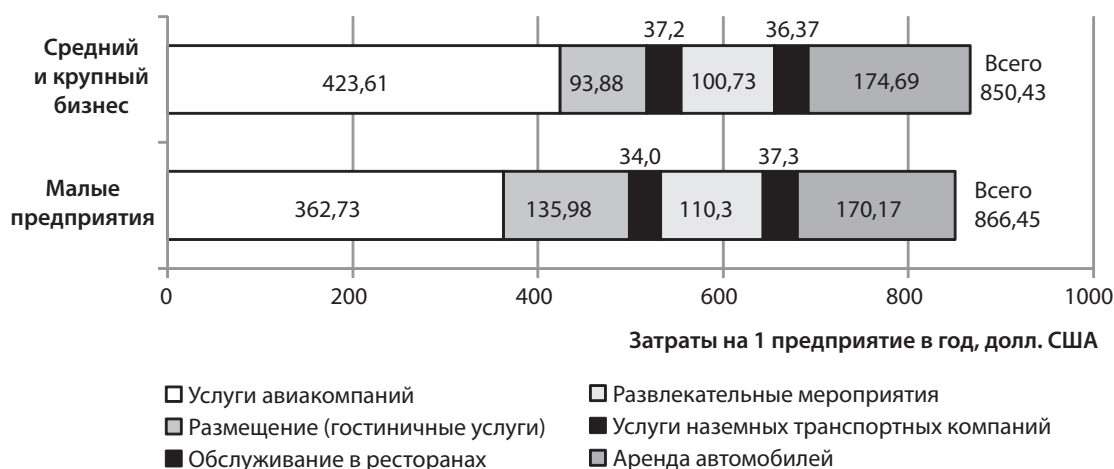
Как видно из рис. 1, малые предприятия стараются сэкономить на перелете и размещении, но больше тратят на развлекательные мероприятия и услуги наземного транспорта. Также эксперты Concur выделяют себестоимость проведения деловых встреч в зависимости от города проведения. Наиболее востребованными оказались следующие города (рис. 2) [7].

Согласно исследованию, проведенному GBTA Foundation совместно с American Express Global Business Travel [8] в ходе оценки эффективности затрат делового туризма для компаний из США (в исследовании приняло участие около 900 предприятий различных отраслей), для достижения оптимального уровня отдачи необходимо в среднем увеличить затраты на корпоративные туры примерно на 4% (в среднем 70\$ на сотрудника в год). Меньше вложений требуют сфера деловых услуг, предприятия рекреационной сферы, больше – финансовый, в том числе банковский сектор, фармацевтические

и торговые компании. Рентабельность инвестиций (ROI to business travel spending) составила в среднем 20:1, т. е. 1\$, потраченный на организацию деловых путешествий, принес дополнительно 20\$ валового дохода. Отметим, что при расчете последнего показателя не учитывались другие возможные причины, то есть использовалась однофакторная модель.

В свою очередь, предприятия – заказчики услуг корпоративных поездок выбирают из существующих на рынке предложений, руководствуясь критерием доступных свободных средств (нераспределенной прибыли), которые они могут потратить на мотивационные программы или оплату командировочных расходов. Экономическая эффективность любого вложения оценивается исходя из соотношения прибыли (иногда дохода) к затратам, а в случае с путешествиями за счет компании результат очень неоднозначный. В редких случаях первая же деловая поездка приносит заключение новой сделки или гарантированный выход на недоступный ранее рынок; в среднем необходим год или даже более для установления долгосрочного сотрудничества. С инсентив-турами несколько проще – если руководство планировало провести курсы повышения квалификации, отметить особую дату или выплатить премию, то в каком виде работники её получают – не столь существенно, ведь бюджет мероприятия был утверждён заранее (и при этом отвлеклась часть средств, которую можно было бы куда выгоднее вложить, к примеру, в открытие нового офиса, приобретение расширенной версии программного обеспечения или потратить на многие другие, более насущные, нужды). И в том, и в другом случае эффективность деловой программы следует анализировать с точки зрения проектного менеджмента, предварительно исключительно финансовый подход.

Во первых, необходимо чётко понимать, для решения каких задач организуется деловая поездка: что было до (и будет без) реализации проекта и после (в случае) его осуществления. Во-вторых, трехкомпонентное соотношение цели – ресурсы – сроки. В-третьих, ресурсы непосредственно. В экономической литературе приводится разная классификация ресурсов, одним из самых



(элементы затрат на графике даны в порядке очередности)

Рис. 1. Структура затрат на организацию деловых поездок [7]

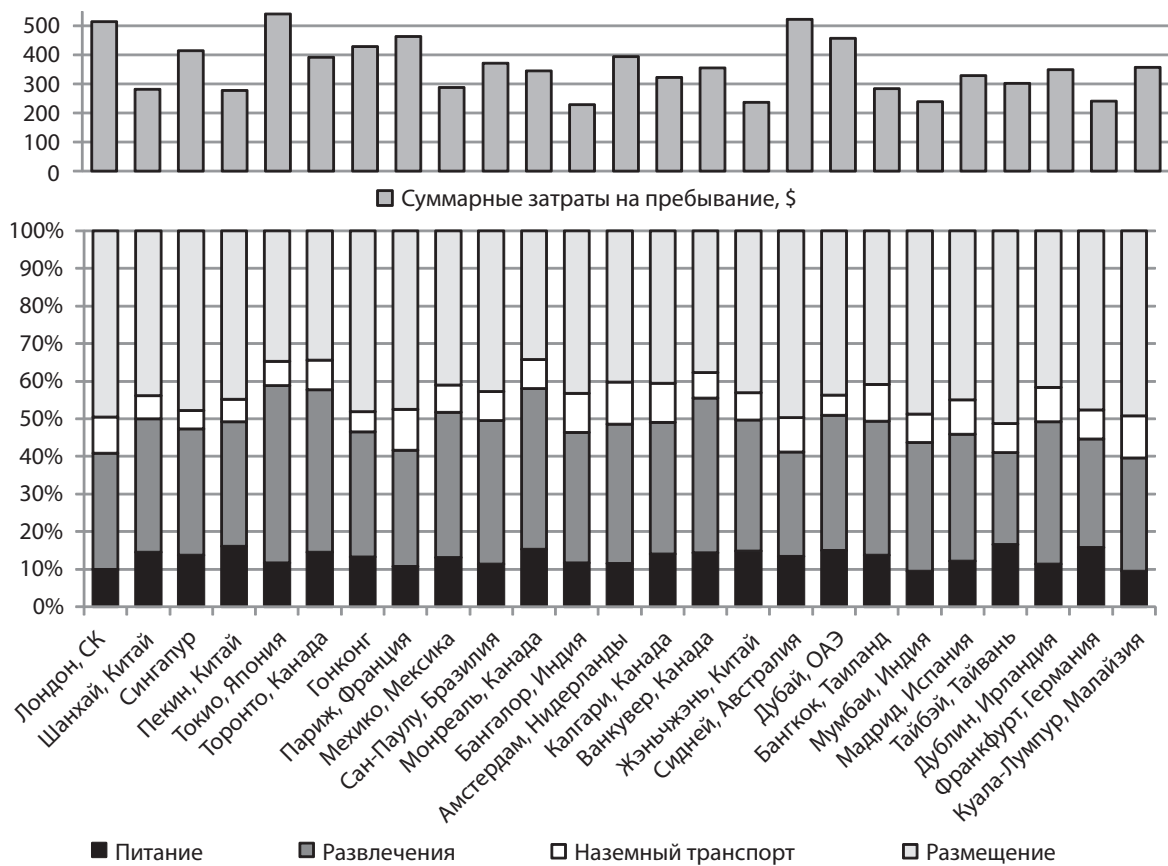


Рис. 2. Удельные затраты на организацию делового мероприятия

простых является деление на финансовые, информационные, человеческие, временные и технические ресурсы. Если в результате нельзя получить прирост в денежном эквиваленте (рентабельность ниже единицы, или экономический эффект ниже нуля), то альтернативой станет улучшение качества иных видов ресурсов: информационных – как обогащение новыми знаниями и получение дополнительных сведений, человеческих – в виде установления благоприятного психологического климата в коллективе и пр. В конце концов, если в будущем от этого увеличится производительность труда, речь уже будет идти о положительном экономическом эффекте, отложенном во времени.

Для определения оптимальной программы делового тура специалисты советуют учитывать следующие особенности компании (дополнено [8]):

- ✦ *размер предприятия* – от этого зависит не только бюджет, но и варианты перераспределения обязанностей и полномочий на время отсутствия части сотрудников;
- ✦ *участие во внешнеэкономической деятельности* – если предприятие не собирается экспортировать произведенную продукцию за рубеж или привлекать иностранные ресурсы, вводить инновационные технологии, разработанные вне страны, участвовать в международных мероприятиях особого смысла нет;
- ✦ *отрасль* – для определенных производств сложились традиции проведения выставок и других мероприятий (речь идет как о географической

привязке, так и о формате встреч), которые необходимо соблюдать; кроме того, национальным предприятиям важно объективно оценивать уровень конкурентоспособности продукции и производственный потенциал, не пытаясь без предварительной подготовки выходить на самые рентабельные и поэтому занятые лидерами отрасли рынки;

- ✦ *географическое размещение управленческих структур, производств, поставщиков, потенциальных рынков* – если существует именно проблема внутрифирменных коммуникаций, потеря и несогласованность информации при прохождении её от одного удаленного подразделения к другому, она может быть решена другими средствами, например, внедрением новых телекоммуникационных технологий или перераспределением ответственных за подготовку текущих отчетов – разовые затраты на оборудование и обучение могут быть компенсированы быстрее, чем оплата постоянных командировок руководителей подразделений с целью контроля над оперативными процессами (исключения, разумеется, составляют случаи, когда действительно необходим личный контроль); для слаженно работающей компании вопрос звучит по-другому: какие из рассматриваемых регионов являются наиболее перспективными, туда и следует отправляться для проведения переговоров;

- ✦ *корпоративную культуру* – определяет содержание, идею путешествия, может равно не быть воспринятой и поездка на фешенебельный курорт, и квест с элементами спортивных состязаний в ближайшей от офиса рекреационной зоне;
- ✦ *эффективность распределения средств на организацию путешествий* – предприятию следует решить, какие услуги можно предоставить за счет внутренних ресурсов, а где нужно обращаться к внешним поставщикам (например, при наличии служебного транспорта его использование на внутрирегиональных маршрутах обойдется дешевле, чем услуги сторонних перевозчиков); также важно распределение затрат по времени – в тот период, когда обычно наблюдается нехватка или предел использования оборотных средств, не следует планировать дорогостоящую поездку.

В Украине внутриотраслевой рынок делового туризма, как правило, состоит из предложений рекламных туров, организуемых крупными представительствами иностранных принимающих компаний или национальных операторов, специализирующихся на выездном туризме, и профильных выставок, форумов и конгрессов. В пределах нашей страны рекламные маршруты редки, учитывая низкий, по сравнению с зарубежными поездками, спрос платежеспособных потребителей на внутренние туры. Поэтому предприятия, предлагающие национальный продукт, проводят ревизию чаще в индивидуальном порядке, работая из года в год с наиболее надежными партнерами. Это затрудняет выход на рынок новых игроков, например, малых гостиниц и объектов туристического показа, которые обычно известны только в пределах своего населенного пункта или района. Здесь свою помощь могли бы предложить органы местного самоуправления, одновременно их инвентаризируя (вместе, возможно, с представительствами соответствующих министерств и ведомств, в распоряжении и на балансе которых находятся данные объекты) и включая в программы развития туристической инфраструктуры. С помощью местных властей можно было бы решить и некоторые организационные аспекты – например, пересмотр графика движения транспорта с учетом пожеланий потенциальных туристов, режима работы объектов показа; создание полнофункциональных порталов – к сожалению, до сих пор данный сегмент носит определенную фрагментарность, единого мощного веб-ресурса, который поставлял бы информацию как по широко известным, так и специализированным, локальным маршрутам, пока нет. Созданием единой туристической карты Украины занималось в том числе и Государственное агентство (комитет) по туризму, но сегодня этот орган находится в стадии расформирования.

ВЫВОДЫ

Таким образом, усиление внутреннего рынка туристических услуг в Украине за счет корпоративного туризма могло бы способствовать решению целого комплекса задач, которые стоят сейчас перед субъек-

тами хозяйствования различных отраслей – во-первых, это повышение качества производимой продукции за счет обмена опытом, ознакомления с ключевыми инновациями и внедрения новых технологий; во-вторых, расширение сотрудничества и увеличение количества заключаемых сделок; в-третьих, активизация сегмента среднего и малого бизнеса, снижение доли убыточных предприятий за счет реализации продукции на новых рынках, оптимизации управления операционной деятельностью и снижения барьеров для получения актуальной информации; в-четвертых, при участии представителей государственной власти и органов местного самоуправления будет эффективнее реализация социальных и общих инфраструктурных проектов. Поэтому одним из направлений дальнейших исследований в данной области может быть анализ опыта государственно-частного партнерства по привлечению инвестиций в рамках совместных деловых программ. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Малиновська О. Ю.** Розвиток ділового туризму у світі / О. Ю. Малиновська, О. В. Третьяков // Географія та туризм: наук. зб. / Ред. кол.: Я. Б. Олійник (відп. ред.) та ін. – К.: Альтерпрес, 2012. – Вип. 18. – 342 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geolgt.com.ua/images/stories/zbirnik/vipusk18/v1810.pdf>
- 2. Білецька І.** Діловий туризм у контексті розвитку міжнародного туризму / І. Білецька // Журнал європейської економіки. – 2011. – № 2, т. 10. – С. 178 – 187.
- 3. Жученко В. Г.** Особливості організації ділового туризму в Україні та сучасний стан його розвитку / В. Г. Жученко, К. Д. Діденко // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 12/2. – С. 13 – 15.
- 4. Лопушняк Л.** Комерційний туризм – сучасний фактор зайнятості населення (на прикладі м. Чернівців) / Л. Лопушняк // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. пр. – Чернівці: ЧНУ, 2013. – Вип. 672/673: Географія. – С. 137 – 140.
- 5. Павлюченко О. С.** Сучасний стан та перспективи розвитку засобів розміщення для ділових туристів в Україні / О. С. Павлюченко, В. О. Губеня, А. Г. Бровко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 35 – 41.
- 6.** Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 7.** Concur Expense IQ Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.concur.com/sites/default/files/lp/pdfs/concur_expense_iq_report_2013.pdf
- 8.** New Research Measures Business Travel Spending Relative to Top-Line Company Growth / GBTA Foundation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.gbta.org/foundation/resourcelibrary/Pages/Mar11article2.aspx>

REFERENCES

- Biletska, I. "Dilovyi turizm u konteksti rozvytku mizhnarodnoho turizmu" [Business tourism in the context of international tourism]. *Zhurnal ievropeiskoi ekonomiky*, vol. 10, no. 2 (2011): 178-187.
- Concur Expense IQ Report 2013. https://www.concur.com/sites/default/files/lp/pdfs/concur_expense_iq_report_2013.pdf
- Lopushniak, L. "Komertsiyni turizm – suchasnyi faktor zaiyniatosti naselennia (na prykladi m. Chernivtsi)" [Commercial tourism - modern factor of employment (for example, Chernivtsi)]. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu*, no. 672/673: Heohrafiia (2013): 137-140.

Malynovska, O. Yu., and Tretiakov, O. V. "Rozvytok dilovoho turyzmu u sviti" [The development of business tourism in the world]. <http://www.geolgt.com.ua/images/stories/zbirnik/vipusk18/v1810.pdf>

"New Research Measures Business Travel Spending Relative to Top-Line Company Growth" GBTA Foundation. <http://www.gbta.org/foundation/resourcelibrary/Pages/Mar11article2.aspx>

Oftsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Pavliuchenko, O. S., Hubenia, V. O., and Brovko, A. H. "Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku zasobiv rozmishchennia dla dilovykh turystiv v Ukraini" [Current state and prospects of development of accommodation for business travelers in Ukraine]. *Naukovi pratsi Natsionalnogo universytetu kharchovykh tekhnolohii*, no. 52 (2013): 35-41.

Zhuchenko, V. H., and Didenko, K. D. "Osoblyvosti orhanizatsii dilovoho turyzmu v Ukraini ta suchasnyi stan ioho rozvytku" [Peculiarities of business tourism in Ukraine and the current state of development]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 12/2 (2012): 13-15.

УДК 631.11

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИДІВ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2015 ВЛАСЕНКО Ю. Г.

УДК 631.11

Власенко Ю. Г. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню функціонування організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності з метою формування ефективних організаційних структур ринкової економіки для поліпшення їх соціально-економічного розвитку. На етапі вдосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств та видів їх діяльності слід розробити та реалізувати науково обґрунтовану концепцію земельних відносин власності саме за умов наявності трансформаційних процесів, адже саме врегулювання земельних питань асоційовані з наявними програмами впровадження аграрної політики в Україні. Земельні відносини є серцевиною аграрної політики, аграрних відносин зокрема й суспільно-економічних взагалі. Тому земельні відносини слід реформувати та вдосконалювати таким чином, щоб радикально розв'язати питання економічних інтересів селянина-трудівника і суспільства в цілому. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств та видів їх діяльності на пряму залежить від умов підвищення соціально-економічної ефективності ресурсного потенціалу. Соціально-економічна ефективність використання ресурсного потенціалу – це результативність, за якої балансується, з одного боку, задоволення потреб та інтересів як окремої людини, так і суспільства у цілому, з іншого – виробничий розвиток і відновлення ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: організація, власність, земля, сільськогосподарське підприємство, господарський механізм.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Власенко Юрій Григорович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

УДК 631.11

Власенко Ю. Г. Усовершенствование организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности

Статья посвящена теоретическому обоснованию функционирования организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности с целью формирования эффективных организационных структур рыночной экономики для улучшения их социально-экономического развития. На этапе совершенствования организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности следует разработать и реализовать научно обоснованную концепцию земельных отношений собственности именно при условии наличия трансформационных процессов, ведь именно урегулирование земельных вопросов ассоциированы с имеющимися программами внедрения аграрной политики в Украине. Земельные отношения являются сердцевиной аграрной политики, аграрных отношений в частности и общественно-экономических в целом. Поэтому земельные отношения следует реформировать и совершенствовать таким образом, чтобы радикально решить вопросы экономических интересов фермера-трудящегося и общества в целом. Совершенствование организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности напрямую зависит от условий повышения социально-экономической эффективности ресурсного потенциала. Социально-экономическая эффективность использования ресурсного потенциала – это результативность, при которой балансируется, с одной стороны, удовлетворение потребностей и интересов как отдельного человека, так и общества в целом, с другой – производственное развитие и восстановление ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: организация, собственность, земля, сельскохозяйственное предприятие, хозяйственный механизм.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Власенко Юрий Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (вул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

UDC 631.11

Vlasenko Yu. G. Improvement of Organizational Forms of Agricultural Enterprises and their Activity Types

The article is aimed at theoretical substantiation of functioning of the organizational forms of agricultural enterprises and their activity types in order to elaborate effective organizational structures in terms of market economy to improve their socio-economic development. At the stage of perfecting the organizational forms of agricultural enterprises and their activities, a science-based conception of land ownership relations should be developed and implemented under precondition of availability of transformational processes, because of the settlement of land issues, associated with existing programs of implementation of agrarian policy in Ukraine. Land relations are at the heart of the agrarian policy, agrarian relations in particular and social economic in general. Thus, land relations should be reformed and improved in such a way as to radically solve the economic interests of working farmer and society as a whole. Improvement of organizational forms of agricultural enterprises and their activity types directly depends on favorable conditions to betterment of the socio-economic efficiency of resource potential. The socio-economic efficiency of utilization of the resource potential is the effectiveness that balances, on the one hand, needs and interests of both the individual and society as a whole, on the other hand, production development and recovery of the resource potential of enterprise.

Key words: organization, property, land, agricultural enterprise, economic mechanism.

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

Vlasenko Yuriy G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

Malynovska, O. Yu., and Tretiakov, O. V. "Rozvytok dilovoho turyzmu u sviti" [The development of business tourism in the world]. <http://www.geolgt.com.ua/images/stories/zbirnik/vipusk18/v1810.pdf>

"New Research Measures Business Travel Spending Relative to Top-Line Company Growth" GBTA Foundation. <http://www.gbta.org/foundation/resourcelibrary/Pages/Mar11article2.aspx>

Oftsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Pavliuchenko, O. S., Hubenia, V. O., and Brovko, A. H. "Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku zasobiv rozmishchennia dla dilovykh turystiv v Ukraini" [Current state and prospects of development of accommodation for business travelers in Ukraine]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii*, no. 52 (2013): 35-41.

Zhuchenko, V. H., and Didenko, K. D. "Osoblyvosti orhanizatsii dilovoho turyzmu v Ukraini ta suchasnyi stan ioho rozvytku" [Peculiarities of business tourism in Ukraine and the current state of development]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 12/2 (2012): 13-15.

УДК 631.11

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИДІВ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2015 ВЛАСЕНКО Ю. Г.

УДК 631.11

Власенко Ю. Г. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню функціонування організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності з метою формування ефективних організаційних структур ринкової економіки для поліпшення їх соціально-економічного розвитку. На етапі вдосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств та видів їх діяльності слід розробити та реалізувати науково обґрунтовану концепцію земельних відносин власності саме за умов наявності трансформаційних процесів, адже саме врегулювання земельних питань асоційовані з наявними програмами впровадження аграрної політики в Україні. Земельні відносини є серцевиною аграрної політики, аграрних відносин зокрема й суспільно-економічних взагалі. Тому земельні відносини слід реформувати та вдосконалювати таким чином, щоб радикально розв'язати питання економічних інтересів селянина-трудівника і суспільства в цілому. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств та видів їх діяльності на пряму залежить від умов підвищення соціально-економічної ефективності ресурсного потенціалу. Соціально-економічна ефективність використання ресурсного потенціалу – це результативність, за якої балансується, з одного боку, задоволення потреб та інтересів як окремої людини, так і суспільства у цілому, з іншого – виробничий розвиток і відновлення ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: організація, власність, земля, сільськогосподарське підприємство, господарський механізм.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Власенко Юрій Григорович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

УДК 631.11

Власенко Ю. Г. Усовершенствование организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности

Статья посвящена теоретическому обоснованию функционирования организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности с целью формирования эффективных организационных структур рыночной экономики для улучшения их социально-экономического развития. На этапе совершенствования организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности следует разработать и реализовать научно обоснованную концепцию земельных отношений собственности именно при условии наличия трансформационных процессов, ведь именно урегулирование земельных вопросов ассоциированы с имеющимися программами внедрения аграрной политики в Украине. Земельные отношения являются сердцевиной аграрной политики, аграрных отношений в частности и общественно-экономических в целом. Поэтому земельные отношения следует реформировать и совершенствовать таким образом, чтобы радикально решить вопросы экономических интересов фермера-трудящегося и общества в целом. Совершенствование организационных форм сельскохозяйственных предприятий и видов их деятельности напрямую зависит от условий повышения социально-экономической эффективности ресурсного потенциала. Социально-экономическая эффективность использования ресурсного потенциала – это результативность, при которой балансируется, с одной стороны, удовлетворение потребностей и интересов как отдельного человека, так и общества в целом, с другой – производственное развитие и восстановление ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: организация, собственность, земля, сельскохозяйственное предприятие, хозяйственный механизм.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Власенко Юрій Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

UDC 631.11

Vlasenko Yu. G. Improvement of Organizational Forms of Agricultural Enterprises and their Activity Types

The article is aimed at theoretical substantiation of functioning of the organizational forms of agricultural enterprises and their activity types in order to elaborate effective organizational structures in terms of market economy to improve their socio-economic development. At the stage of perfecting the organizational forms of agricultural enterprises and their activities, a science-based conception of land ownership relations should be developed and implemented under precondition of availability of transformational processes, because of the settlement of land issues, associated with existing programs of implementation of agrarian policy in Ukraine. Land relations are at the heart of the agrarian policy, agrarian relations in particular and social economic in general. Thus, land relations should be reformed and improved in such a way as to radically solve the economic interests of working farmer and society as a whole. Improvement of organizational forms of agricultural enterprises and their activity types directly depends on favorable conditions to betterment of the socio-economic efficiency of resource potential. The socio-economic efficiency of utilization of the resource potential is the effectiveness that balances, on the one hand, needs and interests of both the individual and society as a whole, on the other hand, production development and recovery of the resource potential of enterprise.

Key words: organization, property, land, agricultural enterprise, economic mechanism.

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

Vlasenko Yuriy G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

E-mail: yuriywinner@ukr.net

У 90-х роках минулого століття в Україні розпочався процес переходу на ринкові форми господарювання і реформування власності. В основному він орієнтований на перетворення відносин власності на майно та землю, створення організаційно-правових формуваль, які господарюють на засадах приватної власності. Але і до цього дня неврегульовані ринкові показники макроекономічних механізмів, таких як ціна, кредитна та податкова системи, що формує несприятливі умови для прибуткового бізнесу на основі самоокупності та самофінансування.

Цей негативний процес поглиблює і відсутність мікроекономічних інструментів, насамперед інституційних, як для раціоналізації структури підприємств, асоціацій, так і в окремих виробничих процесах та їх компонентах, використовуючи об'єктивний механізм дії економічних законів організації виробництва і праці, так і з точки зору системного підходу для адаптації всіх складових організації.

Проблемами вдосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності займалися провідні вітчизняні вчені: П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров [7], В. О. Рибалкін, І. В. Лазня [8], О. В. Шкільов [9], О. Д. Гудзинський [10] та ін.

Метою статті є проведення економічного аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини із урахуванням різних видів організаційно-правових форм господарювання у 2013 р. сільськогосподарських підприємств для поліпшення їх соціально-економічного розвитку.

Методологічну та інформаційно-аналітичну базу дослідження склали монографії, наукові праці, матеріали періодичних видань, офіційні матеріали Державної служби статистики України, дані річної звітності підприємств сільського господарства, ресурси Internet, нормативно-правові акти України.

Серед учених існують досить різноманітні підходи як до визначення самого поняття «організація», так і до методологічних аспектів формування ефективних організаційних структур. Узагальнюючи літературні джерела щодо визначення поняття «організація», можна зробити висновок про досить широкий спектр тлумачень і використання механізмів впливу на показники виробничої та господарської діяльності.

Й. С. Завадський і Л. М. Грищенко визначення поняття «організація» наводять як таке, що походить від англійського *organization* – ознака явищ, речей, подій, що розглядається як система, яка визначає взаємозалежну поведінку частин цілого [1]. У словнику іншомовних слів академіка О. С. Мельничука поняття «організація» від французького «*organization*» – будова, структура чогось; налагодження, впорядкування, приведення чогось в систему (напр., організація праці) [2]. В. Д. Савченко розглядає поняття «організація», що походить від латинського *organizo* – повідомляю, влаштовую, як різновид соціальних систем, об'єднання людей, які спільно реалізують загальну мету і діють на основі певних принципів і правил. Організація, – коментує автор, – це елемент економічної системи суспільства, який не може існувати поза суспільством, а суспільство – без організацій, які воно створює заради свого існування [3].

Проте більш повно за змістом і сутністю поняття «організація» визначено у Великій Радянській Енциклопедії: «...Организация (франц. *organisation*, от позднелат. *organizo* – сообщаю, стройный вид, устраиваю, 1) внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением. 2) Совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого. 3) Объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил...» [4].

Наведене визначення поняття «організація» охоплює багатогранність чинників, які зумовляють відповідно зміни форм власності і рішення трудових колективів зміни організаційно-економічних і правових форм господарювання і типу підприємств. Відомо, що переходу до ринкових форм господарювання передують створення належної законодавчо-правової бази, на основі якої здійснюється зміна форм власності і реформування підприємств у нові ринкові структури. Було прийнято цілу низку законів, у яких визначено порядок реформування економіки України в напрямі до ринкових відносин та перетворення різних державних і колективних підприємств у ринкові структури. Вирішальним законом щодо реформування підприємств у ринкові структури став прийнятий у березні 1991 р. Закон Української РСР «Про підприємства в Українській РСР», до якого протягом 1991, 1992, 1993 рр. були внесені зміни вже як до Закону України «Про підприємства в Україні». У цьому законі визначені основоположні, загальні для будь-якого підприємства, правові, економічні та соціальні основи їх організації та діяльності відповідно до умов ринкової економіки.

На підставі цих законодавчих положень протягом першої половини 1990-х років колгоспи, радгоспи та інші аграрні підприємства України були реформовані в нові організаційні структури ринкового типу: спілки селян, асоціації кооперативів, акціонерні товариства (закриті і відкриті), селянські (фермерські) господарства та їх асоціації, пайові колективні сільськогосподарські товариства.

Міжгосподарські об'єднання можуть діяти як асоціації, корпорації, агрофірми, концерни, науково-виробничі системи, холдингові компанії. Їх діяльність регламентується договорами та прийнятими статутами, які затверджуються їх засновниками. Різні організаційні форми підприємств та об'єднань мають свої особливості, властиві лише тій формі діяльності, за якою функціонує підприємство.

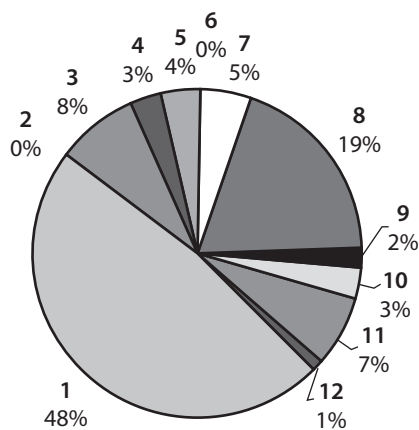
Ця особливість полягає у формі власності на засоби виробництва, вироблену продукцію та внутрішньогосподарські взаємовідносини. Характерною особливістю підприємств, що функціонують на базі державної власності, є підтримка і забезпечення їх ресурсами виробництва з боку держави, а також вони діють за єдиним внутрішньогосподарським планом. На відміну від державних підприємств господарства, які ми поглиблено досліджували, а це: приватно-орендне сільськогосподарське підприємство (ПОСП) «Радівське», сільськогосподарський виробничий кооператив (СВК)

«Діброва», сільськогосподарське товариство із обмеженою відповідальністю (СТОВ) «Україна» Калинівського району Вінницької області – діють на підставі того закону, що може здійснюватись будь-яка господарська й інша діяльність, що не суперечить закону і відбувається за принципами самоокупності з виплатою податків згідно із чинним законодавством. За формою власності ПОСП «Радівське» належить до приватно-орендного підприємства, а СВК «Діброва» і ТОВ «Україна» здійснюють свою господарську діяльність на базі колективної власності, а також орендуючи у членів цих колективів та пенсіонерів їх майнові і земельні паї.

Сьогодні у Вінницькій області спостерігається позитивна динаміка розвитку малого підприємництва. За даними Державного комітету статистики України визначено, що станом на 01.01.2013 р. в області діяло 7949 малих підприємств [5]. У порівнянні з 2009 р. ця кількість зросла на 0,9%, а кількість діючих малих підприємств на 10 тис. наявного населення зросла на 1 одиницю, що становить 48 одиниць проти 47 на початок 2009 р..

Дослідження структури організаційно-правових форм власності і господарювання на 01.01.13 р. у Вінницькій області показали (рис. 1), що серед усієї кількості господарств (а це становить 597 господарств) найбільшу частину займали Товариства з обмеженою відповідальністю та Приватні підприємства – 286 (48%) і відповідно 113 (19%) господарств.

Це зумовлено законодавчо визначеним спрощеним порядком ведення бізнесу приватних підприємств, можливістю використовувати найманих працівників. За даними Державного комітету статистики України, протягом 1 півріччя 2013 р. діяльність започаткували 516 юридичних осіб, що порівняно із 2009 р. на 81 юридичну особу менше. Надходження до місцевих бюджетів від діяльності малого бізнесу зросли на 37,9 млн грн, або на 45,6%, а їх частка в загальних надходженнях склала 19% і становить 120,9 млн грн [5].



- 1, 7 – селянське (фермерське) господарство
- 2, 8 – приватне підприємство
- 3, 9 – державне підприємство
- 4, 10 – дочірнє підприємство
- 5, 11 – відкрите акціонерне товариство
- 6, 12 – закрите акціонерне товариство

Рис. 1. Структура організаційно-правових форм власності у Калинівському районі на 01.01.13 р.

Слід відзначити, що на фінансову підтримку підприємництва у 2013 р. в обласному бюджеті було передбачено коштів у сумі 1 млн грн. На часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами банків, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів, виділено 650,0 тис. грн, що у подальшому стимулюватиме розвиток таких форм господарювання. Проте, з огляду на результати групування підприємств Вінницької області за організаційно-правовою формою власності (табл. 1), можна зазначити, що не форма власності впливає на ефективність господарювання, а спосіб, у який підприємство функціонує та налаштовує свою управлінську діяльність.

Про це свідчать дані табл. 1, де найбільше сільськогосподарських угідь припадає на Закриті акціонерні товариства (6376 га), вартість основних активів на 1 господарство становить – 4869 тис. грн, а чисельність працівників – 562 особи. Слід зазначити, що вартість активів приватних підприємств більше, ніж у два рази менша.

Станом на 01.01.2013 р. у Калинівському районі Вінницької області налічувалося 34 сільськогосподарських підприємства різних форм і видів діяльності. Серед них: сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) – 15, товариств із обмеженою відповідальністю (ТОВ) – 11, приватно-орендних сільськогосподарських підприємств (ПОСП) – 3, радгоспів – 3, виробничих кооперативів – 2. У наступні два роки ситуація змінилась, і в 2005 р. у районі вже налічувалося 32 сільськогосподарських підприємства різних форм і видів діяльності, причому товариств з обмеженою відповідальністю зареєстровано (ТОВ) – 2, сільськогосподарських товариств із обмеженою відповідальністю (СТОВ) – 9, приватно-орендних сільськогосподарських підприємств (ПОСП) – 4, дослідних господарств – 3. З метою виявлення впливу на результати господарської діяльності новостворених організаційних форм нами проведено порівняльний аналіз показників за 2013 р. по досліджуваних господарствах (табл. 2).

З наведених у табл. 2 даних видно, що за одних і тих же природно-економічних умов нижчими виявились як виробничі, так і фінансові результати ТОВ «Україна» порівняно з СВК «Діброва», і особливо з ПОСП «Радівське». Виробництво валової продукції на одиницю земельних угідь у ТОВ «Україна» в 1,2 рази нижче порівняно із СВК «Діброва», і майже втричі відповідно у порівнянні з ПОСП «Радівське». Що стосується виробництва валової продукції у розрахунку на 1 працівника, то ТОВ «Україна» поступається іншим господарствам майже удвічі. Таку ситуацію можна пояснити різницею кількості працівників: у СВК «Діброва» – 110 осіб, а у ТОВ «Україна» – 273 особи, проте валової продукції у ТОВ «Україна» вироблено на 2381 тис. грн, а у того ж ПОСП «Радівське» – на 5027 тис. грн. Урожайність зернових у ПОСП «Радівське» вдвічі вища від аналогічного показника по СВК «Діброва» та СТОВ «Україна». Аналогічна ситуація прослідковується і за показником середньорічного надою молока на корову – у 2,2 рази більше отримують молока від корови у ПОСП «Радівське», ніж у решті господарств.

Таблиця 1

Групування підприємств Вінницької області за організаційно-правовою формою власності (станом на 01.01.13 р.)

Форма господарства	Кількість господарств	Припадає с.-г. угідь на одне господарство, га	У т. ч. ріллі	Чисельність працівників, осіб	Вартість активів на 1 господарство, тис. грн
Селянське (фермерське) господарство	32	1428	1362	73	2432
Приватне підприємство	113	1284	1260	74	1850
Державне підприємство	10	2109	1875	137	8762
Дочірнє підприємство	15	1733	1727	104	1908
Відкрите акціонерне товариство	43	1738	1488	135	7549
Закрите акціонерне товариство	6	6376	6290	562	4869
Товариство з обмеженою відповідальністю	286	1558	1508	92	3285
Товариство з додатковою відповідальністю	1	1000	984	21	1461
Кооператив	47	1541	1498	107	3890
Виробничий кооператив	19	1481	1450	112	4331
Сільськогосподарський виробничий кооператив	24	1563	1521	107	3040
Заклади	1	4569	4237	402	67337
Усього	597	1575	1513	99	3523

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів господарств.

Таблиця 2

Основні показники господарської діяльності в окремих типах досліджуваних підприємств Калинівського району у 2013 р.

Показник	ПП «Радівське»	СТОВ «Україна»	СВК «Діброва»
Виробництво валової продукції, грн:			
– на 1 га с.-г. угідь	2581,9	867,4	1068,2
– на 1 працівника	18018	8722	17091
Врожайність, ц/га:			
– зернових культур	33,8	16,2	15,3
– цукрових буряків	504,0	112,5	244,3
Середньорічний надій молока на корову, кг	5622	2222	2536
Середньодобовий приріст на відгодівлі, грам:			
– ВРХ	530	227	322
– свиней	295	152	113
Собівартість 1 ц, грн:			
– зерна	24,69	17,01	30,92
– молока	37,76	72,55	107,36
– приросту ВРХ	346,5	574,6	433,9
Прибуток, збиток (–) на 1 га с.-г. угідь, грн	980,5	22,0	149,5
Рівень рентабельності, збитковості (–) виробництва, %:			
– зерна	104,6	46,6	94,0
– цукрових буряків	104,0	–31,2	71,9
Припадає основних фондів:			
– на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	523,4	365,1	30,5
– на 1 працівника, тис. грн	36,5	36,7	4,9
Забезпеченість сільськогосподарською технікою:			
– трактори на 100 га с.-г. угідь, шт.	1,8	1,2	0,7
– комбайни зернові на 100 га зернових, шт.	1,3	0,7	0,6
– вантажні автомобілі, шт.	33	16	13

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів господарств.

Ці дані лише підтверджують кінцеві фінансові результати по господарствах. Так, прибуток ПОСП «Радівське» на 1 га сільгоспугідь склав 980,5 грн, що перевищує аналогічний показник по СВК «Діброва» у 6,5 рази і у 44 рази відповідно по СТОВ «Україна». Щодо основних виробничих фондів, то найбільш забезпеченим серед досліджуваних господарств є ПОСП «Радівське» – 523,4 тис. грн на 100 га сільськогосподарських угідь, у ТОВ «Україна» аналогічний показник становить 365,1 тис. грн, що в 1,4 рази менше від показника по ПОСП «Радівське» та у 12 разів перевищує дані по СВК «Діброва» – 30,5 тис. грн. Такий різкий перепад щодо забезпечення основними фондами між ПОСП «Радівське» та СВК «Діброва» можна пояснити списанням з балансу господарства будівель, споруд і передавальних пристроїв. По технічному забезпеченню склалась аналогічна ситуація, що і по виробничих фондах: передре ПОСП «Радівське», яке має у наявності 1,8 штук тракторів на 100 га сільськогосподарських угідь, що є більшим на 34%, ніж у ТОВ «Україна» і на 62% з аналогічним показником у СВК «Діброва».

Дані табл. 2 свідчать, що результати господарської діяльності досліджуваних підприємств залежать не стільки від обраної організаційної форми (приватно-орендне чи товариство з обмеженою відповідальністю), оскільки всі вони функціонують за однаковими умовами, скільки від побудованих внутрішньоекономічних відносин, застосування новітніх технологій та рівня управління господарською (підприємницькою) діяльністю.

Аналіз факторів впливу (зниження податкового тиску, зниження кредитних ставок, врегулювання паритету цін, відповідне забезпечення виробничими ре-

сурсами) на результати господарювання показав, що у приватних підприємствах і в кооперативах краще використовуються наявні ресурси виробництва, вищий рівень управління персоналом, більш своєчасно виконуються технологічні процеси, що зумовлено мотиваційними факторами робітників до більш продуктивної праці з метою отримання вищих результатів (рис. 2), що позитивно впливають на їх заробітки та надають право розпоряджатись результатами своєї праці [6].

У наведеній моделі обґрунтовано те, за яких умов та критеріїв впливу управлінського фактора на підприємстві може здійснюватись ефективна або ж неефективна економічна поведінка. Для забезпечення позитивного впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства, що є безумовно необхідним, доцільно сформулювати відокремлені умови та критерії, за якими керівник умотивований та здатний здійснювати ефективну економічну поведінку.

ВИСНОВКИ

Є підстави зробити висновок, що на даний час найкращий результат господарської діяльності досягається за рахунок більш ефективного функціонування господарського механізму саме приватної системи ведення господарства в умовах недосконалої конкурентної боротьби між підприємствами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Завадський Й. С. Словник термінів і понять ринкової економіки : довідкове видання / Й. С. Завадський, Л. М. Грищенко. – К. : Вид-во «Сільгоспосвіта», 1995. – С. 68.

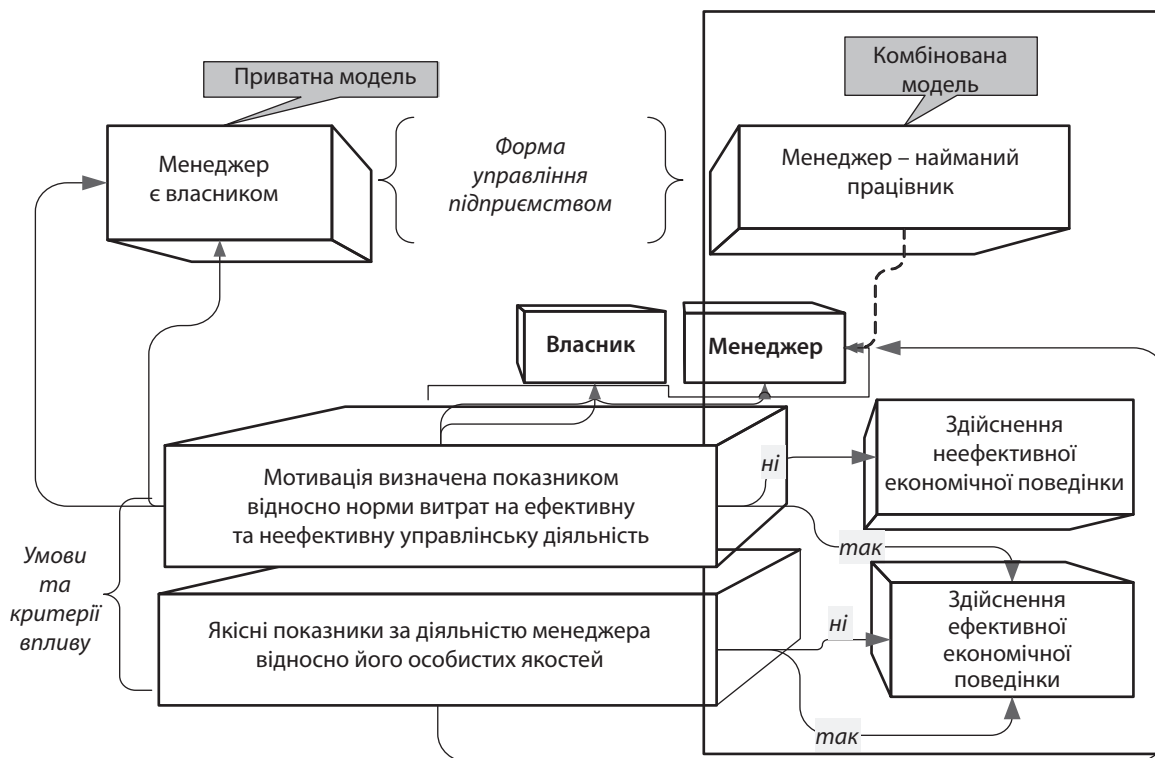


Рис. 2. Концепція впливу управлінського фактора на економічну поведінку підприємства

Джерело: розроблено автором за дослідженнями Н. П. Карачіної [6].

2. Словник іншомовних слів / За ред. академіка АН УРСР О. С. Мельничука. – 2-е вид., випр. і доп. – К., 1985. – 966 с.

3. **Савченко В. Д.** Економіка й організація діяльності об'єднань підприємств : навч. посібник / В. Д. Савченко ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х., 2005. – 279 с.

4. Большая Советская Энциклопедия : в 30-ти томах. – 3-е изд. – М., 1973. – Т. 14. – С. 578.

5. Вінницька обласна державна адміністрація. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vin.gov.ua/>

6. **Карачина Н. П.** Управлінський фактор як визначальна передумова формування економічної поведінки підприємства / Н. П. Карачина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua

7. **Саблук П. Т.** Реформування земельних відносин, форм власності і господарювання (методичні положення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров. – К. : ІАЕ УААН, 1995. – 36 с.

8. **Рибалкін В. О.** Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К. : Логос, 2000. – 279 с.

9. Орендні відносини в сільськогосподарському виробництві : монографія / За ред. О. В. Шкільова. – К. : Четверта хвиля, 2009. – 320 с.

10. **Гудзинський О. Д.** Теоретико-методологічні та прикладні аспекти розвитку організаційних формувань / О. Д. Гудзинський, Н. М. Сіренко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2009. – Вип. 4 (51). – С. 14 – 21.

REFERENCES

Bolshaia Sovetskaia Entsiklopediia [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow, 1973.

Hudzynskiy, O. D., and Sirenko, N. M. "Teoretyko-metodolohichni ta prykladni aspekty rozvytku orhanizatsiinykh formuvan" [Theoretical and methodological and applied aspects of organizational units]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia*, no. 4 (51) (2009): 14-21.

Karachyna, N. P. "Upravlinskyi faktor iak vyznachalna peredumova formuvannia ekonomichnoi povedinky pidpriemstva" [Management factor as decisive prerequisites of economic behavior of enterprises]. www.economy.nayka.com.ua

Orendni vidnosyny v silskohospodarskomu vyrobnytstvi [Lease relations in agricultural production]. Kyiv: Chetverta khvylia, 2009.

Rybalkin, V. O., and Laznia, I. V. *Teoriia vlasnosti* [The theory of property]. Kyiv: Lohos, 2000.

Savchenko, V. D. *Ekonomika i orhanizatsiia diialnosti ob'iednan pidpriemstv* [Economics and organization of associations]. Kharkiv, 2005.

Sabluk, P. T., Mesel-Veseliak, V. Ya., and Fedorov, M. M. *Reformuvannia zemelnykh vidnosyn, form vlasnosti i hospodariuvannia (metodychni polozhennia)* [Land Reform, ownership and management (teaching position)]. Kyiv: IAE UAAN, 1995.

Slovyk inshomovnykh sliv [Dictionary of foreign words]. Kyiv, 1985.

Zavadskiy, I. S., and Hryshchenko, L. M. *Slovyk terminiv i poniat rynkovoï ekonomiky* [Glossary of terms and concepts of a market economy]. Kyiv: Silhosposvita, 1995.

Ofitsiyniy portal Vinnitskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Vinnitsa regional State administration. Official Web-site.] <http://www.vin.gov.ua/>

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ У ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2015 МІЗГЕРОВА А. В.

УДК 330.341.1:330.322:636:631.11

Мізгерова А. В. Використання інновацій у галузі молочного скотарства Черкаської області

Метою статті є дослідження ефективності використання досвіду впровадження інновацій у іноземних компаніях, які займаються молочним скотарством, і кращих вітчизняних сільськогосподарських підприємств. У статті проаналізовано тенденції виробництва молока в Черкаській області, динаміку економічних показників його ефективності. Визначено причини, що гальмують розвиток інноваційної діяльності в молочному скотарстві. Розглянуто вплив поголів'я корів на економічну ефективність молочнотоварного виробництва та досвід кращих сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано, що для досягнення кращих результатів у молочному скотарстві необхідно забезпечити галузь достатньою кількістю якісних кормів, впроваджувати оптимальні сучасні технології. Хоча по Україні в цілому, і зокрема у Черкаській області є конкурентоспроможні підприємства, що займаються молочним скотарством, їх інноваційно-інвестиційне забезпечення не є стійким. Тому це питання потребує детальнішого вивчення і аналізу. А оскільки наша країна поступово виходить на європейські ринки, нам слід звернути увагу на молочне скотарство провідних сільськогосподарських країн світу. Таким чином, реорганізація інноваційної діяльності і перейняття зарубіжного досвіду в цьому питанні є дуже важливим, оскільки використання інновацій у молочному скотарстві сприяє підвищенню ефективності даної галузі у господарстві країни.

Ключові слова: молочне скотарство, молочнотоварне виробництво, ефективність виробництва молока, кормова одиниця, інноваційно-інвестиційне забезпечення.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

Мізгерова Анастасія Валеріївна – аспірантка, Уманський національний університет садівництва (вул. Інститутська, 1, Умань, Черкаська обл., 20305, Україна)

E-mail: lav17071991@mail.ru

УДК 330.341.1:330.322:636:631.11

Мизгерова А. В. Использование инноваций в отрасли молочного скотоводства Черкасской области

Целью статьи является исследование эффективности использования опыта внедрения инноваций в иностранных компаниях, которые занимаются молочным скотоводством, и лучших отечественных сельскохозяйственных предприятий. В статье проанализированы тенденции производства молока в Черкасской области, динамика экономических показателей его эффективности. Определены причины, тормозящие развитие инновационной деятельности в молочном скотоводстве. Рассмотрено влияние поголовья коров на экономическую эффективность молочно-товарного производства и опыт лучших сельскохозяйственных предприятий. Обосновано, что для достижения лучших результатов в молочном скотоводстве необходимо обеспечить отрасль достаточным количеством качественных кормов, внедрять оптимальные современные технологии. Хотя по Украине в целом, и в частности в Черкасской области есть конкурентоспособные предприятия, занимающиеся молочным скотоводством, их инновационно-инвестиционное обеспечение не является устойчивым. Поэтому этот вопрос требует более детального изучения и анализа. А поскольку наша страна постепенно выходит на европейские рынки, нам следует обратить внимание на молочное скотоводство ведущих сельскохозяйственных стран мира. Таким образом, реорганизация инновационной деятельности и перенятие зарубежного опыта в этом вопросе является очень важным, так как использование инноваций в молочном скотоводстве способствует повышению эффективности данной отрасли в хозяйстве страны.

Ключевые слова: молочное скотоводство, молочное производство, эффективность производства молока, кормовая единица, инновационно-инвестиционное обеспечение.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

Мизгерова Анастасия Валерьевна – аспирантка, Уманский национальный университет садоводства (ул. Институтская, 1, Умань, Черкасская обл., 20305, Украина)

E-mail: lav17071991@mail.ru

UDC 330.341.1:330.322:636:631.11

Mizgherova A. V. Using Innovations in Dairy Breeding Sector of Cherkasy Region

The article is aimed to study the efficiency of using experience from implementation of innovation in foreign companies, which are engaged in dairy farming, and the best domestic agricultural enterprises. The article analyzes trends of milk production in the Cherkasy region, the dynamics of economic indicators of its efficiency. The reasons hampering the development of innovation activity in the dairy breeding sector have been disclosed. Influence of the cow population on the economic viability of dairy production as well as experience of the best agricultural enterprises have been considered. It has been reasoned that to achieve the best results in the dairy breeding the industry sector must be provided with sufficient quantity of high quality foods, the optimal current technology must be introduced. Although as in Ukraine in general, so in the Cherkasy region in particular, there are competitive enterprises engaged in dairy breeding, their innovative-investment provision is not sustainable. Therefore, this issue requires more detailed study and analysis. And because our country is gradually emerging on the European markets, we should pay attention to the dairy breeding in the leading agricultural countries in the world. Thus, reorganization of innovation activity and transfer of foreign experience in this matter is very important, as the use of innovations in dairy breeding helps to improve the efficiency of this industry sector of the country's economy.

Keywords: dairy breeding, dairy production, efficiency of milk production, feeding unit, innovative-investment provision.

Pic.: 2. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Mizgherova Anastasiia V. – Postgraduate Student, Uman National University of Horticulture (vul. Instytutska, 1, Uman, Cherkaska obl., 20305, Ukraine)

E-mail: lav17071991@mail.ru

Підвищення ефективності ведення сільського господарства значно залежить від розвитку галузі тваринництва, зокрема молочного скотарства. Це одна зі стратегічних сільськогосподарських галузей України, що визначає продовольчу безпеку держави, якість харчування населення та має високий експортний потенціал. У зв'язку зі стрімким зростанням населення

планети зрозумілим стає збільшення попиту на продукти харчування, зокрема на молочну продукцію. Таким чином, молочне скотарство сьогодні є досить перспективним та інвестиційно привабливим видом діяльності [1].

Оскільки молочні продукти вважаються одними із найцінніших у харчуванні людини, то молочне скотарство відіграє значну роль в економіках країн, де тва-

ринництво є основною галуззю сільськогосподарського виробництва. Що ж стосується України, то вона значно поступається провідним державам за якісними характеристиками галузі молочного скотарства (недосконалість кормової бази, якістю продукції тощо).

В останні роки в Україні ситуація в молочній галузі нестабільна, а її ефективність низька – спостерігається скорочення поголів'я корів, що призводить до зниження валового виробництва молока, незважаючи на поступове підвищення продуктивності корів. Така ситуація є одним із підтверджень зменшення зацікавленості у веденні такого господарства [2].

Існує також проблема з впровадженням інновацій у молочне скотарство, насамперед пов'язана з недостатнім інвестуванням галузі як з боку держави, так і з боку приватних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що пропозиція молочної продукції сьогодні не задовольняє попит, позаяк молока не вистачає. Зрозуміло, що при такому становищі доцільно активно вкладати кошти у розвиток молочного скотарства. У першу чергу, інвестування має бути спрямоване на розвиток та впровадження інновацій. Проблема розвитку інноваційних процесів на підприємствах присвячено багато наукових праць, насамперед таких науковців, як В. Я. Амбросов, М. М. Гаврилюк, П. Дракер, П. Т. Саблук, Б. Санто, В. Трегобчук, Н. Г. Филімонова, В. Г. Чабан та ін.

Мета статті – дослідження ефективності використання досвіду впровадження інновацій іноземними компаніями, які займаються молочним скотарством, і кращими вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами. Можливість, у зв'язку з цим, створення

умов для швидкого розвитку цієї провідної сільськогосподарської галузі економіки України.

Оскільки сьогодні в галузі молочного скотарства України спостерігається низька ефективність, доцільним є діагностування і пошук шляхів поліпшення виробництва молока. Скорочення поголів'я корів призводить до зниження валового виробництва. Навіть поступове підвищення продуктивності корів не може суттєво вплинути на розвиток галузі. Така ситуація ще раз обґрунтовує зменшення зацікавленості виробників молока у веденні такого бізнесу, особливо тепер, коли склалася складна політична і економічна ситуація в Україні. Ця галузь сільського господарства потребує нагальної реорганізації задля утримання конкурентоспроможних позицій на європейському ринку [7].

Серед регіонів України Черкаська область з виробництва молока займає провідне місце. Оскільки ситуація в економіці країни залежить від того, що відбувається в окремих регіонах, то збільшення ефективного ведення скотарства в областях і районах безпосередньо впливає на сільське господарство України в цілому. Для цього дослідимо динаміку обсягів надоїв молока в розрізі районів Черкаської області (табл. 1).

Проаналізувавши дані табл. 1, можна стверджувати, що загалом по Черкаській області обсяги надоїв у 2013 р. збільшилися порівняно з 2000 р. Насамперед це відбулося за рахунок розширення валового виробництва молока у Чорнобаївському, Христинівському, Золотоніському і Звенигородському районах, які відзначилися найвищими показниками позитивної зміни надоїв молока від корів за останні 13 років.

Таблиця 1

Надій молока по районах Черкаської області, тис. тонн

Район \ Пік	Рік							Відхилення 2013 р. від 2000 р.	
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	+, -	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Городищенський	190	220	213	199	196	210	196	6	3
Драбівський	360	385	316	299	273	270	273	-87	-24
Жашківський	293	244	248	230	215	228	220	-73	-25
Звенигородський	231	276	268	258	256	282	303	72	31
Золотоніський	528	651	637	641	638	679	696	168	32
Кам'янський	161	142	125	119	113	113	109	-52	-32
Канівський	163	151	126	105	83	82	82	-81	-50
Катеринопільський	154	147	126	120	115	121	128	-26	-17
Корсунь-Шевченківський	238	214	201	203	197	207	216	-22	-9
Лисянський	210	218	186	181	166	179	179	-31	-15
Маньківський	131	153	141	132	131	140	156	25	19
Монастирищенський	235	177	175	163	160	164	175	-60	-25
Смілянський	211	187	158	173	174	185	190	-21	-10
Тальнівський	212	203	181	178	169	183	186	-26	-12
Уманський	229	203	204	204	193	207	208	-21	-9
Христинівський	156	185	223	238	253	290	307	151	97

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Черкаський	313	280	204	197	191	197	207	-106	-34
Чигиринський	159	164	100	94	91	94	102	-57	-36
Чорнобаївський	529	681	789	775	747	870	885	356	67
Шполянський	262	277	252	244	244	249	266	4	2
Усього	4991	5187	4910	4789	4639	4985	5117	126	3

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [4, 5, 6, 9].

Стосовно відсоткового зменшення обсягів надоїв молока у 2013 р., то найбільше їх зниження відбулося в Черкаському, Чигиринському, Канівському і Кам'янському районах. Їх показники відносно 2000 р. становлять -34%, -36%, -50%, -32% відповідно.

Таким чином, у цілому ситуація з виробництвом молока в Черкаській області задовільна, але серйозних позитивних зрушень за 13 років в обсягах виробництва молока не відбулося. Майже в половині районів спостерігаємо скорочення надоїв, у той час як попит на молочну продукцію невинно збільшується.

Валове виробництво молока загалом по Черкаській області наведено на діаграмі (рис. 1).

З діаграми видно, що до 2011 року відбувалось зниження валового виробництва молока в Черкаській області, але у наступні роки поступово виробництво його зростає. Таким чином обсяги надоїв зросли на 378 тис. тонн (з 4639 тис. тонн виробленого молока у 2011 році до 5117 тис. тонн у 2013 р.). Насамперед це відбувається завдяки Звенигородському, Золотоніському, Корсунь-Шевченківському, Маньківському, Тальнівському, Христинівському, Чорнобаївському та Шполянському районам.

Ефективність виробництва молока залежить від низки факторів. Дослідимо їх вплив на зміну рівня рентабельності реалізації молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Встановимо кореляційну залежність рівня рентабельності реалізації молока, % (y) від трьох факторів: витрати кормів на виробництво 1 ц молока, грн (x_1), середня ціна реалізації 1 ц молока, грн (x_2), виробництво молока на 1 працівника тваринництва, кг (x_3) на основі даних табл. 2.

Після проведених розрахунків встановлено рівняння кореляційного зв'язку:

$$y = -55 + 0,07x_1 + 0,15x_2 + 0,001x_3.$$

Розрахований коефіцієнт множинної кореляції ($R = 0,82$) показує, що між трьома факторами і результативною ознакою існує тісний зв'язок. Коефіцієнт множинної детермінації ($R^2 = 0,68$) свідчить, що варіація рівня рентабельності реалізації молока на 68% обумовлюється трьома факторами (витратами кормів на виробництво 1 ц молока, середньою ціною реалізації 1 ц молока та продуктивністю праці працівників тваринництва), введеними в кореляційну модель. Це означає, що вибрані фактори в цілому впливають на досліджуваний показник.

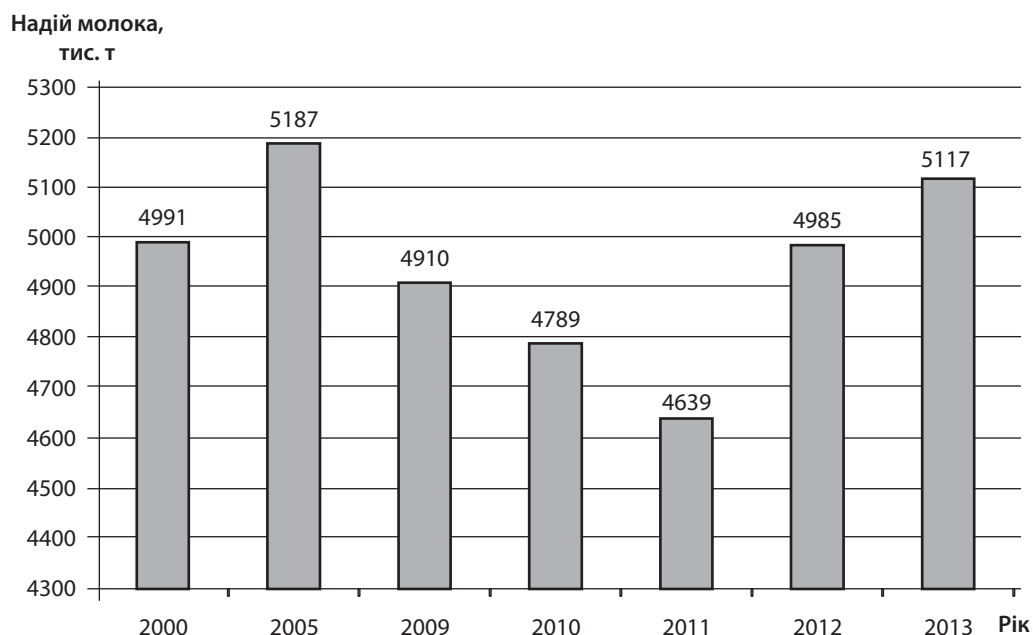


Рис. 1. Надій молока у 2000 – 2013 рр. по Черкаській області, тис. т

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [4, 5, 6, 9].

Економічні показники ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області в середньому за 2010 – 2013 рр.

Район	Рівень рентабельності (збитковості), %	Витрати кормів на виробництво 1 ц молока, грн	Середня ціна реалізації 1 ц молока, грн	Виробництво молока на 1 працівника тваринництва, кг
	У	Х ₁	Х ₂	Х ₃
Городищенський	21,5	155,89	316,68	10916,33
Драбівський	0,0	111,46	290,35	6033,38
Жашківський	8,5	114,54	287,46	15154,91
Звенигородський	28,1	116,46	320,88	30882,15
Золотоніський	21,8	110,25	320,23	21792,65
Кам'янський	15,9	129,13	289,68	11498,85
Канівський	-33,0	44,96	186,10	125,60
Катеринопільський	29,8	122,13	279,62	14711,88
Корсунь-Шевченківський	15,7	109,34	325,88	20916,62
Лисянський	6,2	112,43	257,88	15525,00
Маньківський	37,3	98,33	318,07	21297,78
Смілянський	22,7	127,85	313,82	21451,12
Тальніський	24,5	126,83	294,27	17313,71
Уманський	15,5	141,49	316,98	16399,33
Христинівський	20,6	136,38	320,35	22177,20
Черкаський	0,6	126,96	311,36	6828,51
Чорнобаївський	15,5	144,81	327,79	26450,13
Чигиринський	-3,4	152,21	298,09	6211,68
Шполянський	21,7	143,71	294,83	21690,26

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [4, 5, 6, 9].

Таким чином, збільшення витрат кормів на виробництво 1 ц молока приведе до підвищення рівня рентабельності реалізації молока на 0,07 в. п. Якщо середня ціна реалізації 1 ц молока збільшиться на 1 грн, то рівень рентабельності підвищиться на 0,15 в. п., а зростання продуктивності праці працівників тваринництва на 1 кг підвищить рівень рентабельності на 0,001 в. п.

Одним із чинників, який має найвагоміший вплив на обсяги надоїв, є годівля корів. У табл. 3 розглянемо витрати кормів на виробництво молока.

У витратах кормів на виробництво 1 ц молока за 13 років помітна загальна тенденція до їх скорочення. Це свідчить про введення інновацій у раціонах годівлі корів. Зокрема, відбувається збільшення використання

концентрованих кормів (на 22 в. п. у 2013 р. порівняно із 2001 р.).

Проте, більшість підприємств України не можуть конкурувати на європейському ринку через слабе інноваційно-інвестиційне забезпечення. Ми підтримуємо думку В. Діхтяр, що найбільш значущими перешкодами, які гальмують розвиток інноваційної діяльності в молочному скотарстві, є:

- ✦ слабка науково-дослідницька база, невідповідність підприємств до освоєння новітніх розробок, дефіцит інформації про нові технології і ринки збуту;
- ✦ дефіцит власних коштів та високі економічні ризики і тривалі терміни окупності інноваційних проектів;

Таблиця 3

Витрати на виробництво одного центнера молока в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, ц корм. од.

Вид кормів	Рік								Відхилення 2013 р. від 2001 р. (+, -)
	2001	2005	2009	2010	2011	2012	2013		
Корми всіх видів	1,67	1,24	1,09	1,08	1,16	0,99	0,99	-0,68	
з них концентровані	0,29	0,33	0,37	0,36	0,36	0,36	0,39	+0,1	
Питома вага концентрованих кормів в загальному обсязі, %	17	27	34	33	31	36	39	+22 в. п.	

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [9].

- ✦ низька платоспроможність більшості агрови-робників;
- ✦ неможливість впровадити інноваційні розроб-ки в застарілу матеріально-технічну базу;
- ✦ обмежені можливості колективного скотарства внаслідок приватизації земель;
- ✦ відособленість молоковиробників від підпри-ємств, які випускають науково-технічну про-дукцію, і від провайдерів, які здійснюють її реалізацію;
- ✦ відсутність прозорого ринку інноваційних роз-робок, а також суттєве відставання молочної галузі з освоєнням інновацій [3].

Про це свідчать і дані наявних основних видів тех-ніки, що використовується в тваринництві в сільсько-господарських підприємствах (рис. 2).

У сільськогосподарських підприємствах за останні чотири роки основні види техніки, що використо-вується на молочнотоварних фермах, мають різну тенденцію. Якщо кількість роздавачів кормів за дослі-джуваний період знизилась на 14%, то кількість доїльних установок та апаратів, навпаки, збільшилась на 3% за той самий час. Це зумовлено, з одного боку, впровадженням інноваційних технологій при годівлі, а з іншого – підвищенням стандартів якості молока при доїнні корів.

Рівень механізації виробничих процесів у молоч-ному скотарстві безпосередньо впливає на ефективність виробництва молока. Проте, на даний час сільськогос-подарські підприємства не в змозі самостійно придбати необхідну техніку (агрегати).

З усіх сільськогосподарських підприємств Черка-щини, що займаються виробництвом молока, лише 64 отримали прибутки від його реалізації, а це 41% у 2010 р. і 45% у 2013 р. Але навіть для цих підприємств державна підтримка відчувається, в основному, лише за рахунок податку на додану вартість (97,3% від розміру держав-ної підтримки у 2013 р.). Тому підприємствам слід ви-шукувати власні кошти для поповнення основних ви-

дів техніки, враховуючи сучасні інноваційні процеси в аграрному секторі.

Значним резервом підвищення ефективності ви-робництва молока є збільшення поголів'я корів у госпо-дарстві (табл. 4).

За даними табл. 4 бачимо, що ефективність вироб-ництва молока суттєво залежить від розмірів молочно-го стада. Чим більше стадо, тим вища продуктивність корів. І навіть темпи зростання собівартості 1 ц молока є незначними в порівнянні з темпами зростання цін на енергоносії, паливні матеріали тощо.

Слід відмітити, що ефективність виробництва мо-лока найвища в підприємствах, де молочне стадо складає більше 700 голів. Питома вага таких під-приємств у загальній кількості підприємств, що мають молочне стадо, за останні чотири роки збільшилась на 3 в. п. (з 8% у 2010 р. до 11% у 2013 р.), що є позитивним фактом. Тут слід відмітити ПСП «Агрофірма «Шульц» Городищенського району (767 гол.), ПАТ «НВФ «Уро-жай» Корсунь-Шевченківського району (1722 гол.), ТОВ «Мейк Агро» Смілянського району (975 гол.), ДП «Харвіст-Умань» Уманського району (806 гол.), ряд під-приємств Золотоніського району: СТОВ Пальміра» (1158 гол.), СТОВ «Нива» (800 гол.), ПСП «Плешкані» (2009 гол.) і СТОВ «Агрофірма «Маяк» (1000 гол.), а та-кож Чорнобаївського району: ПСП «Нива» (905 гол.), СТОВ «Світанок» (800 гол.), СТОВ «Богодучівське» (720 гол.), СТОВ «Дніпро» (1110 гол.), СТОВ «Придніпров-ське» (1067 гол.), ТОВ ім. Шевченка (1275 гол.), СТОВ «АГРОКО» (1992 гол.). Високі показники ефективності виробництва молока у вказаних підприємствах забезпе-чуються тим, що вони володіють найсучаснішою техні-кою, широко використовують новітні технології.

Це особливо видно на прикладі СТОВ «Агрофірма «Маяк» Золотоніського району, яке вже 35 років працює на рівні кращих господарств України. Найсучасніший доїльний зал з приємною музикою та високопродуктив-ними коровами. Контроль за технологічним процесом

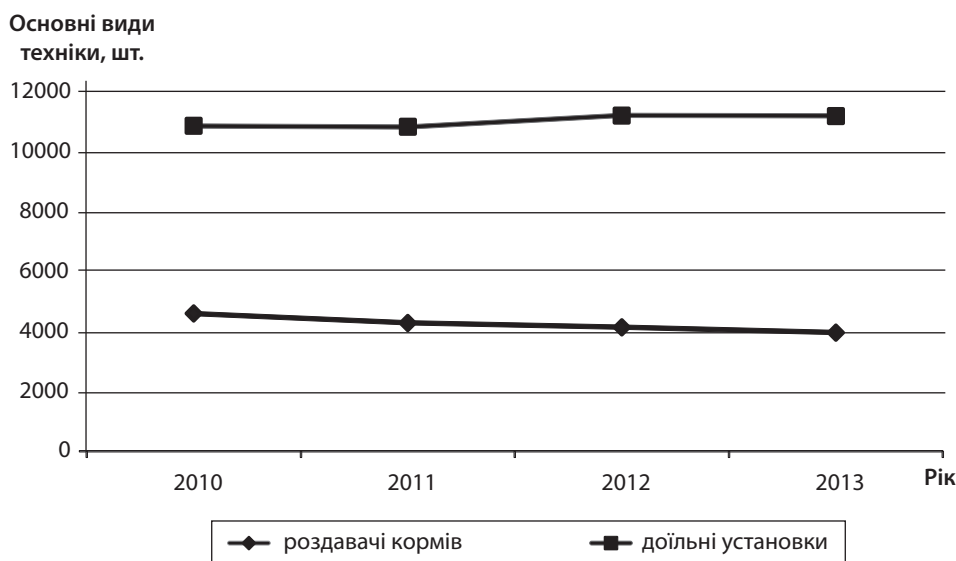


Рис. 2. Наявність основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах України, шт. на кінець року

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8].

Вплив поголів'я корів на економічну ефективність виробництва молока в Черкаській області

Рік	Групи підприємств за розміром стада, голів				У середньому по області на 1 підприємство
	до 300	300 – 500	500 – 700	більше 700	
<i>Кількість сільськогосподарських підприємств, що мають молочне стадо</i>					
2010	98	31	11	12	152
2011	89	30	11	13	143
2013	83	25	13	15	136
<i>Повна собівартість 1 ц молока, грн</i>					
2010	1482,09	4482,10	7252,48	15445,93	7898,93
2011	1985,89	4772,09	9141,75	16399,89	9042,64
2013	2576,08	7321,76	9170,57	24274,86	13600,95
<i>Продуктивність 1 корови, кг</i>					
2010	3925	4681	5111	5690	4849
2011	4094	4791	5536	5874	5003
2013	4431	5441	6326	6388	5667
<i>Державна підтримка, тис. грн</i>					
2010	84,5	279,6	588,1	1469,8	1122,8
2011	92,3	434,3	408,0	1344,5	819,5
2013	85,2	240,4	417,3	1843,5	1634,5
<i>Прибуток в середньому на 1 підприємство, тис. грн</i>					
2010	216,85	769,34	993,96	1853,54	514,98
2011	121,22	795,46	1606,85	3263,35	769,13
2013	184,32	1009,53	3110,18	3941,28	915,94
<i>Середня рентабельність реалізації молока, %</i>					
2010	18,9	20,3	21,7	25,7	17,0
2011	8,5	25,3	28,3	30,2	20,5
2013	10,3	16,8	17,9	38,5	16,6

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [9].

здійснюється завдяки комп'ютерній програмі. Власне, це промислове виробництво, тільки з поправкою на село. Його результат – продукція, що відповідає найвищим світовим стандартам. Недарма за останні 13 років (у 2000 р. в агрофірмі відбулась остання реорганізація) надої від корови зросли в середньому від 6,3 до 8,4 тис. літрів молока. Для окремих рекордисток і 10 – 15 тисяч сьогодні – звична норма. У сучасному доїльному залі всього два оператори обслуговують 1000 корів, а вся система роботи на фермах базується на широкому запровадженні здобутків науки, сучасних технологій, запозичених у США, Канаді, Ізраїлі, Нідерландах, Німеччині та інших провідних країнах. Практично господарство вирощує для своїх корів екологічні, органічні корми, що й забезпечує виробництво якісної продукції [10].

У 2013 р. у господарствах з молочним стадом більше 700 голів продуктивність 1 корови перевищувала середньообласний показник на 17%, а середня рентабельність реалізації молока перевищує середньообласний показник на 21,9 в.п. Державна підтримка таких підприємств здійснюється лише за рахунок податку на додану вартість, що недостатньо для активного розвитку молочнотоварного виробництва.

Внаслідок низької продуктивності тварин, недостатньої бюджетної підтримки з боку держави та низького рівня капіталізації сільськогосподарських підприємств, потенціал фінансового стимулювання інноваційної діяльності в галузі молочного скотарства в Україні дуже низький. Через відсутність якісно обґрунтованих бізнес-планів комерційні банки відмовляють у кредитуванні інноваційних проектів молокозаводських підприємств, адже вважають таке інвестування надто ризиковим.

Таким чином, необхідно реорганізувати галузь молочного скотарства. На нашу думку, за нинішніх умов доцільно використати закордонний досвід інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, взявши за основу такі напрями розвитку:

- 1) раціональне й ефективне використання кормів і покращення їх якості;
- 2) впровадження енергозберігаючих та інтенсивних технологій;
- 3) модернізація, технічне переозброєння та автоматизація процесу виробництва молока;
- 4) створення інтелектуальних ферм, де об'єднуються процеси годівлі та доїння корів і управління тваринницьким господарством.

Як бачимо з досвіду іноземних ферм, для досягнення кращих результатів у молочному скотарстві необхідно забезпечити галузь достатньою кількістю якісних кормів, впроваджувати оптимальні сучасні технології. На сьогоднішній день цим питанням серйозно займаються господарства СПП «РВД-Агро» та СТОВ «Ломовате» (Черкаський р-н), СТОВ «Агрофірма «Маяк» (Золотоніський р-н), які вкладають значні кошти в розвиток тваринницької галузі, зокрема – молочного скотарства.

ВИСНОВКИ

У Черкаській області обсяги надоїв молока поступово зростають, що обумовлено підвищенням продуктивності корів. Одним із чинників, який має найвагомий вплив на даний показник, є їх годівля. Це свідчить про введення інновацій у кормовиробництво. Зокрема, у раціони кормів більше вводять концентрати.

Хоча по Україні в цілому, і зокрема у Черкаській області, є конкурентоспроможні підприємства, що займаються молочним скотарством, їх інноваційно-інвестиційне забезпечення не є стійким. Тому це питання потребує детальнішого вивчення і аналізу. А оскільки наша країна поступово виходить на європейські ринки, нам слід звернути увагу на молочне скотарство провідних сільськогосподарських країн світу.

Таким чином, реорганізація інноваційної діяльності та перейняття зарубіжного досвіду в цьому питанні є дуже важливим, оскільки використання інновацій у молочному скотарстві сприяє підвищенню ефективності даної галузі в господарстві країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Молочне скотарство – українська «нафта» // Агробізнес сьогодні. – № 6 (229). – Березень 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/component/content/article/956.html?ed=58>
2. Радько В. І. Тенденції розвитку виробництва молока в Україні / В. І. Радько // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 24 – 29.
3. Діхтяр В. Розвиток молокопродуктивного підкомплексу / В. Діхтяр // Агро Перспектива». – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fermerplus.com/main/animal-husbandry/582-rozvitok-molokoproduktivnogo-pdkompleksu.html>
4. Офіційний портал Черкаської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.ck.ua/index.php?lng=ukr§ion=8&article=10>
5. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm
6. Сайт Черкаської районної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cherkassy-rda.ck.ua/>
7. УАК: Про СOT, тваринництво та молочне скотарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroprom-ua.com/articles/329>
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – Київ, 2014. – 534 с.
9. Статистичний збірник «Регіональний розвиток Черкаської області за 2013 рік / За ред. В. П. Приймак. – Черкаси, 2014.
10. Кирей В. Смакує органічне / Владислав Кирей // Урядовий кур'єр. – 13 грудня 2014 р. – № 233. – С. 7.

Науковий керівник – Уланчук В. С., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва

REFERENCES

- Kyrei, V. "Smakuie orhanichne" [Delicious organic]. *Uriadovyi kurier*, no. 233 (2014): 7-.
- [Legal Act of Ukraine]. http://uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm
- "Molochne skotarstvo - ukrainska «nafta»" [Dairy cattle – Ukrainian "oil"]. <http://agro-business.com.ua/component/content/article/956.html?ed=58>
- Ofitsiynyi portal Cherkaskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. <http://www.oda.ck.ua/index.php?lng=ukr§ion=8&article=10>
- Radko, V. I. "Tendentsii rozvytku vyrobnytstva moloka v Ukraini" [Trends in milk production in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2010): 24-29.
- Rehionalnyi rozvytok Cherkaskoi oblasti za 2013 rik* [Regional development Cherkassy region in 2013]. Cherkasy, 2014.
- "Rozvytok molokoproduktivnoho pidkompleksu" [Development of milk productive subcomplex]. <http://fermerplus.com/main/animal-husbandry/582-rozvitok-molokoproduktivnogo-pdkompleksu.html>
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Sait Cherkaskoi raionnoi derzhavnoi administratsii. <http://cherkassy-rda.ck.ua/>
- "UAK: Pro SOT, tvarynnytstvo ta molochne skotarstvo" [UAC: the WTO, livestock and dairy cattle]. <http://agroprom-ua.com/articles/329>

НОВІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

© 2015 ЦИМБАЛЮК С. О.

УДК 331.28:331.21/22:331.105.6

Цимбалюк С. О. Нові вектори розвитку компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудо­вих відносин

Метою роботи є обґрунтування тенденцій, притаманних інституту праці та соціально-трудо­вих відносин в умовах становлення нової економіки, їх впливу на компенсаційну політику та визначення основних напрямів розвитку компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудо­вих відносин. Аналіз сучасних тенденцій, що відбуваються в економіці та суспільстві, показав, що під їх впливом змінюються характер і зміст праці, відбувається трансформація соціально-трудо­вих відносин: зростає інноваційна компонента, гнучкість, інтелектуалізація, автоматизація та комп'ютеризація праці, посилюється індивідуалізація соціально-трудо­вих відносин, відбувається розширення простору для ініціативної й творчої праці, акценти зміщуються з управління людськими ресурсами на управління талантами. Встановлено, що трансформації, притаманні інституту праці та соціально-трудо­вих відносин, диктують необхідність залучення та утримання компетентних, талановитих, інноваційно орієнтованих працівників, формування в них соціально відповідального ставлення до праці та її результатів, що обумовлює зміну політики винагородження працівників. Обґрунтовано нові напрями розвитку політики винагородження персоналу, які полягають у зміщенні акцентів з виконання зобов'язань і надання гарантій відповідно до трудового законодавства та колективних угод на ринкові, інноваційні й соціальні компоненти, запровадження індивідуалізованих умов оплати праці та надання найманим працівникам повноцінних, збалансованих за структурою та розміром виплат компенсаційних пакетів.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відносини, трансформація, компенсаційна політика, компенсаційний пакет, індивідуалізовані умови оплати праці.

Бібл.: 10.

Цимбалюк Світлана Олексіївна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: cymso@ukr.net

УДК 331.28:331.21/22:331.105.6

UDC 331.28:331.21/22:331.105.6

Цимбалюк С. А. Новые векторы развития компенсационной политики в условиях трансформации социально-трудо­вых отношений
Целью работы является обоснование тенденций, присущих институту труда и социально-трудо­вых отношений в условиях становления новой экономики, их влияния на компенсационную политику и определение основных направлений развития компенсационной политики в условиях трансформации социально-трудо­вых отношений. Анализ современных тенденций, происходящих в экономике и обществе, показал, что под их влиянием изменяются характер и содержание труда, происходит трансформация социально-трудо­вых отношений: увеличивается инновационная компонента, гибкость, интеллектуализация, автоматизация и компьютеризация труда, повышается индивидуализация социально-трудо­вых отношений, происходит расширение пространства для инициативной и творческой работы, акценты смещаются с управления человеческими ресурсами на управление талантами. Установлено, что трансформации, присущие институту труда и социально-трудо­вых отношений, диктуют необходимость привлечения и удержания компетентных, талантливых, инновационно ориентированных работников, формирования у них социально ответственного отношения к труду и его результатам, обуславливают изменение политики вознаграждения работников. Обоснованы новые направления развития политики вознаграждения персонала, которые заключаются в смещении акцентов с выполнения обязательств и предоставления гарантий в соответствии с трудовым законодательством и коллективными соглашениями на рыночные, инновационные и социальные компоненты, использовании индивидуализированных условий оплаты труда и предоставлении наемным работникам полноценных, сбалансированных по структуре и размеру выплат компенсационных пакетов.

Ключевые слова: социально-трудо­вые отношения, трансформация, компенсационная политика, компенсационный пакет, индивидуализированные условия оплаты труда.

Библ.: 10.

Цимбалюк Светлана Алексеевна – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: cymso@ukr.net

Tsybalyuk S. O. New Vectors for Development of Compensation Policy under Conditions of Transformation of Socio-Labor Relations

The aim of the paper is substantiation of trends inherent to the institution of labor and social-labor relations under conditions of the new economy, their influence on the compensation policy and determination of the main directions for development of compensation policy under conditions of transformation of socio-labor relations. An analysis of the current trends in the economy and society has showed that under their influence the nature and content of the work change, transformation of socio-labor relations comes along: innovation component, flexibility, intellectualization, automation and computerization of labor are increasing, individualization of socio-labor relations is growing, expansion of space for initiative and creative work is going on, focus is shifted from the management of human resources towards management of talents. It has been determined that transformations inherent to the institution of labor and social-labor relations dictate the need to attract and retain competent, talented, innovation-oriented workers, establish socially responsible attitude to work and its results, determine change in the policy of compensation of employees. New directions for development of policy of staff remuneration have been substantiated, which is to shift from the commitments and guarantees in accordance with the labor law and collective agreements towards the market, innovations and social components, use of individualized conditions of pay and providing employees with full compensation packages, balanced on the structure and size of payments.

Key words: socio-labor relations, transformation, compensation policy, compensation package, individualized conditions of remuneration.

Bibl.: 10.

Tsybalyuk Svitlana O. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: cymso@ukr.net

Стратегічними завданнями України є підвищення конкурентоспроможності національної економіки, інтеграція в європейський економічний простір і розбудова соціальної держави. Вирішити ці завдання неможливо без трансформації інституту праці, зростання його інноваційної компоненти, зміни ціннісних орієнтирів, мотиваційних настанов і посилення соціальної відповідальності основних сторін соціально-трудових відносин. Однією з головних перешкод на цьому шляху є неефективна політика винагородження за працю, яка призводить до асиметрії у розподілі створених благ, загострення суперечностей між працею і капіталом, поглиблення соціальної нерівності, девальвації престижності праці й зниження заінтересованості персоналу в її результатах.

Практика господарювання свідчить, що традиційні підходи до винагородження за працю не здатні гармонізувати інтереси власників фізичного та людського капіталу, стимулювати інноваційний розвиток, формувати соціально відповідальне ставлення роботодавців до персоналу і персоналу – до праці та її результатів, залучати й закріплювати компетентних працівників як основної конкурентної переваги підприємства на ринку. За таких умов усе більшої актуальності набуває зміна політики винагородження через зміщення акцентів з виконання зобов'язань і надання гарантій відповідно до трудового законодавства та колективних угод на ринкові, інноваційні та соціальні компоненти, посилення індивідуалізації винагород і надання найманим працівникам повноцінних, збалансованих за структурою, розміром виплат і благ компенсаційних пакетів. Це, своєю чергою, потребує імплементації основних положень компенсаційного менеджменту у вітчизняну теорію та практику розподільних відносин і розроблення нової моделі соціально-трудових відносин у сфері винагороди за працю. Неефективність політики оплати праці та недосконалість інституціональних засад розроблення інноваційних підходів до винагородження персоналу обумовлюють потребу в розробці нових підходів до формування компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин.

Теорія та практика розподільних відносин як одна з основних складових системи соціально-трудових відносин постійно перебувають під пильною увагою науковців і практиків. Дослідженням інституту праці й соціально-трудових відносин, матеріальної мотивації та організації заробітної плати займалися українські вчені: О. Амоша, Д. Богиня, М. Ведерніков, І. Гнибіденко, О. Грішнова, В. Данюк, Ю. Зайцев, Т. Кір'ян, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, В. Лагутін, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, Г. Назарова, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Шаульська та ін. До іноземних авторів, які досліджували теоретичні та прикладні аспекти формування сукупної винагороди за працю та компенсаційної політики, належать: М. Армстронг, Д. Балкін, Д. Браун, Н. Волгін, Б. Генкін, Н. Горелов, С. Гросс, П. Зінгхайм, С. Каплан, Р. Колосова, Дж. Мілкович, Е. Лоулер, С. Макотті, Дж. Ньюман, П. Платтен, Дж. Пфедер, С. Рогерс, Т. Стівенс, П. Томп-

сон, Дж. Тропмен, Р. Хендерсон, М. Хемел, Р. Хенімен, Д. Хофрічтер, Дж. Шустер, Т. Фланнері, Р. Яковлев та ін.

Вітчизняними та іноземними вченими зроблено значний внесок у поглиблення теоретико-методологічних і практичних аспектів оплати праці. Однак концептуальні засади формування компенсаційної політики та обґрунтування нових підходів до винагороди за працю відповідно до нового формату соціально-трудових відносин залишаються малодослідженими. У працях українських науковців простежуються спроби імплемувати положення компенсаційного менеджменту в українську теорію та практику розподільних відносин. Разом з тим багатьом дослідникам притаманне перенесення іноземних підходів у вітчизняну теорію та практику без урахування ментальних особливостей, соціокультурних цінностей і специфіки соціально-трудових відносин. Бракує теоретико-методологічних досліджень щодо природи компенсацій і детермінантів поширення компенсаційної моделі винагороди за працю на теренах України.

Метою роботи є обґрунтування тенденцій, притаманних інституту праці та соціально-трудових відносин в умовах становлення нової економіки, їх впливу на компенсаційну політику та визначення основних напрямів розвитку компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин.

Неодмінною рисою розвитку суспільства є безперервна зміна суспільних формацій. Учені, що досліджують еволюцію суспільства та стадії його розвитку, по-різному називають сучасний етап. Найбільшої популярності набула концепція «постіндустріального суспільства», основними атрибутами якого є інноваційний сектор економіки, високоякісні послуги та індустрія знань. Концепція постіндустріального суспільства дістала широкого визнання після виходу друком у 1973 р. книги Д. Белла «Грядуще постіндустріальне суспільство» [8]. В основі концепції постіндустріального суспільства лежить поділ усього суспільного розвитку на три етапи: аграрний (доіндустріальний), індустріальний та постіндустріальний.

Е. Тоффлер виокремив три «хвилі» в розвитку суспільства: аграрну, індустріальну та інформаційну під час переходу до суспільства, що ґрунтується на знаннях. Характерною особливістю третього етапу, на думку вченого, є гуманізація всіх сфер життя людини [10].

З концепцією постіндустріального суспільства тісно пов'язане поняття «інноваційна економіка». Теорія інноваційної економіки була започаткована Й. Шумпетером на початку ХХ ст. Базовими характеристиками інноваційної економіки є розвиток освіти та науки, висока якість життя, конкурентоспроможність економіки, висока частка інноваційних підприємств та інноваційної продукції; розвинута індустрія знань, їх високий експорт та ін.

Близькими до постіндустріальної теорії є концепції постеконічного суспільства, постмодерну, суспільства четвертої формації.

Окремі дослідники для характеристики сучасного етапу розвитку суспільства використовують поняття «інформаційне суспільство». Це – суспільство, в якому створення, поширення, використання, нагромадження

та обробка інформації є основною економічною, політичною та культурною діяльністю. Метою інформаційного суспільства є одержання конкурентних переваг на міжнародному рівні завдяки творчому та продуктивному використанню інформаційних технологій [9].

З концепціями постіндустріального та інформаційного суспільства тісно пов'язані поняття «нова економіка» та «економіка знань» («знаннева економіка», «знаннемістка економіка»).

Німецькі вчені, досліджуючи форми вияву нової економіки, зазначають, що перехід до нової економіки виявляється у проникненні інформаційних благ практично в усі галузі економіки, причому це стосується як витрат, так і випуску продукції. Таким чином, нову економіку можна визначити як економіку, що характеризується виготовленням, обробкою і поширенням інформації. На противагу старій економіці, в якій вироблялися передусім матеріальні промислові блага, блага нової економіки мають переважно нематеріальну природу [5, с. 26].

Учені Інституту економіки та прогнозування НАН України зазначають, що в економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається та який становить сукупність повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, що нагромаджені у свідомості людей і матеріалізовані в технологічних способах виробництва [1, с. 27].

У результаті проведеного дослідження можемо зробити висновок, що в основі всіх концепцій сучасного етапу розвитку суспільства, становлення нової економіки лежить домінування ролі людського капіталу в створенні конкурентних переваг, національного багатства, економічного зростання та суспільного розвитку. Інноваційні продукти, наукові розробки, сучасні інформаційні моделі та технології, креативні методи та підходи є виключно результатом розвитку, нагромадження та використання людського капіталу й насамперед інтелектуальної його складової.

Компетентність і професіоналізм, творчий підхід і креативність, логічне та нестандартне мислення, уміння генерувати нові ідеї, вирішувати атипові завдання, продукувати та впроваджувати новачки – визначальні характеристики суспільного розвитку, добробуту та багатства. Тож ці характеристики стають основним «засобом виробництва», а носії цих характеристик – головною конкурентною перевагою та рушійною силою економічного та суспільного прогресу, а, отже, визначальним фактором становлення нової економіки.

Важливого значення в умовах нової економіки набувають також гуманітарні складові людського капіталу, серед яких: висока національна свідомість, високий рівень культури, відданість національним ідеям і корпоративним цінностям підприємства, терпимість, повага до свого оточення (роботодавця і колег, керівників і підлеглих, постачальників, споживачів і, навіть конкурентів). Усі ці компоненти характеризують рівень соціальної відповідальності людини перед своєю роботодавцем, колегами, державою, нацією тощо. Розвиток зазначених складових людського капіталу сприяє формуванню лояльності найманих працівників, високої мо-

тивації, прагнення зробити свій внесок у розвиток підприємства, країни, суспільства загалом.

Зміна суспільної формації спричиняє структурні зрушення в економіці. Під впливом цих зрушень докорінно змінюються характер і зміст праці, відбувається трансформація соціально-трудових відносин.

Як зазначає А. Колот, «нова ієрархія факторів економічного розвитку, інтенсивне впровадження нових прогресивних технологій і передусім інформаційно-комунікаційних, усе більше зумовлюють як трансформацію форм зайнятості, так і зростання вимог до суб'єктів трудової діяльності. Посилення ролі творчої людини у виробництві обумовлює нарощення попиту на інтелектуальну, креативну працю, на висококваліфікованих працівників зі схильністю до постійного навчання, засвоєння та інтерпретації нового» [4, с. 3–4].

Німецькі вчені виокремлюють такі тенденції на ринку праці, що відбуваються в умовах становлення нової економіки:

- ✦ у зв'язку з високими темпами розвитку сектора інформаційних технологій зростає його значення на ринку праці;
- ✦ унаслідок посилення використання нових комунікаційних та інформаційних технологій з'являється попит на нові кваліфікації, що впливає на систему освіти;
- ✦ зі зростанням значення гуманного капіталу¹ співробітників у процесі виробництва виникають нові форми організації та оплати праці;
- ✦ завдяки новим інформаційним і комунікаційним технологіям існує можливість просторового роз'єднання місцезнаходження підприємства та робочих місць;
- ✦ коротші виробничі цикли вимагають гнучкішої пропозиції праці, яку можуть надати спеціальні фірми із забезпечення тимчасовою роботою;
- ✦ Інтернет може скоротити інформаційні дефіцити і таким чином позитивно вплинути на процеси пошуку на ринку праці [5, с. 158].

Щодо організації праці, то вчені зазначають, що в новій економіці зростає робота в мережах, тимчасових коопераціях і обмежених у часі проектах. Традиційний тейлоризм дедалі частіше замінюватимуть голістичні форми роботи. При цьому тейлористична організація праці характеризується сильною спеціалізацією на окремих завданнях, а голістична організація праці передбачає ротацію занять, інтеграцію різних завдань і навчання у різних сферах завдань [5, с. 177].

До характерних ознак еволюції інституту праці Ю. Зайцев і Д. Верба відносять інтелектуалізацію праці, набуття трудовими процесами творчого характеру, зменшення можливості оцінювання її результатів і раціональності організації за формальними критеріями тощо [2, с. 14].

Розвиток змісту праці, на думку І. Петрової, Т. Шпильової та Н. Сисоліної, закономірно веде до трансформації соціально-трудових відносин, появи нових рис характеру

¹ Під «гуманним капіталом» автори розуміють кваліфікацію та професійний досвід роботи.

праці. Як зазначають автори, вона «...стає все більшою мірою творчою, потребує ширшої свободи працівника як у виконанні своїх трудових завдань, так і в управлінні власними діями. Зростає питома вага нестандартних рішень, що вимагає розвитку особистості, збагачення її ціннісно-мотиваційної сфери <...>. Окреслюються дві важливі тенденції сучасного розвитку праці. З одного боку, вона стає сферою вияву індивідуальності працівника, його унікальних здібностей, виняткових компетенцій, а з іншого – різко посилюється суспільний характер праці, взаємозв'язок, співробітництво...» [6, с. 15].

Чимало науковців виокремлюють таку характеристику, притаманну різним галузям економічної діяльності, як гнучкість. Так Р. Колосова та Ю. Стальнова зазначають, що під впливом флексибілізації (гнучкості) відбувається перехід до нової епохи організації праці й соціально-трудова відносин. Ці тенденції, на їхню думку, суттєво змінюють характер таких елементів соціально-трудова відносин, як зайнятість, мобільність, умови праці, виробнича демократія, якість робочої сили, використання робочого часу, оплата праці та ін. [3, с. 554] Дані процеси, – вважають автори, – приводять до формування іншої глобальної тенденції в розвитку соціально-трудова сфери – індивідуалізації соціально-трудова відносин [3, с. 555].

Поряд з позитивними змінами, притаманними інституту праці та соціально-трудова відносин, можна виокремити негативні тренди, з-поміж яких центральне місце посідає нестійка зайнятість. На відміну від традиційної зайнятості, яка здійснюється в режимі повного робочого дня на основі безстрокових трудових договорів, нестійка зайнятість реалізується на інших принципах відносин економічно активного населення та роботодавців. З-поміж форм нестійкої зайнятості можна виокремити укладання строкових трудових договорів, робота в режимі неповного робочого часу, робота на умовах лізингу та аутстафінгу, дистанційна зайнятість.

Отже, з-поміж тенденцій, притаманних інституту праці та соціально-трудова відносин в умовах становлення нової економіки, можна виокремити такі:

- ✦ зростання інноваційної компоненти трудової діяльності в результаті домінування ролі інноваційних технологій і наукомісткості виробництва у створенні конкурентних переваг та економічному зростанні;
- ✦ інтелектуалізація праці, збільшення частки працівників, зайнятих розумовою та творчою працею, що впливає на професійно-кваліфікаційну структуру персоналу, підвищує вимоги до рівня підготовки працівника, вимагає постійного розвитку, зокрема самонавчання;
- ✦ автоматизація та комп'ютеризація праці, поширення інформаційно-комунікаційних технологій у всіх сферах життєдіяльності людей, зокрема у різних сферах трудової діяльності, у тому числі традиційних, збільшення частки працівників, зайнятих у сфері інформаційних систем і технологій;

- ✦ зростання віртуальної компоненти праці в результаті розвитку інформаційних технологій і віртуалізації ринків, зокрема ринку праці, збільшення доступності інформації, скорочення часу на її пошук та обробку;
- ✦ підвищення попиту на «універсальних» працівників – таких, що володіють компетенціями для вирішення комплексних завдань, проблем, що стосуються різних функціональних напрямів і сфер діяльності. У зв'язку з цим актуалізація потреби в післядипломній освіті працівників, опануванні новими знаннями та навиками, розширенні професійного профілю, оволодінні новими спеціальностями;
- ✦ неможливість жорсткої регламентації не тільки процесу праці, а й робочого часу, особливо працівників, зайнятих інтелектуальною працею;
- ✦ складність здійснення контролю за процесом праці, а отже, підвищення самостійності праці, посилення особистої відповідальності працівника не тільки за результати діяльності, а й за весь процес праці;
- ✦ розширення простору для ініціативної та творчої праці у зв'язку зі зростанням інноваційної компоненти праці, з одного боку, і необхідністю створення умов для самоорганізації, самоконтролю та самостійного прийняття рішень – з іншого;
- ✦ часто результати праці не підлягають кількісному вимірюванню, й у багатьох випадках зникає потреба в стимулюванні кількісних показників, натомість значно підвищуються вимоги до якісних компонентів праці, актуалізується необхідність використання ресурсозберігаючих технологій і оптимізації витрат;
- ✦ зміщення акцентів в управлінні з управління людськими ресурсами (персоналом) на управління талантами;
- ✦ побудова взаємовідносин між роботодавцями та найманими працівниками, керівниками та підлеглими, членами трудового колективу на рівноправних партнерських засадах, що унеможлиблює домінування певної сторони;
- ✦ підвищення індивідуалізації соціально-трудова відносин;
- ✦ підвищення гнучкості праці;
- ✦ розвиток нестандартних та атипових форм зайнятості (дистанційна зайнятість, лізинг персоналу, аутстафінг).

Зміни, що відбуваються в системі соціально-трудова відносин, диктують нові вимоги до найманого працівника, до якості його робочої сили, людського капіталу, рівня розвитку необхідних компетенцій. Створення інноваційних продуктів, наукових розробок, запровадження креативних методів і підходів потребує кваліфікованих, компетентних, талановитих працівників, які володіють інтелектуальним капіталом, мають унікальні знання та здібності, здатні нестандартно мис-

лити та творчо вирішувати наявні на підприємстві проблеми, уміють приймати ефективні рішення.

За умов трансформації інституту праці та соціально-трудових відносин відбувається *становлення працівника нового (інноваційного, постіндустріального) типу.*

Працівникові нового (інноваційного) типу притаманні, на наш погляд, такі *характеристики:*

- ✦ висока мобільність, гнучкість й адаптованість;
- ✦ висока здатність до саморозвитку та навчання;
- ✦ високий рівень володіння інформаційними технологіями, а отже, значний рівень поінформованості;
- ✦ прагнення знайти баланс між особистим життям (родиною) та роботою (професійним і кар'єрним зростанням);
- ✦ трансформація життєвих цінностей людей, причому останні набувають асиметричних форм:
 - від егоцентризму до волонтерства;
 - від зосередження лише на базових фізіологічних потребах (у їжі, одязі, відпочинку) незалежно від рівня доходу до зосередження на потребах вищих рівнів (самовираження, самоствердження, досягнення успіху);
 - від прагнення до свободи та особистої незалежності (фрілансери, дистанційна зайнятість, самозайнятість, незалежна професійна діяльність, робота на умовах цивільно-правових договорів тощо) до високої відданості компанії, командній роботі, корпоративним цінностям;
 - від прагнення у будь-який спосіб реалізувати власні кар'єрні плани до повної відмови від кар'єрного зростання (дауншифтинг) тощо;
- ✦ підвищення вимог до винагороди за працю, особливо це стосується висококваліфікованих, досвідчених працівників, творчих і талановитих працівників, працівників, які володіють винятковими інтелектуальними здібностями та компетенціями.

За умов жорсткої конкурентної боротьби, зростання інноваційної компоненти трудової діяльності та інтелектуалізації праці простежується посилення вимог з боку роботодавців до кваліфікації, компетентності та мотивації працівників. Більшість роботодавців прагнуть мати талановитих, креативних, здатних нестандартно мислити, схильних до розумного ризику, водночас мотивованих, відданих своїй справі, лояльних до підприємства працівників, працівників з високим рівнем соціальної відповідальності. У зв'язку з цим на ринку праці посилюється конкурентна боротьба серед роботодавців за таких працівників.

Підвищення на ринку праці конкурентної боротьби за компетентних, талановитих працівників, працівників, які є носіями інтелектуального капіталу, викликає *необхідність зміни політики винагородження.*

На необхідності вдосконалення підходів і моделей щодо винагородження за працю відповідно до сучасних вимог наголошують чимало науковців. Німецькі вчені зазначають, що оскільки в новій економіці знання працівників є вирішальним фактором, який утворює майнову цінність підприємства, то роботодавці дедалі більше намагатимуться закріпити працівників. Це може

відбуватися передусім через зорієнтовану на успіх систему винагород [5, с. 177]. Однією з дієвих систем оплати праці, на думку вчених, є *участь працівників у прибутках підприємства.*

До основних напрямів удосконалення моделей оплати праці, на думку учених Інституту економіки промисловості НАН України, належать: використання сучасних багатофакторних і гнучких систем оплати праці; запровадження практики надання працівникам соціального пакета; поширення такої форми розподілу доходу, як участь працівників у прибутках; упровадження системи оплати праці, що ґрунтується на компетентнісному підході [7, с. 391].

Важливим напрямом зміни політики винагородження персоналу є *зміщення акцентів з виконання зобов'язань і надання гарантій згідно з трудовим законодавством і колективними угодами на ринкові, інноваційні та соціальні компоненти.* Зазначене потребує *індивідуалізації умов оплати праці та надання найманим працівникам повноцінних, збалансованих за структурою та розміром виплат і благ компенсаційних пакетів* відповідно до домінуючих потреб і мотивів працівників і ринкової ціни робочої сили.

Класичні (традиційні) системи оплати праці (посадовий оклад (тарифна ставка) й премії за поточні результати) не приваблюватимуть працівників інноваційного типу під час пошуку роботи та переговорів з роботодавцем (укладання трудового договору чи контракту) і не закріплюватимуть на підприємстві. Унаслідок цього підприємство не зможе залучити талановитих і компетентних працівників, а в разі залучення – мотивувати їх до одержання потрібних результатів, досягнення встановлених цілей і, зрештою, утримати на підприємстві.

Маємо також зауважити, що сучасні взаємовідносини між роботодавцем і найманим працівником виходять за межі традиційних розподільних відносин. Частина найманих працівників стає співвласниками, володіючи певним пакетом акцій, на підприємствах з акціонерною формою власності. Значного поширення набувають виплати премій, бонусів з прибутку, винагороди за системами участі персоналу в прибутку. Подібні винагороди можна прирівняти до підприємницького доходу, а, отже, вони більшою мірою, ніж основна заробітна плата чи традиційні премії, формують відчуття причетності працівників до справ підприємства, лояльність до роботодавця. З розвитком соціально-трудових відносин частка таких виплат у структурі сукупних доходів найманих працівників постійно зростає.

Крім того, в сучасних умовах для найманих працівників важливого значення набувають такі нематеріальні вигоди, як: сприятливі умови праці та соціально-психологічний клімат, зручний режим праці; можливість самореалізуватися; можливість виконувати творчі завдання та роботи, інноваційні види діяльності; умови для особистісного, професійного та кар'єрного зростання; відповідність життєвих цінностей і настанов корпоративній культурі підприємства; репутація компанії на ринку, зокрема на ринку праці, бренд роботодавця; офіційне визнання заслуг (нагородження почесними

грамотами, оголошення подяки, вручення подарунків із надписом-подякою, присвоєння звань, інформування колективу та громадськості про досягнення працівника); причетність до справ підприємства, зокрема залучення до вироблення стратегії розвитку підприємства та процесів прийняття рішень, одержання вірогідної інформації про фінансово-економічні показники діяльності підприємства тощо.

Саме ці чинники стали відігравати якщо не основну, то далеко не останню роль у посиленні конкурентних позицій підприємства на ринку праці, формуванні позитивного іміджу роботодавця, а значить, і винагорода працівника не може обмежуватися матеріальними виплатами та благами.

ВИСНОВКИ

Трансформаційні процеси, що відбуваються у сфері праці та соціально-трудових відносин, потребують зміни політики винагородження через зміщення акцентів з виконання зобов'язань і надання гарантій згідно з трудовим законодавством і колективними угодами на ринкові, інноваційні та соціальні компоненти. Зазначене передбачає поширення індивідуалізованих умов оплати праці й розроблення справедливих, прозорих компенсаційних моделей винагороди за працю, надання найманим працівникам широкого спектра виплат і благ, що не обмежуються лише заробітною платою, відповідно до потреб та інтересів працівників, ринкової ціни робочої сили, внеску працівника в результати діяльності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. / [Гець В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2005. – 168 с.
2. **Зайцев Ю.** Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 8. – С. 13 – 19.
3. **Колосова Р. П.** Социально-трудовые отношения: индивидуализация и социокультурная доминанта / Р. П. Колосова, Ю. О. Стальнова // Формування ринкової економіки. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2012. – Т. 1. – С. 552 – 563.
4. **Колот А.** Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовій сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 3 – 14.
5. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : монографія / [Клодт Х., Бух К., Хрістенсен Б. та ін.]. – К. : Таксоен, 2006. – 306 с.
6. **Петрова І. Л.** Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна ; за ред. І. Л. Петрової. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.
7. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / [О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.] – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2012. – 534 с.
8. **Bell D.** The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – New York : Harper Colophon Books, 1974.
9. **Beniger J. R.** The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society / J. R. Beniger. – Cambridge : Harvard University Press, 1986. – 508 p.

10. **Toffler A.** The Third Wave / A. Toffler. – New York : Bantam Books, 1980. – 560 p.

REFERENCES

- Bell, D. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Harper Colophon Books, 1974.
- Beniger, J. R. *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society*. Cambridge: Harvard University Press, 1986.
- Heiets, V. M. et al. *Ekonomika znan ta ii perspektyvy dlia Ukrainy* [Knowledge economy and its prospects for Ukraine]. Kyiv: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2005.
- Kolot, A. "Transformatsiia instytutu zainiatosti iak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi" [Transforming Employment Institute as part of global change in social and labor sphere]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8 (2009): 3-14.
- Klodt, Kh. et al. *Nova ekonomika: formy vyjavu, prychnyny i naslidky* [New Economy: forms of display, causes and consequences]. Kyiv: Taksoen, 2006.
- Kolosova, R. P., and Stalnova, Yu. O. "Sotsialno-trudovye otnosheniya: individualizatsiya i sotsiokulturnaia dominanta" [Labor Relations: individualization and socio-cultural dominance]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Pratsia v XXI stolitti: novitni tendentsii, sotsialnyi vymir, innovatsiinyi rozvytok*, vol. 1 (2012): 552-563.
- Novikova, O. F. et al. *Stalyi rozvytok promyslovoho rehionu: sotsialni aspekty* [Sustainable development of industrial region: social aspects]. Donetsk: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2012.
- Petrova, I. L., Shpylyova, T. I., and Sysolina, N. P. *Innovatsiina diialnist: stymuly ta pereshkody* [Innovative activities: incentives and obstacles]. Kyiv: Dorado, 2010.
- Toffler, A. *The Third Wave*. New York: Bantam Books, 1980.
- Zaitsev, Yu., and Verba, D. "Problemy doslidzhennia systemy motyvatsii naimanoi pratsi v umovakh stanovlennia postindustrialnoho suspilstva" [Problems of Research motivation system of wage labor under conditions of postindustrial society]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8 (2010): 13-19.

ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН УПРОВАДЖЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ПРОЕКТУ СУБ'ЄКТОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2015 ВНУКОВА Н. М., МАЛИШКО Є. О.

УДК 369.914

Внукова Н. М., Малишко Є. О. Оптимізаційний план упровадження пенсійного проекту суб'єктом підприємництва

Стаття присвячена вибору фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва. Розглянуто можливість впровадження пенсійного проекту недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва та сформовано умови оптимального плану. Запропоновано варіативність оптимальних планів пенсійних вкладів суб'єктом підприємництва у суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення. Розглянуто можливість накопичення пенсійних внесків у суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення з метою досягнення оптимального плану накопичення. Встановлено, що результатом впровадження суб'єктами підприємництва оптимізаційного плану пенсійного проекту є прибуток, що отримується від інвестування коштів.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, пенсійний проект, фінансова стратегія, оптимальний план, пенсійні накопичення, суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 17.

Внукова Наталя Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри управління фінансовими послугами, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: ufp2007@meta.ua

Малишко Євгенія Олегівна – аспірантка, кафедра управління фінансовими послугами, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: jekiaj@ukr.net

УДК 369.914

UDC 369.914

Внукова Н. Н., Малышко Е. О. Оптимизационный план внедрения пенсионного проекта субъектом предпринимательства

Статья посвящена выбору финансовых стратегий негосударственного пенсионного обеспечения субъектами предпринимательства. Рассмотрена возможность внедрения пенсионного проекта негосударственного пенсионного обеспечения субъектами предпринимательства и сформированы условия оптимального плана. Предложена вариативность оптимальных планов пенсионных вкладов субъектом предпринимательства в субъекты негосударственного пенсионного обеспечения. Рассмотрена возможность накопления пенсионных взносов в субъекты негосударственного пенсионного обеспечения с целью достижения оптимального плана накопления. Установлено, что результатом внедрения субъектами предпринимательства оптимизационного плана пенсионного проекта является прибыль, получаемая от инвестирования средств.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, пенсионный проект, финансовая стратегия, оптимальный план, пенсионные накопления, субъекты негосударственного пенсионного обеспечения

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Библ.:** 17.

Внукова Наталья Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления финансовыми услугами, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: ufp2007@meta.ua

Малышко Евгения Олеговна – аспирантка, кафедра управления финансовыми услугами, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: jekiaj@ukr.net

Vnukova N. M., Malyshko Ye. O. Optimization Plan for Implementation of Pension Project by Business Entity

The article is aimed at choosing the financial strategies for non-government pension provision by business entities. The possibility of implementing a project of non-government pension provision by business entities has been considered and conditions for the optimal plan have been formed. A diversity of appropriate plans for pension contributions by business entities to the entities of the non-government pension provision has been proposed. The possibility of accumulation of pension contributions to the entities of the non-government pension provision, with a view to achieving an optimal plan of pension assets accumulation, has been discussed. It has been determined that implementation of an optimization pension project plan by business entities will result in deriving profits from the investment.

Key words: non-state pension fund, pension project, financial strategy, optimal plan, retirement savings, entities of non-state pension provision.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 17.

Vnukova Natalia M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management of Financial Services, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: ufp2007@meta.ua

Malyshko Yevheniia O. – Postgraduate Student, Department of Management of Financial Services, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: jekiaj@ukr.net

Реалізація пенсійної реформи є передумовою розвитку недержавного пенсійного забезпечення, що має на меті побудову збалансованого соціального забезпечення кожного громадянина країни [16]. Реформування системи пенсійного забезпечення обумовлено низкою чинників, головним з яких є демографічні чинники, тобто спостерігається дисбаланс чисельності працюючих та пенсіонерів. Пенсійне забезпечення виступає однією з головних складових соціального захисту пенсіонерів при виході на пенсію.

Вирішення проблеми полягає у розвитку недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) як соціального інвестора. Сприяння розвитку накопичувального рівня пенсійної системи забезпечить додаткові гарантії соціально-економічного захисту громадян. Суб'єктам НПЗ необхідно забезпечити більшу інформаційну прозорість для суб'єктів підприємництва щодо захисту пенсійних вкладів у НПФ. Захищеність активів пенсійних фондів сприятиме підвищенню довіри населення до діяльності НПФ.

Дослідження системи недержавного пенсійного забезпечення та її окремих елементів проводять чимало науковців: Брагін С. [2], Бондарчук І. С. [1], Внукова Н. М. [3], Гупало О. Г., Шевчук Н. В. [4], Землячкова О. А. [5], Коваль О. П. [7], Кривобок Ю. [8], Небаба Н. О. [10], Павлів В. В. [11], Приймак І. І. [12], Семенова О. С. [15], Свенчіцкі М. [14], Шевчук Н. В. [17], Ткаченко Є. В. [16] та ін.

Метою статті є вибір фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва.

Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання:

- ✦ сформовано умови оптимального плану пенсійного проекту;
- ✦ встановлено розміщення між суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення пенсійних накопичень, при яких досягнуто оптимальність плану.

При визначенні вибору фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва автори пропонують встановлення оптимального плану вкладення пенсійних накопичень суб'єктом підприємництва до суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.

Функціональне моделювання впровадження інвестиційного проекту недержавного пенсійного забезпечення дозволить підвищити контроль та мотивацію як з боку держави, так і з боку підприємств. У кожний аналізований кластер входило як одне, так і 17 підприємств. Усі кластери отримали позитивну оцінку від впровадження інвестиційного проекту, що забезпечить отримання економічного ефекту, тобто прибутку. Реальна окупність проекту у кластері 1 – з 18 днів, у кластері 2 – з 24 днів, у кластері 3 – після 12 днів, а у кластері 4 – через 34 дні. Інвестування коштів у соціальні проекти спрямовані на підвищення працездатності та мотивації співробітників підприємств, а також привабливості. Таким чином, НПФ є інвестиційним ресурсом. Впровадження пенсійного проекту з обслуговування операцій із нарахування коштів на персональні рахунки свідчить про вигідність капіталовкладень та швидкість окупності проекту в 1 – 3 кластерах. У кластері 4 впроваджений пенсійний проект свідчить про збитковість, тобто запропоноване капіталовкладення недоцільне. Отже, досліджуваний пенсійний проект узагальнив інвестиційні можливості в аналізованих кластерах. Запровадження системи НПЗ суб'єктами підприємництва підвищить престижність працевлаштування, забезпечить систему моніторингу та прозорості у діяльності суб'єктів НПЗ, що характеризуватиметься надійністю інвестувань пенсійних вкладень [9].

Для доведення оптимального плану розподілу пенсійних накопичень між суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення авторами висувається гіпотеза стосовно необхідності розміщення пенсійних накопичень суб'єктом підприємництва, а саме: з кластера 2 [9], до якого увійшло лише одне підприємство, між суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення. Для цього автор пропонуємо чистий інвестиційний дохід кластера 2, який дорівнює

0,593 тис. грн, розподілити між суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення, з метою отримання оптимального плану розподілу пенсійних накопичень при виборі фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва.

У зв'язку з цим перевірка гіпотези проводилась вирішенням транспортної задачі лінійного програмування [6]. Постановка задачі: встановити оптимальний план накопичення пенсійних вкладів при мінімальних інвестиціях.

Зазначено, що m – три пункти суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення (A_1, A_2, A_3), в яких розміщено пенсійні вклади (a_1, a_2, a_3). Ці пенсійні вклади взаємозв'язані в систему з n пунктів B_1, B_2, B_3 з обсягом попиту відповідно b_1, b_2, b_3 . Передбачено, що можливе транспортування з кожного пункту постачання у кожний пункт споживання, тобто від суб'єкта підприємництва до суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення. При цьому виконувалася умова, що загальний обсяг пенсійних накопичень у суб'єкта підприємництва дорівнювали загальному обсягу попиту пенсійних вкладів суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення. Відомі вартості C_{ij} пенсійних накопичень від кожного A_i -го суб'єкта недержавного пенсійного забезпечення до B_j -го суб'єкта підприємництва ($i = 1, m; j = 1, n$). Використовуючи вимоги до постановки транспортної задачі лінійного програмування [6], запропоновано матрицю вартості, яка має вигляд:

$$C_{ij} = \begin{pmatrix} 1 & 3 & 2 \\ 2 & 1 & 3 \\ 3 & 2 & 1 \end{pmatrix}$$

Для досягнення мети визначено план, при якому всі пенсійні накопичення розміщені суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення в такому обсязі, щоб задовольнити суб'єкта підприємництва за умови мінімального інвестиційного доходу від вкладу пенсійних накопичень: $\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j$.

Математична постановка задачі повинна задовольняти таким значенням цільової функції [6]:

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n C_{ij} \cdot X_{ij} \rightarrow \min. \quad (1)$$

При обмеженнях:

– по обсягу постачань від суб'єкта підприємництва:

$$\sum_j x_{ij} = a_i; i = 1, m, \quad (2)$$

– по обсягу попиту до суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення:

$$\sum_i x_{ij} = b_j; j = 1, n; \quad (3)$$

– невід'ємність змінних: $x_{ij} \geq 0; i = 1, m; j = 1, n$.

Пропонується розрахувати три варіанти оптимального плану розміщення пенсійних накопичень (табл. 1 – 3) з метою визначення фінансової стратегії

Перший варіант оптимального плану розміщення пенсійних накопичень

Суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення	Варіативність вкладення суб'єкта підприємництва			Наявність пенсійних накопичень
	СП-1	СП-2	СП-3	
Страхова компанія	1 0,155	3 -	2 -	0,155
Банк	2 0,014	1 0,141	3 -	0,155
НПФ	3 0,036	2 -	1 0,247	0,283
Потреба у пенсійних накопиченнях	0,205	0,141	0,247	0,593

Таблиця 2

Другий варіант оптимального плану розміщення пенсійних накопичень

Суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення	Варіативність вкладення суб'єкта підприємництва			Наявність пенсійних накопичень
	СП-1	СП-2	СП-3	
Страхова компанія	1 0,141	3 -	2 0,014	0,155
Банк	2 -	1 0,247	3 0,036	0,283
НПФ	3 -	2 -	1 0,155	0,155
Потреба у пенсійних накопиченнях	0,141	0,247	0,205	0,593

Таблиця 3

Третій варіант оптимального плану розміщення пенсійних накопичень

Суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення	Варіативність вкладення суб'єкта підприємництва			Наявність пенсійних накопичень
	СП-1	СП-2	СП-3	
Страхова компанія	1 0,247	3 0,036	2 -	0,283
Банк	2 -	1 0,155	3 -	0,155
НПФ	3 -	2 0,014	1 0,141	0,155
Потреба у пенсійних накопиченнях	0,247	0,205	0,141	0,593

недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва. Це дозволить виявити оптимальність накопичення пенсійних внесків.

Як видно, у табл. 1, 2, 3 у кожному із запропонованих варіантів накопичень пенсійних вкладів доводиться збалансованість між наявністю та потребою в пенсійних накопиченнях.

Встановлено, що при даному оптимальному плані у всіх зазначених трьох варіантах загальний дохід від пенсійних накопичень становитиме:

$$Z = 0,155 \cdot 1 + 0,014 \cdot 2 + 0,036 \cdot 3 + 0,141 \cdot 1 + 0,247 \cdot 1 = 0,679 \text{ тис. грн} \rightarrow \min.$$

Отже, як видно на *рис. 1*, у першому варіанті знайдений такий оптимальний план, за якого при мінімальних пенсійних накопиченнях у 0,679 тис. грн суб'єкт підприємництва розподілить так: СП – 1: у страховій компанії – 0,155 тис. грн, у банку – 0,014 тис. грн, у НПФ – 0,036 тис. грн; СП – 2: у банку – 0,141 тис. грн; СП – 3: у НПФ – 0,247 тис. грн.

У другому варіанті знайдений такий оптимальний план, за якого при мінімальних пенсійних накопиченнях у 0,679 тис. грн суб'єкт підприємництва розподілить так: СП – 3: у страховій компанії – 0,014 тис. грн, у банку – 0,036 тис. грн, у НПФ – 0,155 тис. грн; СП – 2: у банку – 0,247 тис. грн; СП – 1: у страховій компанії – 0,141 тис. грн.

Суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення	Варіативність вкладення пенсійних накопичень суб'єкта підприємництва					
	Перший варіант	Потреба у пенсійних накопиченнях	Другий варіант	Потреба у пенсійних накопиченнях	Третій варіант	Потреба у пенсійних накопиченнях
Страхова компанія	0,155	0,205	0,155	0,141	0,283	0,247
Банк	0,155	0,141	0,283	0,247	0,155	0,205
НПФ	0,283	0,247	0,155	0,205	0,155	0,141
Наявність пенсійних накопичень	0,593					

↓

Варіативність вкладень суб'єкта підприємництва доводить гіпотезу про наявність оптимального плану розміщення пенсійних накопичень

Рис. 1. Оптимальний план розміщення пенсійних накопичень

Отримані результати у третьому варіанті свідчать про оптимальний план, при якому мінімальне пенсійне накопичення у 0,679 тис. грн суб'єкт підприємництва розподілить так: СП – 2: у страховій компанії – 0,036 тис. грн, у банку – 0,155 тис. грн, у НПФ – 0,041 тис. грн; СП – 3: у банку – 0,141 тис. грн; СП – 1: у страховій компанії – 0,247 тис. грн.

ВИСНОВКИ

Таким чином, доведено гіпотезу, за якої при виборі фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва необхідно пенсійні накопичення розподіляти між всіма суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення з метою отримання інвестиційного доходу.

Основними джерелами економічного ефекту, одержуваного від впровадження суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення на підприємство, є прибуток, що отримується від інвестування коштів у різноманітні проекти, у тому числі – виробничі, на, власне, підприємство-учасника та проекти соціального спрямування, покликані, окрім економічного ефекту, отримати соціальний, як-то підвищення працездатності співробітників підприємства, мотивації, привабливості підприємства серед найманих робітників.

При впровадженні пенсійного проекту необхідно:

- ★ оцінити займану нішу й можливість її опанування;
- ★ вибрати або (створити модель) системи, що задовольняє запитам підприємства;
- ★ визначити рентабельність впровадження проекту;
- ★ розробити план впровадження продукту.

Варто зауважити, що НПФ – як ядро суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення – є не тільки важливим інститутом доходів населення, а й виступають досить великим інвестиційним ресурсом.

Необхідно здійснити: аналіз стану в розглянутій сфері конкурентів, запитів своїх і потенційних клієнтів, якщо це необхідно, переглянути стратегію розвитку підприємства. Для цього слід провести маркетингові дослідження, результатом яких має стати інформація, що визначає «коридор», в якому й варто далі шукати

рішення. Зазначимо, що інвестування коштів буде спонукати залежність від соціальних чинників, серед яких істотний вплив зрілої вікової структури, яка передбачає стримувальний характер ліквідних грошових коштів для здійснення майбутніх пенсійних виплат.

Ці дослідження можуть забезпечити фінансові можливості, потреби клієнтури, законодавство, формування основних напрямків інвестиційної політики з урахуванням визначених обмежень тощо. Іноді ці умови складаються не в рамки, а в непереборний бар'єр. Тоді подальші дії в цьому напрямку будуть просто зайвою витратою часу й коштів. У протилежному випадку можна починати розроблення або пошук рішення, яке задовольняє встановленим вимогам.

Функціональне моделювання впровадження пенсійного проекту недержавного пенсійного забезпечення дозволить підвищити контроль та мотивацію як з боку держави, так і з боку підприємств.

Результати дослідження вказують на те, що впровадження недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємства отримує позитивну оцінку з боку інвестиційних вкладень та забезпечуватиме дохідність. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бондарчук І. С.** Організація системи пенсійного забезпечення в зарубіжних країнах / І. С. Бондарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 30 – 31.
- 2. Брагін С.** Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 44 – 47.
- 3. Внукова Н. М.** Організація недержавного пенсійного забезпечення: SWOT-аналіз та рекомендації для працівників вищої школи / Н. М. Внукова // Пенсійна реформа в Україні: роль фінансових консультантів : матеріали II Всеукраїнського форуму. – Ірпінь : НУДПС України, 2010. – С. 46 – 48.
- 4. Гупало О. Г.** Реалізація пенсійної реформи в Україні: існуючі проблеми та шляхи їх усунення / О. Г. Гупало, Н. В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vsve.ho.ua/projects/conf/tom_2.pdf#page=113
- 5. Землячкова О. А.** Взаємодія комерційних банків зі страховими компаніями на ринку фінансових послуг / О. А. Землячкова // Економіка Крима. – 2012. – № 2(39). – С. 185 – 188.
- 6. Іксанов О. М.** Транспортна задача, її властивості та методи розв'язування: навч. посіб. / О. М. Іксанов, В. І. Шевченко. – К. : ТВІМС, 2010. – 84 с.

- 7. Коваль О. П.** Мотивація участі роботодавців та робітників у системі недержавного пенсійного забезпечення / О. П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3. – С. 96 – 101.
- 8. Кривобок Ю.** Для надійної діяльності НПФ / Ю. Кривобок // Вісник Пенсійного фонду України. – 2012. – № 1. – С. 36 – 37.
- 9. Малишко Є. О.** Розробка і впровадження пенсійного проекту недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва / Є. О. Малишко // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький, 2014. – № 3 (25). – С. 222 – 229.
- 10. Небаба Н. О.** Класифікація фінансових потоків в системі недержавного пенсійного забезпечення / Н. О. Небаба // Фінансово-кредитне стимулювання розвитку територіальних суспільних систем : [зб. матеріалів міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів]. – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2012. – С. 191 – 193.
- 11. Павлів В. В.** Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення / В. В. Павлів // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 60 – 65.
- 12. Приймак І. І.** Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. І. Приймак, О. О. Коптюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 46 – 50.
- 13.** Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 20.11.2012 р. № 5492-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
- 14.** Свенціцькі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К. : Аналіт.-дорад. центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
- 15. Семенова О. С.** Ефективність управління системою пенсійного забезпечення в Україні / О. С. Семенова // Політика і общественні науки в епоху глобалізації: матеріали міжнародного наукового форуму. – Х. : ІФІ, 2012. – С. 187 – 194.
- 16. Ткаченко Є. В.** Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні / Є. В. Ткаченко // Вісник Східноукраїнського національного університету Володимира Даля. – 2013. – № 16 (205). – С. 150 – 153.
- 17. Шевчук Н. В.** Шляхи вдосконалення системи пенсійного забезпечення як соціального фактора соціальної безпеки держави / Н. В. Шевчук // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1-2 (2). – С. 36 – 39.
- REFERENCES**
- Bondarchuk, I. S. "Orhanizatsiia systemy pensiinoho zabezpechennia v zarubizhnykh krainakh" [Organization of the pension system in foreign countries]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (2011): 30-31.
- Brahin, S., and Makarenko, O. "Nederzhavni pensiini fondy na neefektyvnomu fondovomu rynku: pryklad Ukrainy" [Private pension funds in the stock market is inefficient: the Case of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 2 (2011): 44-47.
- Hupalo, O. H., and Shevchuk, N. V. "Realizatsiia pensiinoi reformy v Ukraini: isnuichi problemy ta shliakhy ikh usunennia" [The implementation of the pension reform in Ukraine: problems and ways to address them]. http://vsve.ho.ua/projects/conf/tom_2.pdf#page=113
- Iksanov, O. M., and Shevchenko, V. I. *Transportna zadacha, ii vlastyvyty ta metody rozviazuvannia* [Transport problem, its properties and methods of solution]. Kyiv: TVIMS, 2010.
- Koval, O. P. "Motyvatsiia uchasti robotodavtsiv ta robitnykiv u systemi nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Motivation participation of employers and workers in the private pension system]. *Stratehichni priorytety*, no. 3 (2011): 96-101.
- Kryvobok, Yu. "Dlia nadiinoi diialnosti NPF" [To secure the PPF]. *Visnyk Pensiinoho fondu Ukrainy*, no. 1 (2012): 36-37.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
- Malysko, Ye. O. "Rozrobka i vprovadzhenia pensiinoho proektu nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia sub'iektamy pidpriemnytstva" [Development and implementation of the project retirement private pension entities]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3'2014 (25) (2014): 222-229.
- Nebaba, N. O. "Klasyfikatsiia finansovykh potokiv v systemi nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Classification of financial flows to the private pension system]. *Finansovo-kredytne stymuliuвання rozvytku terytorialnykh suspilnykh system*. Lutsk: LNTU, 2012. 191-193.
- Pavliv, V. V. "Suchasnyi stan ta problemy rozvytku nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Current status and problems of private pensions]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu*, no. 2 (28) (2012): 60-65.
- Primak, I. I., and Koptiuk, O. O. "Otsinka stanu ta prohnoz rozvytku nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini" [Assessment and Forecast of private pensions in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (28) (2012): 46-50.
- Svienchitski, M., Tkachenko, L., and Chapko, I. *Demografichni ta finansovi peredumovy pensiinoi reformy v Ukraini: prohnoz – 2050* [Demographic and Financial Preconditions of the Pension Reform in Ukraine: Forecast – 2050]. Kyiv: Analit.-dorad. tsentr Blakytnoi strichky, 2010.
- Semenova, O. S. "Efektyvnist upravlinnia systemoiu pensiinoho zabezpechennia v Ukraini" [Effectiveness of the pension system in Ukraine]. *Polytyka y obshchestvennye nauky v epokhu hlobalyzatsyy*. Kharkiv: YFY, 2012. 187-194.
- Shevchuk, N. V. "Shliakhy vdoskonalennia systemy pensiinoho zabezpechennia iak sotsialnoho faktoru sotsialnoi bezpeky derzhavy" [Ways to improve the pension system as a social factor of social security]. *Ekonomichniy chasopys – XXI*, no. 1-2 (2) (2014): 36-39.
- Tkachenko, I. E. V. "Perspektyvy rozvytku nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini" [Prospects for the development of private pension funds in Ukraine]. *Visnyk SNU im. Volodymyra Dalia*, no. 16 (205) (2013): 150-153.
- Vnukova, N. M. "Orhanizatsiia nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia: SWOT-analiz ta rekomendatsii dlia pratsivnykiv vyshchoi shkoly" [Organization of private pensions: SWOT-analysis and staff of higher education]. *Pensiina reforma v Ukraini: rol finansovykh konsultantiv*. Irpin: NUDPS Ukrainy, 2010. 46-48.
- Zemliachkova, O. A. "Vzaiemodiia komertsiiykh bankiv zi strakhovymy kompaniiami na rynku finansovykh posluh" [Interaction between commercial banks and insurance companies in the financial services market]. *Ekonomika Kryma*, no. 2 (39) (2012): 185-188.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЮ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЇХ ІМПАРИТЕТНОЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ

© 2015 КУПРИНА Н. М., КАТКОВА Н. В.

УДК 65.011

Куприна Н. М., Каткова Н. В. Комплексний підхід до оцінювання ступеню трансформації діяльності підприємств у системі управління їх імпаритетною реструктуризацією

У статті розглядаються сучасні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства через формування системи показників саме для комплексного оцінювання, проведення фрактального та факторного аналізу з метою визначення ступеню трансформації діяльності підприємства та його персистентності в системі управління імпаритетною реструктуризацією підприємств харчової промисловості. Отримав подальший розвиток методичний підхід до проведення аналізу ефективності використання основних засобів підприємства. Запропонований методичний підхід оцінювання ефективності використання основних засобів підприємства дозволяє не тільки проводити якісний факторний аналіз, але й показує основні напрямки зростання рентабельності основних засобів, а вивчення змін структурних компонентів дозволяє з'ясувати, які параметри діяльності найбільшою мірою вплинули або могли б вплинути на ефективність основного капіталу підприємства.

Ключові слова: ефективність діяльності підприємства, трансформація діяльності підприємства, система показників, фрактали, фрактальні показники, факторний аналіз, основні засоби, конкурентоспроможність.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 11.

Куприна Наталія Михайлівна – кандидат економічних наук, декан факультету економіки, бізнесу і контролю, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

E-mail: k.natali_@ukr.net

Каткова Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: orfeykat@ya.ru

УДК 65.011

Куприна Н. М., Каткова Н. В. Комплексный подход к оценке степени трансформации деятельности предприятий в системе управления их импаритетной реструктуризацией

В статье рассматриваются современные подходы к оценке эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия через формирование системы показателей именно для такой комплексной оценки, проведение фрактального и факторного анализа с целью определения степени трансформации деятельности предприятия и его персистентности в системе управления импаритетной реструктуризацией предприятий пищевой промышленности. Получил дальнейшее развитие методический подход к проведению анализа эффективности использования основных средств предприятия. Предложенный методический подход оценки эффективности использования основных средств предприятия позволяет не только проводить качественный факторный анализ, но и показывает основные направления роста рентабельности основных средств, а изучение структурных изменений компонентов позволяет выяснить, какие параметры деятельности в наибольшей степени повлияли или могли бы повлиять на эффективность основного капитала предприятия.

Ключевые слова: эффективность деятельности предприятия, трансформация деятельности предприятия, система показателей, фракталы, фрактальные показатели, факторный анализ, основные средства, конкурентоспособность.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 11.

Куприна Наталья Михайловна – кандидат экономических наук, декан факультета экономики, бизнеса и контроля, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)

E-mail: k.natali_@ukr.net

Каткова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и экономического анализа, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: orfeykat@ya.ru

UDC 65.011

Kuprina N. M., Katkova N. V. Integrated Approach to Assessing the Degree of Transformation of Enterprises' Activity in the System of Imparity Restructuring Management

The article considers current approaches to assessing the efficiency and competitiveness of enterprise by means of establishing a dedicated system of indicators for integrated assessment, conducting of fractal analysis and factor analysis in order to determine the degree of transformation of enterprise's activity and its persistence in the system of imparity restructuring management at the enterprises of the food industry. Development of methodical approach to conducting the analysis of efficiency of using the fixed assets of enterprise has been taken further. The proposed methodical approach to assessing the effectiveness of using the fixed assets of enterprise allows not only to carry out a qualitative factor analysis, but also shows the main directions of growth in profitability of the fixed assets, while studying the structural changes of components helps to determine, which activity parameters have affected the most or could affect efficiency of the enterprise's equity capital.

Key words: efficiency of enterprise's activity, transformation of enterprise's activity, system of indicators, fractals, fractal parameters, factor analysis, fixed assets, competitiveness.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 11.

Kuprina Natalia M. – Candidate of Sciences (Economics), Dean of the Faculty of Economics, Business and Control, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

E-mail: k.natali_@ukr.net

Katkova Natalia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Accounting and Economic Analysis, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaeiv, 54025, Ukraine)

E-mail: orfeykat@ya.ru

Забезпечення економічної безпеки функціонування підприємств харчової промисловості в сучасних умовах є важливим завданням не тільки для об'єктів національної економічної системи (на мікрорівні та мезорівні), але й саме економіки країни (на макрорівні). Таке твердження визвано суттєвістю впливу

результативності, ефективності діяльності підприємств даної галузі та їх конкурентоспроможності на рівень ефективності та стабільності стану і розвитку економіки країни як економічної системи, а також економічної та продовольчої безпеки України.

Результати дослідження [1 та ін.] підтверджують необхідність проведення реструктуризації підприємств харчової промисловості не тільки для підвищення конкурентоспроможності та ефективності їх діяльності, а саме для її забезпечення на внутрішньому ринку і для захисту від експансії іноземних товаровиробників. Застосування комплексу заходів реструктуризації дозволить адаптувати промислові підприємства до нових умов зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства, що швидко змінюються під впливом глобалізаційних процесів на економіку України.

Прийняття рішення про ступінь трансформації діяльності підприємств харчової промисловості та проведення їх імпаритетної реструктуризації неможливе без створення та формування системи показників для комплексного оцінювання ефективності діяльності підприємств та їх конкурентоспроможності.

Аспектам класифікації та створення системи показників для оцінювання ефективності діяльності підприємств присвячені праці іноземних та вітчизняних вчених, а саме: М. Альберта, М. С. Білика, І. А. Бланка, Б. В. Буркинського, А. І. Бутенка, О. О. Вороніна, А. Г. Гончарука, І. І. Грузнова, К. С. Дойчевої, А. Г. Загороднього, І. Я. Каца, Г. І. Кіндрацької, А. Є. Когута, М. Х. Мескона, Ю. О. Мельника, П. В. Осипова, С. Ф. Підкропийного, Т. М. Ступницької, Ф. Хедоурі та ін., а оцінюванню конкурентоспроможності підприємства за допомогою обраної системи показників – Б. В. Буркинського, К. О. Васюковської, Т. М. Гамма, Л. М. Закревської, Дж. М. Кларка, Є. В. Лазаревої, О. П. Латкіна, Ш. Ш. Магомедова, О. О. Меліха, М. Г. Молла, Л. В. Пашенко, Н. О. Пустової, Р. А. Фатхутдінова, Т. Б. Харченко та ін., але питання формування системи показників для комплексного оцінювання ефективності діяльності та конкурентоспроможності є дискусійними та не втрачають своєї актуальності в сучасних умовах.

Актуальність виділених питань та необхідність подальших досліджень зумовили вибір напрямку і мети даного дослідження. Метою статті є обґрунтування формування системи показників для комплексного та достовірного оцінювання ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств у системі управління імпаритетною реструктуризацією підприємств харчової промисловості України та проведення їх факторного аналізу.

Як показали дослідження, при проведенні реструктуризації підприємств різних галузей промисловості науковці, як правило, спираються на результати фінансового аналізу, який охоплює аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, аналіз фінансового стану підприємства, аналіз ділової активності та ефективності діяльності, а в деяких випадках – комплексний аналіз господарської діяльності. Варіативність методик проведення фінансового аналізу (методики А. А. Ветрова, Г. І. Кіндрацької, Е. С. Стоянової, Г. В. Савицької, А. Д. Шеремета і Р. С. Сайфуліна, Ю. С. Цал-Цалко та ін.) дозволяє, з одного боку, вибрати показники і напрям дослідження, з іншого боку – створюють труднощі у виконанні якісного аналізу діяльності підприємства при проведенні його реструктуризації [2, с. 59].

Підхід до структурування дослідження діяльності підприємства, як економічного об'єкта, залежно від рівня оцінювання конкурентоспроможності підприємства потребує виділити внутрішню конкурентоспроможність підприємства, що охоплює дослідження його діяльності на макро-, мезо-, мікро- і міні-, наноекономічних рівнях, і зовнішню конкурентоспроможність – на мега- і міжнародно-економічному рівнях. Використання такого підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств вимагає формування системи показників її оцінки, в якій необхідно виділити такі показники, що характеризують конкурентоспроможність підприємства залежно від рівня такого дослідження [3].

Економічний аналіз, як інструмент проведення імпаритетної реструктуризації підприємств харчової промисловості, спрямований на оцінку ефективності їх діяльності як у цілому, так і окремих її видів (методика аналізу результативності діяльності), а також оцінка конкурентоспроможності їх діяльності (методика оцінки як внутрішньої конкурентоспроможності діяльності підприємства (компетитивності), так і зовнішньої), тобто ґрунтуватися на комплексному і системному підході. При оцінці ефективності та конкурентоспроможності діяльності необхідно застосовувати багаторівневий факторний аналіз на підставі сформованої системи показників: узагальнюючих, загальних, часткових, індивідуальних і специфічних [2, с. 59].

Як показало дослідження наукових праць, більшість вчених розглядають оцінювання ефективності діяльності через систему показників, виділяючи окремо один або декілька узагальнюючих – вузький процес оцінювання, якій дозволяє оцінити стан ефективності підприємства або використання окремого виду ресурсу, капіталу та системи показників для оцінки в цілому ефективності діяльності підприємства, усіх видів ресурсів, використання капіталу тощо та проведення їх факторного аналізу – широкий процес оцінювання. Такий підхід дозволяє авторам у системі показників структурувати їх на загальні або узагальнюючі та часткові показники, а також на кількісні та якісні.

Гончарук А. Г., розглядаючи показники ефективності виробництва для підприємств харчової промисловості, виділив та обґрунтував їх переваги та недоліки [4, с. 85 – 87]: часткові показники (характеризують використання трудових, матеріальних енергетичних ресурсів, основних засобів (одного фактора)); багатфакторна продуктивність (характеризує вплив більш, ніж одного фактора та враховує такі фактори виробництва, як капітал і праця, не враховуючи використання інших видів ресурсів); комплексний вимірник економічної ефективності (враховує вплив усіх кількісно-вимірjuвальних факторів виробництва в цілому та окремих факторів, але складний для обчислювання).

Когут А. Є. підкреслює, що застосування системи, яка включає безліч показників, ускладнює процес виміру ефективності діяльності підприємства та виділяє саме узагальнюючий показник ефективності, який не тільки спрощує систему оцінювання, а й може враховувати вплив великої кількості факторів, оскільки кожна

система – це діалектичне ціле, а не механічна система показників [5, с. 62].

Такий підхід не завжди можливо застосовувати для оцінювання ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності у зв'язку, наприклад, з поставленою метою дослідження та складністю самого об'єкта дослідження, його зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування. Так, дослідження К. С. Дойчевої підтверджують, що для комплексного оцінювання ефективності діяльності підприємств харчової промисловості необхідна система показників, що відрізняється від вже існуючої ступенем деталізації оцінки шляхом додання до існуючих (узагальнюючого – рівень доданої вартості (норма доданої вартості на активи компанії та його зворотну величину – активоемність доданої вартості, загальна рентабельність діяльності підприємства) та накопичень у результатах діяльності (рентабельність окремих видів діяльності підприємства), часткових (характеризують використання окремих видів ресурсів за окремими видами діяльності), індивідуальних і специфічних показників, які дозволяють оцінювати ефективність звичайної діяльності підприємства за окремими її видами, різними ресурсами та ступенем їх використання [6].

Ще одним аспектом, який суттєво впливає на оцінювання ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства, є фактор постійної зміни зовнішнього середовища його функціонування. Ми згодні з думкою М. В. Болдуева [7, с. 125 – 126], що гіпотеза зовнішніх чинників є однією з основних гіпотез формування стратегії розвитку підприємства та ефективного управління, оскільки чинники зовнішнього середовища на 80% визначають стратегію підприємства, а використання гіпотези фрактальності обумовленою теорією фрактального ринку, який в умовах невизначеності втрачає ліквідність і стабільність, що дозволяє ефективно організувати облік, економічний аналіз, прогнозування та суттєво впливає на склад та зміст проміжних і підсумкових фінансових, інших звітів й на прийняття управлінських рішень, а також ставить нові завдання перед управлінням і вибором методів.

Згідно з гіпотезою фрактальності підприємство розглядається як живий організм, який діє у зовнішньому середовищі, що швидко змінюється, та є фрактальним. «Фрактали (лат. «*fractus*» – ламаний, який складається з фрагментів) являють собою самостійно діючі підрозділи підприємства, цілі та дії яких можна чітко розмежувати» [8]. Варнеке Х.-Ю. підкреслює, що фрактальні підприємства створюються шляхом поєднання в цілому сіткоподібних, таких, що гнучко кооперуються, фракталів (відділів та структур) при високій інтенсивності інформаційних і комунікаційних зв'язків та являють повністю відкриті життєздатні системи, які оптимізують самі себе з точки зору конфігурації виробничого процесу і шляхів досягнення мети [8], – з одного боку. З іншого, враховуючи гіпотезу невизначеності, приводить до необхідності використання фракталів у структурі ринку: територіальних, часових тощо, – з метою врахування діяльності підприємств у нестабільно-

сті та суперечності зовнішнього середовища, що потребує коригування показників, встановлення їх діапазону або додання нових, які це враховують або перераховують. Тому виникає необхідність виділення фрактальних показників для проведення саме фрактального аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства для визначення необхідності проведення імпаритетної реструктуризації підприємств.

Таким чином, система показників для оцінювання ступеню трансформації діяльності та персистентності її діяльності, крім узагальнюючого (у цілому характеризують ефективність діяльності підприємства), загального (характеризують ефективність окремих видів діяльності підприємства), часткових (характеризують використання окремих видів ресурсів та капіталу), а також індивідуальних і специфічних показників (характеризують використання окремих підгруп ресурсів та ресурсів, видів діяльності, які характерні для підприємства окремої галузі та враховують специфіку його галузевого функціонування або аспектів зовнішнього середовища), додавання фрактальних показників, які дозволяють проводити спостереження нестабільного зовнішнього середовища, скоригувати показники або встановити діапазон їх коливань, провести прогнозування майбутніх змін з метою усвідомлення та врахування умов внутрішньої і зовнішньої конкуренції та стійкої персистентності діяльності підприємства.

Ще одним аспектом при формуванні системи показників є достовірність їх розрахунку та сформованих даних для нього й проведення якісного факторного аналізу. Зокрема, уже традиційним є визначення такого часткового показника ефективності, як фондовіддача, на основі первісної вартості основних засобів, але розрахунок даного показника, визначеного за первісною вартістю, не відображає реальну віддачу основних операційних засобів, на відміну від балансової (залишкової) вартості. Такий підхід підтверджено й дослідженнями Ступницької Т. М. та Дойчевої К. С. [9, 10]. Враховуючи такий аспект, потребує трансформації показник рентабельності основних засобів підприємства, який би враховував їх стан. Так, чиста рентабельність основних засобів ($R_{оз}$) розраховується за традиційною формулою (1) співвідношенням чистого прибутку до середньорічної первісної вартості основних засобів:

$$R_{оз} = \frac{ЧП}{ОЗ_{перв}}, \quad (1)$$

де $R_{оз}$ – чиста рентабельність основних засобів; $ЧП$ – чистий прибуток; $ОЗ_{перв}$ – середньорічна первісна вартість основних засобів.

Враховуючи, що первісна вартість основних засобів дорівнює відношенню залишкової вартості основних засобів до коефіцієнта придатності (2), отримаємо трансформовану формулу рентабельності основних засобів підприємства, яка враховуватиме рівень їх придатності (3):

$$K_{прид} = \frac{ОЗ_{зал}}{ОЗ_{перв}} \rightarrow ОЗ_{перв} = \frac{ОЗ_{зал}}{K_{прид}}, \quad (2)$$

$$R_{Oz(зал)} = \frac{ЧП}{OZ_{зал}} \cdot K_{прод}, \quad (3)$$

де $OZ_{зал}$ – середньорічна залишкова вартість основних засобів; $K_{прод}$ – коефіцієнт придатності основних засобів.

Таким чином, формула (3) враховує реальну вартість основних засобів та їх рівень зношеності й дозволяє визначити реальну віддачу основних операційних засобів.

Зважаючи на те, що основні засоби є найважливішим ресурсом підприємства, ефективність їх використання – одним із вагоміших факторів підвищення ефективності діяльності, а показники їх використання відносяться до основних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, вважаємо за необхідне розширити діапазон дослідження показника, що розглядається, шляхом введення у факторну модель нових чинників. При цьому, залежно від видів й обсягів діяльності та потреб управління, можливі декілька варіантів розширення факторної системи рентабельності основних засобів підприємства.

За умови, що підприємство отримує прибуток тільки від реалізації продукції, введемо до моделі рентабельності основних засобів фактори виручки від реалізації продукції та величини активів підприємства (4):

$$\begin{aligned} R_{Oz} &= \frac{ЧП}{OZ_{зал}} \cdot K_{прод} = \frac{ЧП \cdot B \cdot A}{OZ_{зал} \cdot B \cdot A} \cdot K_{прод} = \\ &= \frac{ЧП}{B} \cdot \frac{B}{A} \cdot \frac{A}{OZ_{зал}} \cdot K_{прод} = R_{прод} \cdot K_{об.а} \cdot \frac{1}{\delta_{Oz}} \cdot K_{прод} \quad (4) \\ &= \frac{R_{прод} \cdot K_{об.а} \cdot K_{прод}}{\delta_{Oz}}, \end{aligned}$$

де B – виручка від реалізації продукції; A – величина активів підприємства; $R_{прод}$ – рентабельність продажів; $K_{об.а}$ – коефіцієнт оборотності активів (активівіддача); δ_{Oz} – частка основних засобів в активах підприємства.

За умови, що підприємство отримує прибуток від різних видів звичайної діяльності, для розрахунку замість виручки від реалізації продукції доцільно використовувати дохід від усіх видів звичайної діяльності, отриманий підприємством (обґрунтування такого підходу наведено в роботі [11]) (5):

$$\begin{aligned} R_{Oz} &= \frac{ЧП}{OZ_{зал}} \cdot K_{прод} = \frac{ЧП \cdot D \cdot A}{OZ_{зал} \cdot D \cdot A} \cdot K_{прод} = \\ &= \frac{ЧП}{D} \cdot \frac{D}{A} \cdot \frac{A}{OZ_{зал}} \cdot K_{прод} = R_{чист} \cdot K_{об.а} \cdot \frac{1}{\delta_{Oz}} \cdot K_{прод} = \\ &= \frac{R_{чист} \cdot K_{об.а} \cdot K_{прод}}{\delta_{Oz}}, \end{aligned} \quad (5)$$

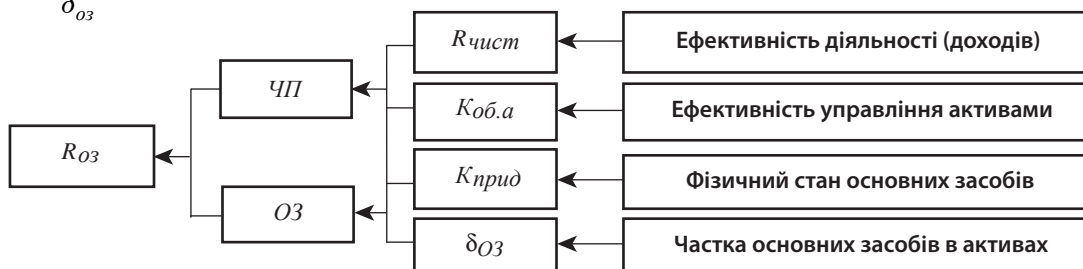


Рис. 1. Модель впливу факторів на чисту рентабельність основних засобів

де D – величина доходів, отриманих підприємством від усіх видів звичайної діяльності; $R_{чист}$ – чиста рентабельність доходів.

Таким чином, рентабельність основних засобів, як основи матеріально-технічної бази підприємства, може аналізуватися як функція, що прямо пропорційна рентабельності продажів, коефіцієнту оборотності активів, коефіцієнту придатності основних засобів і обернено пропорційна частці основних засобів в активах підприємства.

Графічну модель формування впливу факторів на чисту рентабельність основних засобів з метою подальшого оцінювання наведено на рис. 1.

За допомогою схеми факторного аналізу рентабельності можна наочно простежити вплив первинних факторів на формування комплексного показника, дати їх порівняльну характеристику і визначити причини їх зміни. Апробація моделі та розрахунок впливу факторів на рентабельність основних засобів наведена в табл. 2 (на підставі даних табл. 1). Причому, в цілях демонстрації дієвості використання моделі для аналізу, крім підприємств харчової промисловості, були обрані підприємства інших галузей.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведені дослідження підтверджують необхідність комплексного підходу для оцінювання ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності й створення системи показників, в якій окремою групою виділено фрактальні показники для проведення фрактального аналізу зміни показників для оцінювання ступеню трансформації діяльності підприємства та його персистентності в системі управління імпаритетною реструктуризацією підприємств харчової промисловості.

При формуванні системи показників та даних для їх розрахунку велике значення є достовірність їх розрахунку та проведення якісного факторного аналізу. Запропонований методичний підхід оцінювання ефективності використання основних засобів підприємства дозволяє не тільки проводити якісний факторний аналіз, але й показує основні напрямки зростання рентабельності основних засобів, а вивчення змін структурних компонентів дозволяє з'ясувати, які параметри діяльності найбільшою мірою вплинули або могли б вплинути на ефективність основних засобів підприємства. ■

Показники діяльності підприємств за 2012 – 2013 рр.

Показник	Підприємство							
	ПАТ «Чор-номорський суднобудівний завод»	ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	ПрАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат»	ПАТ «Північтранс»	ПАТ Швейна фабрика «Воронін»	
Середньорічна залишкова вартість основних засобів, тис. грн	209589	35559	8043	738413	112256,5	81888,5	53167,5	
Середньорічна первісна вартість основних засобів, тис. грн	221177	35702	10003,5	329855	132360	43829	53627,5	
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	539019,5	75656	25784,5	997965,5	173809,5	109902	54752	
Середньорічна вартість активів, тис. грн	547493	75174	27461,5	832415,5	132360	62805,5	54145	
	1171592	76810	419601,5	830892,5	324966	104333,5	72560	
	1114284	75426	388619,5	544803,5	314358,5	56056	69970,5	
Чистий прибуток, тис. грн	207	596	31791	3925	8986	750	788	
	602	1542	38913	3792	11266	552	6	
Загальна величина доходів, тис. грн	292438	44002	304400	509221	349368	74656	45110	
	404971	149580	352560	689363	376033	74475	41643	
Чиста рентабельність ($R_{чист}$)	0,000708	0,01354484	0,104438	0,007708	0,025721	0,010046	0,017468	
	0,00148653	0,010309	0,110373	0,005501	0,02996	0,007412	0,000144	
Коефіцієнт оборотності активів (активовіддача) ($K_{об,а}$)	0,249607	0,57286812	0,72545	0,61286	1,075091	0,715552	0,621692	
	0,36343607	1,983136	0,907211	1,265342	1,196192	1,328582	0,595151	
Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{пр,об}$)	0,388834	0,47000899	0,311932	0,739918	0,645859	0,745105	0,97106	
	0,40398142	0,474925	0,364274	0,396262	1	0,697853	0,990442	
Частка основних засобів в активах ($\delta_{об}$)	0,178892	0,46294753	0,019168	0,888699	0,345441	0,784873	0,732738	
	0,19849248	0,473338	0,025741	0,605457	0,421048	0,781879	0,76643	
Рентабельність основних засобів ($R_{об}$)	0,00038403	0,007877763	1,23295	0,003933	0,0517	0,006824	0,014392	
	0,0011	0,020512	1,417002	0,004555	0,085116	0,008789	0,000111	

Результати факторного аналізу за показаним методичним підходом

Показник	Підприємство							
	ПАТ «Чор-номорський суднобудівний завод»	ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	ПрАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	ПАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат»	ПАТ «Північтранс»	ПАТ Швейна фабрика «Воронін»	
Рентабельність основних засобів ($R_{ос}$)	2013	0,00038403	0,007877763	1,23295	0,003933	0,0517	0,006824	0,014392
	2012	0,0011	0,020512	1,417002	0,004555	0,085116	0,008789	0,000111
	Δ	-0,00072	-0,01263	-0,18405	-0,00062	-0,03342	-0,00197	0,014281
Чиста рентабельність ($R_{чист}$)	2013	0,000708	0,01354484	0,104438	0,007708	0,025721	0,010046	0,017468
	2012	0,00148653	0,010309	0,110373	0,005501	0,02996	0,007412	0,000144
	Δ	-0,00078	0,003236	-0,00594	0,002207	-0,00424	0,002634	0,017324
Коефіцієнт оборотності активів (активівіддача) ($K_{об.а}$)	2013	0,249607	0,57286812	0,72545	0,61286	1,075091	0,715552	0,621692
	2012	0,36343607	1,983136	0,907211	1,265342	1,196192	1,328582	0,595151
	Δ	-0,11382907	-1,41027	-0,18176	-0,65248	-0,1211	-0,61303	0,026541
Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{прив}$)	2013	0,388834	0,47000899	0,311932	0,739918	0,645859	0,745105	0,97106
	2012	0,40398142	0,474925	0,364274	0,396262	1	0,697853	0,990442
	Δ	-0,01514742	-0,00492	-0,05234	0,343656	-0,35414	0,047252	-0,01938
Частка основних засобів в активах ($\delta_{ос}$)	2013	0,178892	0,46294753	0,019168	0,888699	0,345441	0,784873	0,732738
	2012	0,19849248	0,473338	0,025741	0,605457	0,421048	0,781879	0,76643
	Δ	-0,01960048	-0,01039	-0,00657	0,283242	-0,07561	0,002994	-0,03369
Вплив $R_{чист}$ на $R_{ос}$		-0,00058	0,006439	-0,07626	0,001828	-0,01205	0,003123	0,01332392
Вплив $K_{об.а}$ на $R_{ос}$		-0,00016	-0,01917	-0,26863	-0,00329	-0,0074	-0,0055	0,00059912
Вплив $K_{прив}$ на $R_{ос}$		-1,3486E-05	-8,1E-05	-0,15405	0,002681	-0,02326	0,000434	-0,0002746
Вплив $\delta_{ос}$ на $R_{ос}$		3,78434E-05	0,000173	0,314828	-0,00184	0,009283075	-2,6343E-05	0,00063284
Баланс		-0,00071662	-0,01263	-0,18412	-0,00062	-0,03341869	-0,00196518	0,01428128

ЛІТЕРАТУРА

1. **Купріна Н. М.** Реструктуризація підприємств харчової промисловості як механізм підвищення рівня їх економічної безпеки / Н. М. Купріна // Проблеми фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в умовах інтеграції України в світову економіку : монографія ; за заг. ред. д. е. н., проф. В. В. Немченко ; Одеська національна академія харчових технологій. – Одеса : Фенікс, 2014. – С. 25 – 38.
2. **Куприна Н. М.** Инструменты проведения импаритетной реструктуризации предприятий пищевой промышленности / Н. М. Куприна // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2012. – № 11 (37). – С. 58 – 60.
3. **Куприна Н. М.** Конкурентоспособность предприятия: виды и уровень / Н. М. Куприна // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. «Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи»: у 2-х ч., Ч. 1. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 564 – 572.
4. **Гончарук А. Г.** Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия: монографія / А. Г. Гончарук. – Одеса : Астропринт, 2008. – 288 с.
5. **Когут А. Е.** Эффективность промышленного производства / А. Е. Когут // Л. : Наука, 1983. – 176 с.
6. **Дойчева К. С.** Особливості оцінювання ефективності діяльності промислового підприємства / К. С. Дойчева // Управління фінансово-економічною безпекою підприємств харчової промисловості України: аналіз і синтез методів : монографія; за заг. ред. д. е. н., проф. В. В. Немченко ; Одеська національна академія харчових технологій. – Одеса : Фенікс, 2013. – С. 89 – 101.
7. **Болдуев М. В.** Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії / М. В. Болдуев // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2010. – № 3 (7). – С. 122 – 128.
8. **Варнеке Х.-Ю.** Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х.-Ю. Варнеке. – М. : МАИК «Наука/Интерпериодика», 1999. – С. 157 – 232.
9. **Ступницкая Т. М.** Анализ показателей эффективности использования основного капитала промышленного предприятия / Т. М. Ступницкая // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Вип. 222. – Т. II. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 351 – 356.
10. **Дойчева К. С.** Методичні аспекти визначення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості / К. С. Дойчева // Аграрний вісник Причорномор'я: Економічні науки : зб. наук. праць. – Вип. 60. – Одеса : СПДФО Балущко І. В., 2011. – С. 60 – 62.
11. **Каткова Н. В.** Методичні аспекти розрахунку показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання / Н. В. Каткова, Н. В. Приходько // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету: Економічні науки ; за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Вид-во «Мелітопольська типографія «Люкс». – 2012. – № 3 (19). – С. 138 – 145.

REFERENCES

- Bolduiev, M. V. "Kontseptualni pidkhody formuvannia stratehichnoi bukhhalterii" [Conceptual approaches to formation of strategic accounts]. *Visnyk Zaporizskoho natsionalnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 3 (7) (2010): 122-128.
- Doicheva, K. S. "Osoblyvosti otsiniuvannia efektyvnosti diialnosti promyslovoho pidpriemstva" [Features evaluating the efficiency of industrial enterprises]. In *Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy: analiz i syntez metodiv*, 89-101. Odesa: Feniks, 2013.
- Doicheva, K. S. "Metodychni aspekty vyznachennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti" [Me-

thodical aspects of determining the efficiency of the food industry]. *Ahrarnyi visnyk Prychornomor'ia. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 60 (2011): 60-62.

Goncharuk, A. H. *Metodologicheskie osnovy otsenki i upravleniya effektivnostiu predpriyatiya* [Methodological bases of evaluation and performance management]. Odesa: Astroprint, 2008.

Kogut, A. E. *Effektivnost promyshlennogo proizvodstva* [The efficiency of industrial production]. Leningrad: Nauka, 1983.

Kuprina, N. M. "Instrumenty provedeniya imparitetnoy restrukturyzatsii predpriyatiy pishchevoy promyshlennosti" [Tools imparity restructuring of the food industry]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 11 (37) (2012): 58-60.

Kuprina, N. M. "Restrukuryzatsiia pidpriemstv kharchovoi promyslovosti iak mekhanizm pidvyshchennia rivnia ikh ekonomichnoi bezpeky" [Restructuring the food industry as a mechanism to enhance their economic security]. In *Problemy finansovo-ekonomichnoi bezpeky sub'iektiv hospodarskoi diialnosti v umovakh intehratsii Ukrainy v svitovu ekonomiku*, 25-38. Odesa: Feniks, 2014.

Kuprina, N. M. "Konkurentosposobnost predpriyatiya: vidi i uroven" [The competitiveness of the enterprise: types and levels]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky: Rehionalnyi rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy*, vol. 1 (2011): 564-572.

Katkova, N. V., and Prykhodko, N. V. "Metodychni aspekty rozrakhunku pokaznykiv efektyvnosti diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia" [Methodological aspects of calculating performance indicators entities]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 3 (19) (2012): 138-145.

Stupnitskaya, T. M. "Analiz pokazateley effektivnosti ispolzovaniya osnovnogo kapitala promyshlennogo predpriyatiya" [Analysis of the performance of capital resources of the industrial enterprise]. *Ekonomika: problemy teorii i praktyky*, vol. II, no. 222 (2007): 351-356.

Varneke, Kh.-Yu. *Revolutsiia v predprinimatelskoy kulture. Fraktalnoe predpriatie* [The revolution in entrepreneurial culture. Fractal company]. Moscow: MAIK «Nauka/Interperiodika», 1999.

МЕХАНІЗМ ЛОГІСТИЧНО ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БОНДАРЕНКО О. С.

УДК 658.7

Бондаренко О. С. Механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками підприємства

Метою статті є розробка механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками підприємства. Доведено необхідність формування нових підходів до управління фінансовими потоками, обґрунтовано сутність та доцільність побудови механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками, охарактеризовано основні функціонально-інформаційні контури його практичної реалізації. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методик оцінки стану логістично орієнтованого управління фінансовими потоками на підприємствах та створення мотиваційно-логістичного середовища.

Ключові слова: фінансовий потік, механізм, логістична система підприємства, логістично орієнтоване управління фінансовими потоками.

Рис.: 1. Бібл.: 13.

Бондаренко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

УДК 658.7

UDC 658.7

Бондаренко Е. С. Механизм логистически ориентированного управления финансовыми потоками предприятия

Целью статьи является разработка механизма логистически ориентированного управления финансовыми потоками предприятия. Доказана необходимость формирования новых подходов к управлению финансовыми потоками, обоснована сущность и целесообразность построения механизма логистически ориентированного управления финансовыми потоками, охарактеризованы основные функционально-информационные контуры его практической реализации. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке методик оценки состояния логистически ориентированного управления финансовыми потоками на предприятиях и создания мотивационно-логистической среды.

Ключевые слова: финансовый поток, механизм, логистическая система предприятия, логистически ориентированное управление финансовыми потоками.

Рис.: 1. Библ.: 13.

Бондаренко Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры финансов, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Немировича-Данченка, 2, Киев, 01011, Украина)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

Bondarenko O. S. Mechanism for Logistics-Oriented Management of Financial Flows of Enterprise

The article is aimed at developing a mechanism for logistics-oriented management of financial flows of enterprise. The need to develop new approaches to the management of financial flows has been proven, essence and feasibility of constructing a logistically oriented management of financial flows has been substantiated, the basic functional-information outlines for its implementation have been described. Prospects of further research will be to develop methods to assess the state of the logistics-oriented management of financial flows at enterprises as well as create a motivational-logistics environment.

Key words: financial flow, mechanism, logistics system of enterprise, logistics-oriented management of financial flows.

Fig.: 1. Bibl.: 13.

Bondarenko Olena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: e_vedbo@mail.ru

Сучасні зміни, які відбуваються в діяльності підприємств під впливом процесів логістизації, зумовлюють перегляд організаційно-управлінського мислення та формування нової філософії теорії і практики управління фінансовими потоками. Становлення нової парадигми в управлінні фінансовими потоками підприємств передбачає орієнтацію на процеси інтеграції, глобалізації, інформатизації, взаємозв'язок фінансового менеджменту та логістики, самоорганізацію логістичних систем та хаотичність дій учасників логістичної інфраструктури, соціальну відповідальність бізнесу і корпоративну культуру. Така ситуація відображає необхідність формування концептуальних засад логістично орієнтованого управління фінансовими потоками підприємств та розробки ефективних механізмів їх практичної реалізації.

Аналіз праць науковців свідчить, що останніми роками досліджено багато аспектів проблем управління фінансовими потоками підприємств [1, 2, 6, 8, 10, 13]. Переважна їх кількість розкриває особливості такого управління на засадах концепцій фінансового менеджменту, які орієнтуються на забезпечення зростання вар-

тості підприємства. Особливості застосування логістичних підходів до управління фінансовими потоками досліджуються фрагментарно та відособлено від концепцій фінансового менеджменту. Проте практичний доказ дієвості мікрологістичних систем визначає необхідність обґрунтованого поєднання науково-методичних підходів до створення цінності логістичних ланцюгів підприємства та зростання його вартості. Такий стан речей визначає актуальність розробки механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками.

У зв'язку з цим, завдання статті полягають у розробці механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками та доведенні необхідності його використання підприємствами в умовах логістизації економіки України.

Дослідниками при розкритті особливостей функціонування різних видів механізмів використовується сутність механізму як базового поняття. Як правило, під механізмом розуміють систему тіл, призначених для перетворення руху одного або декількох тіл у задані рухи інших твердих тіл [11, с. 808]. В економічному сенсі під механізмом слід розуміти систему чи спосіб, що визна-

чає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [4, с. 355], або сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усєї системи і здійснюється досягнення певної мети [12, с. 25].

У широкому розумінні механізм – це система, яка складається з багатьох елементів, які виконують відповідні функції в результаті його дії та реалізації [3, с. 67]. У наукових працях зазначені визначення коригуються відповідно до цілей формування і функціонування різних форм і видів механізмів. Сучасними вченими висвітлено особливості розробки та реалізації господарських, організаційно-економічних, фінансових, інвестиційних, інноваційних, антикризових та інших механізмів. Існує безліч визначень, які уточнюються, конкретизуються та доповнюють одне одного з урахуванням предмету досліджень. Незважаючи на це, поняття «механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками» у вітчизняній та зарубіжній практиці не зустрічається. Також виникає складність щодо трактування та розробки в напрямку забезпечення практичної реалізації управління фінансовими потоками в логістичній системі підприємства поняття «механізм» чи «організаційно-економічний механізм».

Для з'ясування таких обставин і розкриття сутності механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками важливим є розгляд цілої сукупності поняття, максимально наближених до особливостей управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств. За результатами їх аналізу можна зробити висновок про наявність дуалізму у визначеннях поняття «механізм» та «організаційно-економічний механізм». У розкритті економічної сутності механізму дуалізм прослідковуються у напрямі «процес – система». При визначенні організаційно-економічного механізму він відображається у напрямі «економічні інтереси – свідомо діяльністю людини». Встановлений дуалістичний характер свідчить про те, що при розробці дієвих підходів до логістично орієнтованого управління фінансовими потоками не слід обмежуватися структурними елементами лише організаційно-економічного механізму. Замість традиційних механізмів однієї природи доцільно формувати комплексний механізм, що синтезується з механізмів різної природи.

Механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками пропонується визначати як сукупність елементів, які на основі інтеграції в логістичному ланцюгу процесів взаємовпливу регулюють процес розробки та реалізації господарських рішень у напрямі забезпечення ефективного управління фінансовими потоками в логістичній системі. Він враховує чотири функціонально-інформаційних контури: 1) реалізація вимог соціальної відповідальності бізнесу; 2) оцінка сучасного стану логістичної інфраструктури; 3) організація логістично орієнтованого управління фінансовими потоками; 4) оцінка стану логістично орієнтованого управління фінансовими потоками (рис. 1).

У межах першого контуру відображається необхідність дотримання учасниками логістичних ланцюгів

вимог соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність бізнесу є підсистемою соціальної відповідальності загальної системи суспільної взаємодії, а також засобом гарантування та охорони суспільних відносин, які встановлюються певними суб'єктами та гарантуються певними засобами з метою дотримання поваги до прав людини, є проявом культури суспільства, реалізації його суспільних інтересів і регламентується соціальними нормами, контролюється санкціями [5, с. 141].

Практика використання вимог соціальної відповідальності бізнесу дозволяє учасникам логістичного ланцюга отримати ряд бізнес-вигод:

- ✦ розширення обсягів фінансових потоків на основі доступу підприємств до нових ринків;
- ✦ прискорення швидкості руху фінансових потоків за рахунок формування позитивного іміджу підприємства, підвищення лояльності клієнтів, вартості бренда, налагодження партнерських зв'язків;
- ✦ скорочення періодів руху фінансових потоків шляхом удосконалення виробничих процесів;
- ✦ дотримання термінів виникнення фінансових потоків через забезпечення стабільності персоналу та учасників логістичної інфраструктури;
- ✦ встановлення оптимальних траєкторій руху фінансових потоків завдяки ефективному ризик-менеджменту;
- ✦ формування додаткових вхідних фінансових потоків на основі залучення «соціальних інвестицій» під програми соціальної відповідальності бізнесу;
- ✦ удосконалення підходів до управління фінансовими потоками на основі використання міжнародних вимог у напрямку реалізації концепції соціальної відповідальності в логістичних системах підприємств.

Другий контур механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками доводить доцільність та розкриває зміст проведення оцінки сучасного стану логістичної інфраструктури. Логістична інфраструктура, відображаючи внутрішню ієрархію елементів логістичної системи, дозволяє вирішувати завдання, пов'язані з формуванням складів, визначенням оптимальних схем транспортування, вибором місць розташування учасників логістичних ланцюгів, а отже і раціональним рухом фінансових потоків. Внесок кожної складової логістичної інфраструктури прослідковуються уздовж всього логістичного ланцюга, а загальна ефективність здійснених представниками логістичної інфраструктури операцій відображається у процесі формування вартості продукції. У зв'язку з цим особливістю реалізації другого контуру є те, що в його межах оцінюється вплив представників логістичної інфраструктури на можливі варіанти існування логістичних ланцюгів та траєкторії руху фінансових потоків. Аналіз внутрішньої складової логістичної інфраструктури обґрунтовує внутрішні можливості підприємства щодо забезпечення раціонального руху фінансових потоків.

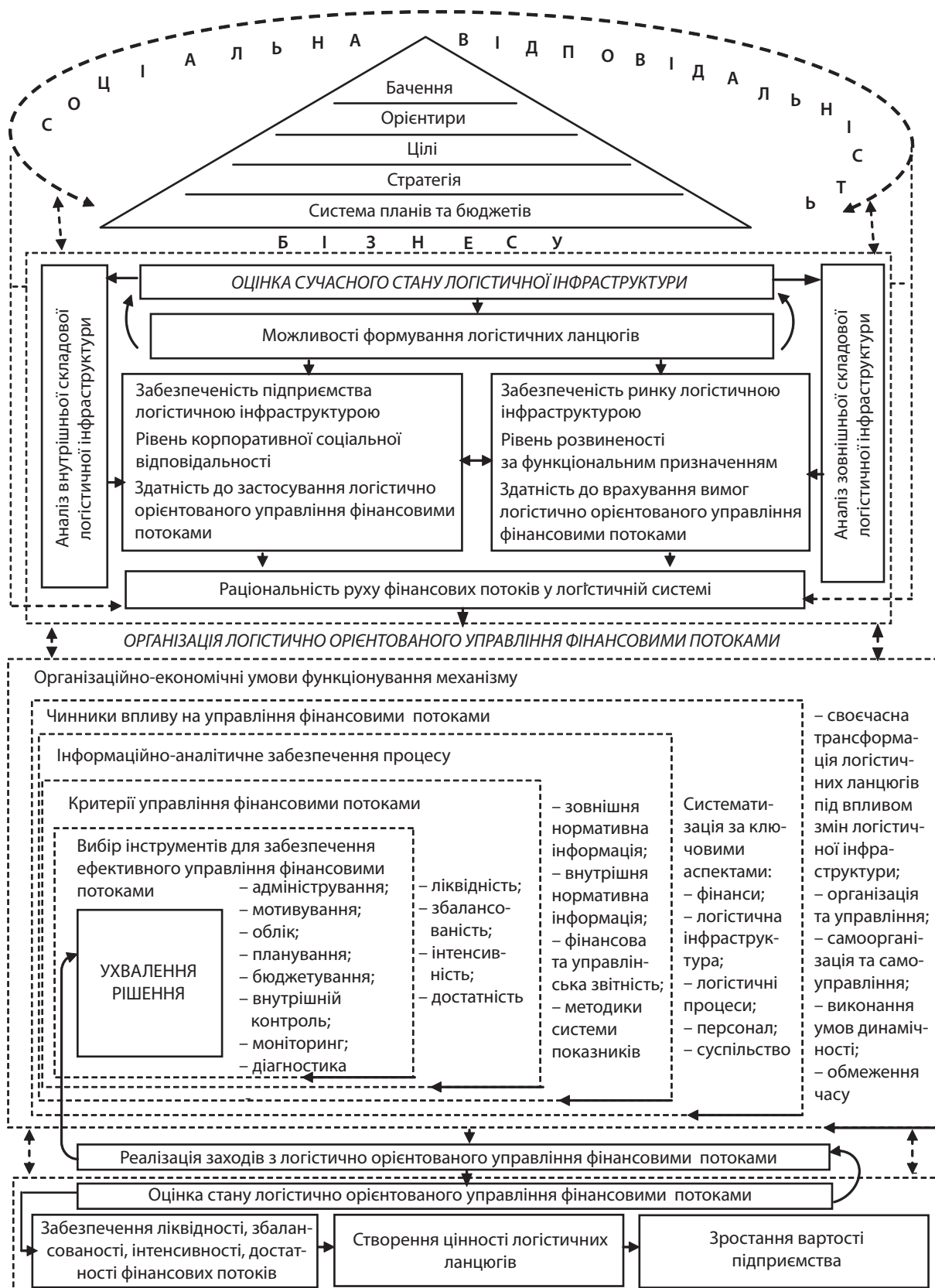


Рис. 1. Механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками

Аналіз зовнішньої складової логістичної інфраструктури дозволить оцінити дієвість кожного виду логістичної інфраструктури, здатність підприємства до варіативності в межах кожного з них та можливості до співпраці в існуючих ринкових умовах. Групування учасни-

ків логістичної інфраструктури за видами логістичних ланцюгів здійснюється на основі врахування специфіки діяльності підприємства.

У межах третього контуру організація логістично орієнтованого управління фінансовими потоками

відображає дві взаємопов'язані та взаємообумовлені сторони: організація як структура (внутрішня упорядкованість, узгодженість, взаємодія відособлених частин цілого, які орієнтовані на встановлене призначення) та організація як процес (сукупність процесів, які сприяють утворенню та розвитку взаємозв'язків між частинами цілого). У результаті з одних і тих самих елементів шляхом комбінування взаємного розміщення, взаємозв'язків та взаємодій можна отримати різні по змісту організації управління. Організація логістично орієнтованого управління фінансовими потоками відображає врахування організаційно-економічних умов функціонування механізму, чинників впливу на управління фінансовими потоками, інформаційно-аналітичне забезпечення процесу управління фінансовими потоками, критерії управління фінансовими потоками, процедуру вибору інструментів для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками та ухвалення відповідного логістично орієнтованого рішення.

Організаційно-економічні умови функціонування механізму віддзеркалюють дію загальних і специфічних законів економічних систем (адаптації, пріоритетності, активності, корисного ефекту, зворотного зв'язку, інерції, руху, синергії, самозбереження, єдності аналізу та синтезу, гармонії), які дають змогу формувати і регулювати взаємозв'язки в межах логістичної системи, визначати закономірності, що фіксують тенденції взаємодії всіх чинників впливу на процес управління фінансовими потоками. Вони характеризуються типом і рівнем розвитку організаційної структури, станом формалізації господарських операцій та процесів, здатністю менеджерів всіх рівнів досягати функціональних цілей, можливостями впливу на процес прийняття та реалізації рішень, спроможністю формувати і досягати цілі управління фінансовими потоками, які відповідають цінностям учасників логістичного ланцюга та ґрунтуються на існуючих фінансових можливостях. У результаті створені на підприємстві організаційно-економічні умови забезпечують впорядкування фінансових потоків, прискорення їх руху, або навпаки, зумовлюють їх хаотичність та сповільнення руху. Сприятливі організаційно-економічні умови характеризують механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками з двох сторін. З одного боку, відображають дієвість його організації та управління через прийняття менеджерами обґрунтованих рішень та дій, з іншого – визначають здатність до самоорганізації та самоуправління через ефективну взаємодію менеджерів всіх рівнів.

Поряд з охарактеризованими організаційно-економічними умовами, логістично орієнтоване управління фінансовими потоками на різних підприємствах має свою специфіку і залежить від індивідуальної сукупності чинників, притаманних відповідному виду економічної діяльності. Їх доцільно класифікувати за п'ятьма аспектами – фінанси, логістична інфраструктура, логістичні процеси, персонал, суспільство. При цьому значимість впливу чинників кожного аспекту залежить від стану розвитку логістичної системи підприємства та етапу

впровадження логістично орієнтованого управління фінансовими потоками.

Також важливою складовою механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками, яка систематизує інформації про функціонування логістичної системи підприємства та забезпечує прийняття управлінських рішень, є інформаційно-аналітичне забезпечення. Його досконалість визначає чіткість зворотних зв'язки між елементами логістичної системи підприємства та дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішньої та зовнішньої інфраструктури. До основних завдань інформаційно-аналітичного забезпечення логістично орієнтованого управління фінансовими потоками слід віднести:

- ✦ виявлення, вимірювання, реєстрацію, узагальнення, збереження, накопичення та передачу інформації;
- ✦ аналіз орієнтирів, цілей, завдань управління фінансовими потоками в логістичній системі підприємства;
- ✦ адаптивне управління процесами збору інформації в умовах постійної мінливості логістичної інфраструктури;
- ✦ оцінку отриманої інформації та її виважене використання для прийняття ефективних рішень.

Специфіка формування інформаційно-аналітичного забезпечення для вирішення питань управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств визначається тенденціями розвитку логістизації економіки. Вона має ґрунтуватися на чіткій взаємодії інформаційних потоків та застосуванні сучасних систем пошуку, збереження, відтворення й передачі інформації. Такий стан речей обумовлює необхідність застосування інтегрованого підходу до завдань управління фінансовими потоками та формування звітності у напрямку виконання функцій інформаційно-аналітичного забезпечення – комунікативної, фінансово-логістичної, аналітичної, прогнозної. За результатами інтеграції всіх елементів логістичної системи в єдиний інформаційно-аналітичний простір кожен елемент отримує переваги, які обумовлені не тільки його власними діями та рішеннями, але й роботою інших. Це дозволяє досягти синергетичного ефекту, який є характерним для логістичних систем і проявляється в тому, що кожен елемент отримує від системи істотно більше інформації, ніж вкладає сам.

Поряд з інформаційно-аналітичним забезпеченням організація логістично орієнтованого управління фінансовими потоками визначається специфічною сукупністю критеріїв оцінки, оскільки умови та особливості господарської діяльності різних суб'єктів господарювання істотно відрізняються. Критерій ефективності управління є оціночним показником, що найбільш повно й з різних боків відображає поставлену мету та дозволяє кількісно визначити повноту реалізації даної мети за варіантами рішень [7, с. 156]. Варто зауважити, що кожен із критеріїв ефективності управління є складною величиною, елементами якої є певні параметри, що необхідно оптимізувати для дотримання вимог критерію. Критерій, що характеризує ефективність логістич-

но орієнтованого управління фінансовими потоками, мають оптимізувати відповідні параметри та базуватися на кількісній оцінці ступеню досягнення поставлених завдань, бути науково обґрунтованими та побудованими з урахуванням положень концепції логістично орієнтованого управління фінансовими потоками, забезпечувати порівняння результатів управління фінансовими потоками з витратами на його організацію, комплексно враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників різних аспектів, надавати можливість порівняння значень показників ефективності управління фінансовими потоками підприємства з аналогічними показниками підприємств галузі. Відображаючи різні види та напрями руху фінансових потоків, критерії логістично орієнтованого управління можуть характеризуватися прямим чи оберненим зв'язком. Таким чином, одні критерії логістично орієнтованого управління фінансовими потоками можуть створювати умови для дотримання або недотримання інших. У цьому напрямку менеджерам на основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків між критеріями доцільно визначити пріоритетні для конкретних умов функціонування логістичної системи критерії.

Вибір інструментів для забезпечення ефективного логістично орієнтованого управління фінансовими потоками здійснюється шляхом урахування його мети та завдань, які визначають комплекс організаційно-управлінських дій. Дієвість зазначеного комплексу забезпечується доцільністю та обґрунтованістю методів адміністрування, мотивування, обліку, планування, бюджетування, внутрішнього контролю, моніторингу та діагностики. Ці методи є досить складними і потребують відповідного досвіду використання. Від їх складу та повноти залежить процес розробки, впровадження та реалізації механізму логістично орієнтованого управління фінансовими потоками.

Наявність критеріїв та інструментів є необхідною умовою прийняття оптимальних рішень, які в сукупності забезпечують реалізацію на підприємстві заходів з логістично орієнтованого управління фінансовими потоками. Для цього необхідним є розподіл завдань між функціональними менеджерами, їх консолідація для виконання рішень керівництва, організація роботи згідно з поставленими завданнями, формування корпоративної культури та відповідного мотиваційно-логістичного середовища. Прийняття логістично орієнтованого рішення вимагає високого рівня професіоналізму і наявності у фахівців визначених соціально-психологічних якостей. В логістично орієнтованому управлінні фінансовими потоками могутнім фактором, що активізує процеси прийняття рішень, виступають наукові здобутки у сфері логістики, фінансового менеджменту, фінансової логістики, а також сучасні засоби інформаційних технологій. Це вимагає високого рівня знань у сфері управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств, а також технологій використання технічних засобів.

Четвертий контур запропонованого механізму – оцінка стану логістично орієнтованого управління фінансовими потоками – дозволяє визначити для конкретного підприємства результативність даного проце-

су. Для цього пропонується використовувати відповідний методичний підхід.

ВИСНОВКИ

Таким чином, механізм логістично орієнтованого управління фінансовими потоками є найбільш прийнятним до умов, які супроводжуються стрімким розвитком процесів логістизації. Він забезпечує ефективну організацію фінансових потоків на основі синхронізації їхньої взаємодії з матеріальними та інформаційними, відображає інтегрованість всіх логістичних процесів, сприяє формуванню синергетичного ефекту від виконання елементами логістичної системи відповідних функцій на основі узгодження інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників логістичного ланцюга. Він спроможний створити самонастроювальну систему бізнесу, яка здатна оптимізувати господарські процеси, своєчасно виявляти відхилення, що виникають, і розробляти заходи щодо їх ліквідації. При цьому важливого значення для його реалізації набуває розробка методичних підходів до оцінки стану логістично орієнтованого управління фінансовими потоками на підприємстві та формування дієвого мотиваційно-логістичного середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Баранець Г. В.** Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г. В. Баранець. – Донецьк, 2007. – 22 с.
- 2. Барыкин С. Е.** Логистическая методология управления финансами корпораций / С. Е. Барыкин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 1 – 19.
- 3. Букреев А. М.** Кризис-менеджмент в акционерных обществах / А. М. Букреев, И. В. Рощупкина ; под общ. ред. А. М. Букреева. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2006. – 323 с.
- 4.** Економічна енциклопедія: у 3 т., Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – К. : Академія, 2001. – 847 с.
- 5.** Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
- 6. Єрмошкіна О. В.** Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія. – Д. : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
- 7. Коваленко Л. О.** Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. Т. Ремньова. – 2-е вид. – К. : Знання, 2005. – 485 с. – С. 15.
- 8. Коровин Е. Г.** Проектирование и функционирование логистической системы управления финансовыми потоками коммерческого предприятия : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: логистика / Е. Г. Коровин. – Саратов, 2011. – 24 с.
- 9. Кравцова А. М.** Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : монографія / А. М. Кравцова. – Вінниця : ПП Балюк І. Б., 2010. – 220 с.
- 10. Сваталова Ю. С.** Финансовая логистика в управлении холдингами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (логистика); 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / Ю. С. Сваталова. – Москва, 2012. – 25 с.

11. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров. – М. : Советская Энциклопедия, 1981. – 1600 с.

12. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : монографія / Д. П. Богиня, Т. Г. Куликов, В. М. Шамота та ін. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2001. – 300 с.

13. **Фролова Л. В.** Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.

REFERENCES

Baranets, H. V. "Upravlinnia materialnymi ta finansovymy potokamy pidpriemstva na osnovi lohystychnoho pidkhodu" [Management of material and financial flows based on the logistics approach]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.

Barykin, S. E. "Logisticheskaia metodologiya upravleniia finansami korporatsiy" [Logistics management methodology finance corporations]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 5 (2007): 1-19.

Bukreev, A. M., and Roshchupkina, I. V. *Krizis-menedzhment v aktsionernykh obshchestvakh* [Crisis management in joint stock companies]. Voronezh: Voronezhskiy gosudarstvennyy universitet, 2006.

Bohynia, D. P. et al. *Sotsialno-ekonomichniy mekhanizm rehu-liuvannia rynku pratsi ta zarobitnoi platy* [Socio-economic mechanism of regulation of the labor market and wages]. Kyiv: In-t ekonomiky NAN Ukrainy, 2001.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.

Frolova, L. V. *Mekhanizmy lohystychnoho upravlinnia torhovelnyim pidpriemstvom* [Mechanisms logistics management trading company]. Donetsk: DonDUET im. Tugan-Baranovskoho, 2005.

Kovalenko, L. O., and Remnyova, L. T. *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Znannia, 2005.

Korovin, E. G. "Proektirovanie i funktsionirovanie logisticheskoy sistemy upravleniia finansovymi potokami kommercheskogo predpriiatiia" [Design and operation of the logistics system management of financial flows of business]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Kravtsova, A. M. *Finansovi resursy pidpriemstv: mekhanizm formuvannia ta efektyvnoho vykorystannia* [Financial resources of enterprises: mechanism of formation and effective use]. Vinnytsia: PP Baliuk I. B., 2010.

Novikova, O. F. et al. *Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky)* [Diagnosis of the state and prospects of social responsibility in Ukraine (expert evaluation)]. Donetsk, 2013.

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia Entsiklopediia, 1981.

Svatalova, Yu. S. "Finansovaia logistika v upravlenii kholdingami" [Financial Logistics Management holdings]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05; 08.00.10*, 2012.

Yermoshkina, O. V. *Upravlinnia finansovymy potokamy promyslovykh pidpriemstv: teoriia, praktyka, perspektyvy* [Financial flows of industrial enterprises: the theory, practice and prospects]. Dnipropetrovsk: Natsionalnyi hirnychiy universytet, 2009.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА

© 2015 ЯРКИНА Н. Н.

УДК 658:639.2/3

Яркина Н. Н. Эконометрические аспекты информационно-аналитического инструментария управления предприятием рыбного хозяйства

Цель статьи состоит в исследовании возможностей эконометрики как элемента информационно-аналитического инструментария управления предприятием рыбного хозяйства и их практическая реализация посредством построения эконометрической модели. Эконометрическое моделирование рассматривается как действенный информационно-аналитический инструмент комплексного механизма управления предприятием рыбного хозяйства. Построенная эконометрическая модель отражает непосредственное влияние на чистый финансовый результат деятельности рыбодобывающего предприятия признаков-факторов, имеющих смысл интеграторов результативности соответствующих бизнес-процессов и использования факторов производства. Обоснована необходимость рассматривать оценку β -коэффициентов в качестве необходимого элемента информационно-аналитического инструментария управления рыбохозяйственным предприятием. С помощью проведенного корреляционно-регрессионного анализа установлено, что основные направления и резервы улучшения финансового результата и, соответственно, повышения эффективности управления рыбодобывающим предприятием, в первую очередь, следует искать в организации ресурсного обеспечения и рациональном использовании основных производственных фондов.

Ключевые слова: информационно-аналитический инструментарий управления, эконометрическая модель, факторные показатели, параметры уравнения регрессии, β -коэффициент.

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

Яркина Наталья Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Керченский государственный морской технологический университет (ул. Орджоникидзе, 82, Керчь, АР Крым, 98300, Украина)

E-mail: nata-yarkina@yandex.ru

УДК 658:639.2/3

UDC 658:639.2/3

Яркина Н. М. Эконометричні аспекти інформаційно-аналітичного інструментарію управління підприємством рыбного господарства

Мета статті полягає в дослідженні можливостей економіки як елемента інформаційно-аналітичного інструментарію управління підприємством рыбного господарства та їх практична реалізація за допомогою побудови економічної моделі. Економічне моделювання розглядається як дієвий інформаційно-аналітичний інструмент комплексного механізму управління підприємством рыбного господарства. Побудована економічна модель відображує безпосередній вплив на чистий фінансовий результат діяльності рыбодобувного підприємства ознак-факторів, що мають сенс інтеграторів результативності відповідних бізнес-процесів і використання факторів виробництва. Обґрунтована необхідність розглядати оцінку β -коефіцієнтів як необхідного елемента інформаційно-аналітичного інструментарію управління рибогосподарським підприємством. За допомогою проведеного кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що основні напрями і резерви поліпшення фінансового результату і, відповідно, підвищення ефективності управління рыбодобувним підприємством, у першу чергу, слід шукати в організації ресурсного забезпечення і раціональному використанні основних виробничих фондів.

Ключові слова: інформаційно-аналітичний інструментарій управління, економічна модель, факторні показники, параметри рівняння регресії, β -коефіцієнт.

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

Яркина Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства, Керченський державний морський технологічний університет (вул. Орджонікідзе, 82, Керч, АР Крим, 98300, Україна)

E-mail: nata-yarkina@yandex.ru

Yarkina N. M. Econometric Aspects of Information-Analytical Control Tools for Management of Fishery Industry Enterprise

The article is aimed to research the possibilities of econometrics as information-analytical set of tools for management of fishery industry enterprise as well as their practical implementation by building econometric models. Econometric modeling is considered as an effective information-analytical tool in the integrated management mechanism for fishery industry enterprise. A created econometric model reflects the direct impact on the net financial result of the enterprise's activity by the characteristics-factors, which have meaning as integrators of the corresponding business processes and the use of production factors. The importance to consider evaluation of β -coefficients as a necessary element of informational-analytical tools for management of fishery industry enterprise has been substantiated. By means of correlation and regression analysis has been revealed that the guidelines and reserves for improvement of the financial result and, consequently, improved management of fishery industry enterprise should be found, in the first place, in organizing the resource provision and rational use of basic production assets.

Key words: information-analytical control tools, econometric model, factor indicators, parameters of the regression equation, β -coefficient.

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

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

Роль информации в современном мире невозможно переоценить. Еще в XIX в. известный политический и государственный деятель Великобритании Б. Дизраэли утверждал, что «как правило, наибольшего успеха добивается тот, кто располагает лучшей информацией» [1]. Качество располагаемой информации предопределяет качество управленческих решений и является обязательным условием эффективного управления предприятием. При этом само качество управ-

ленческой информации определяется не только ее достоверностью, полнотой и своевременностью, но и правильностью обработки, грамотностью представления и интерпретации. У. Черчилль, выдающийся английский политик XX в. мирового масштаба, говорил, что «установить и собрать факты – мало. Проверить, уточнить, прокомментировать с помощью экспертов – мало. Более важно то, как вы их представите» [2, с. 18]. То есть необходимы соответствующая система и правильно сфор-

мирований інструментарій аналітичної обробки інформації, адекватно учитиваючі її суттєве содержание, область застосування і цілі використання. Економетричне моделювання являється тем засобом, яке дозволяє встановити і оцінити наявність і щільність причинно-наслідкових зв'язків між окремими економічними процесами, явленнями і їх характеристиками і забезпечує обґрунтованість, відповідність, якість управлінських рішень.

Незважаючи на те, що економетрика і її методи давно і надійно увійшли в аналітичну практику, її прикладні аспекти знаходять постійне подальше розвиток в різних напрямках і сферах економічної діяльності. В частині, питанням економетричного моделювання присвячені роботи О. М. Герасимова, Е. І. Громова, О. І. Шаталової [3], Л. С. Гурьянкової, Т. М. Трунової, І. В. Николаєва [4], Н. А. Логунової [5], Е. В. Остапчук [6], власне Н. Н. Яркіної [7, 8] і багатьох інших.

Цілью статті являється дослідження можливостей економетрики як елемента інформаційно-аналітичного інструментарію управління підприємством рибного господарства і їх практична реалізація.

Інформаційно-аналітичний інструментарій управління підприємством рибного господарства включає процедури збору і первинної обробки інформації про підприємстві і процесах, що відбуваються в ньому і за його межами, про мікро- і макросередовищі господарювання; власне інформацію, зберігає з допомогою різних її носіїв; методи аналітичної обробки інформаційних ресурсів і складає основу системи інформаційного забезпечення (інформаційної системи) управління рибогосподарським суб'єктом (рис. 1), накладаючись на перетинаються системи моніторингу і контролінгу рибогосподарської діяльності.

Система інформаційного забезпечення управління підприємством рибного господарства – це сукупність певних елементів (і, в частині, процесів), що забезпечують неперервний ціленаправлений збір, відслідковування і обробку відповідної інформації, необхідної для виконання економічного аналізу, прогнозування і планування, підготовки і практичної реалізації ефективних оперативних, тактичних і стратегічних управлін-

ських рішень по всіх аспектах виробничо-господарської діяльності рибодобувального або рибоводного підприємства. Вона повинна охоплювати три взаємопов'язані елементи:

- ✦ інформаційно-аналітичний інструментарій управління рибогосподарським підприємством, що включає, в тому числі, перелік спостережуваних показувачів і параметрів по всіх аспектах і напрямках (виробництво, маркетинг, постачання, продаж, інновації, фінанси і інвестиції) рибогосподарської діяльності як всередині підприємства, так і за його межами;
- ✦ систему моніторингу рибогосподарської діяльності, що представляє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за відповідними інформаційно-аналітичними показувачами. В ході моніторингу визначаються розміри відхилень фактичних даних (результатів) від передбачених і аналізуються причини цих відхилень. Відповідно, моніторинг являється необхідним умовою контролінгу рибогосподарської діяльності;
- ✦ систему контролінгу (контролінг) рибогосподарської діяльності, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш важливих, пріоритетних її напрямках (т. є. виділення відповідних критичних точок контролю), своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачених по відповідним напрямкам і діагностування економічного стану господарюючих суб'єктів, прийняття оперативних управлінських рішень по нормалізації діяльності підприємства в відповідності з поставленими цілями і запланованими показувачами.

Методи економічного аналізу, як правило, універсальні і широко представлені в науково-прикладних виданнях. Вони можуть бути використані і, частково, використовуються в аналітичній практиці рибогосподарських підприємств. Особливості організації праці, виробництва і управління в умовах конкретного підприємства, на наш погляд, відображаються в формі і силі (щільності) причинно-наслідкової зв'язки між окремими пока-



Рис. 1. Система інформаційного забезпечення управління підприємством рибного господарства

зателями, характеризующими различные аспекты деятельности предприятия.

Для каждого предприятия, его структурных подразделений, критических точек контроля (в качестве которых могут выступать различные бизнес-процессы и бизнес-характеристики предприятия) можно построить эконометрические модели, связывающие ключевые факторные признаки (показатели) с признаками (показателями), характеризующими результат или результативность соответствующей деятельности.

Правильный подбор результативных и факторных признаков, включаемых в модель, очень важен и зависит, в первую очередь, от уровня знаний и квалификации экономистов предприятия, занимающихся аналитической работой.

Рассматривая финансовый результат хозяйственной деятельности как индикатор эффективности управления рыбохозяйственным предприятием в краткосрочном периоде в качестве отклика (результативного признака), целесообразно принять чистый финансовый результат (ЧФР) – чистую прибыль или убыток в абсолютном выражении, если модель строится для отдельного предприятия (его подразделения, бизнес-процесса и характеристики) исходя из ретроспективы его состояния, и в относительном выражении в расчете на значимое основание, если в модель включены разные предприятия (подразделения, бизнес-процессы и характеристики), для обеспечения сопоставимости исходных данных по соответствующим значимым критериям (например, на единицу совокупного или только собственного капитала, суммарных основных фондов или их отдельного объекта, такого как промысловое судно или водный объект аквакультуры, производственного персонала и т. п.).

Перечень регрессов (факторных признаков) формируется не только исходя из экономического смысла (существенности и адекватности соответствующей ситуации, состояния и специфики предприятия) включаемых в эконометрическую модель показателей, но и с учетом их проверки на значимость и надежность с помощью соответствующего эконометрического инструментария, включающего расчет коэффициента множественной детерминации (R^2), множественного коэффициента корреляции (R), парных коэффициентов линейной корреляции ($r_{yx1}, r_{yx2}, r_{x1x2}, \dots$), теоретического значения критерия Фишера (F -критерия) и других.

Эконометрическая модель, отражающая причинно-следственные связи между чистым финансовым результатом работы предприятия и признаками-факторами, имеющими смысл интеграторов результативности соответствующих бизнес-процессов (использования ключевых ресурсов) и генераторов наиболее значимых предпринимательских рисков, т. е. соответствующих критических точек контроля, построена для одного из старейших рыбохозяйственных предприятий г. Керчь (условно названного ЧАО «К») на основе данных, характеризующих его деятельность за 2004–2013 гг.

В результате пошагового отбора регрессоров был получен оптимальный для ЧАО «К» по соответствующим индикаторам надежности и адекватности уравне-

ния регрессии набор факторных признаков относительно Y (ЧФР, тыс. грн), включающий в качестве значимых показатели, удовлетворяющие требованиям, не допускающим включение в корреляционную модель взаимосвязанных факторов, т. е. наличие пар регрессоров, для которых парные коэффициенты линейной корреляции больше 0,85, в частности:

– $X_1 - B$ (вылов, т) – показатель, характеризующий прямой полезный результат производственной деятельности предприятия в натуральном выражении, динамика которого может рассматриваться как оценочный показатель эффективности основных бизнес-процессов;

– $X_2 - З/ПП$ (затраты на 1 грн реализованной продукции, грн/грн) – показатель, в котором комплексно отражается конъюнктура ресурсного рынка (экзогенный, не зависящий от предприятия фактор) и рациональность организации ресурсного обеспечения и использования (эндогенный фактор), позволяющий оценить рентабельность производства продукции ($P_{np} = 1 - З/ПП$);

– $X_3 - K_{об}$ (коэффициент оборачиваемости, число оборотов) – показатель, характеризующий использование оборотных средств предприятия, динамика которого интегрировано отражает эффективность управления всей операционной деятельностью и, в первую очередь, организации материально-технического обеспечения и сбыта, т. е. коммерческой деятельности предприятия. Именно в организации коммерческой деятельности в рамках краткосрочного периода скрыты основные резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств в рыбоводстве и рыболовстве;

– $X_4 - A_{ap}$ (доля административных расходов в себестоимости реализованной продукции, %) – показатель, используемый для оценки экономичности управленческой деятельности, характеризующий ее содержание, обусловленное отраслевой спецификой, и организацию;

– $X_5 - КОЛ$ (коэффициент операционного левериджа, доли единицы) – показатель, характеризующий производственный риск предприятия, значимость которого определяется спецификой рыбохозяйственной деятельности, объективно предполагающей высокий уровень условно-постоянных расходов в совокупных операционных затратах предприятия, обусловленный, в частности: в рыболовстве – необходимостью осуществлять эксплуатационные расходы и поддерживать удовлетворительное техническое состояние судов в соответствии с требованиями технической эксплуатации флота и международного кодекса по управлению безопасной эксплуатацией судов независимо от того находится судно на промысле или в отстое (для ЧАО «К» на протяжении всего исследованного периода значение КОЛ колебалось от 0,32 до 0,41); в рыбоводстве – высоким удельным весом гидротехнических сооружений и расходов на их содержание и содержание водных объектов (собственно водоемов, в которых разводятся, содержатся и выращиваются объекты аквакультуры) соответственно в структуре основных фондов и производственных затрат. Чем выше коэффициент операционного левериджа, тем в большей степени изменяется сумма прибыли от реализации по отношению к темпам изменения объема реализации продукции, то есть тем

выше значение показателя «эффекта операционного левеиджа». Следует отметить, что положительное воздействие операционного левеиджа начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности своей операционной деятельности, так как постоянные затраты необходимо возмещать независимо от конкретного объема реализации продукции, и пока предприятие не обеспечило безубыточность своей деятельности, высокий коэффициент операционного левеиджа является дополнительным «грузом» на пути к достижению точки безубыточности. Механизм операционного левеиджа имеет как прямую (рост выручки от реализации всегда порождает более сильное увеличение прибыли), так и обратную направленность – при любом снижении объема реализации продукции в еще большей степени будет уменьшаться размер прибыли от реализации;

– X_6 – $K\PhiЛ$ (коэффициент финансового левеиджа, грн/грн) – показатель, характеризующий финансовый риск предприятия, отражающий соотношение заемного и собственного капитала, задействованного в его работе, являющийся одновременно тем рычагом, который мультиплицирует положительный или отрицательный эффект финансового левеиджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала;

– X_7 – Φ_0 (фондоотдача, грн/грн) – показатель, характеризующий использование производственных ресурсов рыбохозяйственного предприятия, динамика которого служит надежным индикатором их эффективности. Специфика рыбохозяйственного бизнеса такова, что среди основных факторов производства (средства труда (основные фонды), предметы труда (материально-сырьевые ресурсы) и трудовые ресурсы) ключевую, продуктообразующую роль играют основные производственные фонды (промысловый флот в рыбоводстве и водные объекты в аквакультуре), обслуживаемые нормированной численностью производственного персонала, что не позволило рассматривать показатель производительности труда как комплексно отражающий эффективность использования производственных ресурсов ЧАО «К».

Оцененное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} \overline{Y_x} = & 7566,5 - 1,827 \cdot X_1 - 12522,840 \cdot X_2 + \\ & + 111,052 \cdot X_3 + 349,431 \cdot X_4 + 5160,126 \cdot X_5 + \\ & + 74,044 \cdot X_6 + 3708,701 \cdot X_7. \end{aligned} \quad (1)$$

Очень высокая степень адекватности модели наблюдаемым исходным данным хорошо видна на рис. 2. Линии теоретических и фактических уровней чистого финансового результата ЧАО «К» за исследованный период практически совпадают.

Для упрощения восприятия построенной эконометрической модели (формула 1) при экономической интерпретации параметров коэффициентов регрессии значения коэффициентов регрессии округлили до десятых ($ЧФР$ измерялся в тыс. грн), а обозначения регрессоров X_2, \dots, X_7 заменили на соответствующие им экономически адаптированные обозначения:

$$\begin{aligned} \overline{ЧФР_x} = & 7566,5 - 1,8 \cdot B - 12522,8 \cdot Z / PП + \\ & + 111,1 \cdot K_{об} + 349,4 \cdot Д_{ар} + 5160,1 \cdot КОЛ + \\ & + 74,0 \cdot K\PhiЛ + 3708,7 \cdot \Phi_0. \end{aligned} \quad (2)$$

Каждый коэффициент регрессии уравнения (формула 2) показывает степень влияния соответствующего фактора на чистый финансовый результат деятельности ЧАО «К» при фиксированном положении остальных факторов, то есть, как со сменой отдельного фактора на единицу изменяется результативный показатель, в частности:

- ★ увеличение вылова рыбы на 1 т приводит к снижению (ухудшению) финансового результата на 1,8 тыс. грн, что абсолютно оправдано в условиях выпуска продукции, имеющей отрицательный уровень рентабельности;
- ★ рост затрат на 1 грн реализованной продукции на 1 коп. объективно обуславливает снижение (ухудшение) финансового результата 125,2 тыс. грн;
- ★ ускорение оборачиваемости оборотных средств на 1 оборот способствует росту (улучшению)



Рис. 2. Графики теоретических и фактических уровней чистого финансового результата ЧАО «К» за 2005–2013 гг.

финансового результата в среднем на 111,1 тыс. грн. Столь высокий в абсолютном выражении уровень влияния обусловлен относительно низким значением коэффициента оборачиваемости оборотных средств ЧАО «К», который в исследованном периоде колебался от 2,2 до 5,1;

- ✦ увеличение доли административных расходов на 1% влечет за собой увеличение (улучшение) финансового результата на 349,4 тыс. грн, что весьма оптимистично и вполне объективно в условиях повышения качества управленческой деятельности;
- ✦ увеличение коэффициента операционного левериджа на 0,01, т. е. доли постоянных расходов в операционных затратах предприятия на 1%, обеспечивает изменение (ухудшение или улучшение) финансового результата на 51,6 тыс. грн, что зависит от того, в какой зоне (убыточности или прибыльности) находится предприятие. В связи с чем значение коэффициента регрессии при данном факторе следует рассматривать по модулю. В условиях убыточности работы ЧАО «К» рост постоянных расходов на 1% приводит к увеличению убытка на 51,6 тыс. грн;
- ✦ увеличение коэффициента финансового левериджа на 1 (1 грн заемных средств, приходящих на 1 грн собственного капитала) влечет за собой изменение (ухудшение или улучшение) чистого финансового результата на 74,0 тыс. грн в зависимости от знака дифференциала финансового левериджа. Естественно, что отрицательный дифференциал финансового левериджа ЧАО «К» обуславливает рост убыточности его деятельности при росте коэффициента финансового левериджа;
- ✦ рост фондоотдачи, исчисленной в стоимостном выражении, на 1 копейку приводит к увеличению (улучшению) чистого финансового

результата на 37,1 тыс. грн, что естественно и закономерно.

Следует отметить, что специфика финансового результата, принимающего как положительные значения (прибыль), так и отрицательные значения (убыток), не позволяет «снижение» и «рост» соответствующих значений трактовать в привычном смысле, например «рост финансового результата» – это всегда хорошо. Рост убытков таковым не является, поэтому при интерпретации параметров уровней регрессии допущены уточнения относительно «улучшения» и «ухудшения» финансовых результатов.

Известно, что на основании значений коэффициентов регрессии нельзя судить, какой из факторных признаков больше влияет на результативный признак, поскольку коэффициенты регрессии между собой не сравнимы, ибо не сопоставимы по сути отражаемых ими явлений. Для выявления сравнимой силы влияния отдельных факторов и резервов, заложенных в них, задействованы частные коэффициенты эластичности (ϵ_i) и частные бета-коэффициенты (β_i), значения которых относительно рассмотренных факторов приведены в *табл. 1*.

Значения частных коэффициентов эластичности свидетельствуют о том, что наибольший относительный прирост чистого финансового результата (на 16,4%) обеспечивает уменьшение на 1% затрат на 1 грн реализованной продукции. Этот же фактор содержит в себе наибольшие резервы улучшения результативного признака. Далее по убывающей зафиксирована значимость в качестве существенных резервов роста чистого финансового результата таких факторов, как объем вылова, фондоотдача и доля административных расходов в себестоимости реализованной продукции. Это позволяет сделать вывод, что основные направления и резервы улучшения финансового результата и, соответственно, повышения эффективности управления предприятием, в первую очередь, следует искать в организации ре-

Таблица 1

Показатели, характеризующие сравнимую силу влияния отдельных факторов на чистый финансовый результат ЧАО «К» и резервы, заложенные в них, исчисленные для уравнения линейной семифакторной регрессии

Факторный признак	Условные обозначения	$ \epsilon_i $	$ \beta_i $	Ранговая оценка значимости потенциала факторных признаков как резервов улучшения результативного признака, установленная на регрессионной основе
Вылов, т	V	3,67	1,14	2
Затраты на 1 грн реализованной продукции, грн/грн	Z/PP	16,40	1,21	1
Коэффициент оборачиваемости, число оборотов	$K_{об}$	0,41	0,12	7
Доля административных расходов в себестоимости реализованной продукции, %	$D_{ар}$	5,00	0,81	4
Коэффициент операционного левериджа, доли единицы	$КОЛ$	2,25	0,21	6
Коэффициент финансового левериджа, грн/грн	$КФЛ$	0,26	0,47	5
Фондоотдача, грн/грн	$Фо$	2,24	0,84	3

сурсного забезпечення і раціональному використанні основних виробничих фондів.

Розрахунок і аналіз β -коефіцієнтів, що враховують ступінь варіації факторних ознак, включених в рівняння множинної регресії, дає можливість виявити фактори, що мають найбільші резерви покращення результативної ознаки, що дозволяє розглядати оцінку β -коефіцієнтів як необхідний елемент інформаційно-аналітичного інструментарія управління рибохозяйственным підприємством.

ВИВоди

Функцією інформаційно-аналітичного інструментарія управління рибохозяйственным підприємством, як елемента його комплексного механізму, є методичне і інформаційно-справочне забезпечення процесу обґрунтування ефективних управлінських рішень по всіх аспектах виробничо-хозяйственной діяльності. Складає основу системи інформаційного забезпечення підприємства, опирається на інформаційний моніторинг, орієнтований на контролінг рибохозяйственной діяльності, що представляє собою превентивне засіб ефективного управління, в основі якого лежить встановлення і постійне відслідковування стану критичних точок контролю – найбільш важливих і пріоритетних елементів (бізнес-процесів і бізнес-характеристик) рибохозяйственной діяльності. Дійсним інструментом контролінга є економетричне моделювання, що дозволяє визначити форму і щільність зв'язку між встановленим результативним ознакою і ознаками-факторами, що визначають його стан і ступінь варіації, що враховуються і відображають галузеву специфіку підприємств.

Побудована економетрична модель відображає безпосереднє вплив на чистий фінансовий результат діяльності рибодобуваючого підприємства, оцінених ознак-факторів, що мають сенс інтеграторів результативності відповідних бізнес-процесів і використання факторів виробництва. Виділені результативні і факторні показники розглядаються як відповідні критичних точок контролю відносно встановлених вузьких місць рибохозяйственной діяльності, варіація значень яких сигналізує про наявність і потенціальних проблемах або можливостях. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив встановити, що основні напрямки і резерви покращення фінансового результату і, відповідно, підвищення ефективності управління рибохозяйственным підприємством, в першу чергу, слід шукати в організації ресурсного забезпечення і раціональному використанні основних виробничих фондів. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Цитати і афоризми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citaty.info/tema/informatsiya?page=7>
2. Черчилль У. Афоризми / У. Черчилль. – Харків : Фолио, 2010. – 256 с.

3. Герасимов О. М. Реалізація економетричного підходу до визначення перспективних напрямків розвитку локальних ринків рослинницької продукції / О. М. Герасимов, Є. І. Громов, О. І. Шаталова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10 (160). – С. 456 – 465.

4. Гур'янова Л. С. Економетричне моделювання фінансової діяльності підприємства / Л. С. Гур'янова, Т. М. Трунова, І. В. Ніколаєв // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 330 – 337.

5. Логунова Н. А. Научно-прикладний інструментарій економіко-статистичного аналізу розвитку круїзного туризму / Н. А. Логунова // Вісник Запорізького національного університету. – 2013. – № 3 (19). – С. 121 – 129.

6. Остапчук К. В. Використання економетричної моделі при аналізі взаємозв'язку української та світової транспортних систем (на прикладі залізничного транспорту) / К. В. Остапчук // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 206 – 213.

7. Яркіна Н. Н. Екстраполяція як засіб експрес-діагностики в управлінні підприємствами рибного господарства / Н. Н. Яркіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – Вип. 12. – Частина 4. – С. 180 – 184.

8. Yarkina N. Econometrics in the fishing industry management / N. Yarkina // The Advanced Science Journal. – 2014. – Issue 2. – P. 77 – 80.

REFERENCES

- Cherchill, U. *Aforizmy* [Aphorisms]. Kharkiv: Folio, 2010.
- Herasymov, O. M., Hromov, Ye. I., and Shatalova, O. I. "Realizatsiia ekonometrychnoho pidkhodu do vyznachennia perspektyvnykh napriamkiv rozvytku lokalnykh rynkiv roslynnytskoi produktsii" [Implementation econometric approach to identifying promising directions of local markets crop production]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (160) (2014): 456-465.
- Hur'ianova, L. S., Trunova, T. M., and Nikolaiev, I. V. "Ekonometrychne modeliuвання finansovoi diialnosti pidpriemstva" [Econometric modeling of financial activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2013): 330-337.
- Logunova, N. A. "Nauchno-prikladnoy instrumentariy ekonomiko-statisticheskogo analiza razvitiya kruiznogo turizmu" [Scientific-applied tools of economic and statistical analysis of the development of cruise tourism]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 3 (19) (2013): 121-129.
- Ostapchuk, K. V. "Vykorystannia ekonometrychnoi modeli pry analizi vzaiemozviazku ukrainnoi ta svitovoi transportnykh system (na prykladi zaliznychnoho transportu)" [Using econometric models when analyzing the relationship Ukrainian and world transport systems (for example, rail transport)]. *Biznes Inform*, no. 12 (2014): 206-213.
- "Tsytaty i aforizmy" [Quotes and aphorisms]. <http://citaty.info/tema/informatsiya?page=7>
- Yarkina, N. N. "Ekstrapoliatsiya kak sredstvo ekspres-diagnostiki v upravlenii predpriyatiyami rybnogo khoziaistva" [Extrapolation as a means of rapid diagnosis in the management of fisheries enterprises]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 4, no. 12 (2013): 180-184.
- Yarkina, N. "Econometrics in the fishing industry management". *The advanced science journal*, no. 2 (2014): 77-80.

КОНТРОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМАХ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТОБІГУ

© 2015 ЯНЧЕВ А. В.

УДК 004.01:65.012.48

Янчев А. В. Контроль інформаційної безпеки в системах електронного документообігу

Досліджено місце інформаційного ризику в контексті функції захисту інформації; проаналізовано динаміку зростання інформаційних загроз сучасності в системах електронного документообігу; розроблено концептуальну модель інформаційного захисту систем електронного документообігу; запропоновано науково обґрунтовану класифікацію інформаційних загроз, яка дозволяє чітко визначити потенційні види загроз, коло об'єктів захисту та комплекс заходів, що сприятиме досягненню стійкого стану інформаційної безпеки.

Ключові слова: електронний документообіг, інформаційний захист, загроза, інформаційна безпека.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Янчев Андрій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, обліково-фінансовий факультет, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: yanchev.andrei@rambler.ru

УДК 004.01:65.012.48

UDC 004.01:65.012.48

Янчев А. В. Контроль информационной безопасности в системах электронного документооборота

Исследована роль информационного риска в контексте функции защиты информации; проанализирована динамика роста информационных угроз в системах электронного документооборота; разработана концептуальная модель информационной защиты систем электронного документооборота; предложена научно обоснованная классификация информационных угроз, которая позволяет четко определить потенциальные виды угроз, круг объектов защиты и комплекс мероприятий, которые способствуют достижению устойчивого состояния информационной безопасности.

Ключевые слова: электронный документооборот, информационная защита, угроза, информационная безопасность.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Янчев Андрей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, учетно-финансовый факультет, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: yanchev.andrei@rambler.ru

Yanchev A. V. Control of Information Security in Electronic Documents Management Systems

The role of information risk in the context of function of the information protection has been explored; the growth dynamics of threats to the information security in the systems of electronic document management has been analyzed; a conceptual model of protecting the information in electronic documents management systems has been developed; a scientifically grounded classification of information security threats, which provides with clearly identified potential threats, the circle of objects for protection and the range of activities that contribute to the attainment of steady state of information security, has been proposed.

Key words: electronic document management, information protection, threats, information security.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Yanchev Andrey V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Faculty of Accounting and Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: yanchev.andrei@rambler.ru

Рівень інтегрованості України до світових інформаційних процесів щороку зростає. Проникнення інформаційних технологій у всі сфери життя українського суспільства досягає загальносвітових показників, створюючи інформаційне суспільство. Невизначеність і породжений нею ризик є невід'ємною частиною практично всіх прийнятих рішень в управлінні діяльністю підприємств [1, с. 57]. Діяльності будь-якого підприємства притаманне розмаїття ризиків – економічних, екологічних, соціально-політичних, правових. Проте революція у сфері комунікацій та інформації зумовила актуалізацію відносно нового виду ризиків – інформаційного. Функції захисту інформації мають виконуватися в рамках функцій її збору та обробки. Відповідно інформаційний захист є істотною складовою інформаційної системи бухгалтерського обліку та становить одну з головних функцій сучасної системи управління [2, с. 35].

Сьогодні Україна все частіше стикається з усе більш масштабними проявами комп'ютерної злочинності, що загрожують сталому та безпечному функціонуванню національних інформаційно-телекомунікаційних систем [3]. Високий рівень загроз у кібернетичному просторі підтверджується дослідженнями відомого німецького оператора зв'язку Deutsche Telecom, за даними якого Україна опинилася на четвертій позиції у світі

серед країн – джерел кібернетичних атак. Тільки протягом лютого 2013 р. з території України їх було здійснено 566 тисяч.

Підрозділом реагування на комп'ютерні надзвичайні події України CERT-UA, який функціонує у складі Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, протягом 2012 р. зафіксовано та вжито заходи з реагування на 31 комп'ютерний інцидент, які стосувалися захищеності інформаційних ресурсів державних органів. Найбільш розповсюдженими різновидами атак були такі: несанкціонований доступ до автоматизованих систем (17 випадків) та DDoS атаки (6 випадків) на державні інформаційні ресурси. Крім того, на 150 веб-сайтах українського сегмента мережі Інтернет для протидії несанкціонованому втручання спецслужбами України було вжито заходів з блокування/видалення фішингового контенту. При цьому маємо враховувати, що за перше півріччя 2013 р. кількість таких інцидентів уже становила 33, що однозначно свідчить про зростання відповідних загроз.

Тривожною є і порівняльна статистика. Якщо за весь 2012 р. було зафіксовано лише п'ять випадків експлуатації технічних вразливостей систем, то лише за першу половину 2013 р. кількість таких випадків становила 13. Інший небезпечний показник: якщо протягом

усього 2012 р. був зафіксований лише один випадок цільового враження державних інформаційних ресурсів, то за першу половину 2013 р. таких випадків зафіксовано шість. Усе це свідчить не просто про кількісне зростання спроб стороннього впливу на державні інформаційні ресурси, а про збільшення кількості цілком свідомих атак на певні системи. Ці атаки все частіше проводяться не просто методами, схожими на дрібне хуліганство, а з цільовим використанням вразливостей систем.

Про ситуацію загострення в Україні кібербезпечної проблематики свідчать і звітні показники Служби безпеки України. Слідчими органами СБУ протягом другого півріччя 2012 р. і першого півріччя 2013 р. порушено 114 кримінальних проваджень у справах використання електронно-обчислювальних машин, систем, комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку, із них у другому півріччі 2012 р. – 45, у першому півріччі 2013 р. – 59 за ст. 361, 361-1, 361-2, 362, 363 розділу XVI Кримінального кодексу України.

Ще більш показовими є дані МВС України відносно зростання рівня кіберзлочинності. Стрімко зростає кількість шахрайств, які здійснюються за допомогою високих інформаційних технологій: лише за шість місяців 2013 р. їх було виявлено 986, у той час як за весь 2012 р. їх виявлено 1663. Щодо зростання кількості виявлених злочинів, пов'язаних із незаконними діями з документами на переказ, платіжними картками та іншими засобами доступу до банківських рахунків, обладнанням для їх виготовлення: за весь 2012 р. виявлено 21 випадок, у той час як стільки ж виявлено лише за півроку 2013 р.

Мета статті полягає в розробці теоретичних засад і прикладних рішень з побудови надійної системи інформаційного захисту як складової системи контролю економічної безпеки суб'єктів господарювання та елементу інформаційної політики держави, що набуває актуальності внаслідок експоненціального зростання кількості злочинів у інформаційній сфері, швидкого роз-

повсюдження систем електронного документообігу, появи глобальних баз даних (у тому числі персональної інформації та інформації, що є комерційною таємницею).

Зміст інформаційного захисту полягає в забезпеченні всього комплексу організаційно-технічних, організаційно-режимних заходів кадрової роботи, що спрямовано на збереження таємниці та належного контролю працівників обліку [4, с. 267]. Погоджуючись із думкою автора, вважаємо, що до кадрової компоненти системи інформаційного захисту слід віднести не лише облікових працівників, а й весь персонал підприємства, задіяний у створенні документів, їх внесенні до бази даних, обробці, підготовці узагальнених звітів, передачі та використанні документів. Така система, на наш погляд, має складатися з низки компонентів, комплексна взаємодія яких забезпечує досягнення стану захищеності суб'єкта господарювання від загрози матеріальних втрат (рис. 1).

Загрози інформаційної безпеки мають тактичний характер і чинять прямий вплив на руйнування чи ослаблення фінансово-майнового стану [5, с. 179]. Отже, підприємствам необхідно чітко визначити потенційні види загроз, коло об'єктів захисту та комплекс заходів, що сприятимуть досягненню стійкого стану інформаційної безпеки. Вирішенню зазначеного комплексу завдань сприятиме науково обґрунтована класифікація інформаційних загроз.

У літературних джерелах низка авторів приділяють увагу як питанням класифікації загроз економічній безпеці взагалі [5, с. 180], так і виділенню груп загроз і правопорушень у сфері застосування інформаційних технологій зокрема [2, с. 138–139; 6, с. 80; 7, с. 118; 8, с. 193–200]. Спільним для більшості класифікацій є виділення в ролі класифікаційної ознаки виду загроз (втручання, шахрайство, перехоплення, кіберзлочинність, компрометація, розголошення інформації, відмова в ін-

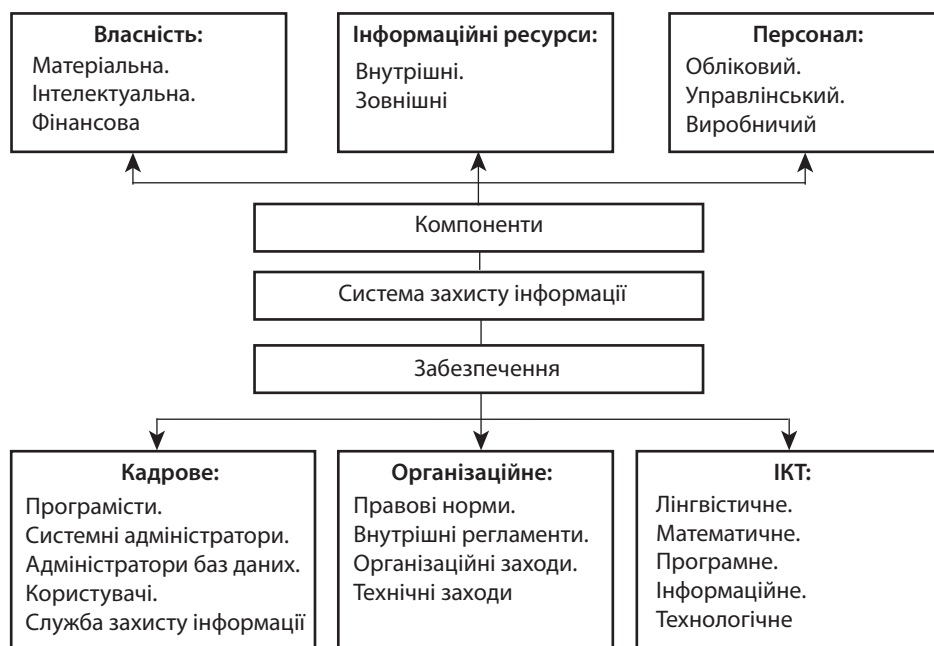


Рис. 1. Концептуальна модель інформаційного захисту систем електронного документообігу

формації та ін.); вірогідність виникнення (висока, середня, низька); санкціонованість доступу; види шкідливих програм (вірус, троянський кінь, черв та ін.). Наведені точки зору орієнтовано більшою мірою на технологічні аспекти цілісності інформаційних систем і процесів передачі даних (технічні, програмні). На основі аналізу основних загроз систем електронного документообігу загрози економічної та інформаційної безпеки необхідно класифікувати для найбільш повної й адекватної ідентифікації: за ступенем усвідомлення (табл. 1); за джерелом загрози, за природою виникнення, за ймовірністю реалізації, за відношенням до виду людської діяльності, за

об'єктом посягання, за наслідками, за можливостями прогнозування (рис. 2).

Одна з основних цілей моделювання в галузі інформаційної безпеки (ІБ) – побудова моделі, яка враховувала б найбільшу кількість чинників впливу і дозволяла б розраховувати ймовірність виникнення вразливості та реалізації загрози, обчислювати час реалізації загрози і можливі збитки, визначати ефективність упровадження засобів захисту та ступінь захищеності системи [9, с. 142]. Запропонована класифікація загроз безпеці електронного документообігу може бути

Таблиця 1

Види загроз безпеки інформації та їх характеристика

Ненавмисні загрози	Навмисні загрози	
	Пасивні	Активні
Помилки у вхідній інформації	Використання ресурсів за призначенням	Крадіжка обладнання Саботаж Порушення апаратної або програмної інфраструктури
Порушення інфраструктури (коротке замикання, стихійне лихо, перепади струму)	Несанкціонований перегляд інформації (підслуховування, шпигунство)	Навмисний злом системи безпеки (підбір пароля) Порушення роботи web-сайта Шкідливі програми (вірусні програми)
<i>Характеристика</i>		
Джерела: некваліфіковані дії чи неухважність користувачів або адміністрації, вихід із ладу апаратних засобів, помилки в програмному забезпеченні, стихійні катаклізми, бруд, пил тощо	Мають на меті завдання збитку користувачам інформаційної системи	
	Спрямовані на несанкціоноване використання інформаційних ресурсів системи, не порушуючи при цьому її функціонування	Спрямовані на цілеспрямований вплив на апаратні, програмні та інформаційні ресурси
	Джерелом пасивних загроз можуть бути як внутрішні користувачі системи, які можуть мати ненавмисний характер, так і зовнішні користувачі, метою яких є навмисні порушення	Джерелами активних загроз можуть бути зовнішні користувачі, несумлінні працівники, комп'ютерні віруси



Рис. 2. Класифікація загроз у системі електронного документообігу

основою для вироблення методики оцінки актуальності тієї чи іншої загрози з метою вибору методів і засобів для їх запобігання або нейтралізації. У разі виявлення актуальних загроз експертно-аналітичним методом визначаються об'єкти захисту, схильні до дії тієї чи іншої загрози, характерні джерела цих загроз і вразливості, що сприяють реалізації загроз.

На підставі аналізу складається матриця взаємозв'язку джерел загроз і вразливостей, із якої визначаються можливі наслідки реалізації загроз (атаки) і обчислюється коефіцієнт значущості (ступеня небезпеки) цих атак як добуток коефіцієнтів небезпеки відповідних загроз і джерел загроз, визначених раніше. При цьому під актуальною слід вважати загрозу, яка може бути реалізована в системі електронного документообігу і становить небезпеку для електронного архіву. Для складання переліку актуальних загроз застосовується оцінка можливості реалізації загрози шляхом розрахунку рівня вихідної захищеності системи та частоти (імовірності) реалізації можливої загрози. Коефіцієнт вихідної захищеності системи електронного документообігу – узагальнений показник, який залежить від технічних та експлуатаційних характеристик системи (табл. 2), яка була розроблена для оцінки захищеності систем персональних даних. Для даного дослідження

приспосовано вербальний розрахунковий інструментарій захищеності, який є актуальним для локальних систем електронного документообігу.

Вихідний ступінь захищеності визначається таким чином.

1. Система електронного документообігу має високий рівень вихідної захищеності, якщо не менше 70% характеристик відповідають рівню «високий» (підсумовуються позитивні рішення за першим стовпцем, відповідним високому рівню захищеності), а решта – середнього рівня захищеності (позитивні рішення за двома стовпцями).

2. Система електронного документообігу має середній рівень вихідної захищеності, якщо не виконуються умови по пункту 1 і не менше 70% характеристик відповідають рівню не нижче «середній» (береться відношення суми позитивних рішень за двома стовпцями, відповідними середньому рівню захищеності, до загальної кількості рішень), а решта – низькому рівню захищеності.

3. Система електронного документообігу має низький ступінь вихідної захищеності, якщо не виконуються умови пунктів 1 і 2.

Під час складання переліку актуальних загроз безпеці кожного ступеня вихідної захищеності ставиться відповідність числовий коефіцієнт Y , а саме:

Таблиця 2

Показники ступеня захищеності

Технічні та експлуатаційні характеристики	Рівень		
	високий	середній	низький
1. За територіальною розгалуженістю: – розподілена СЕД, що охоплює декілька областей; – розподілена СЕД у рамках одного населеного пункту; – корпоративна СЕД, що охоплює декілька віддалених структурних підрозділів; – кампусна СЕД, розгорнута в близько розташованих будівлях; – локальна СЕД у рамках одного приміщення	- - - - +	- - + + -	+ + - - -
2. За наявністю з'єднання з мережами загального користування: – багатоточкове з'єднання; – односточкове з'єднання; – фізично відділене з'єднання	- - +	- + -	+ - -
3. За процедурами обробки: – зчитування, пошук; – уведення, видалення, систематизація; – модифікація, передавання	+ - -	- + -	- - +
4. За обмеженням доступу: – з відкритим доступом; – фізичне обмеження; – системне обмеження; – електронні ключі	- - - +	- - + -	+ + - -
5. За інтеграцією з іншими системами ЕД: – інтегровані; – одномодульні	- +	- -	+ -
6. За видом контролю: – система внутрішнього контролю; – система адміністрування ЕД; – ІТ-аудит	- - +	- + -	+ - -

Примітки: СЕД – система електронного документообігу; ЕД – електронний документообіг.

- 0 – для високого ступеня вихідної захищеності;
- 5 – для середнього ступеня вихідної захищеності;
- 10 – для низького ступеня вихідної захищеності.

Під частотою (імовірністю) реалізації загрози мають на увазі показник, який визначається експертним шляхом і характеризує, наскільки ймовірною є реалізація конкретної загрози безпеці електронного документообігу. Уводяться чотири вербальні градації цього показника:

- ✦ *малоймовірно* – відсутні об'єктивні передумови для здійснення загрози (наприклад, загроза розкрадання носіїв інформації особами, які не мають легального доступу в приміщення, де останні зберігаються);
- ✦ *низька ймовірність* – об'єктивні передумови для реалізації загрози існують, але вжиті заходи істотно ускладнюють її реалізацію (наприклад, використано відповідні засоби захисту інформації);
- ✦ *середня ймовірність* – об'єктивні передумови для реалізації загрози існують, але вжиті заходи щодо забезпечення безпеки СЕД недостатні;
- ✦ *висока ймовірність* – об'єктивні передумови для реалізації загрози існують і заходів щодо забезпечення безпеки не вжито.

Під час складання переліку актуальних загроз безпеці СЕД кожній градації ймовірності виникнення загрози ставиться у відповідність числовий коефіцієнт Y , а саме: 0 – для малоймовірної; 2 – для низької ймовірності; 5 – для середньої ймовірності; 10 – для високої ймовірності загрози.

За значенням коефіцієнта реалізованості загрози Y формується вербальна (словесна) інтерпретація реалізованості загрози:

- $0 < Y < 0,3$ – можливість реалізації загрози низька;
- $0,3 < Y < 0,6$ – можливість реалізації загрози середня;
- $0,6 < Y < 0,8$ – можливість реалізації загрози висока;

$Y > 0,8$ – можливість реалізації загрози дуже висока.

У ході оцінки небезпеки на основі опитування експертів (фахівців у галузі захисту інформації) визначається вербальний показник небезпеки для системи електронного документообігу (табл. 3). Цей показник має три значення: низька – реалізація загрози може призвести до незначних негативних наслідків для системи електронного документообігу; середня – реалізація загрози може призвести до негативних наслідків для системи електронного документообігу; висока – реалізація загрози може призвести до значних негативних наслідків для системи електронного документообігу.

лізація загрози може призвести до значних негативних наслідків для системи електронного документообігу.

Застосування цього підходу до оцінки вразливості дозволило вперше запропонувати алгоритм оцінки загроз інформаційній безпеці систем електронного документообігу (рис. 3).

ВИСНОВКИ

Використання запропонованого підходу дає можливість:

- ✦ установити пріоритети цілей безпеки для суб'єкта відносин;
- ✦ визначити перелік актуальних джерел загроз;
- ✦ визначити перелік актуальних вразливостей;
- ✦ оцінити взаємозв'язок вразливостей, джерел загроз, можливості їх здійснення;
- ✦ визначити перелік можливих атак на об'єкт;
- ✦ розробити сценарії можливих атак;
- ✦ описати можливі наслідки реалізації загроз;
- ✦ розробити комплекс захисних заходів і систему управління економічною та інформаційною безпекою підприємства.

Результати оцінки та аналізу загроз можуть бути використані в ході вибору адекватних оптимальних методів запобігання загроз, а також під час аудиту реального стану інформаційної безпеки об'єкта. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Вигівська І. М.** Бухгалтерський облік заходів управління ризиками діяльності підприємств / І. М. Вигівська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3 (53), Ч. 1. – С. 57 – 61.
2. **Крутова А. С.** Облік в системі електронної комерції : монографія / А. С. Крутова – Харків : ХДУХТ, 2010. – 396 с.
3. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/?q=node/1469>
4. **Івахненко С. В.** Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: Історія, теорія, перспективи : наукове видання / С. В. Івахненко. – Житомир : АСА, 2001. – 416 с.
5. **Гнилицька Л. В.** Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : монографія / Л. В. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.
6. **Кавун С. В.** Інформаційна безпека : навчальний посібник / С. В. Кавун, В. В. Носов, О. В. Манжай. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 352 с.
7. **Laudon, Kenneth C.** E-commerce: business, technology, society / Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver. – USA : Addison-Wesley, 2002 – 762 p.

Таблиця 3

Матриця оцінки показника небезпеки загрози

Вербальна реалізація загрози	Показник небезпеки загрози (вербальний)		
	Низька	Середня	Висока
Низька	неактуальна	неактуальна	актуальна
Середня	неактуальна	актуальна	актуальна
Висока	актуальна	актуальна	актуальна
Надвисока	актуальна	актуальна	актуальна

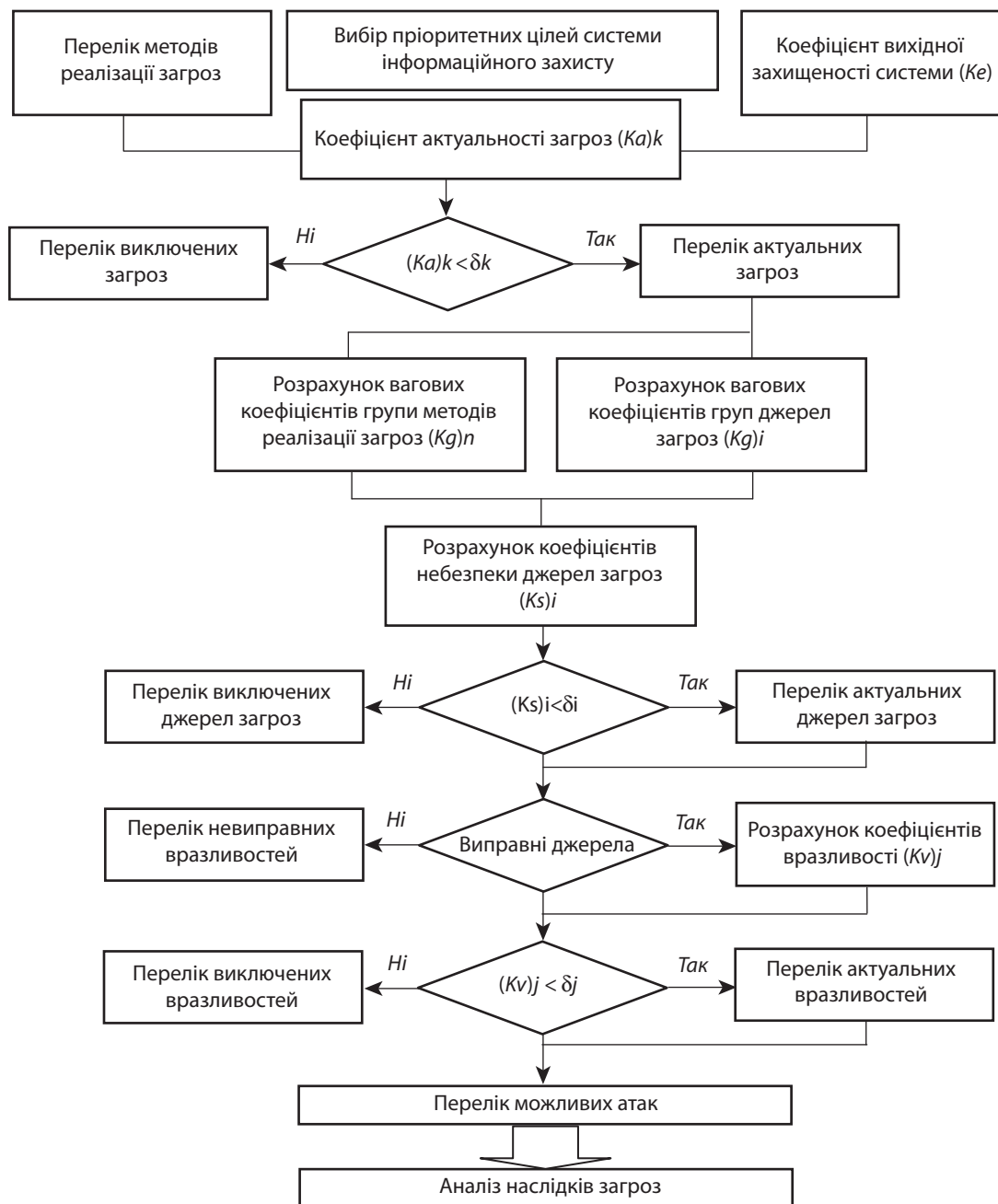


Рис. 3. Алгоритм оцінки загроз інформаційній безпеці систем електронного документообігу

8. Информационные технологии управления : научное издание / Под ред. проф. Г. А. Титоренко. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2003. – 439 с.

9. Родін Є. С. Процесні підходи до моделювання у сфері управління ризиками інформаційної безпеки / Є. С. Родін // Математичні машини і системи. – 2012. – № 4. – С. 142 – 148.

REFERENCES

“Dopovid pro stan informatyzatsii ta rozvytok informatsiinoho suspilstva v Ukraini za 2013 rik” [Report on informatization and information society development in Ukraine in 2013]. <http://dknii.gov.ua/?q=node/1469>

Hnylytska, L. V. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Accounting and analytical support to economic security]. Kyiv: KNEU, 2012.

Ivakhnenkov, S. V. *Informatsiini tekhnolohii v orhanizatsii bukhhalterskoho obliku: Istoriia, teoriia, perspektyvy* [Information

technologies in accounting: History, Theory, Prospects]. Zhytomyr: ASA, 2001.

Informatsionnye tekhnologii upravleniia [Information technology management]. Moscow: YuNITI DANA, 2003.

Krutova, A. S. *Oblik v systemi elektronnoi komertsii* [The account in the system e-commerce]. Kharkiv: KhDUKhT, 2010.

Kavun, S. V., Nosov, V. V., and Manzhai, O. V. *Informatsiina bezpeka* [Information security]. Kharkiv: KhNEU, 2008.

Laudon, K. C., and Traver, C. G. *E-commerce: business, technology, societu*. USA: AddisonWesley, 2002.

Rodin, Ye. S. “Protsesni pidkhody do modeliuvannia u sferi upravlinnia ryzykamy informatsiinoi bezpeky” [Process modeling approaches in the management of information security risks]. *Matematychni mashyny i systemy*, no. 4 (2012): 142-148.

Vyhyvska, I. M. “Bukhhalterskyi oblik zakhodiv upravlinnia ryzykamy diialnosti pidpriemstv” [Accounting measures of risk management activity]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 3 (53) (2010): 57-61.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 БІЛИК М. Д., БАБІЧ В. В.

УДК 657:005.915/93

Білик М. Д., Бабіч В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств

У статті розглянуто порядок формування інформації про доходи і витрати підприємства для більш повного, якісного і своєчасного обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємства, зокрема, за рахунок ефективного використання можливостей управлінського обліку та економічного аналізу на всіх етапах формування фінансових результатів. Робиться наголос на необхідності підвищення рівня обліково-аналітичного забезпечення управлінського процесу, що сприятиме формуванню вичерпного обсягу інформації про доходи, витрати і фінансові результати за звітними сегментами і центрами відповідальності підприємства. Також із метою підвищення ефективності управління фінансовими результатами запропоновано використовувати не тільки «традиційні» методи (способи, прийоми) аналізу доходів, витрат, прибутковості, рентабельності, але і нові, такі як моделювання, оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції (робіт, послуг) та інші.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, витрати, бухгалтерський облік, управлінський облік, аналіз фінансових результатів.

Рис.: 4. Бібл.: 12.

Білик Марія Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: zaitsevai@ukr.net

Бабіч Віталій Васильович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри обліку підприємницької діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 657:005.915/93

UDC 657:005.915/93

Білик М. Д., Бабіч В. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми результатами деятельности предприятий

В статье рассмотрен порядок формирования информации о доходах и расходах предприятия для более полного, качественного и своевременного учетно-аналитического обеспечения управления финансовыми результатами деятельности предприятия, в частности, за счет эффективного использования возможностей управленческого учета и экономического анализа на всех этапах формирования финансовых результатов. Акцентируется внимание на необходимости повышения уровня учетно-аналитического обеспечения управленческого процесса, что будет способствовать формированию достаточного объема информации о доходах, расходах и финансовых результатах по выделенным сегментам и центрам ответственности предприятия. Также с целью повышения эффективности управления финансовыми результатами предлагается использовать не только «традиционные» методы анализа доходов, расходов, прибыльности, рентабельности, но и новые, такие как моделирование, оценивание предельного потенциала прибыльности определенных видов продукции (работ, услуг) и другие.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, расходы, бухгалтерский учет, управленческий учет, анализ финансовых результатов.

Рис.: 4. Библ.: 12.

Білик Марія Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: zaitsevai@ukr.net

Бабіч Віталій Васильович – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри учета підприємницької діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Bilyk M. D., Babich V. V. Accounting and Analytical Provision of Management of the Financial Results of Enterprises' Activities

The article considers the order of forming data on revenues and expenses of enterprise for a more complete, high-quality and timely accounting and analytical provision of financial results of enterprise's activity, in particular through the effective use of management accounting and economic analysis at all stages of establishing the financial results. Emphasis is laid on the need to enhance the accounting and analytical provision of the management process that will contribute to creation of sufficient amount of information on revenues, expenses and financial results by the selected segments and the business centers of responsibility of enterprise. Also, with a view to improving the efficiency of the financial results management, has been proposed to use not only the «traditional» methods for analysis of revenues, expenses, profitability, cost-effectiveness, but also the new ones such as modeling, estimation of maximum potential profitability of certain types of products (works, services), and alike.

Key words: financial results, revenues, expenses, accounting, management accounting, analysis of financial results.

Рис.: 4. Bibl.: 12.

Bilyk Mariia D. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: zaitsevai@ukr.net

Babich Vitalii V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Accounting Business, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Основною метою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є одержання позитивного фінансового результату діяльності (прибутку) і нарощування капіталу.

Особливого значення досягнення позитивного фінансового результату діяльності вітчизняних підприємств набуває в умовах розширення ринкових відносин між суб'єктами господарювання як всередині країни, так

і за її межами, особливо сьогодні, коли України стала на шлях вступу в ЄС.

Підвищення ефективності діяльності підприємств неможливе без удосконалення системи управління підприємством і, зокрема, управління фінансовими результатами. Удосконалення системи управління підприємством базується на використанні сучасних форм, методів і принципів, що ставлять нові вимоги до фор-

мування неупередженої, повної, своєчасної, зрозумілої та корисної обліково-аналітичної інформації про діяльність підприємства та його фінансові результати.

Нові умови господарювання об'єктивно вимагають зміни функціональної спрямованості бухгалтерського обліку, перетворення його з переважно фіксуючого інструменту господарської діяльності на інструмент її аналізу, а також більш ефективного використання елементів управлінського обліку. При цьому особливої актуальності набувають питання формування в обліку та відображення у звітності таких показників фінансового результату, які могли б повністю задовольнити інтереси зацікавленого користувача в даній інформації.

Проблемою обліку і аналізу, доходів, витрат і фінансових результатів займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти. Так, значну увагу цій проблемі приділяли А. А. Апчерча, М. Д. Білик, І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, В. Б. Івашкевич, Р. Каплан, Р. О. Костирко, Л. А. Лахтіонова, Л. О. Лігоненко, А. Г. Ловінська, Є. В. Мних, М. Є. Скрипкин, Дон Р. Харсен, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук, Л. Н. Янчева та ін.

Відаючи належне вагомості та практичній цінності результатів дослідження вищезазначених та інших вчених практиків-економістів, слід зауважити, що проблема підвищення ефективності управління фінансовими результатами діяльності підприємств за допомогою покращення рівня його обліково-аналітичного забезпечення залишається і потребує вирішення.

Перед тим, як перейти до безпосереднього розгляду методичної та організаційної сторони проблеми, коротко зупинимось на теоретичному питанні – сутності самого поняття «фінансовий результат».

Вивчення та аналіз значної кількості літературних джерел свідчить про наявність різних підходів до трактування поняття «фінансовий результат», які можна узагальнити в семи термінах, а саме:

- ✦ фінансовий результат – це економічний підсумок усіх або окремих видів діяльності підприємства, який виражається у формі прибутку або збитку;
- ✦ фінансовий результат – це приріст (зменшення) власного капіталу підприємства, пов'язаний з його підприємницькою та іншою діяльністю;
- ✦ фінансовий результат визначається шляхом послідовного порівняння доходів і витрат за певний звітний період, у результаті чого визначається прибуток або збиток;
- ✦ фінансовий результат – це основний показник фінансової ефективності (прибуток), за рахунок якого здійснюється фінансування науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємства;
- ✦ фінансовий результат – це прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства;
- ✦ фінансовий результат – це різниця між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю з урахуванням інших доходів і витрат;
- ✦ фінансовий результат як облікова категорія визначається різницею між доходами і витратами

або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

Із наведених визначень найбільш чітко відображена економічна суть фінансового результату в останньому, оскільки в ньому відображено порядок визначення фінансового результату та його вплив на зміну власного капіталу підприємства. Крім того, таке визначення кореспондується з визначенням понять «доходи» і «витрати», які наведені в пункті 3 НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3].

Виходячи з такого визначення слід розглядати процес формування інформації про фінансові результати в бухгалтерському обліку та її відображення у фінансовій звітності.

Існують три методи визначення фінансового результату. Одним з них є метод «витрати – випуск», що базується на моделі В. Леонтьєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [12, с. 740].

Порядок визначення фінансового результату на підприємствах України та відображення його у фінансовій звітності регламентується НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(с)БО 15 «Дохід», П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 17 «Податок на прибуток» і трансформує систему обчислення фінансового результату відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках», 12 «Податки на прибуток», 18 «Дохід».

Вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – випуск», і тому на його величині істотно позначаються чинники методологічного і методичного характеру порядку визначення доходів і витрат, їх склад та оцінка [1, с. 202].

Інформація про доходи і витрати є необхідною умовою управління фінансовими результатами.

Фінансовий результат є об'єктивним показником результату діяльності суб'єкта господарювання і використовується для управління прибутком, аналізу беззбитковості, оцінки рентабельності, рівня інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період у бухгалтерському обліку формується й узагальнюється інформація про доходи і витрати.

Економічна сутність понять «доходи» і «витрати» наведена в НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(с)БО 1).

Доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винят-

ком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Основним принципом обліку доходів і витрат є принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей [3, п. 6].

Доходи і витрати підприємства дуже різні за своїм економічним змістом, за джерелами надходження і напрямками витрат, місцем виникнення тощо. Тому доходи і витрати класифікуються (групується) за різними ознаками залежно від цілі використання інформації. Так, у бухгалтерському обліку і управлінському обліку, як правило діють різні підходи до групування доходів і витрат.

У бухгалтерському обліку доходи і витрати групуються в першу чергу за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна). За таким підходом доходи і

витрати відображаються у I розділі «Фінансові результати» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), форма № 2, і тому ми розглянемо процес формування інформації про доходи і витрати, виходячи з такого підходу до їх групування.

Склад доходів і витрат наведено на *рис. 1*. При формуванні інформації про доходи необхідно дотримуватися критеріїв їх визначення, які наведено в П(с)БО 15 «Дохід» [6].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, інших активів) визначається у разі наявності всіх наведених нижче умов:

- ✦ покупцеві наведені ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи);
- ✦ підприємство не здійснює надалі управління та контролю за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- ✦ сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;

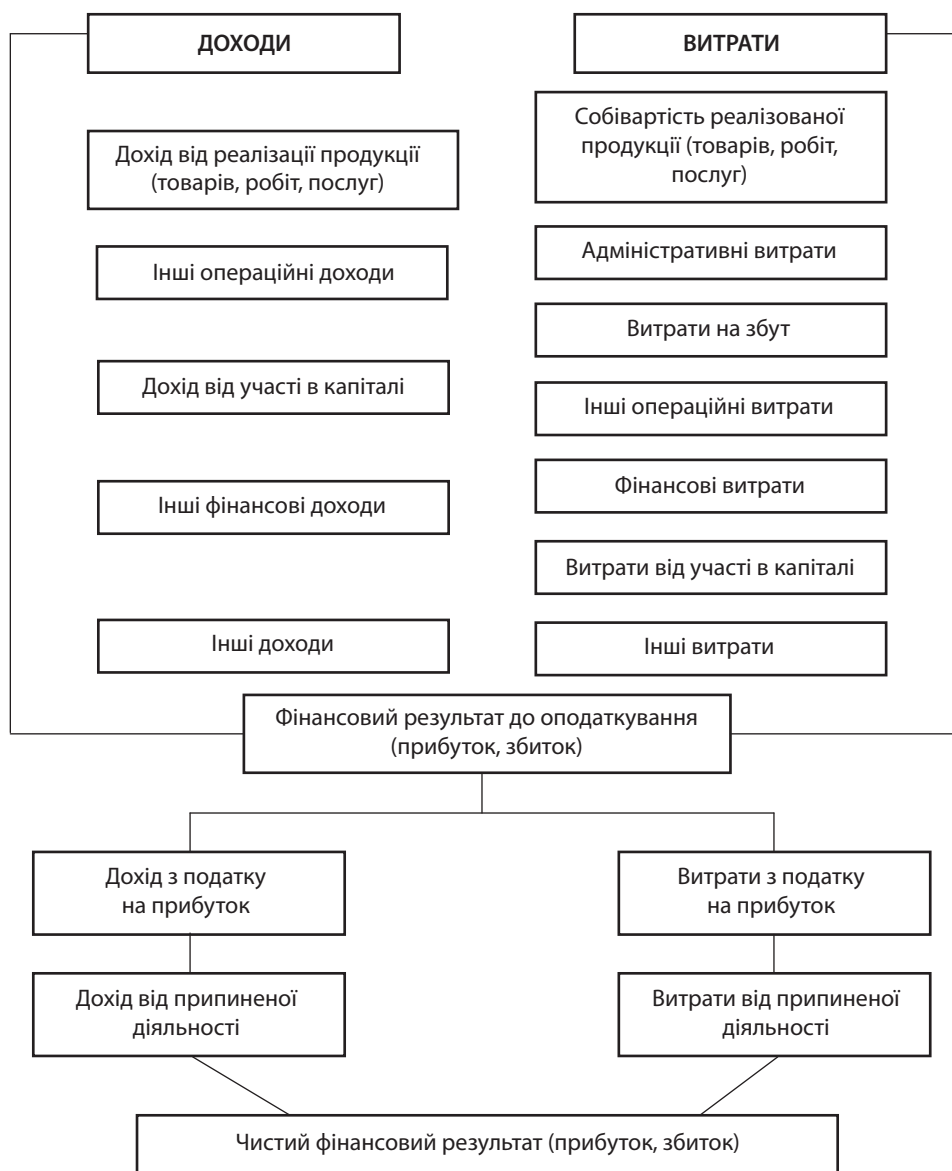


Рис. 1. Склад доходів і витрат підприємства за видами діяльності

- ✦ існує впевненість, що в результаті операції буде отримана економічна вигода.

Слід звернути увагу, що не визнаються доходами суми попередньої оплати (авансів) за продукцію (товари, роботи, послуги), суми податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджетів і позабюджетних фондів, сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента тощо.

Формування доходу від реалізації продукції (товарів) необхідно моніторити з моменту укладання договору (контракту) купівлі-продажу. Особливу увагу необхідно приділяти обґрунтованості ціни продукції (товару), виходячи з конкретних умов ринку збуту, а також обґрунтованому застосуванню звичайних і трансферних цін, а також різного роду знижок, що надаються до ціни продукції (товару).

При формуванні доходу проблематичним є визначення і оцінка доходу за надані послуги.

Так, згідно з п. 10 П(с)БО 15, дохід від надання послуг визначається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на звітну дату, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. [6, п. 10]

Ступінь завершеності операції з надання послуг може бути визначено одним із методів, який обирає підприємство самостійно, а саме, шляхом:

- ✦ вивчення виконаної роботи;
- ✦ визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- ✦ визначення питомої ваги поточних витрат, яких зазнає підприємство, у зв'язку із наданням послуг у загальній, очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, повинна включати поточні витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.

Важливо, що по завершенні надання послуг (переходу права власності) сума доходу остаточно визначається і уточнюється.

Дослідження показують, що найчастіше підприємства користуються першим методом – шляхом визначення фактичного обсягу наданих послуг, рідше застосовують другий метод і, практично, не використовують третій метод.

З урахуванням ступеня завершеності визначається також дохід від виконання робіт за будівельним контрактом. У п. 4 П(с)БО 18 «Будівельні контракти» наведено методи визначення ступеня завершеності робіт, серед яких, окрім методів, що базуються на співвідношенні обсягів робіт або витрат, наведено метод вимірювання та оцінки виконаних робіт, який є найбільш точним і застосовуваним.

Правдивість визначення доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) забезпечується первинними документами, які складаються відповідно до норм бухгалтерського обліку (платіжні доручення, товарно-транспортні накладні, акти на виконані роботи і надані послуги та ін.).

Практично не існує проблем із визначенням доходів за іншими видами діяльності та господарськими операціями. Але необхідно звернути увагу на цільове фінансування, отримане підприємством. Таке фінансування не визначається доходом доти, поки підприємство не виконає умови щодо його використання. При виконанні умов воно визначається доходом упродовж тих періодів, коли були зазначені витрати, пов'язані з використанням такого фінансування.

Якщо за рахунок цільового фінансування були створені необоротні активи (основні засоби, нематеріальні активи тощо), то таке фінансування визначається доходом упродовж періоду корисного використання таких активів, пропорційно сумі нарахованої амортизації на такі об'єкти.

У Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) показується чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного податку, інших обов'язкових платежів, що прямо із виручки перераховуються до бюджету, а також знижок на ціну та вартості повернутої продукції і товарів.

Позитивним для формування інформації про доходи є те, що існує практично повна узгодженість класифікації доходів з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] (рис. 2, рис. 3).

Наявність в Плані рахунків 7-го класу субрахунків до них дає можливість узагальнити інформацію про доходи і без особливих труднощів перенести цю інформацію до форми № 2.

Звертаємо також увагу на те, що норми П(с)БО 15 «Дохід» значно наближені до норм МСБО 8 «Дохід», хоча є і розбіжності. У МСБО більш чітко визначено критерії визначення доходів від реалізації товарів за умови їх доставки до покупця, а також коли товари реалізуються з гарантією та деякі інші норми.

Тобто, вітчизняні П(с)БО необхідно доопрацювати з урахуванням умов діяльності наших підприємств, але з метою наближення їх до МСБО щодо доходів.

Для визначення фінансових результатів діяльності підприємства, крім доходів, необхідно мати інформацію про витрати, пов'язаними з цими доходами.

У п. 7 П(с)БО 16 «Витрати» (далі – П(с)БО 16) вписана важлива норма, за якою витрати визначаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені [7].

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображають у складі витрат того періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує отримання економічних вигід упродовж кількох звітних періодів, то витрати визначаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Зауважимо, що суми за деякими господарськими операціями з активами і зобов'язаннями не визнаються витратами в бухгалтерському обліку, зокрема, суми попередньої оплати або авансів, перераховані постачальникам, погашення основної суми банківських кредитів та інші [7, п. 9].

Доходи та рахунки і субрахунки для їх обліку	
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Дохід від участі в капіталі
70 «Дохід від реалізації»	72 «Дохід від участі в капіталі»
701 «Дохід від реалізації готової продукції»	721 «Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства»
702 «Дохід від реалізації продукції»	722 «Дохід від спільної діяльності»
703 «Дохід від реалізації робіт, послуг»	723 «Дохід від інвестицій в дочірні підприємства»
704 «Відрахування з доходу»	
Інші операційні доходи	Інші фінансові доходи
71 «Інший операційний дохід»	73 «Інші фінансові доходи»
710 «Дохід від первісного визначення та від зміни вартості активів, які обліковуються за вартістю»	731 «Дивіденди одержані»
711 «Дохід від купівлі – продажу іноземної валюти»	732 «Відсотки одержані»
712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	733 «Інші доходи від фінансових операцій»
713 «Дохід від операційної оренди активів»	Інші доходи
714 «Дохід від операційної курсової різниці»	74 «Інші доходи»
715 «Одержані штрафи пені неустойки»	741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій»
716 «Відшкодування раніше списаних активів»	742 «Дохід від відновлення корисності»
717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості»	744 «Дохід від не операційної курсової різниці»
718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів»	745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»
719 «Інші доходи від операційної діяльності»	746 «Інші доходи»
	Дохід з податку на прибуток
	98 «Податок на прибуток» (кредит)
	Дохід від припиненої діяльності
	71 «Інший операційний дохід»
	74 «Інший дохід»

Рис. 2 Зв'язок показників видів доходу з бухгалтерськими рахунками

На відміну від доходів, де в МСБО 18 «Дохід» вписані норми, щодо обліку доходів, міжнародний стандарт відносно обліку витрат відсутній. Окремі питання щодо обліку витрат вписані в декількох міжнародних стандартах, зокрема в МСБО 1 «Подання фінансових звітів» та інших.

На рис. 1 показано склад витрат підприємства. На першому місці стоїть собівартість реалізованої продукції

(товарів, робіт, послуг). Показана вартість є найважливішим і найскладнішим у визначенні фінансового результату від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Відповідно до п. 11 П(с) 16 собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з:

- ✦ виробничої собівартості;
- ✦ нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;

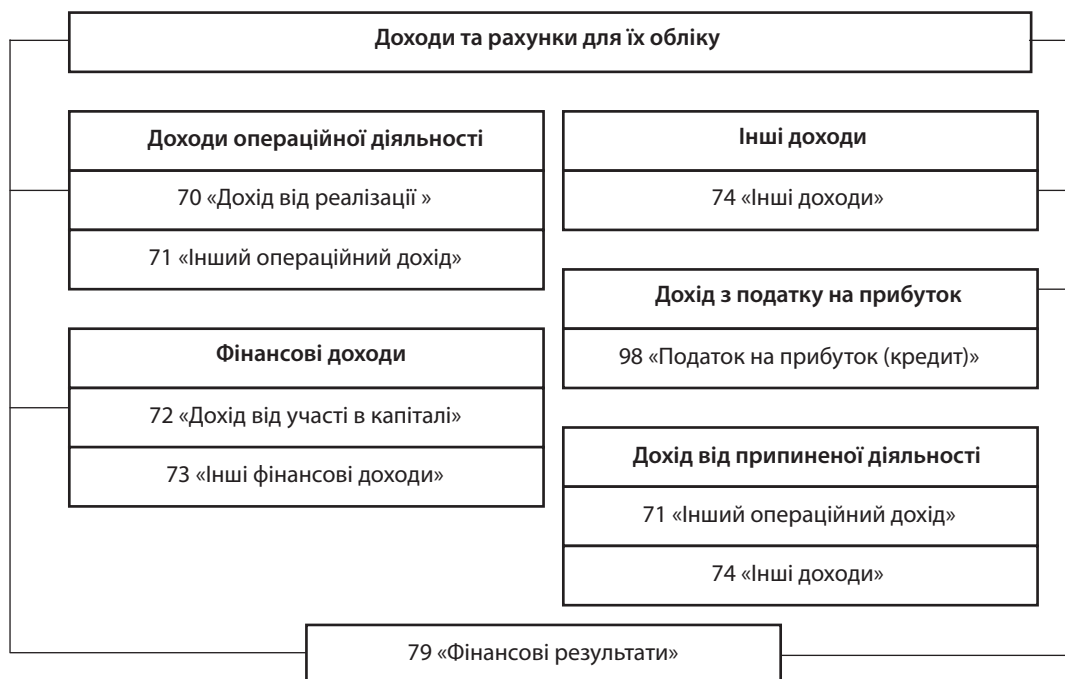


Рис. 3. Зв'язок видів доходів з бухгалтерськими рахунками

✦ наднормативних виробничих витрат.

Із наведених складових найбільш визначити виробничу собівартість реалізованої готової продукції

Безумовно, виробнича собівартість реалізованої продукції залежить, упершу чергу, від собівартості її виготовлення у звітному періоді, а також від собівартості залишків продукції на складах підприємства-постачальника на початок звітного періоду. Тому контроль за формуванням собівартості реалізованої продукції необхідно починати у виробництві. Для цього слід облік складових виробничої собівартості (прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, змінних, загальновиробничих та постійних розподілених загальновиробничих витрат) вести з використанням принципів нормативного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, одним з яких є облік фактичних витрат з розподілом на витрати в межах виробничих норм і окремо відхилення (+, -) від норм. Така система обліку дає можливість відображати відхилення від норм витрат у первинних документах (розрахунках) з фіксацією причин відхилення і оперативно на них реагувати та приймати адекватні управлінські рішення, а оскільки собівартість виробленої продукції трансформується в собівартість реалізованої продукції, то така система обліку дає можливість аналізувати собівартість останньої і безпосередньо наднормативні витрати в собівартості реалізованої продукції. Це повністю стосується і собівартості виконаних робіт та наданих послуг.

Методика визначення собівартості реалізованої продукції регламентується П(с) 9 «Запаси» (далі – П(с) 9) [5].

Підприємство вибирає метод визначення собівартості реалізованої продукції із наведених в п. 16 П(с) 9 самостійно, а саме, метод:

- ✦ ідентифікованої собівартості одиниці готової продукції;
- ✦ середньозваженої собівартості;
- ✦ собівартості перших за часом надходження з виробництва на склад партій готової продукції (ФІФО);
- ✦ нормативних витрат.

Дослідження показують, що найчастіше застосовується метод середньозваженої собівартості, але найбільш сприятливим для управління фінансовими результатами є нормативний метод, який дає можливість бачити відхилення від норм витрат і приймати управлінські рішення з метою усунення причин наднормативних витрат.

Нормативний метод доцільно застосовувати в купності з іншими, головне – контролювати наднормативні витрати.

До собівартості реалізованої продукції, крім виробничої собівартості продукції та наднормативних витрат, включаються постійні нерозподілені загальновиробничі витрати. Методика визначення нерозподілених постійних загальновиробничих витрат регламентується П(с) 16 [7]. Якщо такі витрати мають місце у звітному періоді, то це означає, що на підприємстві фактична потужність (машино-години чи інший показник, який характеризує обсяг виробництва) нижча від нормативної. Тобто, це негативна ситуація, у результаті якої постійні загальновиробничі витрати (заробітна плата управлінського персоналу цеху, амортизація приміщення тощо) ведуть до збільшення собівартості продукції і є витратами періоду і тому відносяться на собівартість реалізованої продукції і зменшують прибуток (збільшують збиток) від реалізації.

На фінансовий результат підприємства впливають інші витрати операційної діяльності, адміністративні витрати, витрати на збут, контроль за якими повинен

здійснюватись оперативно в процесі виникнення цих витрат, шляхом порівняння цих витрат з кошторисом і нормами. Особливу увагу необхідно приділяти непродуктивним витратам (штрафам, пені, неустойкам, наднормативним витратам товарно-матеріальних цінностей на складах, тощо).

При формуванні витрат слід приділити увагу фінансовим витратам і особливо, відсоткам, що підлягають сплаті. Питання полягає в тому, що у п. 4 П(с) 31 «Фінансові витрати» зазначено, що фінансові витрати визначаються витратами такого періоду, в якому вони були нараховані, окрім випадку, коли облікова політика підприємства передбачає капіталізацію фінансових витрат, пов'язаних зі створенням кваліфікаційного активу, тобто фінансові витрати (відсотки за кредит) можуть включатися до первісної вартості активу [9].

Зауважимо, що витрати включаються у первісну вартість не просто активу, а кваліфікаційного активу, а це такий актив, який обов'язково потребує суттєвого часу (не менше 3-х місяців) його створення. Таким чином, підприємство, виходячи з конкретних умов придбання (спорудження, будівництва) необоротних активів і понесених витрат, у тому числі і відсотків за кредит, отриманих для цих цілей, може включити такі витрати до собівартості кваліфікаційного активу. Але слід мати на увазі, що капіталізація фінансових витрат стосується лише тих витрат, яких можна було б уникнути, якби не здійснювалися витрати на створення кваліфікаційного активу.

Позитивним при формуванні витрат підприємства є те, що для узагальнення інформації з окремих видів витрат у Плані рахунків бухгалтерського обліку передбачені відповідні рахунки і субрахунки класу 9, що видно на *рис. 4*.

Узагальнення інформації про витрати на рахунках і субрахунках забезпечує складання форми № 2 без додаткових розрахунків.

Наявність інформації про доходи і витрати на бухгалтерських рахунках і субрахунках, а також у Звіті форми № 2, у цілому задовольняє потреби управління фінансовими результатами діяльності підприємства, але для дійсно ефективного управління цієї інформації недостатньо.

Також як і по рахунках доходів, необхідно більш широко використовувати субрахунки, передбачені Планом рахунків і субрахунки 2-го і подальших порядків з метою розширення аналітики про склад витрат.

Вирішенню проблеми облікового забезпечення інформацією потреб управління фінансовими результатами сприяє сегментизація підприємства з метою одержання інформації про доходи і витрати, фінансові результати в розрізі окремих структурних підрозділів підприємства – сегментів.

Методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів регламентуються П(с) 29 «Фінансова звітність за сегментами» [8].

Сегменти визначаються підприємством на основі його організаційної структури.

Сегменти можуть бути географічними і господарськими. Географічний сегмент – це відокремлювана частина діяльності підприємства, тобто територіально відокремлений підрозділ підприємства, а господарський – це відокремлювана частина діяльності підприємства, але територіально не відокремлений підрозділ підприємства. Критерії визначення сегмента географічним або господарським наведені в П(с) 29. Сегменти можуть бути виробничими, з виробництва певного виду

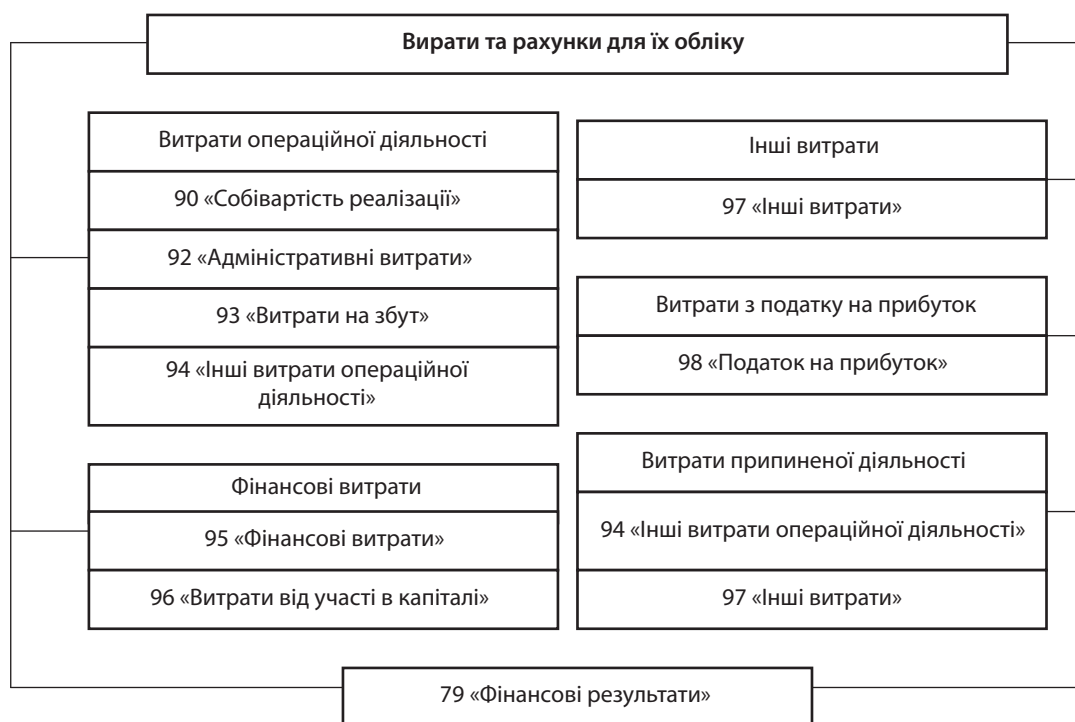


Рис. 4. Зв'язок видів витрат з бухгалтерськими рахунками

(або групи) продукції (робіт, послуг) або з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Підприємство визначає за критеріями, наведеними в П(с) 29, звітні сегменти, щодо яких інформація має розкриватися в річній фінансовій звітності конкретно сегмента у Додатку до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами».

Сегменти, їх види, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках визначаються у розпорядчому документі (наказі, розпорядженні, положенні) про облікову політику підприємства.

Сегменти можуть реалізувати продукцію як зовнішнім покупцям, так і здійснювати внутрішньогосподарські операції і розрахунки між структурними підрозділами підприємства, виділені як сегменти з метою розкриття їх доходів, витрат і фінансових результатів.

Доходами звітного сегмента визнається частина доходів підприємства від продажу зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками, отримання яких забезпечено звичайною діяльністю сегмента та які безпосередньо можуть бути віднесені або визначені шляхом розподілу на обґрунтованій та послідовній основі до звітного сегмента. Тут головним моментом є вибір (встановлення) цін для внутрішньогосподарських розрахунків.

Витратами звітного сегмента визнається частина витрат підприємства, що пов'язані зі звичайною діяльністю сегмента та безпосередньо можуть бути віднесені або визначені шляхом розподілу на обґрунтованій та послідовній основі до звітного сегмента.

Порівнянням доходів і витрат сегмента визначається фінансовий результат його діяльності. Аналіз фінансових результатів сегментів показує внесок кожного з них – у результаті діяльності підприємства в цілому і сприяє прийняттю управлінських рішень щодо прибутковості або збитковості окремих підрозділів. Тобто інформація про фінансові результати діяльності сегментів є беззаперечно корисною для управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Ще одним із напрямків підвищення рівня обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами є використання елементів управлінського обліку.

Дослідження проблеми формування в управлінському обліку інформації для управління фінансовими результатами свідчать, що цьому процесу значно сприяє створення на виробничому підприємстві центрів відповідальності [11, с. 111].

Теорія і практика сформували принципи функціонування центрів відповідальності. Найважливішими з таких принципів є принцип самоконтролю, самоокупності та самофінансування.

На промислових підприємствах найбільш доцільно створювати центри витрат, центри доходів, центри прибутків.

Центр відповідальності – це той самий сегмент підприємства, де керівник (інший уповноважений менеджер) відповідає за його діяльність, за формування най-

важливіших показників, у тому числі за витрати, доходи і фінансові результати.

За центрами витрат (видами діяльності, структурними підрозділами, виробничими ділянками, видами або групами продукції або робіт, послуг) групуються витрати, контрольовані керівником (іншим уповноваженим менеджером).

Центр доходів може бути створений там, де є можливість їх визначити шляхом реалізації (передачі) результатів праці їх споживачам і оцінити ці результати за цінами реалізації або цінами внутрішньогосподарських розрахунків.

Позитивного ефекту від центрів відповідальності можна отримати тільки за умови чіткої системи стимулювання їх діяльності.

У системі управлінського обліку доцільно використовувати елементи методу «директ-кост» («директ-костинг»), який базується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх видами, місцями виникнення й носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень.

Метод «директ-кост» дає можливість визначити маржинальний дохід і проаналізувати вплив постійних витрат на фінансовий результат від реалізації продукції (робіт, послуг), а також на фінансовий результат всієї операційної діяльності, при врахуванні постійних витрат у складі адміністративних витрат і витрат на збут.

Безумовно, підвищенню рівня управління фінансовими результатами сприяє і систематичний економічний аналіз доходів, витрат, прибутку (збитку) шляхом використання давно діючих методів і способів, наприклад порівняння з нормами, кошторисами і вивчення структури цих показників та впливу окремих факторів на них.

Важливу інформацію для управління фінансовими результатами надає аналіз рентабельності як окремих видів продукції (робіт, послуг), так і рентабельності підприємства в цілому. При цьому слід використовувати традиційні методи аналізу, які дають можливість визначити вплив окремих факторів на рентабельність (цін, собівартості, обсягів і асортименту тощо).

Водночас, слід використовувати і більш складні методи аналізу фінансових результатів і рентабельності продукції і діяльності шляхом моделювання процесів діяльності і використання алгоритмів аналітичної оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції [10], а також аналізу рентабельності як складової фінансової стійкості підприємства [2].

ВИСНОВКИ

Фінансовий результат як облікова категорія визначається різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

Вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – випуск».

Для визначення фінансового результату доходи і витрати в бухгалтерському обліку групуються і відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за видами діяльності.

З метою поглиблення аналітичності інформації про доходи і витрати підприємствам доцільно більш широко використовувати субрахунки 2-го і наступних порядків до рахунків і субрахунків 7-го і 9-го класів Плану рахунків.

Підвищенню рівня обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами сприяє формування інформації про доходи, витрати і фінансові результати за звітними сегментами і центрами відповідальності.

З метою ефективного управління фінансовими результатами доцільно використовувати не тільки традиційні методи (способи, прийоми) аналізу доходів, витрат, прибутковості, рентабельності, але й нові, такі як моделювання, оцінки граничного потенціалу прибутковості окремих видів продукції (робіт, послуг) та інші. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білик М. Д. Облікова політика та її вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства / М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. НДІЕ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Київ, 2013. – Вип. 4 (143). – С. 201 – 206.

2. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Л. А. Лахтіонова. – К. : Знання України, 2013. – 1091 с.

3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами і доповненнями).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 296.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 19.05.05 р. № 412.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.04.06 р. № 415.

10. Скрипник М. Є. Стан та перспективи розвитку методів граничного аналізу фінансових результатів / М. Є. Скрипник : матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні проблеми сучасності та концепція сталого розвитку в Україні та світі» (м. Дніпропетровськ, 28 – 29 березня 2014. – Вип. 4.2. – С. 39 – 42).

11. Скрипник М. Є. Про застосування облікової політики в управлінському обліку фінансових результатів / М. Є. Скрипник, Н. В. Скрипник // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2011. – № 4 (58). – С. 110 – 113.

12. Фінанси. бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3-х т., Т. 2 // Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, ННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Т. І. Єфименко. – К., 2010. – 648 с.

REFERENCES

Bilyk, M. D., and Babich, V. V. "Oblikova polityka ta ii vplyv na formuvannya finansovoho rezultatu diialnosti pidpriemstva" [The accounting policies and its influence in shaping financial results of the company]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 4 (143) (2013): 201-206.

Finansy. Biudzheth. Podatky: natsionalna ta mizhnarodna terminolohiia [Finance. Budget. Taxes, national and international terminology]. Kyiv, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (2013).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (1999).

[Legal Act of Ukraine] (2005).

[Legal Act of Ukraine] (2006).

Lakhtionova, L. A. *Analiz finansovoi stiiokosti sub'ektiv pidpriemnytskoi diialnosti* [Analysis of financial sustainability of businesses]. Kyiv: Znannya Ukrainy, 2013.

Skrypnyk, M. I.E., and Skrypnyk, N. V. "Pro zastosuvannya oblikovoi polityky v upravlinському obliku finansovykh rezultativ" [On the application of accounting policies in management accounting financial results]. *Menedzher. Visnyk Donetskoho derzhavnogo universytetu upravlinnia*, no. 4 (58) (2011): 110-113.

Skrypnyk, M. Ie. "Stan ta perspektyvy rozvytku metodiv hranychnoho analizu finansovykh rezultativ" [State and prospects of development of methods of limiting the analysis of financial results]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnosti ta kontsepsiia staloho rozvytku v Ukraini ta sviti*. Dnipropetrovsk, 2014.39-42.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ

© 2015 КРУТОВА А. С.

УДК 657.22

Крутова А. С. Облікова політика як інструмент інформаційного забезпечення в страхових компаніях

Розглянуто особливості формування облікової політики страхових компаній в умовах застосування вітчизняного та міжнародного бухгалтерського законодавства. Виявлено нормативну неврегульованість окреслених питань за ключовими для страховика об'єктами. Визначено та охарактеризовано перелік специфічних об'єктів обліку, які притаманні суб'єктам страхової сфери та обов'язково мають бути конкретизовані в Наказі про облікову політику страховика в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Узагальнено ключові завдання облікової політики, які дозволяють забезпечити усіх користувачів необхідною для прийняття рішень інформацією. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка на законодавчому рівні рекомендацій з питань формування облікової політики страховика.

Ключові слова: облікова політика, страхові резерви, звітність, страхова премія, витрати, документооборот, електронний документ.

Бібл.: 17.

Крутова Анжеліка Сергіївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: irinamykytuk@rambler.ru

УДК 657.22

UDC 657.22

Крутова А. С. Учетная политика как инструмент информационного обеспечения в страховых компаниях

Рассмотрены особенности формирования учетной политики страховых компаний в условиях применения отечественного и международного бухгалтерского законодательства. Выявлена нормативная неурегулированность затронутых вопросов по ключевым для страховщика объектам. Определен и охарактеризован перечень специфических объектов учета, которые присущи субъектам страховой сферы и обязательно должны быть конкретизированы в Приказе об учетной политике страховщика в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Обобщены ключевые задания учетной политики, которые позволяют обеспечить всех пользователей необходимой для принятия решений информацией. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка на законодательном уровне рекомендаций по вопросам формирования учетной политики страховщика.

Ключевые слова: учетная политика, страховые резервы, отчетность, страховая премия, расходы, документооборот, электронный документ.

Библ.: 17.

Крутова Анжелика Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клоковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: irinamykytuk@rambler.ru

Krutova A. S. Accounting Policy as a Tool for Information Support in Insurance Companies

Features of establishing an accounting policy in insurance companies in terms of domestic and international accounting legislation are considered. A regulatory failure in addressing the involved issues by the key objects for the insurer has been identified. A list of specific objects of accounting, which belong to entities of the insurance sector and must be specified in the Order on accounting policy of the insurer in terms of international financial reporting standards (IFRS), has been defined and described. The key tasks of accounting policy that will allow to provide all users with the necessary information for the decision-making has been summarized. Prospect of further research in this area will be elaborating of recommendations at the legislation level as to the issues of development of accounting policy on the part of insurer.

Key words: accounting policy, insurance reserves, accounting, insurance premium, costs, document management, electronic document.

Bibl.: 17.

Krutova Angelika S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: irinamykytuk@rambler.ru

В умовах впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в облікову систему вітчизняних страхових компаній бухгалтерський облік набуває все більше ознак системи, яка забезпечує користувачів високоякісною достовірною інформацією для прийняття рішень. Для досягнення єдності й узгодженості показників діяльності загальне методологічне управління бухгалтерським обліком страховиків здійснюється за загальноприйнятими у світовій практиці міжнародними принципами обліку та на законодавчій основі. Зростання за таких обставин вимог до бухгалтерського обліку зумовлює необхідність перегляду його теоретичних засад у частині формування облікової політики страхових організацій. В умовах існування нечіткого законодавства у сфері обліку страхових компаній формувати звітність й оцінювати окремі об'єкти є досить проблематично. Зазначене актуалізує вироблення чітких правил і послідовних процедур реалізації обліко-

вого процесу, які забезпечать повноту, достовірність та своєчасність показників діяльності страховиків.

Облікова політика як термін, принципи її формування та роль у системі управління залишається найбільш дискусійним питанням в обліковій науці. При цьому акцентується увага на інформаційній складовій обрання облікової політики як основи для забезпечення достовірною інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів фінансової звітності. Проблеми формування облікової політики суб'єктів господарювання різних галузей за останні роки стали предметом уваги низки науковців [1 – 8; 10; 11; 14 – 17], проте найбільш вагомі результати досліджень з цього питання представлені в роботах С. М. Міщенко, Т. В. Барановської та П. Є. Житнього. Зважаючи на те, що предметом дослідження в роботах виступили питання облікової політики банку [8], фінансово-промислових систем [6] та підприємств України в цілому [1], можна стверджувати про не повну

достатність досліджень у сфері забезпечення обліку у фінансово-кредитних установах, зокрема, страхових організаціях. Водночас важливо зауважити, що частково питання облікової політики страховика вивчалися О. В. Бондаренко (запропоновано впровадити розроблену форму Наказу про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику, яка мала б полегшити процес його складання та роботу структурних підрозділів страховика) [4, с. 11] і М. О. Белгородцевою (доведена необхідність розкриття в Наказі методичних, організаційних і технічних складових та визначенні об'єктів обліку страховиків, які розкривають специфіку їх діяльності) [3, с. 9]. Незважаючи на наявні напрацювання науковців, в умовах застосування страховиками України міжнародних стандартів питання формування та складових їх облікової політики залишаються донині відкритими.

Метою статті є обґрунтування методичних засад формування облікової політики страхових компаній в умовах застосування МСФЗ.

Теоретичним підґрунтям формування облікової політики визначено концепцію сучасної системи обліку, за якої загальні правила побудови бухгалтерського обліку встановлюються централізовано та конкретизуються залежно від сфери та умов діяльності, обраної системи управління, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення облікового процесу тощо. Відтак, дослідження окресленого питання обумовлюються особливостями організації та ведення обліку в страхових організаціях, які можна розділити на дві основні групи: особливості в законодавчій базі та за окремими об'єктами обліку.

Аналіз нормативно-правової бази дозволив виявити, що страхові компанії при здійсненні своєї діяльності керуються низкою нормативно-правових документів, які не поширюються на інших суб'єктів господарювання: Закон України «Про страхування», Розпорядження Держкомфінпослуг «Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків», Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів, МСФЗ 4 «Страхові контракти» тощо. Водночас П(С)БО і Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства не призначені для застосування представниками страхового бізнесу.

Що стосується другої групи особливостей, то страхові компанії, як представники фінансового ринку, надають специфічні послуги, які визначають особливості організації й ведення облікових процедур щодо низки об'єктів обліку.

Поняття облікової політики МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» трактує як конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [9]. Відразу зауважимо, що визначення терміна «облікова політика», наведене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», не відповідає потребам представників страхової сфери, оскільки визначає її розробку та застосування з метою складання та подання лише фінансової звітності. Якщо проаналі-

зувати Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків» [13], то ст. 2 даного документу чітко визначає склад звітності страхової компанії. Окрім специфічної страхової звітності, статтею передбачена і фінансова звітність. Враховуючи цей факт, принципи, методики та процедури, які використовує страхова компанія для ведення обліку, мають бути єдиними для складання як фінансової, так і специфічної звітності, яка складається на основі даних бухгалтерського обліку. Тому визначення облікової політики для страховика в контексті Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за окремими аспектами доцільно переглянути.

Формування облікової політики в першу чергу направлене на покращення доречності, достовірності звітних даних страховика, зіставності показників звітності через певний проміжок часу, а також на визначення єдиних правил ведення обліку, у системі якого буде накопичуватися інформація для формування різного роду звітності. Оскільки ні у вітчизняній, ні в зарубіжній практиці не визначено нормативних документів, які б регламентували порядок формування доходів і витрат страховика, саме облікова політика виступає правовим підґрунтям порядку їх відображення в обліку та звітності.

Враховуючи завдання облікової політики страхової компанії, її змістовне наповнення має забезпечувати можливість отримання:

- ✦ *користувачами облікової інформації* – повних, достовірних, своєчасних даних для прийняття ними управлінських рішень;
- ✦ *бухгалтерією* – алгоритму визнання, оцінки, відображення в документах, обліку та звітності інформації щодо усіх об'єктів обліку;
- ✦ *різного роду контролюючими органами* – однозначного трактування бухгалтерської інформації та можливості аналізу показників звітності.

Оскільки формування облікової політики є багатограним процесом, визначено основні її елементи, які є об'єктом даного дослідження й визначають якість інформаційного забезпечення управлінської діяльності страхових компаній.

Оскільки результатом будь-якої діяльності є отримання прибутку, належну увагу доцільно приділяти в обліковій політиці таким об'єктам обліку, як доходи і витрати. Специфікою страхової діяльності є той факт, що отримані доходи в часовому аспекті не співпадають з часом понесення витрат. Крім того, отриманий дохід від надання страхової послуги відразу має бути розподілений на дві частини: зароблена та незароблена страхова премія. При розрахунку основної складової доходів страховика беруть участь показники резерву незароблених премій на початок та кінець періоду. Також специфічним є порядок створення резервів страхової компанії, визначений відповідними правилами. Витрати на ведення страхової справи та інші витрати страховика за складом відрізняються від витрат суб'єктів інших галузей, тому також вимагають підвищеної уваги.

З'ясувавши ключові особливості здійснення діяльності представниками страхового ринку, варто зауважити, що наявність такої специфіки вимагає конкретизації інформації щодо окреслених об'єктів та системи обліку в цілому в обліковій політиці.

Зазначені в установчих документах компанії види страхування будуть формувати перелік основних страхових послуг, що, у свою чергу, дозволяє визначити потребу в аналітичній інформації. Окреслення виду страхових послуг забезпечує можливість сформувавши документальне забезпечення процесу їх надання та визначити порядок їх аналітичного обліку. Розмежування доходів за видами діяльності (у т. ч. страхової діяльності та іншої операційної діяльності) дозволяє накопичувати інформацію для її розкриття у фінансовій звітності. Крім того, повнота та достовірність інформації про доходи страхової та іншої діяльності є запорукою правильного визначення об'єкта оподаткування, до якого буде застосована пільгова ставка оподаткування (3%). Структуризація витрат за їх складом дозволяє уникнути подвійного їх відображення в системі рахунків обліку.

Резерви, як специфічні об'єкти обліку страхових компаній, вимагають інформації про себе в частині:

- ✦ їх видів, які будуть створюватися в компанії (окрім тих, які визначені затвердженими правилами);
- ✦ методики формування (з переліку, визначеного правилами та розробленої в компанії для вільних резервів);
- ✦ порядку документального забезпечення (щодо страхових резервів за операціями страхування, перестрахування, дострокового припинення дії договорів страхування тощо);
- ✦ порядку відображення на рахунках обліку (виділення субрахунків);
- ✦ порядку відображення у звітності (в складі капіталу, зобов'язань).

Актуальність деталізації зазначеної інформації в обліковій політиці зумовлена й тим, що сьогодні в цілях оподаткування податком на прибуток фінансові результати страховика підлягають збільшенню (зменшенню) на суму коригування страхових резервів. Їх завищення (заниження) призведе до недостовірності суми оподаткованого прибутку та штрафних санкцій.

Формування страхових резервів пов'язане зі складом і структурою страхових зобов'язань компанії. Зокрема, страхові резерви формуються по операціях, які виникають в умовах дії страхових контрактів, тобто по чистих контрактних зобов'язаннях страховика. Саме такі зобов'язання підлягають перевірці на адекватність по закінченні звітних періодів. У випадку їх неадекватності в частині очікуваних майбутніх грошових потоків проводиться коригування прибутку (збитку) компанії. Тому в обліковій політиці, відповідно до вимог МСФЗ 4 «Страхові контракти», доцільно чітко визначити умови, по яких страхове зобов'язання буде вважатися контрактним (рівень ризику, невизначеність майбутньої події, умови надання виплат тощо).

В окрему складову виділено звітність страховика, склад і структура якої, на наш погляд, повинні відобразитися в обліковій політиці. Це пов'язано з дискусійністю питання та його законодавчою неврегульованістю.

Формувати фінансову звітність страховими компаніями за міжнародними стандартами законодавчо обмежено дією національного положення 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Існування прописаних статей звітів (обов'язкових та необов'язкових) не дозволяє сформувавши звітність, яка б відповідала потребам користувачів. Крім того, необхідність подання різноманітних інших звітних форм, визначених як спеціалізована звітність, вимагає акумуляції аналітичної інформації в системі обліку. Результатом використання цієї інформації є дублювання даних у спеціалізованій та фінансовій звітності. З метою врегулювання даних аспектів правомірно прописати в Наказі про облікову політику страховика склад, структуру та терміни подання звітності.

Одним із ключових інструментів організації облікової системи страхових компаній на сьогодні є електронний документообіг, вимоги до якого зростають щодня. Електронні документи є основою автоматизованого документообігу та універсальні щодо інших типів документів – можуть бути перетворені у форму, призначену для одноразового (аналогові документи) або багаторазового (паперові) сприйняття людиною. Інформатизація господарської діяльності перш за все пов'язана з електронізацією процесів фіксації, опрацювання та зберігання інформації шляхом впровадження в інформаційні системи страхових компаній повністю автоматизованого бездокументного первинного обліку. Первинні документи, що підписуються посадовими особами та свідчать про зміну власника, доцільно оформляти на паперових носіях, дотримуючись вимог законодавчих актів. Сучасні страхові компанії оперують значним асортиментом і кількістю транзакцій, проте такі внутрішні документи, як облікові реєстри, повинні бути мобільними та давати можливість групувати й отримувати для користувача ту інформацію, яка йому потрібна для вирішення конкретного питання, що можливо без зайвих трудовитрат лише за допомогою автоматизованої системи обробки інформації. Це підтверджується й передбаченими термінами збереження таких реєстрів, які не є постійними.

Електронний документообіг (обіг електронних документів) законодавчо визначено як сукупність процесів створення, обробки, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, що виконуються із застосуванням перевірки цілісності та в разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів [12, ст. 9]. Таке визначення потребує певної конкретизації. По-перше, необхідно враховувати той факт, що всі перелічені дії стосуються не тільки електронного документа як цілісного об'єкта, а й інформації, яка в ньому міститься. По-друге, необхідно зазначити, що компонентні процеси документообігу мають розглядатися не абстрактно, а в обов'язковій прив'язці до певної інформаційної системи. Тому пропонуємо таке визначення електронного

документообігу: це процес створення, одержання, оброблення, зберігання, спільного використання, відправлення, передавання та знищення електронних документів та інформації, що в них міститься, у рамках певної інформаційної системи.

Отже, рух документів між суб'єктами підприємницької діяльності здійснюється в системі електронного документообігу за допомогою електронного обміну даними. Частина повідомлень, що надійшли до інформаційної системи, фіксуються у вигляді первинних документів та відображаються в системі бухгалтерського обліку, а решта – у базі даних згідно з установленими на підприємстві внутрішніми регламентами документообігу для подальшого використання в управлінні. Електронний документообіг складається з окремих етапів обігу електронних документів в інформаційній системі управління страховою діяльністю. Тому можна стверджувати, що електронний документообіг включає такі стадії: формування; відправлення і доставка електронних документів; перевірка їхньої цілісності, достовірності та формату; підтвердження отримання та ведення архіву електронних документів.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши питання формування облікової політики в страховій компанії, можна зробити такі висновки:

1. Визначено сферу дії нормативно-правового поля на ведення діяльності та обліку в страхових компаніях, що дало підстави визнати облікову політику як ключовий інструмент, що регламентує функціонування обліково-аналітичної системи компанії.

2. Виділено перелік специфічних об'єктів обліку страхової компанії, які вимагають деталізації при формуванні облікової політики.

3. Потребує уточнення сам термін «облікова політика», який визначений законодавчо, але не враховує потреби страховиків у складанні інших форм звітності, які по показниках наближені до фінансової.

4. Окреслено коло завдань облікової політики страховика, які враховують норми МСФЗ.

5. Виокремлено ключові елементи облікової політики страховика, які, на відміну від інших сфер діяльності, обов'язково мають бути відображені в Наказі компанії з метою реалізації можливості формування достовірної інформації та уникнення помилок. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Барановська Т. В.** Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. В. Барановська. – Київ, 2005. – 21 с.

2. **Бачинський В. І.** Проблеми структури інформаційної системи господарського обліку та шляхи їх вирішення / В. І. Бачинський, В. С. Загорський // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 16. – С. 9–15. – (Серія Економічна).

3. **Белгородцева М. О.** Бухгалтерський облік фінансових результатів у страхових компаніях: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М. О. Белгородцева. – Київ, 2011. – 20 с.

4. **Бондаренко О. В.** Облік і аудит діяльності страхових компаній: методика та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. В. Бондаренко. – Київ, 2009. – 20 с.

5. **Білик М. Д.** Облікова політика та її вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства / М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4 (143). – С. 201–206.

6. **Житний П. Є.** Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / П. Є. Житний. – Київ, 2009. – 37 с.

7. **Коришко Н. Є.** Облікова політика як фактор впливу на формування фінансових результатів / Н. Є. Коришко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 114–120.

8. **Міщенко С. М.** Облікова політика в системі управління банком : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. М. Міщенко. – Київ, 2004. – 26 с.

9. МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biz-consulting.com.ua/?file=about/library/msfo>

10. **Новодворська В. В.** Облікова політика підприємства як запорука ефективного функціонування системи бухгалтерського обліку / В. В. Новодворська, О. О. Любар // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 363–369.

11. **Нужна О. А.** Проблеми формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / О. А. Нужна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: «Економічні науки». – 2013. – № 1(3). – С. 168–173.

12. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України № 851-IV від 22 травня 2003р. (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 2599-IV від 31.05.2005 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

13. Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>.

14. **Розіт Т. В.** Облікова політика та проблеми її формування на вітчизняних підприємствах у контексті міжнародних стандартів фінансової звітності / Т. В. Розіт // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 96–100.

15. **Тягнирядно Л. Л.** Облікова політика підприємства щодо доходів, витрат та фінансових результатів / Л. Л. Тягнирядно // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2 (46). – С. 398–403.

16. **Хомка В.** Облікова політика в умовах корпоратизації аграрного сектора України / В. Хомка // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер. : Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 189–200.

17. **Чорнявська Т. М.** Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т. М. Чорнявська // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 82–85.

REFERENCES

Baranovska, T. V. "Oblikova polityka pidpriemstv v Ukraini: teoriia i praktyka" [The accounting policies of enterprises in Ukraine: Theory and Practice]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09, 2005.*

Bachynskyi, V. I., and Zahorskyi, V. S. "Problemy struktury informatsiinoi systemy hospodarskoho obliku ta shliakhy ikh vyrishennia" [Problems structure of economic accounting information systems and solutions]. *Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii. Seriia Ekonomichna*, no. 16 (2004): 9-15.

Bielhorodtseva, M. O. "Bukhhalterskyi oblik finansovykh rezultativ u strakhovykh kompaniiakh: orhanizatsiia i metodyka" [Accounting financial results in insurance companies, organization and methods]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Bondarenko, O. V. "Oblik i audyt diialnosti strakhovykh kompanii: metodyka ta orhanizatsiia" [Accounting and audit of insurance companies: methods and organization]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2009.

Bilyk, M. D., and Babich, V. V. "Oblikova polityky ta ii vplyv na formuvannia finansovoho rezultatu diialnosti pidpriemstva" [The accounting policies and their impact on the formation of financial results of the company]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 4 (143) (2013): 201-206.

Chorniavska, T. M. "Oblikova polityka pidpriemstva iak faktor upravlinnia dokhodamy i finansovymy rezultatamy diialnosti" [The accounting policies of the enterprise as a factor in revenue management and financial performance]. *Oblik i finansy*, no. 1 (2012): 82-85.

Koryshko, N. Ye. "Oblikova polityka iak faktor vplyvu na formuvannia finansovykh rezultativ" [The accounting policies as a factor of influence on the formation of financial results]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia "Ekonomika"*, no. 13 (2010): 114-120.

Khomka, V. "Oblikova polityka v umovakh korporatyzatsii ahrarnoho sektora Ukrainy" [The accounting policy in the agrarian sector of Ukraine corporatization]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia "Ekonomika APK"*, no. 20 (1) (2013): 189-200.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://www.zakon.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>

"MSBO (IAS) 8 «Oblikovi polityky, zminy v oblikovykh ot-sinkakh ta pomylyky»" [IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors"]. <http://www.biz-consulting.com.ua/?file=about/library/msfo>

Mishchenko, S. M. "Oblikova polityka v systemi upravlinnia bankom" [The accounting policies in the management of the bank]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2004.

Novodvorska, V. V., and Liubar, O. O. "Oblikova polityka pidpriemstva iak zaporuka efektyvnoho funktsionuvannia systemy bukhhalterskoho obliku" [The accounting policies of the enterprise as a key to the effective functioning of the accounting system]. *Ekonomichni nauky. Seriia "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 9 (2) (2012): 363-369.

Nuzhna, O. A. "Problemy formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva v tsiliakh opodatkovannia" [Problems of accounting policy for tax purposes]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 1 (3) (2013): 168-173.

Rozit, T. V. "Oblikova polityka ta problemy ii formuvannia na vitchyznianskykh pidpriemstvakh u konteksti mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti" [The accounting policies and problems of its formation at the domestic enterprises in the context of international accounting standards]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 4 (2013): 96-100.

Tiahnyriadno, L. L. "Oblikova polityka pidpriemstva shchodo dokhodiv, vytrat ta finansovykh rezultativ" [The accounting policy of the company on revenues, expenditures and financial results]. *Universytetski naukovi zapysky*, no. 2 (46) (2013): 398-403.

Zhytyni, P. Ye. "Orhanizatsiino-metodolohichni aspekty oblikovoi polityky finansovo-promyslovykh system" [Organizational and methodological aspects of the accounting policy of financial and industrial systems]. *Avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.09*, 2009.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ СИНЕРГИИ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО АУДИТА

© 2015 НАЗАРОВА К. А.

УДК 657.6:005

Назарова К. А. Перспективы реализации результатов синергии внутреннего и внешнего аудита

Целью статьи является определение экономических и социальных перспектив реализации результатов синергии внутреннего и внешнего аудита. Современный этап развития аудита характеризуется, с одной стороны, его социальной ответственностью, а с другой – диверсификацией (в первую очередь, стремительным развитием внутреннего аудита). Поскольку функционирование внутреннего и внешнего аудита за последнее десятилетие проявило наличие не только положительных черт, но в значительной степени и негативных, выросли запросы пользователей результатов аудита в максимальной гармонизации, синергии внутреннего и внешнего аудита. Вследствие этого необходимо определить, какие результаты можно ожидать от указанного взаимодействия, а также каковы перспективы их реализации. Реализация результатов синергии внутреннего и внешнего аудита происходит в трех основных проявлениях: повышении гарантий, уменьшении рисков, делает возможным получение дополнительного (синергического) эффекта. В частности, повышаются гарантии эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и непрерывности его деятельности в обозримом будущем. Так, усиливается уверенность пользователей информации в достоверности финансовой отчетности и ее реального соответствия тех операциях, которые предприятие осуществляло; ощутимо уменьшаются риски деятельности.

Ключевые слова: внутренний аудит, внешний аудит, синергия, результаты аудита.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Назарова Карина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра финансового анализа и контроля, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: artorix@ukr.net

УДК 657.6:005

UDC 657.6:005

Назарова К. О. Перспективи реалізації результатів синергії внутрішнього та зовнішнього аудиту

Метою статті є визначення економічних та соціальних перспектив реалізації результатів синергії внутрішнього та зовнішнього аудиту. Сучасний етап розвитку аудиту характеризується, з одного боку, його соціальною відповідальністю, а з іншого – диверсифікацією (у першу чергу, стрімким розвитком внутрішнього аудиту). Оскільки функціонування внутрішнього і зовнішнього аудиту за останнє десятиліття проявило наявність не тільки позитивних рис, але значною мірою й негативних, зросло запити користувачів результатів аудиту щодо максимальної гармонізації, синергії внутрішнього і зовнішнього аудиту. Внаслідок цього необхідно визначити, які результати можливо очікувати від зазначеної взаємодії, а також які перспективи їх реалізації. Реалізація результатів синергії внутрішнього і зовнішнього аудиту відбувається в трьох основних проявах: підвищенні гарантій, зменшенні ризиків, робить можливим отримання додаткового (синергічного) ефекту. Зокрема, підвищуються гарантії ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства і безперервності його діяльності в осяжному майбутньому. Так, посилюється впевненість користувачів інформації в достовірності фінансової звітності та її реального відповідності тих операціях, які підприємство здійснювало; відчутно зменшуються ризики діяльності.

Ключові слова: внутрішній аудит, зовнішній аудит, синергія, результати аудиту.

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Назарова Каріна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансового аналізу і контролю, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: artorix@ukr.net

Nazarova K. O. Prospects for Implementation of Results of the Synergy between Internal and External Audit

The article is aimed to determine the economic and social prospects of implementation of results of the synergy between internal and external audit. The present stage of development of audit is characterized, on the one hand, by its social responsibility, and on the other – by its diversity (first of all, by the rapid development of internal audit). Since the functioning of the internal and external audit over the last decade has shown the presence of not only the positive, but largely negative features as well, requests from users of audit results as to maximum harmonization, synergy between internal and external audit have increased. In consequence, it is necessary to determine what results can be expected from the indicated interaction, and what would be the prospects of their implementation. Implementation of the results of internal and external audit synergy occurs in three main forms: increasing guarantees, risk reduction, makes possible to obtain an additional (synergistic) effect. In particular, guarantees of efficiency of enterprise's financial-economic activity and continuity of its activities in the foreseeable future can be increased. Thus, there is a growing confidence of users in the reliability of financial reporting and its real compliance with the actions that the enterprise has implemented; the activity risks will be significantly reduced.

Key words: internal audit, external audit, synergy, audit results.

Pic.: 2. **Bibl.:** 13.

Nazarova Karina O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Financial Analysis and Control, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: artorix@ukr.net

Актуальность определения перспектив реализации синергии внутреннего и внешнего аудита обусловлена рядом причин. Современный этап развития аудита характеризуется, с одной стороны, его социальной ответственностью, а с другой – диверсификацией аудита (в первую очередь, стремительным развитием внутреннего аудита). Поскольку функционирование внутреннего и внешнего аудита за

последнее десятилетие проявило наличие не только положительных сторон, но в значительной степени и негативных, возросли запросы пользователей результатов аудита в максимальной гармонизации, синергии внутреннего и внешнего аудита. Вследствие этого необходимо определить, какие результаты возможно ожидать от указанного взаимодействия, а также каковы перспективы их реализации.

Целью статьи является определение экономических и социальных перспектив реализации результатов синергии внутреннего и внешнего аудита.

Глубокие исследования в области аудита представлены такими учеными, как Н. Дорош [1], С. Зубилевич [2], И. Дрозд [3], Т. Каменская [4], Е. Петрик [5], Н. Проскура [6], А. Редько [7], В. Рудницкий [8], А. Сметанко [9], Н. Шалимова [10] и др., но они раскрывают организационные и методологические вопросы внутреннего или внешнего аудита, без учета их возможного синергического взаимодействия. Поскольку и внутренний, и внешний аудит имеют свои положительные и негативные стороны, возможности их синергического взаимодействия с целью повышения эффективности аудита представляют собой значительный научно-практический интерес.

Синергия внутреннего и внешнего аудита, дающая возможность получения дополнительного, синергического эффекта, направлена на повышение гарантий владельцев предприятия по таким ключевым вопросам:

- ✦ непрерывность деятельности предприятия;
- ✦ рост инвестиционной привлекательности предприятия;
- ✦ рост стоимости предприятия;
- ✦ эффективная финансово-хозяйственная деятельность;
- ✦ повышение стабильности хозяйствования предприятия на рынке;
- ✦ подтверждение экономической безопасности деятельности предприятия;
- ✦ предотвращение мошенничества менеджмента;
- ✦ уменьшение различных рисков хозяйствования;
- ✦ предупреждения и противостояния кризисным процессам;
- ✦ комплаенс – контроль деятельности предприятия;
- ✦ улучшение прозрачности деятельности предприятия;
- ✦ оптимизация бизнес-процессов в предприятия и тому подобное.

Оддельного внимания заслуживает тот факт, что синергия внутреннего и внешнего аудита, как и любая другая синергия в экономике, является чрезвычайно и экономически, и социально привлекательной, но не всегда оправдывает возложенные на нее ожидания (в частности, может наблюдаться антисинергичный эффект).

Потребителями результатов синергии внутреннего и внешнего аудита является, в первую очередь, профессиональные пользователи информации, которые способны понять глубину выявленных проблем, причины и последствия их существования (рис. 1). Именно пользователи информации, основываясь на результатах синергии внутреннего и внешнего аудита, принимают соответствующие решения. Указанные пользователи результатов внутреннего и внешнего аудита заинтересованы в достоверности информации, подлежащей аудиту, оценке рисков и мониторинга деятельности предприятия.

При этом информация, предоставляемая по результатам, условно может быть разделена на две группы:

- ✦ информация, предоставляемая для подтверждения финансовой отчетности внешним пользователям;
- ✦ информация, имеющая значение для самого предприятия (владельца, главного исполнительного директора (далее – CEO), менеджмента и др.).

Особенно важно сосредоточить внимание на том, чтобы потребитель информации получил данные и знания по вопросам о рисках отдельных сфер, которыми, скорее всего, он не обладал. Так, сравнительно новыми можно считать риски стратегических международных соглашений, слияния и поглощения компаний; риски, связанные с инновационной деятельностью конкурентов; риски, связанные с распространением информации в социальных сетях и т. п. Важно, что все потребители информации (и профессиональные, и непрофессиональные) получают гарантии по интересующим их вопросам более высокого уровня, чем предоставляют по отдельности внутренний или внешний аудит (рис. 2).

Реализация результатов синергии внутреннего и внешнего аудита происходит в трех основных проявлениях: повышении гарантий, уменьшении рисков, делает возможным получение дополнительного (синергического) эффекта. В частности, повышаются гарантии эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и непрерывности его деятельности в обозримом будущем. Так, усиливается уверенность пользователей информации в достоверности финансовой отчетности и ее реального соответствия тем операциям, которые предприятие осуществляло; ощутимо уменьшаются риски деятельности, среди которых наибольшее внимание привлекает обман и мошенничество CEO и менеджмента предприятия.

Исследуя реализацию результатов аудита, необходимо отметить, что пользователи информации, которые заинтересованы в подтвержденной, максимально объективной информации, отличаются при различных видах аудита (в первую очередь, при внутреннем) и при синергии внутреннего и внешнего аудита. Так, пользователями результатов внутреннего аудита могут быть внешние аудиторы (аудиторские фирмы), но в условиях синергии они уже являются исполнителями. Кроме того, если при синергии основными пользователями результатов аудита являются собственники, CEO, менеджмент предприятия, то при внутреннем аудите абсолютно большая часть принадлежит высшему исполнительному руководству. Реализация результатов аудита должна осуществляться не только после завершения его проведения, но и на протяжении самой проверки.

Особенно информативным в процессе реализации результатов для аудиторов являются:

- ✦ международные стандарты аудита (далее – МСА) – 260 «Сообщение информации по вопросам аудита тем, кто наделен наивысшими полномочиями» [11];
- ✦ МСА 265 «Сообщение информации о недостатках внутреннего контроля тем, кто наделен наивысшими полномочиями» [11];

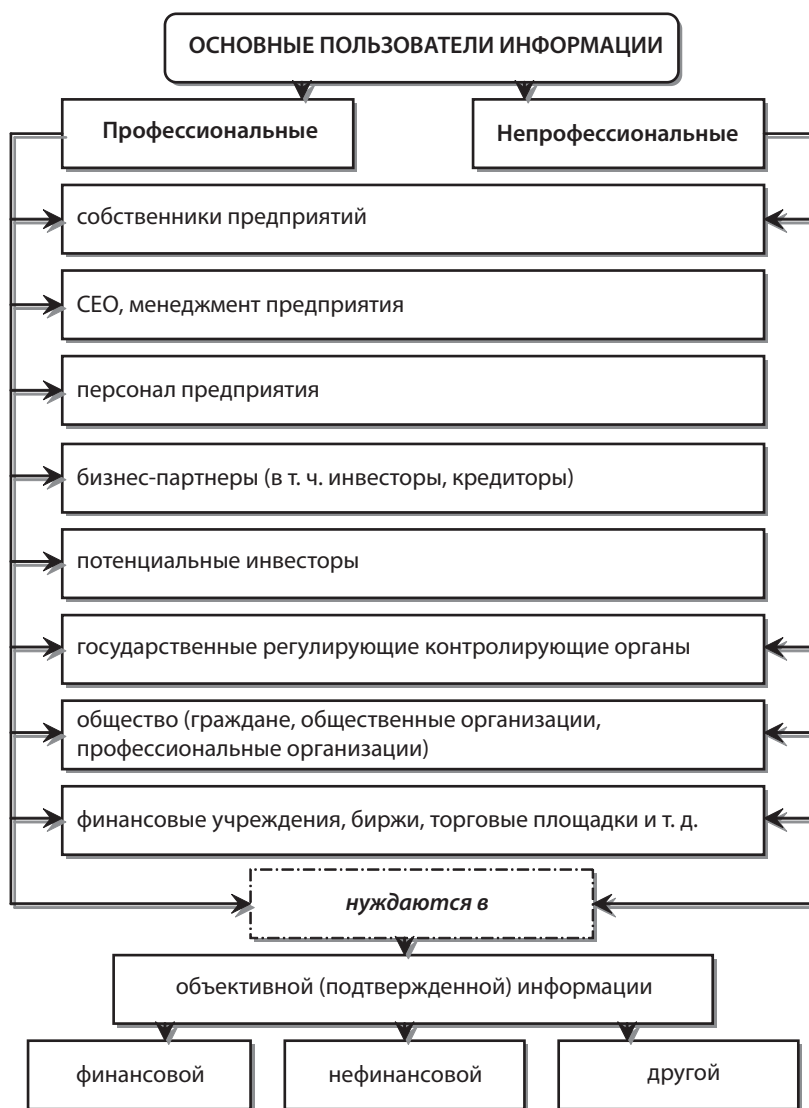


Рис. 1. Пользователи аудиторской информации

- ✦ международный стандарт профессиональной практики внутреннего аудита (далее – МСППВА) 2440 «Распространение результатов» [12];
- ✦ МСППВА 2500 «Мониторинг дальнейших мероприятий» [12].

Анализируя тенденции аудита, которые проявляются в указанных МСА, можно констатировать стремления международных институций расширить круг потребителей результатов аудита. Так, в упомянутом МСА 260 (2006 г. издания) указывалось, что результаты аудита представляются только управленческому персоналу, а начиная с 2013 г. – и тем, кто наделен наивысшими полномочиями, и управленческому персоналу. Кроме расширения круга потребителей аудита, за указанный период расширены и границы самой информации, которую необходимо представлять. В первую очередь это касается раскрытия недостатков внутреннего контроля.

Двустороннее информирование, обмен информацией между внешним аудитором и внутренним помогает пониманию вопросов, касающихся аудита и развития

конструктивного сотрудничества, получению аудитором более четкого представления о субъекте хозяйствования и его предпринимательской среде, идентификации соответствующих источников аудиторских доказательств и предоставления информации о конкретных операциях или событиях. С другой стороны, внешний аудитор, предоставляя информацию в ходе проверки тем, кто наделен наивысшими полномочиями, способствует надзору за процессом составления финансовой отчетности, уменьшая тем самым риски ее искажения.

Отмечая изменения касательно реализации результатов аудита, которые нашли свое отражение в МСА, необходимо подчеркнуть, что в упомянутом ранее МСА 260 за последние 7 лет были конкретизированы основные понятия в отношении тех, кто наделен наивысшими полномочиями. Бесспорно, указанная трансформация и содержания, и формы данного МСА положительно влияет на однозначность толкования и восприятия концептуальных аудиторских понятий. Кроме того, что в МСА конкретизируется, кому аудитор должен сообщать информацию о результатах аудита, положительной тенденцией является то, что в них определено, какие имен-

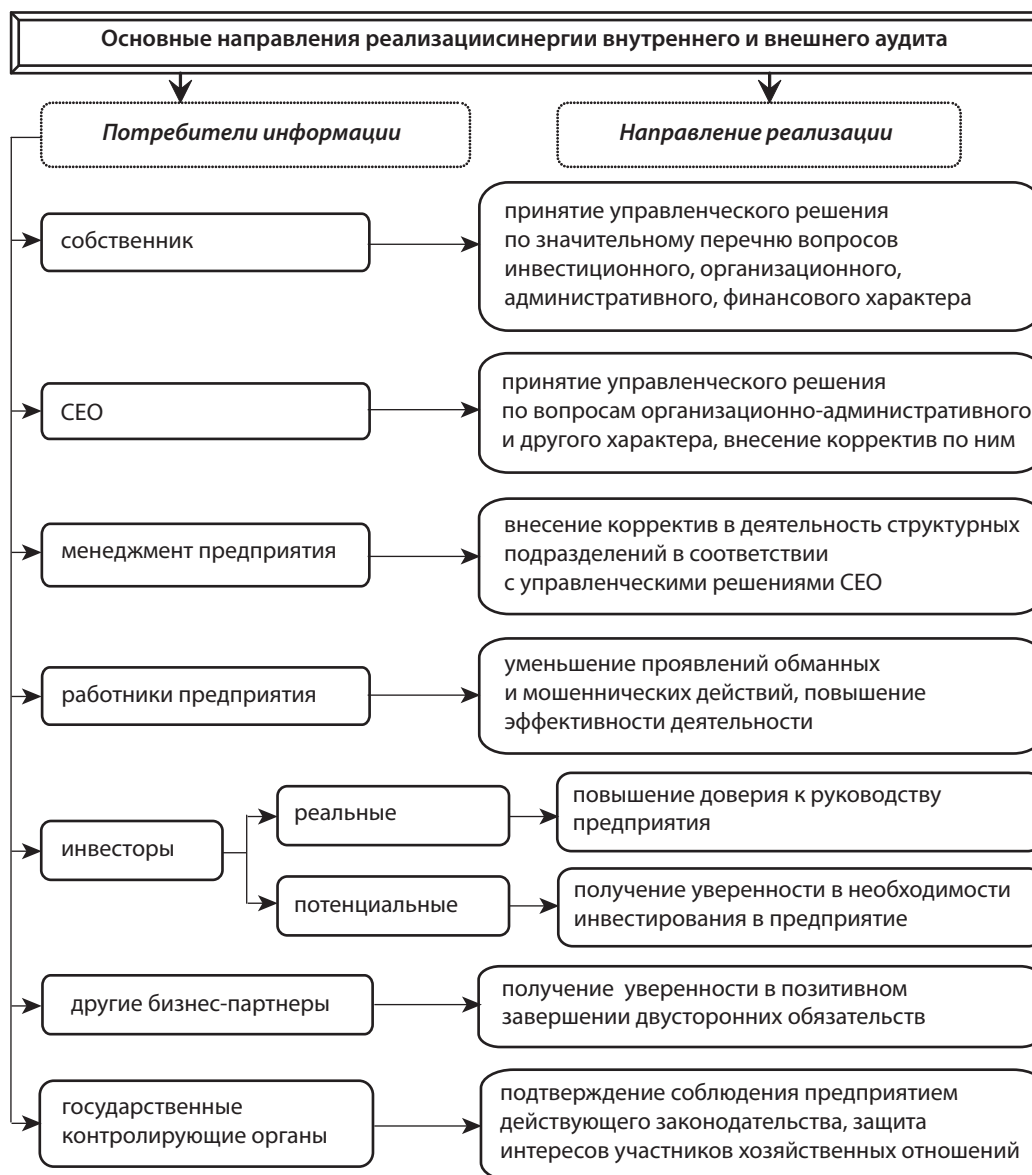


Рис. 2. Направления реализации результатов синергии внутреннего и внешнего аудита

но вопросы в таких сообщениях обязательно должны быть. Среди прочего отмечается, что аудитор должен своевременно сообщать тем, кто наделен наивысшими полномочиями в письменной форме, если устного сообщения информации было недостаточно. В сообщении обязательно приводятся данные об ответственности аудитора; запланированное время и объем аудита; приводятся значимые результаты аудита и подтверждается независимость аудитора.

Определяя вопросы, которые необходимо обязательно сообщить тому, кто на предприятии наделен наивысшими полномочиями, аудитор обязательно должен их подтвердить достаточными и приемлемыми аудиторскими доказательствами. Среди таких вопросов, ответы на которые в состоянии предоставить синергия внутреннего и внешнего аудита, особое место принадлежит гарантированию в обозримом будущем непрерывности деятельности предприятия. В частности, изучая события и явления, которые подтверждают или опровергают угрозу прекращения деятельности предприятия,

аудитор получает аудиторские доказательства, на базе которых он делает вывод о существовании значимой неопределенности, которая касается событий или условий, способных вызвать сомнение касательно способности указанного субъекта непрерывно продолжать свою деятельность. Профессиональное суждение аудитора способно повлиять на мнение пользователей информации и управленческие решения, принятые на основе не только финансовой отчетности, но и результатов аудита, изложенных в результирующем аудиторском документе.

Важно отдельно подчеркнуть, что сегодня прогрессивные компании ищут информацию за пределами финансовой отчетности с целью получения ряда показателей, которые демонстрируют инициативы устойчивого развития и ответственности компаний. Это так называемая нефинансовая информация, данные о которой в самой финансовой отчетности отсутствуют. Одной из основных задач синергии внутреннего и внешнего аудита является представление обоснованной

и максимально объективной информации по широкому кругу вопросов, которая является основой для принятия управленческого решения.

Всегоднешних стремлениях отечественных предприятий к прозрачности, в соответствии с транспарентными тенденциями в экономике в целом и аудита в частности, управленческое решение должно основываться на результатах аудита. Количество таких субъектов хозяйствования увеличивается. Так, в Программе деятельности Кабинета Министров Украины 2014 [13, п. 5] регламентируется, что новая политика управления государственной собственностью предусматривает ежегодное привлечение международных аудиторских компаний к аудиту ключевых государственных компаний. Это означает, что в ближайшее время можно ожидать, что на открытые отношения в управлении субъектами хозяйствования перейдут публичные акционерные общества, государственные компании и другие субъекты публичного интереса, владельцы и СЕО которых будут принимать обоснованные результаты аудита управленческие решения. И хотя управленческое решение воспринимается как результат творческого процесса субъекта управления по поиску способов, направлений, способов решения производственно-хозяйственной ситуации и одновременно адекватных действий коллектива объекта управления, оно является результатом, следствием полученных данных финансового и нефинансового характера. Поскольку управленческие решения отличаются по характеру, уровню принятия, масштабу осуществления и т. п., важно акцентировать внимание на том, что управленческое решение по результатам синергии внутреннего и внешнего аудита может проявиться широким спектром принятых решений.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в соответствии с указанными выше тенденциями в аудите, необходимо подытожить, что специфика принятия управленческих решений по результатам синергии внутреннего и внешнего аудита коррелируется с имеющимися у субъектов хозяйствования запросами. В условиях ускорения темпов бизнеса и возрастающей глобализации неизбежно увеличение количества споров, разногласий и сложностей, с которыми сталкиваются и будут сталкиваться субъекты хозяйствования. Корпоративные преступления представляют собой реальную и существенную угрозу для бизнеса. Заблаговременно принятые необходимые меры, направленные на профилактику преступлений или быстрое реагирование на противоправные действия, являются критически важными. Мошенничество и обман, объектами которых могут быть интеллектуальная собственность и материальные ценности, преступления в компьютерной сфере и коррупция – это серьезные проблемы, приводящие к многомиллиардным убыткам. Аудит является ключевым шагом в процессе противостояния различным угрозам и рискам.

Реализация результатов синергии внутреннего и внешнего аудита направлена на предоставление владельцу, инвестору, СЕО, менеджменту предприятия обо-

снованной, максимально объективной информации по широкому спектру вопросов. Указанная информация не только отмечает недостатки, упущения, обманы и мошенничества должностных лиц, но и позволяет принять оптимальное управленческое решение, которое, в результате, окупит затраты на сам аудит, и будет в полной мере соответствовать стратегическим целям предприятия. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Дорош Н. І.** Методологічні та організаційні аспекти аудиту : автореф. ... д-ра екон. наук / Н. І. Дорош. – К., 2004. – 38 с.
2. **Зубілевич С.** Перспективи розвитку аудиту / С. Зубілевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 101 – 109.
3. Концепція незалежності: зовнішній і внутрішній аудит : монографія / Н. С. Шалімова, О. А. Магопєць, М. С. Письменна, Ю. А. Бондар, В. М. Іванков, Ю. В. Табенська ; за заг. ред. І. К. Дрозд. – К. : ТОВ «Видавництво «Сова», 2012. – 240 с.
4. **Каменська Т. О.** Внутрішній аудит. Сучасний погляд : монографія / Т. О. Каменська. – К. : Інформ-аналіт. агентство, 2010. – 499 с.
5. **Петрик О. А.** Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
6. **Проскуріна Н. М.** Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. – К. : ДП «Інформ-аналіт. Агентство», 2011. – 739 с.
7. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник / В. В. Немченко, О. Ю. Редько, К. О. Редько та ін. ; за ред. проф. В. В. Немченка. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 340 с.
8. **Рудницький В. С.** Внутрішній аудит : монографія / В. С. Рудницький, І. Д. Лазаришина, Г. А. Шеремета. – Рівне : УДУВГП, 2003. – 163 с.
9. **Сметанко О. В.** Теорія та практика внутрішнього аудиту в акціонерних товариствах України : монографія / О. В. Сметанко ; Держ. вищ. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2013. – 436 с.
10. **Шалімова Н. С.** Соціально-економічні аспекти аудиту: теорія і практика : монографія / Н. С. Шалімова. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2012. – 672 с.
11. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : у 2 ч. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів – Аудиторська палата України. – К., 2013. – 1384 с.
12. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Січень 2013 р. / Інститут внутрішніх аудиторів України – PWC. – К. : IBA, 2013. – 56 с.
13. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України від 11.12.2014 р. : Постанова Верховної Ради України № 26-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>

REFERENCES

- Dorosh, N. I. "Metodolohichni ta orhanizatsiini aspekty audytu" [Methodological and organizational aspects of the audit]. *Avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk*, 2004.
- Kamenska, T. O. *Vnutrishnii audyt. Suchasnyi pohliad* [Internal audit. The modern view]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2010.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>
- Mizhnarodni standarty kontroliu iakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh* [International standards of quality control, audits, reviews, other assurance and related services]. Kyiv, 2013.

Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnyoho audytu [International standards of professional practice of internal auditing]. Kyiv: IVA, 2013.

Nemchenko, V. V. et al. *Audyt (Osnovy derzhavnoho, nezalezhnogo profesiinoho ta vnutrishnyoho audytu)* [Audit (Principles of public, professional and independent internal audit)]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Proskurina, N. M. *Protsedurne zabezpechennia audytu. Teoriia ta praktyka* [Procedural software audit. Theory and Practice]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2011.

Petryk, O. A. *Audyt: metodolohiia i orhanizatsiia* [Audit: methodology and organization]. Kyiv: KNEU, 2003.

Rudnytskyi, V. S., Lazaryshyna, I. D., and Sheremeta, H. A. *Vnutrishnii audyt* [Internal audit]. Rivne: UDUVHP, 2003.

Shalimova, N. S. *Sotsialno-ekonomichni aspekty audytu: teoriia i praktyka* [Socio-economic aspects of the audit: Theory and Practice]. Kirovohrad: Imeks-LTD, 2012.

Smetanko, O. V. *Teoriia ta praktyka vnutrishnyoho audytu v aktsionermykh tovarystvakh Ukrainy* [Theory and practice of internal auditing in joint stock companies in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2013.

Shalimova, N. S. et al. *Kontseptsii nezalezhnosti: zovnishnii i vnutrishnii audyt* [The concept of independence: external and internal audit]. Kyiv: Sova, 2012.

Zubilyevych, S. "Perspektyvy rozvytku audytu" [Prospects audit]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 8-9 (2005): 101-109.

УДК 368.9.06

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2015 GERUS Ю. В.

УДК 368.9.06

Герус Ю. В. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення медичного страхування і можливості його застосування в Україні

У статті досліджено дві групи країн, а саме: країни Європи та колишнього СРСР, на досвід яких слід спиратися Україні у сфері фінансового забезпечення медичного страхування. Розглянуто централізований підхід (мобілізація коштів здійснюється у бюджет, спеціальний фонд, загальнодержавний фонд) і децентралізований підхід (мобілізація коштів здійснюється у приватні установи) фінансового забезпечення медичного страхування. Охарактеризовано ключові інструменти (фінансові, інституційні, організаційні) досліджуваних країн, за допомогою яких було досягнуто успіхів у формуванні більш ефективного і справедливого фінансового забезпечення медичного страхування. На основі міжкраїнних порівнянь доведено, що на практиці не існує «універсальної» моделі фінансового забезпечення медичного страхування, тому розробку державної політики у даній сфері слід проводити з урахуванням соціально-політичних, соціально-економічних та соціально-географічних характеристик кожної країни.

Ключові слова: фінансове забезпечення, медичне страхування, реформування механізму охорони здоров'я, страховий фонд, централізація, децентралізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Герус Юлія Василівна – аспірантка, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпін, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

УДК 368.9.06

UDC 368.9.06

Герус Ю. В. Зарубежный опыт финансового обеспечения медицинского страхования и возможности его применения в Украине

В статье исследованы две группы стран, а именно: страны Европы и бывшего СССР, на опыт которых следует опираться Украине в сфере финансового обеспечения медицинского страхования. Рассмотрены централизованный подход (мобилизация средств осуществляется в бюджет, специальный фонд, общегосударственный фонд) и децентрализованный подход (мобилизация средств осуществляется в частные учреждения) финансового обеспечения медицинского страхования. Охарактеризованы ключевые инструменты (финансовые, институциональные, организационные) исследуемых стран, с помощью которых были достигнуты успехи в формировании более эффективного и справедливого финансового обеспечения медицинского страхования. На основе межстрановых сравнений доказано, что на практике не существует «универсальной» модели финансового обеспечения медицинского страхования, поэтому разработку государственной политики в данной сфере следует проводить с учетом социально-политических, социально-экономических и социально-географических характеристик каждой страны.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, медицинское страхование, реформирование механизма здравоохранения, страховой фонд, централизация, децентрализация.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Герус Юлия Васильевна – аспирантка, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

Herus Yu. V. Foreign Experience of Financial Support of Health Insurance, Possibilities of its Implementation in Ukraine

The article examines the two groups of countries, namely the European countries and the former USSR republics, experience of which Ukraine should draw on in the sphere of financial support of medical insurance. Both the centralized approach (mobilization of funds into the budget, special fund, national fund) and the decentralized approach (mobilization of funds into private institutions) of financial support of health insurance have been considered. The key tools (financial, institutional, organizational) of the countries in question, by means of which success had been achieved in the establishment of a more effective and equitable financial support of health insurance, were characterized. On the basis of inter-country comparisons has been proven that there is no «universal» model of health insurance in practice, so that development of public policy in this area should take into account the socio-political, socio-economic and socio-geographical characteristics of each country.

Key words: financial support, health insurance, reforming the health care service mechanism, insurance fund, centralization, decentralization.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Herus Yuliia V. – Postgraduate Student, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnyoho audytu [International standards of professional practice of internal auditing]. Kyiv: IVA, 2013.

Nemchenko, V. V. et al. *Audyt (Osnovy derzhavnoho, nezalezhnogo profesiinoho ta vnutrishnyoho audytu)* [Audit (Principles of public, professional and independent internal audit)]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

Proskurina, N. M. *Protsedurne zabezpechennia audytu. Teoriia ta praktyka* [Procedural software audit. Theory and Practice]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2011.

Petryk, O. A. *Audyt: metodolohiia i orhanizatsiia* [Audit: methodology and organization]. Kyiv: KNEU, 2003.

Rudnytskyi, V. S., Lazaryshyna, I. D., and Sheremeta, H. A. *Vnutrishnii audyt* [Internal audit]. Rivne: UDUVHP, 2003.

Shalimova, N. S. *Sotsialno-ekonomichni aspekty audytu: teoriia i praktyka* [Socio-economic aspects of the audit: Theory and Practice]. Kirovohrad: Imeks-LTD, 2012.

Smetanko, O. V. *Teoriia ta praktyka vnutrishnyoho audytu v aktsionermykh tovarystvakh Ukrainy* [Theory and practice of internal auditing in joint stock companies in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2013.

Shalimova, N. S. et al. *Kontseptsii nezalezhnosti: zovnishnii i vnutrishnii audyt* [The concept of independence: external and internal audit]. Kyiv: Sova, 2012.

Zubilyevych, S. "Perspektyvy rozvytku audytu" [Prospects audit]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 8-9 (2005): 101-109.

УДК 368.9.06

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2015 ГЕРУС Ю. В.

УДК 368.9.06

Герус Ю. В. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення медичного страхування і можливості його застосування в Україні

У статті досліджено дві групи країн, а саме: країни Європи та колишнього СРСР, на досвід яких слід спиратися Україні у сфері фінансового забезпечення медичного страхування. Розглянуто централізований підхід (мобілізація коштів здійснюється у бюджет, спеціальний фонд, загальнодержавний фонд) і децентралізований підхід (мобілізація коштів здійснюється у приватні установи) фінансового забезпечення медичного страхування. Охарактеризовано ключові інструменти (фінансові, інституційні, організаційні) досліджуваних країн, за допомогою яких було досягнуто успіхів у формуванні більш ефективного і справедливого фінансового забезпечення медичного страхування. На основі міжкраїнних порівнянь доведено, що на практиці не існує «універсальної» моделі фінансового забезпечення медичного страхування, тому розробку державної політики у даній сфері слід проводити з урахуванням соціально-політичних, соціально-економічних та соціально-географічних характеристик кожної країни.

Ключові слова: фінансове забезпечення, медичне страхування, реформування механізму охорони здоров'я, страховий фонд, централізація, децентралізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Герус Юлія Василівна – аспірантка, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпін, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

УДК 368.9.06

UDC 368.9.06

Герус Ю. В. Зарубежный опыт финансового обеспечения медицинского страхования и возможности его применения в Украине

В статье исследованы две группы стран, а именно: страны Европы и бывшего СССР, на опыт которых следует опираться Украине в сфере финансового обеспечения медицинского страхования. Рассмотрены централизованный подход (мобилизация средств осуществляется в бюджет, специальный фонд, общегосударственный фонд) и децентрализованный подход (мобилизация средств осуществляется в частные учреждения) финансового обеспечения медицинского страхования. Охарактеризованы ключевые инструменты (финансовые, институциональные, организационные) исследуемых стран, с помощью которых были достигнуты успехи в формировании более эффективного и справедливого финансового обеспечения медицинского страхования. На основе межстрановых сравнений доказано, что на практике не существует «универсальной» модели финансового обеспечения медицинского страхования, поэтому разработку государственной политики в данной сфере следует проводить с учетом социально-политических, социально-экономических и социально-географических характеристик каждой страны.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, медицинское страхование, реформирование механизма здравоохранения, страховой фонд, централизация, децентрализация.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Герус Юлия Васильевна – аспирантка, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

Herus Yu. V. Foreign Experience of Financial Support of Health Insurance, Possibilities of its Implementation in Ukraine

The article examines the two groups of countries, namely the European countries and the former USSR republics, experience of which Ukraine should draw on in the sphere of financial support of medical insurance. Both the centralized approach (mobilization of funds into the budget, special fund, national fund) and the decentralized approach (mobilization of funds into private institutions) of financial support of health insurance have been considered. The key tools (financial, institutional, organizational) of the countries in question, by means of which success had been achieved in the establishment of a more effective and equitable financial support of health insurance, were characterized. On the basis of inter-country comparisons has been proven that there is no «universal» model of health insurance in practice, so that development of public policy in this area should take into account the socio-political, socio-economic and socio-geographical characteristics of each country.

Key words: financial support, health insurance, reforming the health care service mechanism, insurance fund, centralization, decentralization.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Herus Yuliia V. – Postgraduate Student, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

E-mail: gerusjulinka@rambler.ru

Процес реформування систем фінансового забезпечення медичного страхування має довгостроковий характер як в економічно розвинених країнах, так і в країнах із перехідною економікою, й тісно пов'язаний з масштабними соціальними змінами, що мають місце в цих країнах. Поєднання зовнішніх та внутрішніх чинників, цілей, засобів та шляхів проведення реформ у кожному окремому випадку є специфічним, тому результати також суттєво відрізняються. Крім того, будь-які досягнення щодо фінансово-ресурсного забезпечення медичного страхування не є тим кінцевим пунктом, на якому реформи можна вважати завершеними. Запозичення та впровадження кращого досвіду, що базується на міжкраїнних порівняннях, надає можливість поглибленого аналізу актуальних для України проблем та особливостей процесу реформування. Це наочно показує, які з них є ключовими, за допомогою яких інструментів було досягнуто успіхи у формуванні більш ефективного і справедливого фінансового забезпечення медичного страхування.

Науковцями напрацьовано величезний теоретичний та практичний доробок щодо вдосконалення фінансових відносин і розвитку медичного страхування. З позицій нашого дослідження найвагомішими є праці таких вчених, як: П. Беллі [2], С. Кашин [2], А. Підде [3], Л. Попович [4], Г. Цуркану [7], С. Шишкін [5].

Проте серед множини публікацій, оглядів, рекомендацій і офіційних документів лише порівняно незначну частку може бути використано для впровадження в Україні.

Мета статті полягає в дослідженні зарубіжного досвіду фінансового забезпечення медичного страхування та наданні пропозицій щодо його застосування в Україні. Для досягнення поставленої мети алгоритм дослідження має налічувати такі кроки.

Першим кроком має стати відбір країн, на прикладі яких буде вивчатися досвід фінансових перетворень у сфері медичного страхування.

Другий крок пов'язано з базовою гіпотезою нашого дослідження, а саме: не існує «універсальної» моделі, певного, всеохоплюючого підходу, єдино вірних інструментів (інституційних, організаційних, фінансових), здатних забезпечити створення ефективної системи фінансування охорони здоров'я. Розробку, вибір, впровадження усіх засобів та заходів державної фінансової політики у сфері медичного страхування громадян слід проводити із урахуванням індивідуальних соціально-політичних, соціально-економічних та економіко-географічних характеристик кожної країни.

Третій крок, узагальнення досвіду реформування медичного страхування, спирається на систему цілей державної політики в галузі охорони здоров'я, у відповідності до яких дії учасників системи фінансових відносин розглядаються в довго-, середньо- та короткостроковій перспективі.

Насамперед, методика відбору країн передбачає визначення для України вектора стратегічного розвитку системи медичного страхування, на основі вибору якого формуватиметься довгострокова політика держави. Перелік країн, досвід яких може бути корисним Україні,

досить обмежений і теоретично включає три потенційні групи:

- ✦ по-перше, країни Європи (Західної, Центральної та Східної), переважна більшість з яких нині є учасницями ЄС;
- ✦ по-друге, країни колишнього СРСР (Східна Європа, Центральна Азія та Далекий Схід), які входять до таких об'єднань, як СНД, Митний Союз тощо;
- ✦ по-третє, решта країн світу, серед яких можна також виділити дві підгрупи – розвинені (США, Канада, Австралія, Японія, Південна Корея тощо) та ті, що розвиваються (Бразилія, Аргентина, Індія, КНР, ПАР, Мексика тощо).

З точки зору вдосконалення фінансових механізмів медичного страхування досвід країн третьої групи є мінімально корисним. Справді, важко собі уявити «гармонізацію» нормативної бази або організаційних засад вітчизняних систем медичного страхування із канадською, австралійською, американською. Або запровадження в Україні «японської» або «корейської» моделі медичного страхування, які діють на основі фінансових ресурсів корпоративного (із пожиттєвим наймом) та державно-приватного медичного страхування. Ще менш ймовірні запозичення із досвіду ПАР, Індії або країн Латинської Америки, де реформи у сфері медичного страхування далекі від завершення і переважним чином демонструють негативні приклади «реформування».

Таким чином, зосередимо увагу, насамперед, на досвіді країн Європи (як прикладі найбільш соціально орієнтованих систем медичного страхування), а також успішних прикладах удосконалення медичного страхування на пострадянському просторі, розвиток яких залежить від впливу зовнішніх (система соціально-економічних відносин загалом) і внутрішніх (темпи економічного розвитку, ВВП, державні видатки на охорону здоров'я) критеріїв.

З точки зору систематизації досвіду реформування медичного страхування за зовнішнім критерієм дані країни формують три групи систем фінансування:

- 1) розвинені, в яких фінансові механізми медичного страхування сформовано, а нині відбувається їхнє вдосконалення в напрямку поступового зближення («старі» країни – учасниці ЄС);
- 2) ті, що розвиваються, і після відносно короткого перехідного періоду спромоглися реформувати державні механізми фінансування медичного страхування, модернізувавши та послідовно вдосконалюючи його інституціональну, організаційну, ресурсну базу (до групи входять «нові» країни – учасниці ЄС);
- 3) ті, що розпочали (або розпочинають) розвиватися, але не завершили реформу відносин у сфері фінансування охорони здоров'я у зв'язку із переходом до комплексної системи медичного страхування (групу представляють країни колишнього СРСР, крім Балтії, найменш розвинені країни Південно-Східної Європи, до цієї ж групи можна віднести й Україну).

За внутрішніми критеріями, представленими у вигляді показників соціально-демографічного та соці-

ально-економічного стану, систему фінансування медичного страхування можна поділити на дев'ять підгруп країн (табл. 1).

Групування, наведене вище, дозволяє проводити якісний аналіз, спираючись на кількісні соціальні та економічні показники, наприклад, із використанням показників економічного розвитку, таких як ВВП на душу населення і чисельність населення: усі країни можна поділити на групи великих/середніх/малих високо-/середньо-/слаборозвинених, і це дає змогу визначити Україну як велику, слаборозвинену економіку.

Логіка відбору країн в табл. 1 враховує також цілі політики реформування вітчизняної системи страхової медицини. Виходячи з цих позицій, соціально-економічні критерії визначають перспективи:

- ✦ довгострокового економічного зростання, підвищення рівня суспільного добробуту, соціальної захищеності, якості медичних послуг, що відповідають соціальним стандартам високорозвинених країн (для України це – країни – учасниці ЄС);
- ✦ суспільного розвитку в середньостроковій перспективі: впровадження багатоканальної системи фінансового забезпечення медичного страхування, включаючи запровадження обов'язкового медичного страхування, розвиток ринку добровільного медичного страхування, створення системи державних закупівель медичних послуг, моніторингу та контролю (із орієнтацією на досягнення постсоціалістичних країн ЦСЄ та, частково, Балтії);
- ✦ оперативних (короткострокових) змін, спрямованих на вдосконалення чинного механізму фінансування страхової медицини на основі досвіду успішного реформування медичного страхування у країнах колишнього СРСР (які є найближчими до України за рівнем економічного розвитку і соціального захисту населення).

Усередині кожної з груп ми додатково виокремимо три підгрупи за критерієм «сталість системи фінансування охорони здоров'я», що відображає збалансованість системи фінансового забезпечення (співвідношення державних і приватних фінансових ресурсів, частки бюджету, фондів соціального страхування, приватних страхових компаній, прямих платежів населення тощо). Наприклад, серед великих розвинених економік найбільш сталі системи фінансування функціонують у ФРН та Франції, Великій Британії та Іспанії, що демонструють певну диспропорцію на користь централізованих фіскальних (державний бюджет) джерел фінансування, а Італія – децентралізованих фіскальних (місцеві бюджети). Застосування даного критерію дає змогу більш точно визначити послідовність реформування механізмів фінансування медичного страхування.

На основі вищевказаного загального досвіду груп країн Європи та колишніх країн СРСР здійснимо огляд фінансового забезпечення медичного страхування окремо кожної групи. Так, для країн Європи огляд змін, що відбувалися у механізмах фінансування системи охорони здоров'я, починаючи із 1990-х рр. ХХ ст., дає змогу оцінити не лише загальні тенденції розвитку медичного страхування, але й дозволяє визначити базові складові сучасних фінансових моделей, виокремити їхні сильні та слабкі сторони (табл. 2).

Перш за все, звертає на себе увагу той факт, що в розвинених і перехідних економіках країн ЄС мають місце два типи трендів, кожен з яких є наслідком дії централізованих та децентралізованих чинників:

1) у розвинених економіках, якими є ФРН, Франція, Велика Британія, Італія та Іспанія, чітко проявляється відцентрова тенденція, яка відображається у:

а) поетапній централізації надходжень медичного страхування (етап мобілізації коштів) у бюджетній системі, наприклад, у Великій Британії це – державний бюджет, або у спеціалізованому фонді медичного страхування, у ФРН та Франції – загальнодержавний фонд, державні та приватні фонди, відповідно;

Таблиця 1

Матриця розподілу країн Європи та СНД за критеріями соціально-економічного розвитку і соціально-демографічного стану

Рівень соціально-економічного розвитку	Соціально-демографічний стан		
	Великі країни (більше 20 млн осіб)	Середні країни (до 10 млн осіб)	Малі країни (до 6 млн осіб)
Високий	1. ФРН, Франція. 2. Велика Британія, Іспанія. 3. Італія	1. Нідерланди, Бельгія, Швеція. 2. Швейцарія, Фінляндія, Австрія. 3. Португалія, Греція	1. Норвегія, Данія, Ісландія. 2. Ірландія, Люксембург. 3. Словенія, Мальта
Середній	1. Польща. 2. Румунія. 3. Росія	1. Чехія. 2. Угорщина, Хорватія. 3. Казахстан	1. Литва, Латвія, Естонія. 2. Словаччина. 3. Кіпр, Чорногорія
Низький	Україна	1. Болгарія. 2. Сербія. 3. Білорусь	1. Молдова, Македонія. 2. Киргизстан, Грузія. 3. Вірменія, Албанія, Боснія і Герцеговина

Джерело: розроблено автором.

Огляд змін у системах фінансування охорони здоров'я деяких країн Європи в 1990 – 2000 рр.

Країна	Охоплення та перелік послуг	Витрати на охорону здоров'я	Мобілізація фінансових ресурсів	Акумуляція фінансових ресурсів	Закупівля медичних послуг
ФРН	Починаючи із 2009 р. МС є обов'язковим для всього населення. ОМС охоплює 90% населення і надає доступ до ширшого переліку послуг. Працівники, які отримують більше 48 000 євро на рік, члени їхніх родин, держслужбовці і самозайняті можуть вибирати між ОМС і ДМС. ДМС охоплює в близько 10% населення. Часткова оплата: лікарські засоби, стоматологічне лікування, відвідування лікарів	Загальні витрати ФРН протягом 1990 – 2000-х рр. стабільно є одними з найвищих серед країн ЄС: 11 – 12% ВВП, частка державних витрат скоротилася з 82 до 77%, частка прямих платежів зросла з 10% до 15%	Основне джерело фінансування – внески ЄС, середній розмір внесків – 15% від загальної суми доходів. Починаючи з 2008 р., розмір внесків регулюється урядом, кошти надходять до Національного фонду ЄС, земельним фондам ЄС дозволено додатково стягувати із застрахованих фіксований страховий внесок. ДМС має замінуючий характер, включає групи, виключені з програм ОМС (держслужбовці, самозайняті та особи із високими доходами), страхові внески регулюються ринковими механізмами	Внески збираються централізовано Національним фондом ЄС, державні програми ОМС обслуговують близько 250 конкуруючих некомерційних фондів МС, діяльність яких регулюється урядом. Кошти між фондами перерозподіляються за схемою вирівнювання ризиків для здоров'я з урахуванням віку, статі та працездатності застрахованих	Фонди МС – представники Національного фонду ЄС укладають контракти з приватними ЛПУ за територіальним принципом, застраховані можуть самостійно вибирати медичний заклад
Франція	ОМС охоплює постійне населення, працюючих і осіб, які перебувають на їх утриманні, існують державні програми, що покривають медичне обслуговування нелегальних іммігрантів. Перелік медичних послуг визначається Національною спілкою фондів МС у відповідності до рекомендацій Державного департаменту ОЗ. Часткові доплати: за відвідування лікаря, лікарські засоби, виклик швидкої допомоги тощо. ДМС орієнтовано на відшкодування доплат за послуги і охоплює понад 90% населення	Загальні витрати на ОЗ зросли з 9,5 до 12% ВВП, частка державних витрат збільшилася з 76 до 85%	Програми МС фінансуються за рахунок внесків на ЄС, що сплачують роботодавці та працівники (43%), податку на доходи фізичних осіб (33%), надходжень від акцизних зборів за тютюн і алкоголь (8%), коштів інших установ соціального забезпечення (8%) та державних субсидій (2%). Ставки внесків встановлюються централізовано; кошти збирають організації соціального забезпечення. ДМС покриває часткову оплату послуг і надається некомерційними установами взаємострахування (організовані за професійним принципом)	Внески на ЄС централізовано збирає Казначейство і розподіляється між фондами та програмами МС Департаментом ОЗ на неконкурентних засадах	Державні фонди МС закуповують медичні послуги у державних, приватних некомерційних та приватних комерційних ЛПУ. Лікарні фінансуються через єдину державну систему тарифів на основі клініко-статистичних груп в поєднанні з бюджетами (коштрисами), результатів діяльності та/або обсягу наданих послуг.
Велика Британія	Державна система ОЗ забезпечує профілактичну, первинну медичну допомогу, стаціонарне лікування постійного населення. Перелік рекомендованих послуг надається Національним інститутом ОЗ. ДМС охоплює близько 12% населення, забезпечуючи лікування у приватних ЛПУ, а також витрати на стоматологічну допомогу і альтернативну медицину	Загальні витрати на ОЗ зросли з 7 до 8%, частка державних витрат скоротилася з 89% до 87%	Фінансова основа ОЗ – загальні податкові надходження, внески ОМС, які покривають 8% витрат на ОЗ. Частка населення, охоплена ДМС за останні роки практично постійна, до 12%, прямих платежів населення – до 90% всіх приватних витрат на ОЗ	Податкові надходження збирає Казначейство Англії (Мінстерство фінансів), яке раз на 3 роки узгоджує середньостроковий бюджет із Департаментом ОЗ	Департамент ОЗ перераховує 85% коштів 152 фондам первинної медичної допомоги, організованим за територіальним принципом на основі чисельності застрахованих, населення та показників потреби в медичній допомозі

Джерело: розроблено автором на основі [1].

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

б) чіткому розмежуванні функцій мобілізації та акумуляції коштів на медичне страхування, коли зборами податків (внесків, відрахувань) займається податкова служба, а накопиченням, розподілом та перерозподілом – спеціалізована установа, зазвичай, у особі Національного фонду медичного страхування;

в) частковому розмежуванні функції акумуляції коштів та закупівель медичних послуг: першу найчастіше виконує головний розпорядник коштів медичного страхування (фонд), а другу – у переважній більшості випадках делеговано його територіальним підрозділам, і лише у деяких країнах (у країнах Скандинавії) передається на виконання іншим установам, наприклад, органам місцевого самоврядування у Швеції;

г) характері відносин між постачальниками та покупцями медичних послуг: по кожному випадку кошти, що призначаються для закупівлі послуг, передаються медичним установам виключно на договірних засадах (коротко- та середньострокові контракти, угоди), а цільове використання фінансових ресурсів централізовано контролюється головними розпорядниками (фондом медичного страхування або Міністерством охорони здоров'я);

2) ієрархічному розподілі функції між обов'язковим медичним страхуванням і добровільним медичним страхуванням: обов'язкові форми медичного страхування утворюють основну частину доходів і перебирають на себе переважачу частку видатків медичного страхування (від 70 до 90 і більше відсотків), у той час як добровільне медичне страхування забезпечує доповнююче (для більшості країн), замінне або альтернативне медичне страхування;

3) загальні (у т. ч. державні) витрати на охорону здоров'я в усіх розвинених країнах зростають, у той час, як частка державних – або повільно зростає, або коливається навколо сталого значення; водночас, приватні витрати, які не відіграють суттєвої ролі у медичному страхуванні, можуть суттєвим чином змінюватися, залежно від соціально-економічної динаміки.

У розвинених країнах сформувалося дві фінансові моделі обов'язкового медичного страхування: 1) солідарно-бюджетна, яка функціонує на основі системи внесків на соціальне страхування, що доповнюється системою відрахувань та трансфертів (субсидій, дотацій тощо) з бюджету; 2) фіскально-бюджетна, коли фінансові ресурси на обов'язкове медичне страхування формуються за рахунок загальних (спеціальних) податків і зборів або відрахувань від податків на доходи громадян. Усі без виключення моделі передбачають доповнюючу складову у вигляді добровільного медичного страхування, ресурси якого формують страхові внески приватних осіб, а також, у деяких випадках, компенсаційні трансферти національних фондів соціального страхування (або бюджетів). Таким чином, усі без виключення фінансові моделі можна віднести до змішаного типу.

Зусилля щодо реформування фінансового забезпечення медичного страхування та охорони здоров'я в розвинених країнах ЄС спрямовано на оптимізацію структури та механізмів управління фінансовими ре-

сурсами, підвищення доступності та покращення якості медичного обслуговування, розвиток нормативної бази, систем моніторингу та контролю – тобто усе те, що можна назвати вдосконаленням організації чинної системи медичного страхування. Саме тому досвід розвинених країн слід розглядати як релевантний з точки зору формування стратегії розвитку медичного страхування в Україні: при визначенні місії, цілей довгострокового розвитку, вдосконалення інституціонального та організаційного середовища тощо – для новоствореної української системи медичного страхування.

З іншого боку, значно більш корисним для України є досвід реформування медичного страхування у країнах колишнього СРСР, які після перших років перехідного періоду, коли увесь пострадянський простір пережив значне скорочення видатків на охорону здоров'я, і це, на тлі стрімкого зменшення ВВП, призвело до спроб диверсифікувати і стабілізувати фінансову базу галузі за рахунок таких джерел, як: 1) цільові (адресні) податки на охорону здоров'я, зазвичай у формі податку на заробітну плату, який сплачується роботодавцем; 2) платних послуг і доплат у державних лікувально-профілактичних установах, зокрема за медикаменти, процедури тощо; 3) стимулювання приватного медичного страхування [2].

Після 10–15 років перехідного періоду пострадянські країни можна поділити на три групи за моделлю фінансового забезпечення охорони здоров'я: 1) у нових країнах – учасницях ЄС запроваджено згадані вище фіскально-бюджетна та солідарно-бюджетна моделі, коли адресні податки що стягуються або з зарплати, або у вигляді відрахувань від ПДФО та внески на соціальне страхування доповнюють одне одного; 2) у деяких колишніх республіках СРСР – перехідна солідарно-бюджетна модель (Росія, Молдова, Казахстан, Киргизстан), які тим чи іншим чином запровадили обов'язкове медичне страхування; 3) перехідна бюджетно-приватна модель (Україна, Білорусь, Вірменія та інші), де паралельно діють стара «радянська» система фінансування охорони здоров'я, а дефіцит фінансування покривається за рахунок прямих приватних платежів.

У більшості країн було запроваджено цільові податки на охорону здоров'я у вигляді податку на заробітну плату, або змішана система, коли податок на заробітну плату доповнюється відрахуваннями на соціальне страхування, бюджетними трансфертами та прямими платежами. Наприклад, у Литві до Фонду державного соціального страхування стягується податок на заробітну плату (3%) і відраховується частина податку на доходи фізичних осіб (30%, табл. 3).

Ставки податку на заробітну плату суттєво відрізняються залежно від країни: у країнах ЦСЄ – учасницях ЄС вони коливаються від 3% в Литві до 15% в Угорщині та Хорватії, тоді як у Росії ставка єдиного соціального податку становить лише 2,6%, у Молдові – 5%, а в Боснії та Герцеговині сягає 17%.

За збір коштів, призначених для фінансування охорони здоров'я, у різних країнах відповідають різні організації: 1) податкові органи (Естонія, Хорватія, Ро-

Збір платежів на обов'язкове соціальне страхування у деяких країнах Європи та СНД

Країна	Організація збору фінансових ресурсів обов'язкового соціального страхування	Податкові ставки (роботодавці/наймані працівники)
Росія	Федеральна податкова служба	2,6% ЗП (2,6 : 0)
Литва	Державна податкова інспекція Фонд державного соціального страхування	3% ЗП (3 : 0); 30% ПДФО
Латвія	Служба державних доходів	28,4% ПДФО
Молдова	Національна компанія медичного страхування	5% ЗП (2,5 : 2,5)
Болгарія	Національний інститут соціального страхування	6% ЗП (1 : 1)
Польща	Національний фонд охорони здоров'я	9% ЗП
Естонія	Податковий департамент	13% ЗП (13:0)
Словенія	Державне агентство з обліку та податкового адміністрування	13,25% ЗП (9:0)
Чехія	Національний фонд медичного страхування 7 страхових компаній	13,5% ЗП (9 : 4,5)
Румунія	42 районних фонди медичного страхування	14% ЗП (1 : 1)
Словаччина	5 страхових фондів	14% ЗП (10 : 4)
Хорватія	Державне казначейство	15% ЗП (15 : 0); 0,5% на охорону праці
Угорщина	Адміністрація з податкового та фінансового контролю	15% ЗП (11 : 4)
Боснія і Герцеговина	10 регіональних фондів медичного страхування	17% ЗП (4 : 13)

Джерело: складено автором за даними [1].

сія); 2) національні установи (фонди, інститути) медичного страхування (Болгарія, Румунія, Польща, Молдова та інші); 3) декілька провідних компаній медичного страхування (Чехія, Словаччина).

Запровадження податку на заробітну плату відбулося у Росії – в 1993 р, у Казахстані – у 1996 р, у Молдові – у 2004 р., і хоча цілі реформування були однаковими для всіх країн (створення системи обов'язкового медичного страхування), підходи, методи і результати кардинальним чином відрізнялися, а наслідком реформ стало те, що лише в одній країні, Молдові реформа медичного страхування привела до реального зростання витрат на охорону здоров'я.

Зачаткування системи обов'язкового медичного страхування в Росії передбачало створення територіальних (на рівні області) фондів обов'язкового медичного страхування, до яких надходили б кошти у вигляді податку на заробітну плату та платежів з регіонального та місцевих бюджетів, проте децентралізований підхід до акумуляції фінансових ресурсів призвів до зростання розбіжностей між платежами на обов'язкове медичне страхування непрацюючого населення. Наприклад, у 2010 р. співвідношення податкових відрахувань та бюджетних коштів, що виділяються на фінансування медичних установ, варіювалося від 1 : 5 до 19 : 1 по різних суб'єктах Федерації [3, с. 25; 4]. У зв'язку з тим, що на регіональному та місцевому рівнях збереглася система прямого бюджетного фінансування медичних установ, обов'язкове медичне страхування не замінило собою успадковану від СРСР систему акумуляції коштів, а діяло паралельно їй. При цьому координація фінансових потоків між цими системами в більшості випадків була

відсутня [5]. Зі схожими проблемами координації між територіальними фондами обов'язкового медичного страхування та органами місцевого самоврядування зіткнулася й система обов'язкового медичного страхування у Казахстані [6].

З іншого боку, можна навести позитивний приклад Молдови, де із 2004 р. діє система обов'язкового медичного страхування, в основу якої було покладено зміну функцій системи бюджетного фінансування, централізацію коштів місцевих бюджетів із подальшим акумулюванням на рівні Національної компанії медичного страхування (рис. 1). Досить незвичайним у молдовській системі обов'язкового медичного страхування є те, що близько 2/3 фінансових ресурсів обов'язкового медичного страхування надходять із бюджетних джерел, і менше 1/3 – власне за рахунок обов'язкових платежів соціального страхування (податку на заробітну плату). Централізація усіх каналів державного фінансування охорони здоров'я та розмежування функцій закупівлі та надання послуг дозволили Молдові повністю подолати успадковану від радянської системи розпорошеність коштів [7].

Централізація коштів, разом із відходом від принципу утримання медичних установ, передбачає фінансування на основі наявних ресурсів, що призвело до більш рівномірного територіального розподілу витрат на охорону здоров'я в розрахунку на душу населення [8].

Основним недоліком молдавської реформи медичного страхування, а отже, головною проблемою, на яку слід звернути увагу Україні, стало те, що фундаментальна зміна прав громадян на отримання гарантованих медичних послуг з ознаки «проживання/громадянство» на ознаку «сплата внесків» призвело до появи великої групи працюючого, але незастрахованого населення.

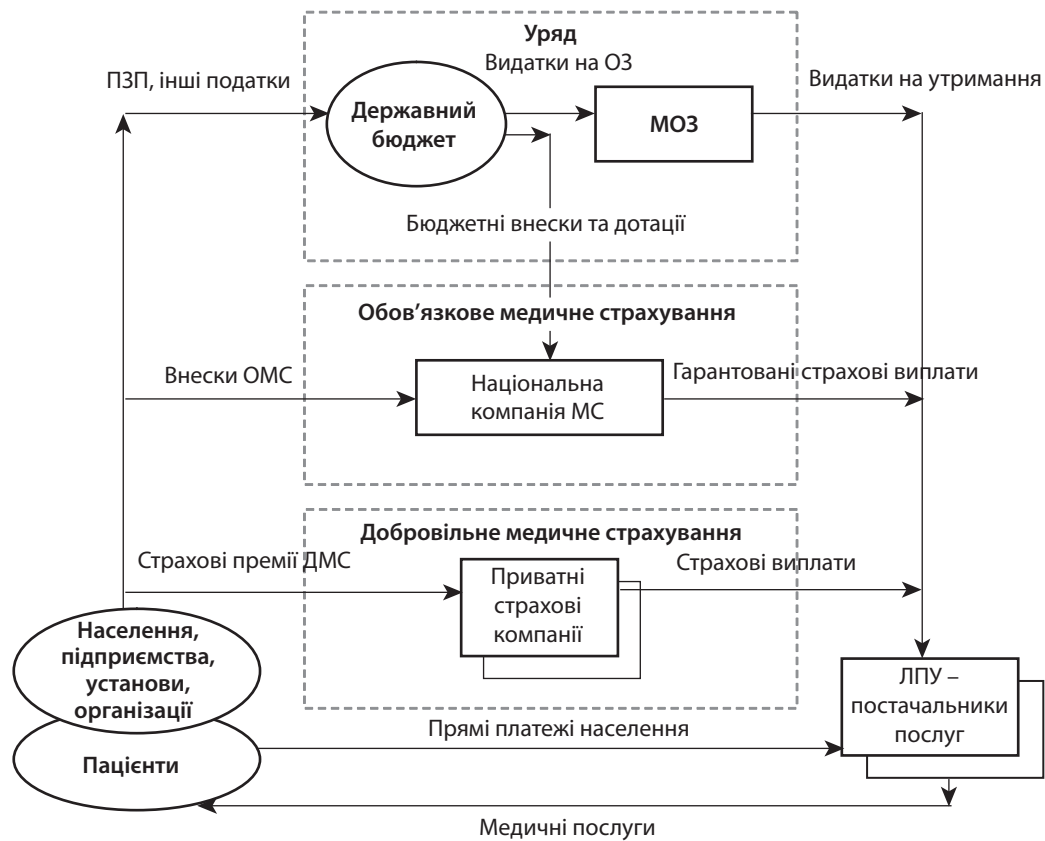


Рис. 1. Модель фінансового забезпечення охорони здоров'я у Республіці Молдова

Джерело: складено автором за [7].

У цю групу входили, насамперед, самозайняті в сільському господарстві, сфері послуг та торгівлі, а також працівники «неформального», тіньового сектора. За деякими оцінками, тільки 7,5% представників цих категорій сплачували внески, і через три роки після проведення реформи, у 2007 р., близько 26% громадян Молдови залишалися незастрахованими. Переважна більшість із них продовжує сплачувати прямі платежі за медичні послуги, і цей показник у Молдові сягає 40%. Іншими словами, реформа спричинила появу нового різновиду фінансової розпороченості [8].

Загалом, молдовська фінансова модель відрізняється від інших трьома особливостями:

1) максимально простий механізм фінансування охорони здоров'я, який включає два централізовані канали: а) пряме бюджетне фінансування (застосовується до деяких спеціалізованих медичних закладів) та б) обов'язкове медичне страхування (частково фінансується з бюджету), а також два децентралізовані: в) добровільне медичне страхування (не відіграє значної ролі у системі фінансування) та г) прямі платежі населення (складає майже половину загальної суми витрат на охорону здоров'я). Разом із тим, проста організаційна структура мінімізує адміністративні видатки і посилює контроль за процесом формування та використання фінансових ресурсів, що сприяє підвищенню економічної ефективності системи загалом;

2) інтегральна модель управління державними фінансовими ресурсами, в якій майже усі кошти, що призначаються для фінансування охорони здоров'я, керуються

єдиною незалежною страховою установою – Національною компанією медичного страхування, яка відповідає не лише за збір та розподіл ресурсів, але й за їхнє цільове використання, безпосередньо займаючись закупівлями медичних послуг;

3) незалежність Національної компанії медичного страхування забезпечується, по-перше, спеціальним статусом, відображеним у законодавстві та, по-друге, закріпленням за НКМС сталих джерел доходів (спеціального податку та бюджетних трансфертів). Разом із тим, у системі обов'язкового медичного страхування відсутні механізми, що забезпечували б захист від ризиків у надзвичайних обставинах (економічна криза, дефолт по державному боргу тощо) або, іншими словами, альтернативні джерела фінансування.

Загальна оцінка процесу реформування фінансових засад охорони здоров'я, зокрема, медичного страхування у країнах колишнього СРСР вказує, на те, що у перехідних економіках поки що переважають централізовані процеси. Це проявляється в різноманітності підходів, систем і механізмів, різноспрямованості дій щодо вдосконалення медичного страхування, ресурсного забезпечення гарантій для застрахованих громадян щодо доступу та якості медичних послуг. Характерною зовнішньою ознакою переважання централізації над децентралізацією є розпороченість фінансових ресурсів медичного страхування.

Таким чином, децентралізованість системи фінансування медичного страхування є однією з найбільших

перешкод для досягнення цілей реформування медичного страхування. Головними проблемами, що виникають внаслідок децентралізації, є фінансова неефективність та нерівність доступу до медичних послуг на системному рівні, внаслідок чого застраховані громадяни менш фінансово захищені й несуть більші витрати, ніж у централізованій системі фінансування.

ВИСНОВКИ

Найважливішим результатом проведеного дослідження є функціональний аналіз централізованого та децентралізованого підходів фінансового забезпечення медичного страхування, який показав, що:

– *по-перше*, централізація фінансових ресурсів у системі обов'язкового медичного страхування є необхідною, але недостатньою умовою вирішення проблеми фінансування медичного страхування, вона лише створює підґрунтя для більш ефективного і справедливого перерозподілу коштів. Адже фактичний перерозподіл відбувається на етапі закупівель медичних послуг, коли кошти витрачаються за цільовим призначенням. При використанні методів перерозподілу ресурсів медичного страхування, заснованих на принципі фінансування мереж медичних установ, а не результаті їхньої діяльності, дисбаланс у розподілі ресурсів зберігається навіть у випадку існування централізованого фонду медичного страхування на національному рівні;

– *по-друге*, намагаючись зменшити розпорошеність фінансових ресурсів, країни використовували кілька підходів: найбільш розповсюджений – створення єдиного національного фонду коштів медичного страхування, який охоплює більшість або усе населення. У країнах, які розпочали реформування обов'язкового медичного страхування зі створення великої кількості фондів медичного страхування за територіальним принципом, централізація відбувалася шляхом злиття або поступового поглинання цих фондів Національним фондом медичного страхування;

– *по-третє*, для України, якій ще тільки належить вирішувати проблему централізованої чи децентралізованої системи медичного страхування, слід звернути увагу на стратегію реформування обов'язкового медичного страхування у Молдові, зміст якої полягав в одночасному створенні єдиного фонду та закріпленні за ним додаткових джерел фінансування у вигляді бюджетних відрахувань від податків та зборів.

Невдалі спроби повного реформування систем медичного страхування у Росії та Казахстані дозволяють зрозуміти, що саме по собі запровадження обов'язкового медичного страхування не створює підстав для покращення фінансового стану галузі охорони здоров'я. Цей момент є принциповим для України, оскільки таке потужне джерело коштів, як податок на заробітну плату, не планується як основний навіть у найбільш глибоко пророблених проектах Закону «Про обов'язкове медичне страхування». Належна ресурсна підтримка обов'язкового медичного страхування передбачає створення адекватного фінансового механізму, який би гарантував передбачуваність, стабільність

надходжень на обов'язкове медичне страхування за рахунок гарантованих бюджетних трансфертів або за допомогою чіткої координації надходжень від внесків на обов'язкове медичне страхування та відрахувань від цільових податків. Іншим варіантом є застосування «формули вирівнювання» страхових ризиків для перерозподілу коштів обов'язкового медичного страхування, проте подібний підхід може розглядатися лише для випадку діючої системи медичного страхування.

Таким чином, на практиці не існує якоїсь «правильної» або «кращої за інші» системи фінансового забезпечення медичного страхування. Перед початком реформування системи медичного страхування в Україні слід сформувати чітке розуміння переваг і недоліків діючої системи, а досвід країн, у яких реформа медичного страхування вже відбулася або продовжується, дає уявлення про підходи, напрямки вдосконалення, інструментарій, проблеми, які виникають у ході реформ та спрямованість заходів щодо їх усунення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Health Systems in Transition (HiT) series: Countries and subregions (Germany HiT, 2014; Netherlands HiT, 2010; Switzerland HiT, 2000) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.euro.who.int/en/about-us/partners/observatory/health-systems-in-transition-hit-series/countries-and-subregions>
2. Belli P. Ten years of health reforms in the ECA region: lessons learned and options for the future / P. Belli. – Washington, DC: World Bank, 2000. – 52 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ces-asso.org/sites/default/files/belli.pdf>
3. Пиддэ А. Проблемы медицинского страхования в современной России / А. Пиддэ // Медичне право. – 2009. – № 4 (11). – С. 19 – 31.
4. Popovich L. Russian Federation: Health system review. HiT, 2011 / L. Popovich, E. Potapchik, S. Shishkin, E. Richardson, A. Vacroux, B. Mathivet. – Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2012. – 190 p. [Electronic resource]. – Mode of access : www.euro.who.int/_data/assets/.../HiT-Russia_EN_web-with-links.pdf
5. Shishkin S. Problems of transition from tax-based system of health care finance to mandatory health insurance model in Russia / S. Shishkin // Croatian Medical Journal. – 1999. – № 40 (2). – P. 195 – 201 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://iet.ru/files/persona/shishkin/dubr99.pdf>
6. Cashin C. National health insurance systems: a review of selected international experience: ZdravPlus Technical Report / C. Cashin, J. Simidjiyski. – Almaty: Abt Associates, 2000. – 62 p. [Electronic resource]. – Mode of access : http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnac627.pdf
7. Turcanu G. Republic of Moldova: health system review. Health Systems in Transition, 2012 / G. Turcanu, S. Domete, M. Buga, E. Richardson. – Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2013. – 151 p. [Electronic resource]. – Mode of access : www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0006/.../HiT-Moldova.pdf
8. Shishkin S. Evaluation of Moldova's 2004 health financing reform. Health Financing Policy Paper / Shishkin S., Kacevicius G., Ciocanu M. – Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2008 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.euro.who.int/document/HSF/healthfin_moldova.pdf

REFERENCES

- Belli, P. "Ten years of health reforms in the ECA region: lessons learned and options for the future". <http://www.ces-asso.org/sites/default/files/belli.pdf>
- Cashin, C., and Simidjiyski, J. "National health insurance systems: a review of selected international experience: ZdravPlus Technical Report". http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnac627.pdf

"Health Systems in Transition (HiT) series: Countries and subregions (Germany HiT, 2014; Netherlands HiT, 2010; Switzerland HiT, 2000)". <http://www.euro.who.int/en/about-us/partners/observatory/health-systems-in-transition-hit-series/countries-and-subregions>

Popovich, L. et al. "Russian Federation: Health system review". www.euro.who.int/__data/assets/.../HiT-Russia_EN_web-with-links.pdf

Pidde, A. "Problemy meditsinskogo strakhovaniia v sovremennoy Rossii" [Problems of health insurance in Russia]. *Medichne pravo*, no. 4 (11) (2009): 19-31.

Shishkin, S. "Problems of transition from tax-based system of health care finance to mandatory health insurance model in Russia". <http://iet.ru/files/persona/shishkin/dubr99.pdf>

Shishkin, S., Kacevicius, G., and Ciocanu, M. "Evaluation of Moldova's 2004 health financing reform. Health Financing Policy Paper". http://www.euro.who.int/document/HSF/healthfin_moldova.pdf

Turcanu, G. et al. "Republic of Moldova: health system review. Health Systems in Transition, 2012". www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/.../HiT-Moldova.pdf

УДК 330+336.3

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПІРАМІД

© 2015 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 330+336.3

Мельниченко О. В. Обліково-аналітичний аспект функціонування фінансових пірамід

Стаття присвячена актуальній проблемі сучасних суспільних відносин у сфері фінансів. Із поширенням недобросовісних організацій, що заволодівають коштами людей, у тому числі й за допомогою шахрайських механізмів, часто дискредитуються традиційні та безпечні фінансові операції. Основою втрати довіри з боку населення, зокрема, до банків, часто є нерозуміння суті операцій та основ діяльності різних фінансових інститутів. З метою повернення чи підвищення довіри слід вживати різних заходів, серед яких підвищення фінансової грамотності населення, запобігання здійсненню шахрайських операцій тощо. У даній статті на підставі методів бухгалтерського обліку та економічного аналізу продемонстровано відмінність фінансових пірамід від банків. Враховуючи також наукові інтереси автора щодо функціонування систем електронних грошей, висновки у статті слід також розглядати як наукове підґрунтя для підвищення довіри до цього платіжного засобу, враховуючи, що випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки, а принципи побудови фінансових пірамід та систем електронних грошей відрізняються докорінно.

Ключові слова: фінансова піраміда, банк, облік, аналіз.

Табл.: 3. **Бібл.:** 13.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 330+336.3

Мельниченко А. В. Учетно-аналитический аспект функционирования финансовых пирамид

Статья посвящена актуальной проблеме современных общественных отношений в сфере финансов. С распространением недобросовестных организаций, завладевающих средствами людей, в том числе и с помощью мошеннических механизмов, часто дискредитируются традиционные и безопасные финансовые операции. Основой потери доверия со стороны населения, в частности, к банкам, часто является непонимание сути операций и основ деятельности различных финансовых институтов. С целью возвращения или повышения доверия следует предпринимать различные меры, среди которых повышение финансовой грамотности населения, предотвращение совершения мошенничества и т. п. В данной статье на основании методов бухгалтерского учета и экономического анализа продемонстрировано отличие финансовых пирамид от банков. Учитывая также научные интересы автора относительно функционирования систем электронных денег, выводы в статье следует рассматривать как научную основу для повышения доверия к этому платежному средству, учитывая, что выпуск электронных денег в Украине имеют право осуществлять только банки, а принципы построения финансовых пирамид и систем электронных денег отличаются в корне.

Ключевые слова: финансовая пирамида, банк, учет, анализ.

Табл.: 3. **Библ.:** 13.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 330+336.3

Melnychenko O. V. Accounting-Analytical Aspect of Functioning of Financial Pyramid Schemes

The article is aimed at a topical problem of contemporary social relations in the field of finance. With the proliferation of unethical organizations, which take hold of people's possessions, also by using fraudulent mechanisms, the traditional and secure financial operations often become discredited, too. The loss of confidence among the population, in particular to banks, is often a misunderstanding of the nature of operations and bases of the activities of various financial institutions. Aiming to regain or increase confidence, various measures should be taken, including increasing people's financial literacy, special actions for prevention of frauds and so forth. In this article, using the methods of accounting and economic analysis, the difference between financial pyramid schemes and the regular banks is displayed. Also, keeping in mind research interests of the author concerning the functioning of electronic money systems, the conclusions in the article should be considered as a scientific basis to enhance the credibility towards this means of payment, understanding that the right to issue electronic money in Ukraine is exclusive to banks, and the principles of constructing the financial pyramid schemes and the electronic money systems differ fundamentally.

Key words: financial pyramid scheme, bank, accounting, analysis.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 13.

Melnychenko Oleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

Ключовими характеристиками грошей є функції, які вони виконують та які базуються на довірі до них. Такі функції є класичними і загальновідомими та досліджені багатьма науковцями у численних пра-

цях. На нашу думку, саме довіра до грошей забезпечує виконання ними засобу обігу, засобу платежу, міри вартості, засобу нагромадження та в окремих випадках світових грошей. Адже без довіри з боку їхніх користувачів

"Health Systems in Transition (HiT) series: Countries and subregions (Germany HiT, 2014; Netherlands HiT, 2010; Switzerland HiT, 2000)". <http://www.euro.who.int/en/about-us/partners/observatory/health-systems-in-transition-hit-series/countries-and-subregions>

Popovich, L. et al. "Russian Federation: Health system review". www.euro.who.int/__data/assets/.../HiT-Russia_EN_web-with-links.pdf

Pidde, A. "Problemy meditsinskogo strakhovaniia v sovremennoy Rossii" [Problems of health insurance in Russia]. *Medichne pravo*, no. 4 (11) (2009): 19-31.

Shishkin, S. "Problems of transition from tax-based system of health care finance to mandatory health insurance model in Russia". <http://iet.ru/files/persona/shishkin/dubr99.pdf>

Shishkin, S., Kacevicius, G., and Ciocanu, M. "Evaluation of Moldova's 2004 health financing reform. Health Financing Policy Paper". http://www.euro.who.int/document/HSF/healthfin_moldova.pdf

Turcanu, G. et al. "Republic of Moldova: health system review. Health Systems in Transition, 2012". www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/.../HiT-Moldova.pdf

УДК 330+336.3

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПІРАМІД

© 2015 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 330+336.3

Мельниченко О. В. Обліково-аналітичний аспект функціонування фінансових пірамід

Стаття присвячена актуальній проблемі сучасних суспільних відносин у сфері фінансів. Із поширенням недобросовісних організацій, що заволодівають коштами людей, у тому числі й за допомогою шахрайських механізмів, часто дискредитуються традиційні та безпечні фінансові операції. Основою втрати довіри з боку населення, зокрема, до банків, часто є нерозуміння суті операцій та основ діяльності різних фінансових інститутів. З метою повернення чи підвищення довіри слід вживати різних заходів, серед яких підвищення фінансової грамотності населення, запобігання здійсненню шахрайських операцій тощо. У даній статті на підставі методів бухгалтерського обліку та економічного аналізу продемонстровано відмінність фінансових пірамід від банків. Враховуючи також наукові інтереси автора щодо функціонування систем електронних грошей, висновки у статті слід також розглядати як наукове підґрунтя для підвищення довіри до цього платіжного засобу, враховуючи, що випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки, а принципи побудови фінансових пірамід та систем електронних грошей відрізняються докорінно.

Ключові слова: фінансова піраміда, банк, облік, аналіз.

Табл.: 3. **Бібл.:** 13.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 330+336.3

Мельниченко А. В. Учетно-аналитический аспект функционирования финансовых пирамид

Статья посвящена актуальной проблеме современных общественных отношений в сфере финансов. С распространением недобросовестных организаций, завладевающих средствами людей, в том числе и с помощью мошеннических механизмов, часто дискредитируются традиционные и безопасные финансовые операции. Основой потери доверия со стороны населения, в частности, к банкам, часто является непонимание сути операций и основ деятельности различных финансовых институтов. С целью возвращения или повышения доверия следует предпринимать различные меры, среди которых повышение финансовой грамотности населения, предотвращение совершения мошенничества и т. п. В данной статье на основании методов бухгалтерского учета и экономического анализа продемонстрировано отличие финансовых пирамид от банков. Учитывая также научные интересы автора относительно функционирования систем электронных денег, выводы в статье следует рассматривать как научную основу для повышения доверия к этому платежному средству, учитывая, что выпуск электронных денег в Украине имеют право осуществлять только банки, а принципы построения финансовых пирамид и систем электронных денег отличаются в корне.

Ключевые слова: финансовая пирамида, банк, учет, анализ.

Табл.: 3. **Библ.:** 13.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 330+336.3

Melnychenko O. V. Accounting-Analytical Aspect of Functioning of Financial Pyramid Schemes

The article is aimed at a topical problem of contemporary social relations in the field of finance. With the proliferation of unethical organizations, which take hold of people's possessions, also by using fraudulent mechanisms, the traditional and secure financial operations often become discredited, too. The loss of confidence among the population, in particular to banks, is often a misunderstanding of the nature of operations and bases of the activities of various financial institutions. Aiming to regain or increase confidence, various measures should be taken, including increasing people's financial literacy, special actions for prevention of frauds and so forth. In this article, using the methods of accounting and economic analysis, the difference between financial pyramid schemes and the regular banks is displayed. Also, keeping in mind research interests of the author concerning the functioning of electronic money systems, the conclusions in the article should be considered as a scientific basis to enhance the credibility towards this means of payment, understanding that the right to issue electronic money in Ukraine is exclusive to banks, and the principles of constructing the financial pyramid schemes and the electronic money systems differ fundamentally.

Key words: financial pyramid scheme, bank, accounting, analysis.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 13.

Melnychenko Oleksandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

E-mail: amelnitschenko@yahoo.de

Ключовими характеристиками грошей є функції, які вони виконують та які базуються на довірі до них. Такі функції є класичними і загальновідомими та досліджені багатьма науковцями у численних пра-

цях. На нашу думку, саме довіра до грошей забезпечує виконання ними засобу обігу, засобу платежу, міри вартості, засобу нагромадження та в окремих випадках світових грошей. Адже без довіри з боку їхніх користувачів

неможливо було б забезпечити грошовий обіг та бажання володіти ними, готовність учасників товарно-грошових відносин до визначення ціни на товар у вигляді саме грошових одиниць тощо. Великий вплив на свідомість людей чинить їхній негативний досвід, що пов'язаний із взаємовідносинами з фінансовими установами та різного роду фінансовими пірамідами. Зважаючи на викладене, саме психологічні бар'єри суспільства, недовіра до нової форми грошей створюють перепони для широкого впровадження розрахунків електронними грошима. Для формування довіри до електронних грошей у суспільстві потрібен час і позитивний досвід їхніх користувачів. Важливою складовою розуміння функціонування систем електронних грошей є належне законодавче забезпечення процесів та належний облік операцій з ними.

Дослідженням фінансових пірамід займалися різні вітчизняні та зарубіжні науковці: Дімітріаді Г. Г., Князев С. М., Підхонний О. М., Фойницький І. Я., Чернявський С. С., Ярмоленко Ю. В. та інші.

У науковій літературі розглядається декілька визначень фінансової піраміди:

- ✦ виключним джерелом доходу її учасників є кошти нових членів, доки вони з'являються [13, с. 174];
- ✦ за метою та особливостями створення фінансова піраміда є способом незаконного заволодіння чужими коштами шляхом обману та зловживання довірою, тобто способом шахрайства [4];
- ✦ це технологія злочинної діяльності, яку використовують як спосіб заволодіння чужим майном шляхом обману та зловживання довірою (шахрайства) під виглядом інвестиційного проекту, членство в якому набувають за умови внесення певних платежів, внесків чи іншої оплати [4];
- ✦ фінансова схема, за якої її організатор протягом певного часу продає власні зобов'язання, за якими він зобов'язаний виплатити їх пред'явнику певну суму коштів у майбутньому [1, с. 3, 4];
- ✦ це економічні відносини циклічного характеру, що виникають при отриманні доходів одними учасниками за рахунок внесків інших без створення доданої вартості, з неминучим крахом.

Автор цього визначення, разом з тим зазначає, що слід припиняти діяльність фінансових пірамід раніше, ніж настане крах, обумовлений їх природою, для уникнення соціальної напруги і захисту прав і законних інтересів населення. Тому одразу пропонує інше тлумачення, що «це – недозволена законодавством система перерозподілу коштів або іншого майна, прав на такі кошти або майно, при якій джерелом доходів одних учасників є внески інших» [6, с. 103];

- ✦ організація, членство в якій набувається за умови внесення певних платежів і дає змогу отримувати прибуток членам організації [11, с. 361].

Останнє визначення належить Чернявському С. С., який у монографії [11] детально відображає міждисциплінарні зв'язки фінансового шахрайства, аналізує його витоки й причини та всебічно досліджує юридичні аспекти такого діяння.

Усі перелічені визначення є логічними та справедливими. При цьому важливим завданням громадськості та науковців є встановлення відмінностей фінансової піраміди від інших видів фінансових відносин для створення передумов для розвитку фінансових послуг і запобігання таких операцій, що створюватимуть негативні наслідки для суспільства.

Розділяємо думку, що найбільш сприятливими умовами для виникнення й розвитку фінансових пірамід є економічна нестабільність, коли населення втрачає довіру до держави, традиційних фінансово-кредитних установ [13, с. 174]. Так, піком розвитку шахрайських схем за принципом фінансових пірамід були 1990-ті роки, коли темпи зростання інфляції (індексу споживчих цін) вимірювалось тисячами відсотків. Саме в той час, у тому числі й в Україні, здійснювали свою діяльність «МММ», «Український будинок Селенга», «Хопер Інвест», які ввели в оману мільйони людей.

Сьогодні, у час, коли рівень інфляції в Україні має найбільші значення з 1997 р. [2], питання виникнення й розвитку фінансових пірамід також постало на порядку денному. А завданням всього суспільства є запобігання соціальної напруги, яка може бути наслідком діяльності таких організацій: державних діячів – адміністративно-правовими заходами, науковців – донесенням необхідної неупередженої інформації за результатами досліджень тощо. Предметом нашого дослідження не є з'ясування залежності кількості фінансових пірамід чи обсягів їхньої діяльності від рівня інфляції, однак, урахувавши також поданий до Верховної Ради України законопроект «Про заборону фінансових пірамід в Україні», у пояснювальній записці до якого йдеться про зростання останнім часом випадків шахрайств за допомогою фінансових пірамід, тема, очевидно, є актуальною. А зважаючи, що найбільш об'єктивним джерелом інформації про фінансово-господарську діяльність будь-якої організації є дані бухгалтерського обліку, то і мета нашого дослідження є своєчасною та важливою для досягнення результатів, що також визначені у пояснювальній записці до згаданого проекту Закону України, а саме [9]:

- ✦ припинення діяльності фінансових пірамід та їх реклами в Україні;
- ✦ зменшення соціальної напруги в суспільстві;
- ✦ підвищення рівня довіри населення до фінансових установ і послуг, які ними надаються у зв'язку зі зменшенням кількості фінансових шахраїв;
- ✦ підвищення захисту майнових прав та інтересів громадян України.

З іншого боку, Фойницький І. Я. вважає шахрайство цивілізованим злочином, який з'являється лише при значному розвитку економіки та суспільства [10, с. 6]. І зазначає, що в англійському праві іноді суддями приймалися рішення щодо не перешкоджання діяльності, що мала ознаки шахрайства, оскільки «покарання існує не для того, щоб наказувати людину за її розумову перевагу над іншими, а іншому – нарікати на себе за власну дурість» [10, с. 7].

Отже, наголошуючи на цінності внесків перелічених та інших науковців, зазначимо, що більшість науковців приділяють увагу питанням функціонування фінансових пірамід в юридичній, фінансовій чи математичній площинах. Їхні дослідження та напрацювання без урахування обліку операцій носять, на нашу думку, неповний характер і потребують додаткового вивчення з метою комплексного розуміння фінансових операцій та відмінностей з економічного та, зокрема, облікового, боку. Крім того, недостатньо вивченими залишаються питання відмінностей шахрайських операцій та повноцінних, у рамках правового поля, фінансових операцій, зокрема, з електронними грошима.

Метою цієї статті є дослідження відмінностей функціонування систем електронних грошей і шахрайських фінансових схем для формування довіри суспільства до електронних грошей через розуміння операцій, відображених чи невідображених у бухгалтерському обліку.

Фінансові взаємовідносини людей з державою, банками, страховими компаніями та іншими організаціями базуються в першу чергу на довірі. Суспільство довіряє (більшою чи меншою мірою) державі, коли приймає в оплату за свою працю гроші в національній валюті, які випустила держава і стабільність якої вона в особі, наприклад, центрального банку зобов'язана забезпечувати. При цьому центральний банк має виходити з пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі [7]. Тобто працівник, отримуючи зарплату в певному розмірі, що вимірюється кількістю грошових одиниць, повинен бути впевненим, що за отримані (зароблені) кошти він зможе придбати необхідні йому блага. В іншому випадку втрачається довіра до держави, до її символів, до грошової одиниці й зростає соціальне напруження, що може призвести до непередбачуваних наслідків.

Довіряючи банкам, люди вкладають кошти, зберігаючи їх у фінансових установах, вносять їх до каси банку, впевнені, що вони будуть перераховані потрібному отримувачу за певні блага для платника. В іншому випадку платник не скористається наступного разу послугами цієї установи, не зробить внесок, що є ресурсною базою для неї і джерелом її прибутку.

Крім того, використовуючи банківські рахунки, картки, суспільство демонструє довіру до банківської системи. При цьому навіть більшу, ніж в інших, зазначених вище випадках, адже з рахунками юридичних та фізичних осіб пов'язаний найбільший грошовий обіг, який не має навіть тієї цінності, яку мають готівкові кошти, які принаймні, гарантуються державою, що будуть прийняті на всій території країни як засіб платежу [5]. Надійність і цінність безготівкових коштів залежить також і від окремих банків, платіжних систем, техніки, технологій обробки інформації та інших чинників. Тобто користуватись цінністю безготівкових коштів суспільство може за умови повного виконання великої низки умов іншою частиною суспільства, що відповідає за дієздатність системи електронних платежів.

Підкріплює довіру суспільства до безготівкових коштів і держава через важелі системи стримування і

протипага, шляхом нагляду за дотриманням банками економічних нормативів, оверсайту платіжних системам та іншими методами.

Звідси, здійснюючи монетарну політику, влада держави забезпечує важливий соціальний ефект – підтримує довіру в суспільстві до грошей та інституцій, що з ними працюють.

В економічно розвинених країнах, у тому числі й в Україні, для підтримки довіри до банківської системи створена та функціонує також система гарантування вкладів фізичних осіб. Вона функціонує в першу чергу для захисту прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи, стимулювання залучення коштів у банківську систему, що значною мірою стимулює кредитування і розвиток економіки.

В Україні установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування внесків фізичних осіб, є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (Фонд гарантування вкладів) [8]. За весь період існування (з 2001 р.) Фонд гарантування вкладів супроводжував виведення з ринку 71 банк (4 банки було визнано неплатоспроможними у 2015 р., 33 банки – у 2014 р. і 2 банки – у 2013 р.), здійснивши виплати коштів понад 775 тис. вкладникам на загальну суму понад 25,0 млрд грн [3]. Значна частина вкладників банків, які мали труднощі, пройшли важкий шлях, щоб отримати свої кошти, наприклад, коли в касах чи з банкоматів можна було отримати лише 100 грн, люди були змушені стояти годинами в чергах щодня декілька тижнів. Не менш важко іноді й очікувати дотримання всіх формальностей, які тривають декілька місяців, щоб отримати вкладникам кошти, які виплачує Фонд гарантування вкладів. Усе це підриває довіру суспільства до банків, до їхніх послуг і породжує сумнів у їх надійності, зокрема, для вкладення коштів на депозит [12]. Вкладати ж кошти у довготривалі страхові програми виглядає перспективним, коли такі кошти є для цього. А коли більшість населення більше переймається нагальними проблемами і потребами, вкладення за накопичувальними страховими програмами на 10, 15, 20 років може бути непривабливим, у тому числі й з міркувань існування страхової компанії в майбутньому, інвестицій в програми якої, наприклад, державою не гарантуються.

У такому випадку привабливості для населення набувають фінансові піраміди, які пропонують своїм учасникам за вкладені останніми кошти отримання великих відсотків. Так, наприклад, одна із сьогоднішніх подібних організацій пропонує своїм вкладникам від 0,8 до 1% на день залежно від суми внеску. При цьому важливо і привабливо є отримання відсотків щотижня, на відміну від, наприклад, банків, що пропонують найбільшу з можливих для банківської системи відсоткових ставок лише за довгостроковими вкладами. Ми розуміємо, що такі умови, запропоновані фінансовою пірамідою, можливі виключно за постійно зростаючої кількості нових вкладників та суми їх внесків до фонду такої організації й не підкріплені ні її активами, ні власним капіталом, ні доданою вартістю, яку можна було б отримати, інвестуючи залучені кошти в прибуткові проекти.

Для порівняння розглянемо умовні баланси банку та фінансової піраміди (табл. 1) на основі наближених до реальних даних з балансу банку четвертої групи за класифікацією Національного банку України та умовних даних балансу фінансової піраміди з однаковою сумою балансу.

Як видно з балансів, наведених у табл. 1, актив фінансової піраміди формується виключно за рахунок зобов'язань. При цьому такі організації не створюють резервів для покриття можливих втрат і мають невеликий власний капітал.

Порівняння з банком ми здійснимо, виходячи з мети створення фінансових пірамід та зазначених вище визначень, які створюються подібно банкам для залучення коштів інвесторів та отримання останніми доходу за вкладдами.

Отже, здійснимо розрахунки та порівняння за ключовими показниками ефективності діяльності банку балансів відповідно до загальноприйнятих у міжнародній та вітчизняній практиці принципів і стандартів (табл. 2) для виявлення сильних і слабких сторін функціонування фінансових пірамід.

Наведений аналіз у табл. 2 вважаємо достатнім для відображення ефективності діяльності порівнюваних установ. За відображеними показниками порівняємо ділову активність організацій, фінансову стійкість, ліквідність та ефективність управління й недопущення перекладання ризиків на вкладників.

У табл. 3 наведено розрахунок показників на основі даних в табл. 1, з якої видно, що діяльність фінансової піраміди не витримує жодної критики. Так, рентабельність її активів та капіталу дорівнює нулю, розмір власного капіталу не відповідає жодним, навіть найбільш ліберальним, нормам, ризикованість діяльності, виражена коефіцієнтом залучення коштів, – на найвищому рівні. При цьому ділова активність, відображена показниками «Використання залучених коштів у кредитний портфель», «Дохідність активів» та «Коефіцієнт кредитної активності» абсолютно відсутня, що підтверджує тезу із визначення фінансової піраміди щодо відсутності операцій зі створення доданої вартості. Разом з тим, помітно вирізняються показники ліквідності фінансової піраміди. Це пояснюється спотворенням даних у обліку,

Таблиця 1

Порівняння балансів банку та фінансової піраміди (умовні дані)

Показники	Банк, тис. у. о.	Фінансова піраміда, тис. у. о.
Актив		
Грошові кошти та їх еквіваленти	381 358	2 293520
Кошти обов'язкових резервів банку в Національному банку	1 572	
Кошти в інших банках	23 979	
Кредити та заборгованість клієнтів	1 526 312	
Цінні папери в портфелі банку на продаж	188 651	
Інвестиційна нерухомість	10 036	
Основні засоби та нематеріальні активи	79 355	1 000
Інші фінансові активи	15 827	
Інші активи	8 276	
Необоротні активи, утримані для продажу, та активи групи вибуття	59 154	
Усього активів	2 294 520	2 294 520
Пасив		
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	1 980 799	2 293 520
Кошти банків	47 500	
Кошти клієнтів, у т. ч.	1 813 492	2 293 520
до запитання	511 886	44 106
Боргові цінні папери, емітовані банком	59 438	
Інші зобов'язання	5 136	
Субординований борг	55 233	
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	313 721	1 000
Статутний капітал	220 000	1 000
Емісійні різниці	11	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	66 149	
Резервні та інші фонди	1 824	
Резерви переоцінки	25 737	
Усього пасивів	2 294 520	2 294 520

Методика розрахунку окремих показників ефективності діяльності банків та їх економічна сутність

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
Рентабельність активів	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Активи}} \times 100$	Характеризує ефективність управління активами
Рентабельність капіталу	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100$	Характеризує ефективність використання власного капіталу
Норматив миттєвої ліквідності	$\frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \times 100$	Показує, наскільки активно використовуються кошти клієнтів як власні кредитні ресурси та здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, враховуючи також збалансованість між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань
Норматив короткострокової ліквідності	$\frac{\text{Ліквідні активи}}{\text{Зобов'язання}} \times 100$	
Коефіцієнт платоспроможності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} \times 100$	Характеризує рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт залучення коштів	$\frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Пасиви}} \times 100$	Характеризує ділову активність; відображає частку зобов'язань у пасивах
Залучення строкових депозитів	$\frac{\text{Строкові депозити}}{\text{Зобов'язання}} \times 100$	Характеризує ресурсну базу для можливості здійснення довгострокових інвестицій, зростання стабільності ресурсної бази та збільшенню ліквідності
Використання залучених коштів у кредитний портфель	$\frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Залучені кошти}} \times 100$	Характеризує ділову активність: розміщення залучених коштів у дохідні проекти
Дохідності активів	$\frac{\text{Дохідні активи}}{\text{Активи}} \times 100$	Відображає ділову активність: вкладення коштів у дохідні проекти, активи
Коефіцієнт кредитної активності	$\frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Активи}} \times 100$	Характеризує частку кредитного портфеля в активах – відображає ділову активність

Таблиця 3

Розрахунок показників ефективності роботи банку, фінансової піраміди та зіставлення їх з нормативними значеннями

Показник	Значення для банку	Значення для фінансової піраміди	Оптимальне значення
1	2	3	4
Рентабельність активів	2,88	0,00	1% і вище
Рентабельність капіталу	21,09	0,00	5% і вище
Норматив миттєвої ліквідності	74,50	5200,00	20%
Норматив короткострокової ліквідності	73,47	100,00	60%
Коефіцієнт платоспроможності	13,67	0,04	Не менше 12%
Коефіцієнт залучення коштів	86,33	99,96	80 – 85%. Занадто високе значення показника свідчить про підвищення ризикованості діяльності та зниження стабільності банку
Залучення строкових депозитів	65,71	98,08	10 – 30%. При значенні 10% досягається мінімізація витрат, при 30% і більше – мінімізація ризику стабільності
Використання залучених коштів у кредитний портфель	77,06	0,00	75%. Збільшення його до 85% характеризує ефективне використання залучених коштів, але може призвести до падіння ліквідності

1	2	3	4
Дохідності активів	76,48	0,00	Не менше 70 %
Коефіцієнт кредитної активності	66,52	0,00	65 – 75 %. Значення вище 75 % свідчить про агресивну ризиковану кредитну політику та недостатню диверсифікацію активів

оскільки, залучаючи кошти від вкладників та створюючи таким чином залучені ресурси у вигляді зобов'язань, фінансові піраміди насправді мають зобов'язання вищі, ніж розмір залучених коштів, обіцяючи вкладникам виплати, більші за зобов'язання перед ними. Разом з тим, маючи на своїх поточних рахунках кошти клієнтів, фінансові піраміди можуть розрахуватись за своїми найближчими (поточними) зобов'язаннями, які здійснюються, як правило, раз на тиждень, місяць чи квартал.

Викладений вище аналіз здійснений за умови, що облік фінансовими пірамідами здійснюється відповідно до загально відомих принципів бухгалтерського обліку. Однак, враховуючи засади їх створення взагалі, то поточна ситуація з надійністю подібних організацій, на нашу думку, є більш негативною.

Разом з тим, варто вказати на складність отримання більш точних розрахунків, оскільки фінансові піраміди, як правило, не публікують свою реальну фінансову звітність та не афішують фінансові аспекти своєї діяльності зі зрозумілих причин.

ВИСНОВКИ

У цій статті проведено дослідження діяльності фінансових пірамід та порівняння показників їхньої діяльності з показниками банків. Проведена оцінка свідчить про недоцільність з раціональної точки зору участі в таких організаціях та інвестування в подібні фонди коштів. Слід при цьому зазначити, що будь-яка система, на нашу думку, може вважатись ефективною та успішною, коли позитивний ефект та задоволеність більшості її учасників переважає негативний ефект та незадоволеність меншості. Тому до комплексного вирішення питання про доцільність заборони фінансових пірамід чи її недоцільність варто долучати також широке коло фахівців для проведення, наприклад, соціологічних досліджень для виявлення реальних наслідків для населення участі в подібних організаціях.

Ця стаття підготовлена для здійснення окремого внеску у вирішення існуючих проблем та є лише частиною тих досліджень, що здійснені науковцями у юридичній та фінансових площинах.

Висновки, відображені у цій статті, також свідчать про доцільність законодавчої норми про випуск в Україні електронних грошей банками, які перебувають під постійним наглядом з боку суспільства та держави, які слідкують за дотриманням фінансовими установами економічних нормативів, недопущення переказання ризиків, що виникають у процесі банківської діяльності на клієнтів тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Димитрияди Г. Г.** Модели финансовых пирамид: детерминированный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mirkin.ru/_docs/book015.pdf
- 2. Індекс споживчих цін (архів)** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84920
- 3. Інформаційні матеріали** – прес-клуб Фонду гарантування вкладів фізичних осіб 11.02.15 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/relises/%D0%86nformatsiyini-materiali-pres-klub-fondu-garantuvannya-vkladiv-fizichnih-osib-110215-1085.html>
- 4. Князєв С. М.** Фінансова піраміда: поняття та криміналістичні ознаки / С. М. Князєв // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2011. – № 1 (1). – С. 30 – 37.
- 5. Мельниченко О. В.** Теоретичні засади електронних грошей / О. В. Мельниченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 284 – 290.
- 6. Підхомний О. М.** Критерії ідентифікації фінансових пірамід і моделювання їх функціонування / О. М. Підхомний // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 102 – 107.
- 7. Правовий статус та функції Національного банку України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081&cat_id=36006
- 8. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб** : Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
- 9. Проект Закону про заборону фінансових пірамід в Україні** № 0959 від 27.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52411
- 10. Фойницький І. Я.** Мошенничество по русскому праву : Сравн. исслед. Ив. Фойницкого, представл. в Юрид. фак. С.-Петерб. ун-та для получения степ. магистра прав. – Санкт-Петербург : Тип. т-ва «Обществ. польза», 1871. – VIII, 256, 289 с.
- 11. Чернявський С. С.** Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування : монографія / С. С. Чернявський. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 624 с.
- 12. Що залишилося від «Дельта Банку»?** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/03/3/532005/>
- 13. Ярмоленко Ю. В.** Економіко-правові умови появи та функціонування фінансових пірамід в Україні / Ю. В. Ярмоленко // Європейські перспективи. – 2013. – № 12. – С. 173 – 177.

REFERENCES

- Cherniavskiy, S. S. *Finansove shakhraistvo : metodologichni zasady rozsliduvannia* [Financial fraud: methodological foundations of the investigation]. Kyiv: Khai-Tek Pres, 2010.
- Dimitriadi, G. G. "Modeli finansovykh piramid : determinirovannyu podkhod" [Model of a financial pyramid: the deterministic approach.]. http://www.mirkin.ru/_docs/book015.pdf
- Foynitskiy, I. Ya. *Moshennichestvo po russkomu pravu : Sravnitelnoe issledovanie, predstavlennoe v Yuridicheskij fakultet S. -Peterb. un-ta dlia polucheniiia stepeni magistra prav* [Fraud under Russian law: comparative study presented in the Faculty of Law,

St. Petersburg University for a master's degree right]. St. Petersburg: Obshchestvennaia polza, 1871.

"Informatsiini materialy – pres-klub Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib 11.02. 15." [Materials – Press Club Foundation Deposit Guarantee 11/02/15]. <http://www.fg.gov.ua/relises/%D0%86nformatsiyni-materiali-pres-klub-fondu-garantuvannya-vkladiv-fizichnih-osib-110215-1085.html>

"Indeks spozhyvchykh tsin (arkhiv)" [The consumer price index (Archive)]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84920

Kniaziev, S. M. "Finansova piramida: poniattia ta kryminalistychni oznaky" [Financial pyramid: the concept and forensic features]. *Yurydychnyi chasopys Natsionalnoi akademii vnutrishnikh sprav*, no. 1 (1) (2011): 30-37.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52411

Melnichenko, O. V. "Teoretychni zasady elektronnykh hroshei" [The theoretical basis of electronic money]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 284-290.

Pidkhomnyi, O. M. "Kryterii identyfikatsii finansovykh piramid i modeliuvannia ikh funktsionuvannia" [Criteria for identification of bubbles and modeling their operation]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 102-107.

"Pravovyi status ta funktsii Natsionalnoho banku Ukrainy" [Legal status and functions of the National Bank of Ukraine]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081&cat_id=36006

"Shcho zalyshylosia vid «Delta Banku»?" [What remains of the "Delta Bank"?]. <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/03/3/532005/>

Yarmolenko, Yu.V. "Ekonomiko-pravovi umovy poiavy ta funktsionuvannia finansovykh piramid v Ukraini" [Economic and legal conditions for the appearance and operation of pyramid schemes in Ukraine]. *Yevropeiski perspektyvy*, no. 12 (2013): 173-177.

УДК 336.225.6:330.33

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ, ЩО МАЮТЬ ОСОБЛИВИЙ СТАТУС

© 2015 КОСТЯНА О. В.

УДК 336.225.6:330.33

Костяна О. В. Особливості провадження податкової політики на територіях України, що мають особливий статус

Метою статті є визначення характерних рис податкової політики в регіонах України, які внаслідок військово-політичних подій 2014 р. отримали особливий статус. Визначено основні тенденції розвитку економік АР Крим, Луганської та Донецької областей у період до 2014 р., коли зазначені території повністю контролювалися державною владою України. Проаналізовано інструменти податкової політики, що були запроваджені на територіях з особливим статусом у 2014 – 2015 рр. Визначено особливості функціонування ВЕЗ «Крим», а також порядок оподаткування суб'єктів, що отримують доходи або провадять господарську діяльність на її території. Обґрунтовано характер інструментів податкового регулювання, що застосовуються в зоні проведення АТО. Здійснено порівняльний аналіз заходів податкової політики, що впроваджувалися на територіях ВЕЗ «Крим» і на тимчасово окупованих територіях Луганської та Донецької областей.

Ключові слова: податкова політика, вільна економічна зона, відстрочка податкових платежів, податковий борг.

Рис.: 2. **Бібл.:** 14.

Костяна Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kostianaya@ukr.net

УДК 336.225.6:330.33

UDC 336.225.6:330.33

Костяна О. В. Особенности осуществления налоговой политики на территориях Украины, имеющих особый статус

Целью статьи является определение характерных особенностей налоговой политики в регионах Украины, которые в результате военно-политических событий 2014 г. получили особый статус. Определены основные тенденции развития экономик АР Крым, Луганской и Донецкой областей в период до 2014 г., когда указанные территории полностью контролировались государственной властью Украины. Проанализированы инструменты налоговой политики, которые были введены на территориях с особым статусом в 2014 – 2015 гг. Определены особенности функционирования СЭЗ «Крым», а также порядок налогообложения субъектов, получающих доходы или осуществляющих хозяйственную деятельность на ее территории. Обоснован характер инструментов налогового регулирования, применяемых в зоне проведения АТО. Осуществлен сравнительный анализ мер налоговой политики, которые внедрялись на территориях СЭЗ «Крым» и на временно оккупированных территориях Луганской и Донецкой областей.

Ключевые слова: налоговая политика, свободная экономическая зона, отсрочка налоговых платежей, налоговый долг.

Рис.: 2. **Библ.:** 14.

Костяна Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kostianaya@ukr.net

Kostyana O. V. Specifics of Implementing Tax Policy in the Ukrainian Territories with Special Status

The article is aimed to determine the special features of tax policy in the regions of Ukraine, which received special status as result of the military and political events in 2014. The main trends in development of the economies of AR Crimea, Lugansk and Donetsk regions in the period up to 2014, when the indicated territories were entirely controlled by the Government of Ukraine, have been determined. The tools of fiscal policy that have been imposed on the territories with special status in 2014-2015 have been analyzed. Features of the free economic zone «Krym», as well as taxation of entities receiving income or carrying out economic activity on its territory, have been determined. The nature of tools for tax regulation applicable in the area, where the anti-terrorist operation is executed, has been substantiated. A comparative analysis of the tax policy measures, which were implemented in the territories of FEZ «Krym» and in the temporarily occupied territories of Lugansk and Donetsk regions, has been conducted.

Key words: tax policy, free economic zone, deferral of taxes, tax debt.

Pic.: 2. **Bibl.:** 14.

Kostyana Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kostianaya@ukr.net

St. Petersburg University for a master's degree right]. St. Petersburg: Obshchestvennaia polza, 1871.

"Informatsiini materialy – pres-klub Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib 11.02. 15." [Materials – Press Club Foundation Deposit Guarantee 11/02/15]. <http://www.fg.gov.ua/relises/%D0%86nformatsiyni-materiali-pres-klub-fondu-garantuvannya-vkladiv-fizichnih-osib-110215-1085.html>

"Indeks spozhyvchykh tsin (arkhiv)" [The consumer price index (Archive)]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84920

Kniaziev, S. M. "Finansova piramida: poniattia ta kryminalistychni oznaky" [Financial pyramid: the concept and forensic features]. *Yurydychnyi chasopys Natsionalnoi akademii vnutrishnikh sprav*, no. 1 (1) (2011): 30-37.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52411

Melnichenko, O. V. "Teoretychni zasady elektronnykh hroshei" [The theoretical basis of electronic money]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 284-290.

Pidkhomnyi, O. M. "Kryterii identyfikatsii finansovykh piramid i modeliuvannia ikh funktsionuvannia" [Criteria for identification of bubbles and modeling their operation]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 102-107.

"Pravovyi status ta funktsii Natsionalnoho banku Ukrainy" [Legal status and functions of the National Bank of Ukraine]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081&cat_id=36006

"Shcho zalyshylosia vid «Delta Banku»?" [What remains of the "Delta Bank"?]. <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/03/3/532005/>

Yarmolenko, Yu.V. "Ekonomiko-pravovi umovy poiavy ta funktsionuvannia finansovykh piramid v Ukraini" [Economic and legal conditions for the appearance and operation of pyramid schemes in Ukraine]. *Yevropeiski perspektyvy*, no. 12 (2013): 173-177.

УДК 336.225.6:330.33

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ, ЩО МАЮТЬ ОСОБЛИВИЙ СТАТУС

© 2015 КОСТЯНА О. В.

УДК 336.225.6:330.33

Костяна О. В. Особливості провадження податкової політики на територіях України, що мають особливий статус

Метою статті є визначення характерних рис податкової політики в регіонах України, які внаслідок військово-політичних подій 2014 р. отримали особливий статус. Визначено основні тенденції розвитку економік АР Крим, Луганської та Донецької областей у період до 2014 р., коли зазначені території повністю контролювалися державною владою України. Проаналізовано інструменти податкової політики, що були запроваджені на територіях з особливим статусом у 2014 – 2015 рр. Визначено особливості функціонування ВЕЗ «Крим», а також порядок оподаткування суб'єктів, що отримують доходи або провадять господарську діяльність на її території. Обґрунтовано характер інструментів податкового регулювання, що застосовуються в зоні проведення АТО. Здійснено порівняльний аналіз заходів податкової політики, що впроваджувалися на територіях ВЕЗ «Крим» і на тимчасово окупованих територіях Луганської та Донецької областей.

Ключові слова: податкова політика, вільна економічна зона, відстрочка податкових платежів, податковий борг.

Рис.: 2. **Бібл.:** 14.

Костяна Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kostianaya@ukr.net

УДК 336.225.6:330.33

UDC 336.225.6:330.33

Костяна О. В. Особенности осуществления налоговой политики на территориях Украины, имеющих особый статус

Целью статьи является определение характерных особенностей налоговой политики в регионах Украины, которые в результате военно-политических событий 2014 г. получили особый статус. Определены основные тенденции развития экономик АР Крым, Луганской и Донецкой областей в период до 2014 г., когда указанные территории полностью контролировались государственной властью Украины. Проанализированы инструменты налоговой политики, которые были введены на территориях с особым статусом в 2014 – 2015 гг. Определены особенности функционирования СЭЗ «Крым», а также порядок налогообложения субъектов, получающих доходы или осуществляющих хозяйственную деятельность на ее территории. Обоснован характер инструментов налогового регулирования, применяемых в зоне проведения АТО. Осуществлен сравнительный анализ мер налоговой политики, которые внедрялись на территориях СЭЗ «Крым» и на временно оккупированных территориях Луганской и Донецкой областей.

Ключевые слова: налоговая политика, свободная экономическая зона, отсрочка налоговых платежей, налоговый долг.

Рис.: 2. **Библ.:** 14.

Костяна Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kostianaya@ukr.net

Kostyana O. V. Specifics of Implementing Tax Policy in the Ukrainian Territories with Special Status

The article is aimed to determine the special features of tax policy in the regions of Ukraine, which received special status as result of the military and political events in 2014. The main trends in development of the economies of AR Crimea, Lugansk and Donetsk regions in the period up to 2014, when the indicated territories were entirely controlled by the Government of Ukraine, have been determined. The tools of fiscal policy that have been imposed on the territories with special status in 2014-2015 have been analyzed. Features of the free economic zone «Krym», as well as taxation of entities receiving income or carrying out economic activity on its territory, have been determined. The nature of tools for tax regulation applicable in the area, where the anti-terrorist operation is executed, has been substantiated. A comparative analysis of the tax policy measures, which were implemented in the territories of FEZ «Krym» and in the temporarily occupied territories of Lugansk and Donetsk regions, has been conducted.

Key words: tax policy, free economic zone, deferral of taxes, tax debt.

Pic.: 2. **Bibl.:** 14.

Kostyana Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kostianaya@ukr.net

Починаючи зі здобуття Україною незалежності у 1991 р., і до березня 2014 р. на території Автономної Республіки Крим, а також на всій території Донецької та Луганської областей повною мірою функціонувала податково-бюджетна політика України.

У 2014 р. відбувся ряд політичних подій, внаслідок яких тимчасово змінилися бюджетно-податкові відносини, що мали місце на цих територіях, і АР Крим, а також окремі території Донецької та Луганської областей отримали особливий статус з точки зору оподаткування та функціонування бюджетної системи.

Питання провадження податково-бюджетної політики держави висвітлені у роботах З. Варналія, В. Вишневецького, О. Василика, О. Данілова, В. Загорського, Ю. Іванова, М. Кизима, А. Крисоватого, В. Мельника, І. Майбурова, Д. Серебрянського, А. Соколовської, О. Тищенко, В. Федосова, С. Юрія, Т. Юткіної. Однак деякі питання провадження податкової політики на територіях України, що внаслідок політичних подій 2014 р. отримали особливий статус, висвітлено недостатньо.

Стосовно валового регіонального продукту на душу населення, за результатами 2013 р. Донецька область серед областей України та міст державного та республіканського підпорядкування займала 5 місце, Луганська – 14, а АР Крим останнє – 27. Слід зазначити, що протягом 2004 – 2013 рр. в усіх зазначених регіонах спостерігалося зростання ВРП, найбільш стрімкими таке зростання було в АР Крим, де протягом десяти років ВРП збільшився майже на 375%, у Луганській та Донецькій областях таке зростання було більш помірним і склало 310% у Луганській та 290% у Донецькій області [13] (рис. 1).

Протягом 1991 – 2013 рр. на територіях АР Крим, а також Донецької та Луганської областей стягувалися податки, частина з яких спрямовувалася до Державного бюджету, а за рахунок іншої частини формувалися бюджети місцевих територіальних громад.

Питома вага видатків та доходів місцевих бюджетів серед інших місцевих бюджетів АР Крим, а також Донецької та Луганської областей протягом 2011 – 2013 рр. залишалася досить стабільною, при цьому обсяги доходів по всіх трьох регіонах перевищували обсяги видатків (рис. 2). Обсяг доходів місцевих бюджетів Донецької області у 2013 р. був найбільшим по всій Україні (без урахування м. Києва) і склав 124 555 млн грн [14] (рис. 2).

Таким чином, і АР Крим, і Донецька, і Луганська області, знаходячись у складі території нашої держави, мали досить високі показники економічного розвитку, функціонування економік регіонів забезпечувало досить високий рівень податкових надходжень до місцевих та Державного бюджету. Зі всіх регіонів України, що внаслідок політичних та військових подій 2014 р. отримали особливий статус, найбільш економічно розвинутою територією була Донецька область, що займала позиції лідера економічного розвитку серед усіх регіонів нашої держави.

На сьогоднішній день правовий статус АР Крим та окупованих частинах території Донецької та Луганської областей істотно відрізняються.

Після анексії Російсько-Федерацією Кримського півострова відповідно до українського законодавства було закріплено його правовий статус – запроваджено вільну економічну зону, період існування якої 10 років, період її існування може бути змінено. Вона створена у межах двох адміністративно-територіальних одиниць України: АР Крим та міста Севастополя [3].

На території ВЕЗ «Крим» не стягуються загальнодержавні податки і збори, і збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Таким чином, відповідно до закону, фізичні та юридичні особи, що функціонують у Криму, не сплачують податки та збори відповідно до вітчизняного законодавства [3]. Дана норма є юридичним

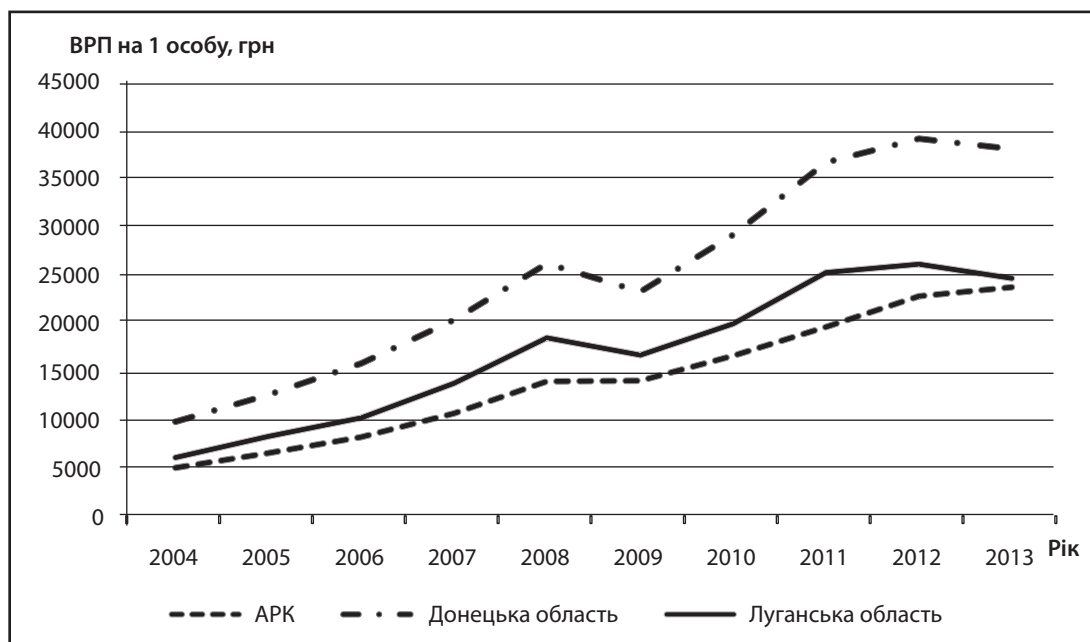


Рис. 1. Рівень валового регіонального продукту на душу населення в 2004 – 2013 рр. у Донецькій, Луганській областях та АРК [13]

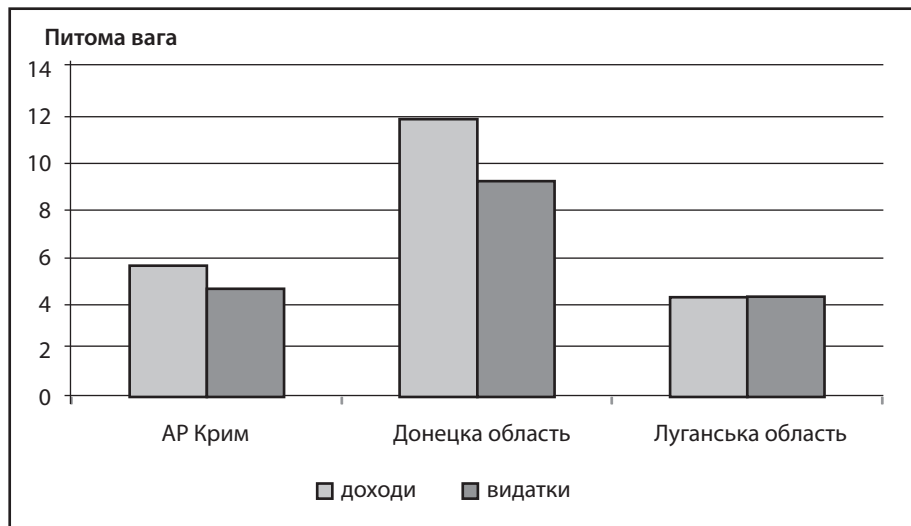


Рис. 2. Питома вага видатків та доходів місцевих бюджетів АР Крим, Донецької та Луганської областей у 2013 р. [14]

закріплення ситуації в оподаткуванні, що фактично склалася на півострові, адже дані суб'єкти сплачують податки відповідно до законодавства держави-окупанта.

Ще одним важливим питанням, яке врегульоване зі створенням ВЕЗ «Крим», є питання податкового резидентства. З метою оподаткування нерезидентів порівнюються фізичні особи та юридичні особи (відокремлені підрозділи), які мають податкову адресу на території ВЕЗ «Крим». Фізичні особи та юридичні особи (відокремлені підрозділи), які мають податкову адресу на решті території України, порівнюються з метою оподаткування до резидента [3]. Порядок оподаткування доходів, що отримують резиденти України на півострові, має свої особливості. Будь-які доходи з джерелом їх походження з території ВЕЗ «Крим», одержані особою, що порівнюється до резидента України, підлягають оподаткуванню як іноземні доходи за загальними правилами.

Під час нарахування доходів, отриманих у вигляді валютних цінностей, такі доходи перераховуються у гривні за валютним курсом НБУ, що діє на момент нарахування таких доходів. Особою, відповідальною за нарахування, утримання та сплату до бюджету ПДФО з іноземних доходів відповідно до п. 171.2 ПКУ, є платник податку [1].

Відносно доходів юридичних осіб, отриманих на півострові, існують особливості. Взаємовідносини резидентів з контрагентами, зареєстрованими на території ВЕЗ «Крим» є контрольованими операціями. Такий контрагент з метою оподаткування порівнюється до нерезидента, і юридична особа-резидент, при трансфертному ціноутворенні відповідно до ст. 39 ПКУ, повинна керуватися критеріями для нерезидентів [1]. Платники податку на прибуток підприємств, які мають відокремлені підрозділи на території ВЕЗ «Крим», та платники із місцезнаходженням на території ВЕЗ «Крим», які мають відокремлені підрозділи на іншій території України, не можуть сплачувати податок на прибуток підприємств на консолідованій основі.

Подібний порядок оподаткування доходів, отриманих на території ВЕЗ «Крим», покликаний стримувати економічну активність вітчизняних суб'єктів господарської діяльності на окупованій території.

Закон «Про створення вільної економічної зони «Крим» [3], ухвалений у серпні 2014 р., містив ще ряд особливостей в оподаткуванні податком на прибуток для підприємств, що отримували доходи та здійснювали витрати на території ВЕЗ «Крим». Однак у січні 2015 р. було змінено облік з податку на прибуток, і частина цих нововведень втратила актуальність [4].

Так, у 2014 р. для доходів осіб, порівняних до резидентів, що мали джерело походження з території ВЕЗ «Крим», не поширюються окремі пільги з податку і окремі особливості оподаткування податком на прибуток підприємств, що регулювалися статтями 154, 155, 157, 158 ПКУ і стосувалися особливостей оподаткування сільськогосподарських виробників, неприбуткових установ, підприємств, заснованих громадськими організаціями інвалідів, підприємств, що застосовують енергоефективні технології та ін. [3]. Після того, як у 2015 р. було майже уніфіковано бухгалтерський та податковий облік, скасувалися всі пільги та особливості оподаткування податком на прибуток, що регламентували вказані статті Податкового кодексу [4].

До 2015 р. витрати резидента, здійснені на користь контрагента на території ВЕЗ «Крим», порівнювалися до витрат на користь нерезидента, який має офшорний статус. Це означало, що при придбанні товарів, робіт, послуг у таких контрагентів до складу витрат резидента включалося лише 85% їх вартості [3]. Однак ця норма не працювала під час тимчасової окупації. А оскільки у 2015 р. скасовано особливості оподаткування операцій з нерезидентами, які мають статус офшорних, то і в майбутньому такий порядок оподаткування скоріш за все не застосовуватиметься.

Отже, після реформування податкового обліку з податку на прибуток у 2015 р., ряд заходів, запроваджених у 2014 р. і спрямованих на зниження підприємницької активності вітчизняних підприємств з контрагентами, зареєстрованими на території ВЕЗ «Крим», втратив свою чинність.

Що стосується фізичних осіб, які зареєстровані на території ВЕЗ «Крим», то створено умови для захисту їх економічних інтересів. Такі доходи найманих працівників, які мають постійне місце проживання на території ВЕЗ «Крим», як заробітна плата та інші подібні виплати та компенсації, які виплачуються роботодавцем з місцезнаходженням на території України, оподатковуються за загальними правилами за місцезнаходженням роботодавця. Однак в випадку, якщо такі особи виявлять бажання реалізувати право на податкову соціальну пільгу, вона зобов'язана задекларувати доходи, що мають джерело походження з території ВЕЗ «Крим», і подати декларацію про відсутність громадянства держави-окупанта [3]. Такий порядок, з одного боку, ускладнює процес надання податкової соціальної пільги, але з іншого – допомагає захистити економічні інтереси держави, адже надання даної пільги іноземним громадянам, або громадянам, що отримують доходи вищевизначеного рівня, суперечить нормам податкового законодавства.

Стосовно місцевих податків, то на території ВЕЗ «Крим» вони можуть справлятися, хоча на законодавчому рівні прописана можливість справляння на території Кримського півострова місцевих податків та зборів, на практиці, скоріш за все, не реалізується. Однак при обчисленні місцевих податків, а саме – податку на майно, на решті території України необхідно враховувати бази оподаткування за цим податком, що знаходяться на території ВЕЗ «Крим» [11]. Незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в державі, особи, які є власниками об'єктів житлової або нежитлової нерухомості на території Криму, зобов'язані виконувати обов'язки зі сплати майнового податку.

Щодо оподаткування земельних ділянок, то оскільки на момент ухвалення Закону № 1636 [3] у 2014 р. плата за землю не включалася до складу податку на майно і відносилася до загальнодержавних податків, що не стягуються на території ВЕЗ «Крим», то обов'язкове декларування земельних ділянок, що знаходяться на території півострова, для платників, що мають податкову адресу на іншій території України, ніж ВЕЗ «Крим», не було передбачено законодавством.

В оподаткуванні ПДВ і в Законі «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» [3] окремо про цей податок нічого не вказується, але оскільки створено вільну економічну зону «Крим», то резидентам, що знаходяться на іншій території України, при оподаткуванні операцій податком на додану вартість слід керуватися п. 206.10 ПКУ [1], а саме: вивіз із материка до Криму оподатковуватиметься за нульовою ставкою, ввезення з Криму на материк – на митниці сплачуватиметься ПДВ, який в подальшому відноситиметься покупцем до податкового кредиту, а ввезення до ВЕЗ «Крим» з поза меж митної території України – оподатковуватиметься в режимі «умовного повного звільнення».

Таким чином, на території ВЕЗ «Крим» було встановлено спеціальний режим оподаткування, який полягає в скасуванні сплати загальнодержавних податків на її території, а також застосування особливих правил опо-

даткування для осіб, які здійснюють операції-поставки з контрагентами на території ВЕЗ «Крим» або отримують доходи на цій території.

На період проведення антитерористичної операції для окремих територій Луганської та Донецької області існують певні особливості в оподаткуванні. Відповідно до Указу Президента України від 14 квітня 2014 р. № 405/2014 [10] введено в дію рішення Ради національної безпеки і оборони України щодо проведення заходів з подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України.

Податковим Кодексом України передбачено, що у платників податків, у яких існує ймовірність несвоечасної сплати податків, зборів або відсутня можливість їх сплати у зв'язку з непередбачуваними обставинами, є можливість скористатися такими правами:

- ✦ платників податків на отримання відстрочення (розстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу [1]);
- ✦ податкових органів на прийняття рішення про розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу, а також про списання безнадійного податкового боргу [1].

Згідно із статтею 32 Кодексу [1] строк сплати податку та збору може бути змінено шляхом перенесення встановленого податковим законодавством строку сплати податку та збору або його частини на більш пізній строк. Загальні засади розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу платників податків передбачені статтею 100 Кодексу [1].

Для ініціювання відстрочення грошових зобов'язань платник податків звертається до органу ДФС за місцем свого обліку або за місцем обліку такого грошового зобов'язання (податкового боргу) з письмовою заявою та економічним обґрунтуванням. Рішення про надання розстрочки (відстрочки) податкових зобов'язань приймається керівником органу ДФС впродовж 30 днів. Згідно з п. 1.6 Наказу № 574 [5] на суму відстроченого грошового зобов'язання (податкового боргу) нараховуються відсотки за кожен день користування платником відстрочкою грошових зобов'язань.

Таким чином, для того, щоб платнику податків отримати право на відстрочення сплати податкових зобов'язань, необхідно здійснити низку заходів, що потребує витрат часу та коштів, при цьому необхідно буде додатково сплачувати відсотки на суму відстрочених платежів, що може негативним чином позначитися на фінансовому становищі такого платника, на яке і так негативним чином вплинули наслідки конфлікту.

Податковий борг платника податків, що виник внаслідок обставин непереборної сили, може бути списаний як безнадійний. Порядок списання безнадійного податкового боргу платників податків затверджено наказом Міністерства доходів та зборів України від 10.10.2013 р. № 577 [12], згідно з яким платник може звернутися до органу ДФС за місцем обліку безнадійного податкового боргу та/або за місцем обліку такого платника з письмовою заявою, в якій зазначаються суми податків і зборів, що підлягають списанню.

До заяви обов'язково додаються документи, які підтверджують, що податковий борг вважається безнадійним. Відповідно до розділу II постанови КМУ № 1235 [6] доказом, що підтверджує факт настання (існування) обставин непереборної сили, є висновок Торгово-промислової палати про настання обставин непереборної сили.

За результатами розгляду документів, наданих платником, податковий орган за наявності підстав приймає рішення про списання безнадійного податкового боргу. Безумовно списання податкового боргу як безнадійного для платників є набагато вигіднішим, ніж отримання відстрочки, однак порядок її отримання є не простим.

Платники єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, які перебувають на обліку в органах ДФС, розташованих на території населених пунктів, де проводиться антитерористична операція, звільняються від виконання своїх обов'язків зі сплати внеску, на період до закінчення антитерористичної операції або військового стану [2].

Перелік населених пунктів, на території яких здійснювалася антитерористична операція, був затверджений Розпорядженням КМУ України від 30 жовтня 2014 р. № 1053-р. [9], однак дію цього Розпорядження було зупинено згідно з Розпорядженням КМ № 1079-р від 05.11.2014 р. [8], а отже наразі не існує кордону чітко окресленої території проведення АТО, тому досить проблематично визначити, в яких саме регіонах Донецької та Луганської областей платники мають право на звільнення від сплати єдиного внеску.

Таким чином, для платників, що внаслідок складної політичної та економічної ситуації, втратили змогу провадити господарську діяльність та сплачувати єдиний соціальний внесок, створена можливість звільнення від сплати даного платежу. Такий захід, звичайно, є сприятливим для платників, однак з точки зору економічних інтересів держави вплив такого заходу неоднозначний. Оскільки єдиний внесок – основне джерело формування Пенсійного фонду України, то відсутність його надходження зі значної території держави може негативним чином відбитися на діяльності ПФУ. При цьому слід зазначити, що держава зберігає за собою обов'язки з виплати пенсій для пенсіонерів, що мають реєстрацію у зоні проведення АТО. Та виконання цих обов'язків частково призупинено. 7 листопада 2014 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову № 595 [7], якою призупиняється виплата пенсій та соціальних виплат, фінансування бюджетних установ, а також здійснення інших бюджетних витрат на території, що є неконтрольованою українською владою. Однак для осіб, які були переміщені на контрольовану територію та взяті на облік відповідно до Порядку оформлення і видачі довідки про взяття на облік особи, яка переміщується з тимчасово окупованої території України, пенсії та інші соціальні виплати з бюджетів усіх рівнів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування виплачуються за заявами таких осіб до органів (установ), які здійснюють такі виплати.

Отже, у 2014 – 2015 рр. в Україні внаслідок складної військово-політичної ситуації відбулися істотні

зміни щодо провадження податкового регулювання на території АР Крим, а також окремих територій Донецької та Луганської областей. У результаті військово-політичного конфлікту зазначені території перестали контролюватися державною владою, тому функціонування податково-бюджетної системи України в повному обсязі тут в умовах, що склалися, є неможливим. Заходи податкового регулювання, що були впроваджені в Криму і на території проведення АТО, істотно відрізнялися. Так, у Криму була створена вільна економічна зона, на території якої скасовано справляння загальнодержавних податків та зборів, а оподаткування операцій, де контрагентами виступають суб'єкти оподаткування, що мають податкову адресу на території ВЕЗ «Крим», прирівнено до операцій з нерезидентами. Такий порядок оподаткування може стимулювати українських суб'єктів господарювання до здійснення поставок на територію ВЕЗ «Крим», адже в такому випадку є можливість отримання експортного відшкодування ПДВ, та стримувати ввезення з території Криму товарів. Відносно здійснення соціальних виплат і пенсій суб'єктам, що зареєстровані на території Криму, то у випадку надання ряду документів та неотримання таких виплат від Російської Федерації є можливість поновлення таких виплат за місцем тимчасової реєстрації таких суб'єктів. Внаслідок цього створюється додаткове навантаження на бюджет та фонди соціального страхування.

На території проведення АТО, на відміну від ВЕЗ «Крим», справляння податків не було скасовано, однак у зв'язку з настанням форс-мажорних обставин у суб'єктів, що провадили свою діяльність у зазначених регіонах, є можливість відстрочити (розстрочити) сплату податкових зобов'язань (боргу) або навіть списати податковий борг як безнадійний. Що стосується бюджетного фінансування на непідконтрольних українській владі територіях, воно не здійснюється.

ВИСНОВКИ

Подолання катастрофічної економічної ситуації, що склалася на території проведення АТО, можливе тільки після розв'язання військового конфлікту та повернення окупованих територій під контроль української влади. Тільки тоді можливе здійснення податкових надходжень та бюджетних витрат на вищезазначених територіях. Руйнації, що зазнали зона проведення АТО, частково підірвали економіку регіонів, і навіть при сприятливій політичній ситуації відновлення промисловості та інфраструктуру регіону потребуватиме значних інвестицій. Тому створення комплексу податкових пільг для платників, що здійснюють подібні інвестиції, може стимулювати приривидшення відновлення економіки регіонів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
2. Закон України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» від 02.09.2014 р. № 1669-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>

3. Закон України «Про створення вільної економічної зони «Крим» та про особливості здійснення економічної діяльності на тимчасово окупованій території України» від 12.08.2014 р. № 1636-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

5. Наказ Міндоходів України «Про затвердження Порядку розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків» від 10.10.13 р. № 574 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua>

6. Постанова КМУ «Про затвердження переліку обставин, що свідчать про наявність загрози виникнення або накопичення податкового боргу, і доказів існування таких обставин» від 27 грудня 2010 р. № 1235 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

7. Постанова КМУ «Деякі питання фінансування бюджетних установ, здійснення соціальних виплат населенню та надання фінансової підтримки окремим підприємствам і організаціям Донецької та Луганської областей» від 7 листопада 2014 р. № 595 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

8. Розпорядження КМУ «Про зупинення дії розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2014 р. № 1053» від 05.11.2014 р. № 1079-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

9. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку населених пунктів, на території яких здійснювалася антитерористична операція» від 30 жовтня 2014 р. № 1053-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

10. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 квітня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо подолання терористичної загрози і збереження територіальної цілісності України» України від 14 квітня 2014 р. № 405/2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

11. Роз'яснення Державної фіскальної служби України «Оподаткування нерухомості на тимчасово окупованій території України та території проведення антитерористичної операції» від 18 березня 2015 р. № 1235 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vps-5410.vps-ukraine.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/5489-1803.html>

12. Наказ Міністерства доходів та зборів України «Про затвердження Порядку списання безнадійного податкового боргу платників податків від 10.10.2013 р. № 577 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovvezakonodavstvo/nakazi/62921.html>

13. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

14. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>

REFERENCES

- Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Instytut biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen Ukrainy. <http://www.ibser.org.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://sta-sumy.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://vps-5410.vps-ukraine.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/5489-1803.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://sta-sumy.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovvezakonodavstvo/nakazi/62921.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://rada.gov.ua>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://rada.gov.ua>

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ФИНАНСОВОЕ СЧЕТОВОДСТВО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

© 2015 РЯЗАНОВА Н. С.

УДК 336.011;336.012.23

Рязанова Н. С. Новый взгляд на финансовое счетоводство информационного общества

Целью статьи является исследование финансового счетоводства (financial accounting) как института раскрытия финансовой информации внешним пользователям, то есть как устойчивой деятельности, направленной на реализацию информационной функции финансов. Эффективное развитие такой деятельности и надлежащее использование обществом ее результатов возможны при условии понимания сущности финансового счетоводства, его отличия от бухгалтерского учета, особенностей его пользователей и информационных продуктов. В современном обществе постепенно формируется институт раскрытия информации, и это является объективным процессом, неотъемлемым от развития таких важных проявлений информационной эпохи, как инновационная экономика и гражданское общество. В статье исследуются отличия счетоводства как института раскрытия информации от бухгалтерского учета, круг пользователей услуг финансового счетоводства, а также особенности его информационных продуктов. В начале XXI столетия тема финансового счетоводства стала актуальной не только для корпоративных финансов и финансового рынка, но и для финансов государственных и местных органов власти.

Ключевые слова: институт раскрытия финансовой информации, информационная функция финансов, пользователи финансовой информации, счетоводство, раскрытие информации, финансы, финансовое счетоводство, эккаунтинг.

Рис.: 1. Библ.: 28.

Рязанова Надежда Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

УДК 336.011;336.012.23

Рязанова Н. С. Новий погляд на фінансове рахівництво інформаційного суспільства

Метою статті є дослідження фінансового рахівництва (financial accounting) як інституту розкриття фінансової інформації зовнішнім користувачам, тобто як стійкої діяльності, що спрямована на реалізацію інформаційної функції фінансів. Ефективний розвиток такої діяльності та належне використання суспільством її результатів можливі за умов розуміння сутності фінансового рахівництва, його відмінності від бухгалтерського обліку, особливостей його користувачів та інформаційних продуктів фінансового рахівництва. У сучасному суспільстві поступово формується інститут розкриття інформації, і це є об'єктивним процесом, невід'ємним від розвитку таких важливих проявів інформаційної епохи, як інноваційна економіка та громадянське суспільство. У статті досліджуються відмінність рахівництва як інституту розкриття інформації від бухгалтерського обліку, коло користувачів послуг фінансового рахівництва, а також особливості інформаційних продуктів фінансового рахівництва. На початку XXI століття тема фінансового рахівництва стала актуальною не лише для корпоративних фінансів та фінансового ринку, але й фінансів державних та місцевих органів влади.

Ключові слова: інститут розкриття фінансової інформації, інформаційна функція фінансів, користувачі фінансової інформації, рахівництво, розкриття інформації, финансы, фінансове рахівництво, еккаунтинг.

Рис.: 1. Библ.: 28.

Рязанова Надія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

UDC 336.011;336.012.23

Ryazanova N. S. A New Insight into Financial Accounting of Information Society

The article is aimed at studying the financial accounting as an institution of disclosure of financial information, oriented towards external users, i.e. sustainable activity implementing the informational function of finance. Effective development of such activities and the proper use of its results by the society are possible subject to understanding of essence of financial accounting, its differences from the book-keeping, specifics of its users and information products. In the today's society an institution of disclosure of information is being gradually established and this is an objective process, indispensable to the formation of such important manifestations of the information age, as innovation economy and civil society. The article studies the difference of accounting as an institution of disclosure of information from the book-keeping; also the user group for financial accounting services as well as specific features of the information products are explored. At the beginning of the XXI century, financial accounting has become a topical theme not only for corporate finance and financial markets, but also for State finance and local government authorities.

Key words: institution of financial information disclosure, information function of finance, users of financial information, accounting, disclosure of information, finance, financial accounting, accounting.

Pic.: 1. Bibl.: 28.

Ryazanova Nadiya S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

Открытость информации – это ключевая основа информационного общества, и дальнейший его прогресс лежит в плоскости развития информационного обмена и разработки информационных институтов, направленных на обеспечение пользователей понятной и необходимой им информацией. Финансовая информация, предоставляя данные относительно решающих для рыночной экономики стоимостных распределительных отношений, является определяющей в современном общем информационном обмене, и закрытость такой информации может стать причиной

глубоких общественных проблем. В частности, в основе процветания олигархических групп, коррупции, преступности, экономической и военной агрессии всегда лежит отсутствие открытой информации о денежных потоках, питающих такие явления.

Ныне человечество становится свидетелем следующего феномена: в информационном обществе – которому присущи развитая, мобильная и глобальная информационная сеть и в котором огромные объемы информации могут с легкостью распространяться по всему миру – отсутствует надлежащая открытость ин-

формации, в том числе финансовой, что создает условия для манипулирования, искажения, введения общества в заблуждение. В результате появляется информационное оружие, которое, воспользовавшись преимуществами информационного общества, служит интересам олигархических преступных кругов. По нашему мнению, острота экономических, политических и военных вызовов, которые возникают сейчас перед человечеством, лежит в плоскости проявления именно этого феномена. В противоположность этому в современном обществе постепенно формируется институт раскрытия информации, и это является объективным процессом, неотъемлемым от развития таких важных проявлений информационной эпохи, как инновационная экономика и гражданское общество.

Исследуя теоретические и практические аспекты развития информационного общества, современная наука констатирует, что его ключевой основой является ориентация на людей, открытость для всех и направленность на развитие, в котором каждый может создать информацию и знание, иметь доступ к ним, пользоваться и обмениваться ими, давая возможность отдельным личностям, общинам и народам в полной мере реализовать свой потенциал, содействуя своему постоянному развитию и повышая качество своей жизни [9]. Прогресс общества зависит от уровня развития его институтов, и финансовое счетоводство, будучи одним из таких институтов, является чрезвычайно важным в современной динамической информационной эпохе. Ведь если стране удастся ускорить экономический прогресс, но ее ключевые институты отстают, этот диссонанс, в конце концов, ограничивает возможности создания национального богатства [28]. Финансовое счетоводство (англ. – *financial accounting*) является институтом раскрытия финансовой информации обществу, то есть устойчивой деятельностью, направленной на реализацию информационной функции финансов. Эффективное развитие такой деятельности и надлежащее использование обществом ее результатов возможны только при условии понимания сущности финансового счетоводства, его отличия от бухгалтерского учета, особенностей его пользователей и информационных продуктов, являющихся результатом финансового счетоводства. Этим обуславливается актуальность данного исследования.

Несмотря на важность открытости финансовой информации, институт финансового счетоводства в экономической, в том числе финансовой, науке пока не нашел надлежащего отображения. В отечественной научной литературе есть одиночные работы, в которых эккаунтинг (что является транслитерацией английского слова *accounting*) рассматривается только в узком понимании – как тождественный бухгалтерскому учету [2]. Подобные работы есть также в России [3]. В странах с развитой рыночной экономикой в научной и учебной литературе, а также в нормативных документах существует много работ по теме финансового счетоводства (*financial accounting*), в которых отображены разные подходы к его пониманию, и соответствующие определения этого понятия. В частности, счетоводство

рассматривается как процесс регистрации, обработки и ведения учета операций в книгах, и в таком понимании оно отождествляется с бухгалтерским учетом. Одновременно с этим, в ряде работ счетоводство толкуется как информационная система, которая охватывает регистрацию, накопление, обработку и подготовку в удобной для пользователей форме широкого круга данных, необходимых для понимания как финансов в целом, так и финансов конкретного бизнеса [11; 16; 21; 23; 27]. И такая информационная система рассматривается как ключевая в современном менеджменте. Существует также позиция, когда счетоводство определяется как деятельность по предоставлению услуг счетоводства [12, par. 40]. При этом большое внимание отводится сертификации таких связанных со счетоводством услуг, как: услуги по учету, составлению отчетности, а также услуги внешнего независимого аудита. Вместе с тем, финансовое счетоводство как институт раскрытия финансовой информации обществу, то есть как деятельность, направленная на реализацию информационной функции финансов, в экономической и, в частности, финансовой литературе пока не рассматривалась. Поэтому нашей целью является исследование именно этих вопросов, для чего будут рассмотрены отличие счетоводства как института раскрытия информации от бухгалтерского учета, круг пользователей услуг финансового счетоводства, а также его информационные продукты. По нашему мнению, такой подход закладывает основы эффективного развития и использования в информационном обществе финансового счетоводства для обеспечения открытости информации относительно финансов корпораций, финансового рынка, государства и местных органов власти.

Теоретической основой финансового счетоводства является концепция информационной функции финансов, и мы считаем, что финансовое счетоводство является формой проявления такой функции финансов. Обоснование информационной функции финансов представлено в предыдущих работах автора [4; 7; 10], где показано, что финансовые отношения всегда несут в себе информацию о денежной стоимости того, относительно чего они создаются (такая информация была обозначена как первичная). При этом подчеркивалось, что информация, которая воспринимается и которой пользуются (она была обозначена как вторичная), не в полной мере отображает содержание, которое на самом деле несут в себе финансовые отношения. И такое несоответствие является фактором рисков. Раскрывались причины такого явления: несовершенство средств передачи информации, наличие технических сбоев, человеческий фактор (намеренное искажение, присущие человеку ошибки), а также неразвитость института открытости информации обществу. Отмечалось, что в современном обществе информация делится на открытую и закрытую (то есть с ограниченным доступом – конфиденциальную, служебную и тайную), при этом обнаружение закрытой информации запрещается ее распорядителем, и доступ к ней имеет лишь ограниченный круг лиц. Было показано,

что даже открытая информация временами бывает недоступной пользователям, а та, которая поступает в их распоряжение, нередко непонятна им или не может надлежащим образом использоваться. На фоне таких процессов экономические и финансовые отношения общества, базируясь на объективных началах, тем не менее, чрезвычайно зависят от информации, которая есть в распоряжении участников этих отношений. Ограниченность, недоступность и непонятность информации, невозможность ее надлежащего использования являются факторами того, что такие отношения выстраиваются на ошибочной информации, вследствие чего возрастают неопределенность и риски в экономике, а далее – в других сферах жизни общества. То есть объективное назначение информационной функции финансов состоит в уменьшении или полном устранении неопределенности финансовых отношений.

Ранее автором были также исследованы особенности финансовой информации как фундаментального явления [8]. По нашему мнению, объективное общественное назначение информации состоит в том, чтобы быть услышанной, увиденной и другими путями воспринятой пользователями, а неизбежным результатом информационной неопределенности (отсутствия у пользователей надлежащей информации) становятся риски. Восприятию и использованию информации в современном информационном обществе способствует мобильность, доступность и глобальность информационной связи. Невозможность управлять рисками существует прежде всего из-за отсутствия информации. Вопреки тому, что риски являются результатом информационной неопределенности, современное общество выстраивает механизм их минимизации именно на ограничении доступа к информации. Мы убеждены, что механизм минимизации рисков в форме ограничения доступа к информации несет в себе противоречие и порождает новые риски. Наша позиция состоит в том, что общество должно постепенно переходить к другим механизмам минимизации рисков, которые, в отличие от действующего, лежат в плоскости более широкого информирования гражданского общества и поднятия уровня его знаний, а на основе этого – роста сознания. Считаем, что в информационном обществе финансовое счетоводство, будучи формой реализации информационной функции финансов, является институтом раскрытия информации, то есть устойчивой деятельностью в обществе, направленной на обеспечение пользователей необходимой и понятной для них финансовой информацией. А необходимая и понятная информация становится полезной для ее пользователей.

Финансовое счетоводство как форма реализации информационной функции финансов современного информационного общества, как институт раскрытия информации обществу в значительной мере использует данные бухгалтерского учета. Исследуя финансовое счетоводство современного информационного общества, чрезвычайно важно разобраться в вопросах взаимосвязи и отличий между счетоводством и бухгалтерским учетом. Как отмечает Белверд Е. Нидлз (*Belverd E.*

Needls) – профессор в области финансов и экономики университета штата Иллинойс (США), понять это отличие нелегко. При этом он подчеркивает, что понятие «бухгалтерский учет», которое дословно означает ведение (англ. – *keeping*) книг (англ. – *book*), или просто учет – является только малой частью счетоводства и представляет лишь процесс, то есть регистрацию, обработку и ведение учета операций в книгах [22, р. 4]. Кстати, именно такое толкование бухгалтерского учета отображено в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (1999), где бухгалтерский учет определен как процесс выявления, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения и передачи информации о деятельности предприятия внешним и внутренним пользователям для принятия решений [6].

Понятие «счетоводство» имеет несколько другую семантику (содержание), чем понятие «бухгалтерский учет». В научной литературе, практических пособиях, энциклопедических изданиях и справочниках, которые используются в развитых рыночных экономиках, при определении понятия счетоводства обязательно отмечается, что оно связано с анализом, обобщением, предоставлением пользователям полезной информации в удобной, понятной для них форме. А это всё отличается от строгого выявления, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения и передачи информации, то есть от того, воплощением чего является бухгалтерский учет. Например, в западной экономической литературе счетоводство толкуется как: систематическая наработка и анализ информации об экономических отношениях организации; информационная система, которая предоставляет пользователю широкий круг данных, необходимых ему для понимания как финансов в целом, так и финансов конкретного бизнеса, при этом информация обобщается в необходимой для пользователя форме, давая основание для принятия им обоснованных решений; практика «рапортования» (что является транслитерацией от английского *reporting* и переводится как доклады, отчеты, сообщения, экспертизы) о финансах бизнеса [22, р. 4; 13, р. 9; 17; 18]. Б. Нидлз подчеркивает, что, в отличие от бухгалтерского учета, счетоводство нацелено именно на анализ и интерпретацию информации. Счетоводы, готовя необходимые для пользователей данные, выискивают важные причинно-следственные связи в информации: они интересуются трендами и результатами исследований альтернативных проектов. На уровне отдельных корпораций информационная система счетоводства охватывает такие процессы, как: дизайн финансовой системы бизнеса, бюджетирование, анализ структуры расходов, аудит, налоговое планирование и подготовку налоговой отчетности [22]. Итак, бухгалтерский учет является чрезвычайно важным, базовым элементом счетоводства, которое, опираясь на данные бухгалтерского учета, нацелено на анализ и интерпретацию информации, охватывает также разные аналитические, исследовательские материалы, информация которых не является предметом бухгалтерского учета.

Роль финансового счетоводства в экономической жизни общества, а соответственно, и определение этого понятия менялось в зависимости от развития общества и его запросов на информационную открытость финансов экономических агентов. И если сначала оно ассоциировалось преимущественно с деятельностью бизнеса, финансовым рынком, то на современном этапе – охватывает также государственные и местные финансы.

В конце XIX – начале XX столетий стремительный рост роли корпораций как в национальных экономиках, так и в международном движении товаров и денежного капитала стал толчком к началу системного развития в обществе информационного обмена относительно финансов. Ярким свидетельством этого было учреждение в 1887 г. Американской ассоциации общественных счетоводов, США (англ. – *American Association of Public Accountants, AAPA*). Со временем (в 1917 г.) на ее основе был создан Американский институт счетоводов (англ. – *American Institute of Accountants, AIA*), который в 1957 г. был переименован в Американский институт сертифицированных общественных счетоводов (англ. – *American Institute of Certified Public Accountants, AICPA*), существующий и ныне, устанавливая к профессии счетовода (англ. – *accountant*) строгие образовательные требования, высокие профессиональные стандарты, суровый кодекс профессиональной этики и, что чрезвычайно важно, обязательную преданность службе интересам общества.

Развитие корпораций и их финансов обусловило появление в начале XX столетия финансового менеджмента корпораций как самостоятельной области деятельности, следствием чего стало дальнейшее усиление интереса и требований к финансовой информации. В 1919 г. вышло в свет первое систематизированное изложение корпоративных финансов в учебнике под названием «Финансовая политика корпораций», составленном на основе действующих на то время нормативных документов Артуром Стоуном Дэвингом (*Arthur Dewing, 1880 – 1971*) – одним из основателей Гарвардской бизнес-школы [15]. К началу 1950-х годов эта книга неоднократно переиздавалась, оставаясь основной при изучении корпоративных финансов, и на ее материалах было воспитано несколько поколений финансистов. Почти до конца 1920-х годов в финансовом менеджменте основное внимание отводилось вопросам создания корпораций, расширения их деятельности и выпуска ими ценных бумаг для привлечения капитала. Но после мирового экономического кризиса 1929 – 1936 гг. акцент сместился на вопросы выживания корпораций, ликвидности их активов и усиления регулирования со стороны государства и повышения требований к финансовой информации. Комитетом по вопросам терминологии Американского института счетоводов в начале 1940-х годов были даны толкования понятию счетоводства – оно определялось как «искусство записи, классификации и обобщения (англ. – *accounting is the art of recording, classifying, and summarizing*) особыми методами и в денежной форме операций и событий (которые хотя бы частично имеют финансовый характер), а также дальнейшая интерпретация таких обобщений» [14,

par. 9]. То есть к тому времени счетоводство толковалось лишь как надлежащий уровень техники (искусства, англ. – *art*) регистрации информации, ее классификации и интерпретации таких обобщений. При этом информация могла быть финансовой и такой, которая лишь частично касалась финансов.

В период после Второй мировой войны возрождение рыночного хозяйства характеризовалось дальнейшим развитием корпоративных финансов, финансового рынка и рынка финансовых услуг, которое объективно сопровождалось ростом общественного спроса на финансовую информацию, усилением требований к ее качеству и изменением подходов к пониманию сущности счетоводства. В 1950-х годах начался процесс стремительного развития и распространения электронно-вычислительной техники. Ее использование в ведущих корпорациях позволило существенно увеличить объемы обрабатываемой ими финансовой информации и перейти к углубленному анализу финансов. Именно в этот период (1950 – 1951 гг.), исследуя вопрос оптимального выбора активов, американский экономист Гарри Марковиц (*Harry Max Markowitz, 1927*) при подготовке своей докторской диссертации сформулировал основные положения теории портфеля (англ. – *portfolio theory*), которая предусматривала обработку больших массивов финансовой информации для расчетов доходности и рисков инвестиций, исчисление корреляционной связи между ними [20]. Со временем (1990 г.) Г. Марковиц стал лауреатом Нобелевской премии в области экономики за работы по теории финансовой экономики.

1960 – 1970-е годы характеризовались дальнейшим развитием экономики и, прежде всего, ее финансового сегмента – финансового рынка и корпоративных финансов, что сопровождалось усилением интересов к оптимизации инвестиционных решений и источников финансирования корпораций, необходимостью обработки больших массивов информации, а следовательно, увеличивало спрос на качественную финансовую информацию. Ее роль в обществе возрастала, и менялись подходы к пониманию счетоводства, в результате чего счетоводство постепенно выделилось в самостоятельную деятельность по предоставлению услуг. В результате этого в 1970 г. AICPA пересмотрел толкование понятия счетоводства, констатируя в «Базовых концепциях и принципах счетоводства, лежащих в основе финансовой отчетности бизнеса», что счетоводство является «деятельностью по предоставлению услуг» (англ. – *accounting is a service activity*). Было определено, что назначение такой деятельности – «обеспечивать количественную информацию об экономических субъектах, прежде всего финансовую по сути, которая, как можно ожидать, является полезной в принятии экономических решений, то есть в обоснованном выборе из существующих альтернатив» [12, par. 40]. Таким образом, основные изменения этого периода относительно счетоводства состояли в следующем:

- ✦ *во-первых*, счетоводство трактовалось уже не как надлежащая техника ведения записей (учета), классификации и обобщения операций, а как деятельность по предоставлению услуг;

- ✦ *во-вторых*, был выделен объект такой деятельности – количественная, прежде всего финансовая по сути, информация (англ. – *quantitative information, primarily financial in nature*) об экономических субъектах (англ. – *economic entities*);
- ✦ *в-третьих*, подчеркивалось, что такая информация должна быть полезной (англ. – *that is intended to be useful*) в принятии обоснованных экономических решений.

В конце 1970-х годов передовые корпорации в развитых экономиках уже широко пользовались компьютерами, что позволило быстро обрабатывать большие объемы информации и повышать качество финансового менеджмента. Сместились приоритеты корпораций в определении цели их деятельности: от простого «увеличения прибыли» к «процветанию путем роста рыночной стоимости активов корпорации и благосостояния ее акционеров». Относительно последнего, то воплощением его является повышение дивидендов и рыночной цены акций корпораций. Принятие финансовых решений корпораций все больше начало зависеть от решений инвесторов, которые, в свою очередь, базировались на информации относительно финансов корпорации. В 1978 г. АICPA пересмотрел свои положения относительно сущности счетоводства, и было признано, что оно предназначено для удовлетворения информационных нужд не только самого бизнеса, но и его внешних пользователей. Было также зафиксировано, что счетоводство сосредотачивается только на финансовой информации, и это есть информация, на основе которой пользователи при управлении бизнесом и в ходе своей экономической деятельности могут принимать обоснованные, по сравнению с другими пользователями, решения относительно ограниченных финансовых ресурсов [24, par. 9].

Постепенно счетоводство превратилось в связующее звено между бизнесом и пользователями финансовой информации об этом бизнесе в ходе как непосред-

ственного управления этим бизнесом, так и при принятии необходимых им экономических решений. На *рис. 1* схематично изображена логика такой взаимосвязи.

Разных пользователей интересует финансовая информация неодинакового уровня детализации и обобщения, что объясняется отличием их прав и обязанностей относительно субъектов, информация о которых подается счетоводством. Интересы пользователей относительно информации различаются¹. Например, владельцу корпорации и потенциальному инвестору важно знать, насколько рискованы их инвестиции и какую выгоду можно ожидать от них. Кредиторов интересует вопрос платежеспособности корпорации. Рядовые работники беспокоятся о величине и стабильности заработной платы, о социальных пакетах, которые им предлагает корпорация. Ее руководство озабочено информацией о движении ее денежного капитала, детальными финансовыми данными относительно закупок, производства и сбыта, сведениями о реструктуризации, деятельности на внутреннем и внешних рынках. Государство, собирая налоги, хочет знать все о поступлениях, себестоимости и оборотах корпорации. Ответственность волнуют расходы компании на экологические программы и другие важные для социума вопросы. Рост спроса на информацию и увеличение объемов ее обработки, расширение круга заинтересованных в ней лиц и одновременно важность защиты интересов участников информационного обмена обусловили необходимость формирования разных подходов к подготовке счетоводством информации для разных пользователей.

¹ Справочно: слово «интерес» имеет, так сказать, финансовое происхождение, поскольку сначала (в средние века) его ассоциировали лишь с понятием «доход», делая соответствующие пометки в бухгалтерских книгах против ожидаемых сумм доходов. Только со второй половины XX столетия понятие «интерес» начали трактовать как осознанные потребности.

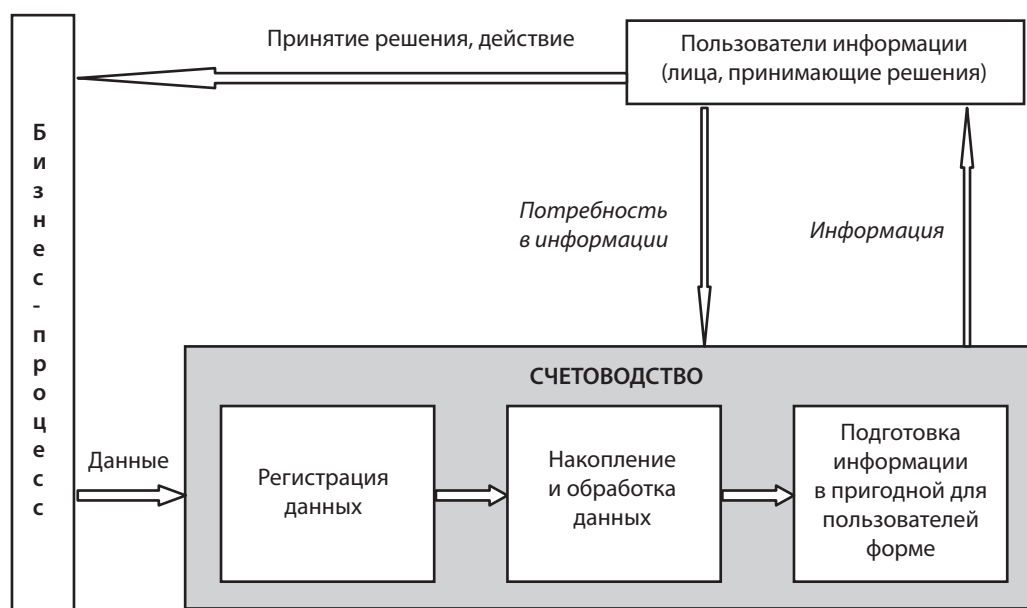


Рис. 1. Роль счетоводства во взаимодействии бизнеса и пользователей его финансовой информации [22, р. 3]

Именно поэтому начали выделять две группы пользователей – внешних (англ. – *external users*) и внутренних (англ. – *internal users*), права и обязанности которых относительно получения финансовой информации о том или ином бизнесе различаются, а потому характер информации, уровень ее детализации и обобщения для каждой из групп отличаются.

Внешними пользователями признали тех, кто непосредственно не задействован в операционной деятельности бизнеса, информация о котором подается счетоводством, но имеет какой-либо интерес в результатах его операционной деятельности и финансов. К внутренним пользователям отнесены менеджеры всех уровней, задействованные в планировании, организации, управлении и контроле деятельности такого бизнеса. Соответственно, для удовлетворения нужд этих двух групп были выделены и начали развиваться две взаимосвязанные, но абсолютно самостоятельные области счетоводства – финансовое и управленческое. Финансовое счетоводство (англ. – *financial accounting*) предназначалось для обеспечения информацией внешних пользователей для их инвестиционных нужд, нужд в заимствованиях или других запросов. В отличие от этого, управленческое счетоводство (англ. – *managerial accounting*) было направлено на предоставление необходимой информации менеджерам корпорации для принятия ими операционных решений. Кроме того, со временем выделилась еще подсистема налогового счетоводства (англ. – *tax accounting*), которое регулируется налоговым законодательством и преследует иные, чем финансовое и управленческое счетоводство, цели. То есть вся информация относительно финансов бизнеса была разделена на такую, доступ к которой стал ограничен – она обеспечивалась управленческим счетоводством и ею могли пользоваться только внутренние пользователи; а также такую, к которой существовал широкий доступ для всех пользователей – она обеспечивалась финансовым счетоводством.

Управленческое счетоводство охватывает всю финансовую информацию, которая регистрируется, скапливается, обрабатывается и готовится для пользования менеджментом. То есть его данные являются конфиденциальными, доступ к ним ограничен и предназначены они лишь для внутреннего пользования. В корпоративных финансах управленческое счетоводство регулируется лишь внутренним законодательством каждой корпорации. Это такие нормативные документы корпорации, как устав, регламенты, положения, приказы и инструкции. Доступ к такой информации имеют, в частности, основные собственники (акционеры с контрольным пакетом акций), члены Надзорного (Наблюдательного) Совета корпорации, ее Правление, высший состав менеджмента. Остальные пользователи считаются внешними, их доступ к информации, которая классифицируется как коммерческая тайна, ограничен. В сфере государственных и местных финансов также существует соответствующая информационная система управленческого счетоводства, которая регулируется соответствующим законодательством.

Финансовое счетоводство представляет информацию, которой пользуется не только менеджмент корпорации или же руководство в государственных и местных органах власти, но и остальные пользователи, то есть она является открытой, не ограниченной в доступе, и это – его особенность. При этом британские экономисты Бэрри и Джейми Элиот (Barry Elliot, Jami Elliot) в книге «Финансовое счетоводство и отчетность» подчеркивают, что финансовое счетоводство нацелено, прежде всего, на внешних пользователей, чтобы они имели достаточно данных для самостоятельной оценки финансовых показателей компании [16]. Будучи нацеленным на анализ и интерпретацию информации, финансовое счетоводство охватывает разные исходные данные, включая материалы бухгалтерского учета. Оно является составляющей информационной системы финансов, охватывает процесс регистрации, накопления, анализа и подготовки обобщенной в соответствии с потребностями пользователей открытой (неконфиденциальной) информации о финансах того или иного экономического агента. Финансовое счетоводство является одной из форм проявления информационной функции финансов современного информационного общества.

Внутренними пользователями финансовой информации относительно бизнеса являются лица, которые непосредственно отвечают за планирование и организацию бизнеса, руководят и управляют им, а также осуществляют контроль за его деятельностью. Особенность информации, к которой разрешен доступ представителям данной группы, состоит в том, что она носит закрытый характер, то есть не подлежит раскрытию для широкой массы пользователей. Следует отметить, что в конце XX столетия, с развитием системы корпоративного управления (англ. – *corporate governance*), отнесение пользователей к тем, кто имеет право на получение управленческой отчетности, стало более жестким. И ныне перечень лиц, имеющих право на доступ к данным управленческого счетоводства, определяется внутренними нормативными документами корпорации. Примером этого является утверждаемый Наблюдательным Советом (англ. – *Supervisory Board*) или Правлением корпорации (англ. – *Board of Directors*) Положение «О доступе к информации» или Положение «Об инсайдерской информации». Доступ к этой информации теперь имеют далеко не все менеджеры корпорации, и обычно к числу внутренних пользователей принадлежат только руководители (члены Наблюдательного Совета) и главные менеджеры корпорации. Они отвечают за деятельность бизнеса – например, за производство товаров, их качество и снижение себестоимости, создание новой продукции, увеличение количества рабочих мест, а также заинтересованы в прибыльности, устойчивости, ликвидности и росте рыночной стоимости активов корпорации. Круг вопросов, которыми озабочены такие пользователи, требует углубленного анализа, детализированной информации, постоянного обновления данных. Счетоводство должно оперативно предоставлять им информацию, которая носит ограниченный характер распространения, отвечая, например, на вопрос

такого характера: какова себестоимость производства отдельных видов товаров; что входит в эту себестоимость; возможно ли и каким образом уменьшить себестоимость продукции; каковы в корпорации денежные потоки; какую заработную плату получают те или иные работники корпорации; на какую сумму заключены соглашения с поставщиками; производство какого товара является наиболее прибыльным; и множество других аспектов деятельности корпорации. На современном этапе объемы, содержание и регулярность предоставления пользователям финансовой информации о том или ином бизнесе определяются владельцем (владельцами) бизнеса и, в определенной мере, регулируются законодательством. Критерием отнесения информации к закрытой является ее конфиденциальность. Отношения же, что связанные с правовым режимом конфиденциальной информации, регулируются законом.

К числу пользователей финансового счетоводства принадлежат владельцы бизнеса, его кредиторы, потенциальные собственники, представители профсоюзов, правительственные агентства по вопросам занятости, а также широкая общественность. Эта группа пользователей финансовой информации очень многочислена и неоднородна, и внутри ее выделяются две подгруппы: во-первых, те, кто, не принимая непосредственного участия в планировании и деятельности бизнеса, тем не менее, имеют прямую финансовую заинтересованность в ходе и результатах его деятельности; во-вторых, пользователи, не принимающие непосредственного участия в данном бизнесе и не имеющие в нем прямой финансовой заинтересованности.

К первой подгруппе пользователей данных финансового счетоводства принадлежат владельцы бизнеса, информация о котором предоставляется финансовым счетоводством, его кредиторы, потенциальные инвесторы, поставщики и клиенты. Все они внимательно изучают финансы корпорации, строят заключения относительно ее прибыльности, ликвидности и стабильности. Владельцы интересуются рисками, которые могут сопровождать их инвестиции, и доходностью инвестиций; им необходима информация для определения целесообразности приобретения, содержания или продажи акций, оценки способности корпорации платить дивиденды. Кредиторы изучают информацию, которая дает возможность уяснить, будут ли их займы и проценты по ним возвращены своевременно и в полном объеме. Поставщиков интересуют данные, которые помогают определять, своевременно ли будут платиться надлежащие им суммы денежных средств. Клиентам необходимы сведения о надежности и долговременности деятельности корпорации, особенно если они имеют с ней соглашения по срокам. К данной подгруппе принадлежат также работники корпорации, которые не являются ее менеджерами. Они заинтересованы в финансовой информации о корпорации, им важно ориентироваться в вопросах стабильности и прибыльности своих работодателей, способности корпорации обеспечить их заработной платой, пенсией и возможностью дальнейшей работы. Следует отметить, что с развитием корпоративных финансов и корпора-

тивного управления (англ. – *corporate governance*) некоторые пользователи финансовой информации из числа этой подгруппы начали относиться также ко внутренним пользователям: например, владельцы больших пакетов акций и кредиторы ныне нередко имеют право на доступ к внутренней информации.

Ко второй подгруппе пользователей данных финансового счетоводства принадлежат государственные и местные органы власти, их представители, а также широкая общественность (гражданское общество). Государство и государственные учреждения заинтересованы в информации для регулирования деятельности корпораций, выявления полноты уплаты ими налогов, макроэкономического планирования и прогнозирования. Во многих государствах информация, поступающая от корпораций, объединяется в системы национальных счетов, которые дают возможность получить обобщенную характеристику самых важных сторон экономики стран в целом. Система национальных счетов необходима для государственного экономического программирования и реализации структурной политики. К внешним пользователям принадлежат также биржи и учреждения, которые организуют обращение ценных бумаг, государственные органы, надзирающие за дорожным и коммунальным хозяйством, железными дорогами, системой связи и т. п. Общественность представлена разными финансовыми аналитиками, брокерами, юристами, экономистами, финансовой прессой, обществами покупателей и потребителей. Они интересуются финансовой информацией корпорации в контексте влияния на инфляцию, уровень пенсий, социально-экономическую среду и другие макроэкономические показатели. Обобщая, можно констатировать, что важным пользователем данных финансового счетоводства является гражданское общество, один из главных принципов существования которого – публичность и общая осведомленность. Кроме того, экономика современной информационной эпохи все больше приобретает характер экономики инновационной, то есть такой, которая базируется на потоках инноваций, технологическом усовершенствовании, когда значительная часть добавленной стоимости создается, в частности, информационной сферой, в том числе деятельностью по предоставлению услуг по информации о финансах.

Известно, что информация имеет информативный характер лишь для тех лиц и технических средств, которые способны ее воспринять и понять. От подготовленности принимающей стороны к восприятию, осмыслению, обработке и анализу финансовой информации зависит оценка её полезности. В контексте финансового счетоводства осознание этой зависимости имеет несколько важных аспектов. Прежде всего, уровень качества услуг, информационных продуктов финансового счетоводства непосредственно определяется профессиональной подготовленностью тех, кто эти услуги предоставляет, поскольку отбор информации, ее дальнейшая обработка и результаты «на выходе» зависят от них. Но, кроме того, чрезвычайно важно иметь подготовленного пользователя услуг финансового сче-

товодства. Те страны, где общество проявляет заботу об образовании, в частности финансово-экономическом, демонстрируют лучшие показатели развития.

Практика свидетельствует, что корпорации, которые обеспечивают внешних пользователей надлежащей информацией, имеют преимущества в привлечении дополнительных денежных ресурсов, клиентов и поставщиков. И развитие финансового рынка и ужесточение требований относительно необходимости минимизации рисков его участниками требовали совершенствовать систему финансового счетоводства, чтобы способствовать привлечению инвестиций и увеличению рыночной стоимости активов эмитентов, информация которых предоставлялась участникам рынка. Именно поэтому в 1973 г. в США Комиссией по ценным бумагам и фондовой бирже (англ. – *The Securities and Exchange Commission, SEC*) была создана негосударственная неприбыльная организация – Совет по стандартам финансового счетоводства (англ. – *The Financial Accounting Standards Board, FASB*), цель которой состояла в разработке и улучшении уже существующих к тому времени общепринятых принципов счетоводства (англ. – *Generally Accepted Accounting Principles, GAAP*). Тем самым было начато стремительное развитие сегмента финансового счетоводства, который касается стандартизированной обязательной финансовой отчетности эмитентов для внешних пользователей. На современном этапе стандартизации обязательной финансовой отчетности для внешних пользователей охватывает все национальные рынки: некоторые страны разрабатывают национальные стандарты финансовой отчетности, которые коррелируют с международными, а многие страны вводят на своих национальных финансовых рынках стандарты международные. При этом в состав обязательной финансовой отчетности входят четыре формы отчетности (баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях в собственном капитале), а также примечания и объяснения к ним. Такой процесс полностью отвечает глобализационным тенденциям в экономике информационного общества. Более того, процесс стандартизации финансовой отчетности для внешних пользователей охватил также компании средней величины, а также предприятия, которые находятся в собственности государства и местных органов власти.

Чрезвычайное внимание общества к стандартизации обязательной открытой финансовой отчетности экономических агентов является отображением важности информации таких отчетов для обеспечения устойчивого функционирования национальных и международного финансовых рынков, а также устойчивого развития участников этих рынков и экономики в целом. Вместе с тем, сосредоточение внимания только на вопросах стандартизации обязательной финансовой отчетности стало причиной того, что финансовое счетоводство у многих сегодня отождествляется с бухгалтерским учетом и обязательной финансовой отчетностью. Но финансовое счетоводство как институт раскрытия информации обществу не ограничивается этим. По нашему мнению, это такая деятельность по предоставле-

ния обществу услуг относительно финансовой информации, результаты которой:

- ✦ во-первых, охватывают весь круг экономических агентов, а не только тех, по которым разработаны стандарты обязательной финансовой отчетности;
- ✦ во-вторых, раскрытие финансовой информации реализуется не только в форме четырех форм обязательной финансовой отчетности и примечаний и объяснений к ним, но и в разных аналитических материалах, обобщениях, таблицах, графиках и других формах, обеспечивающих полезность и понятность информации ее пользователю.

В подтверждение этого в 1978 г. «Концептуальными положениями № 1 по вопросам финансового счетоводства» FASB было зафиксировано, что счетоводство отнюдь не ограничивается информацией, предоставленной обязательными стандартными финансовыми отчетами. В этом документе было констатировано, что информационные продукты финансового счетоводства делятся на две группы: формальные стандартизированные финансовые отчеты (англ. – *formal financial statements*) и финансовые аналитические материалы (англ. – *financial reporting*). При этом указано, что все информационные продукты счетоводства по сути имеют одинаковую цель, но некоторая полезная информация лучше может быть представлена в форме стандартизированных отчетов, а некоторая – в отличной от таких отчетов форме. Более того, существует информация, которая может быть представлена только в форме, отличной от стандартизированных отчетов [25, pag. 5 – 7].

Формальные стандартизированные финансовые отчеты являются центральным элементом финансовой отчетности и главными в передаче информации счетоводства внешним пользователям. В этих отчетах система счетоводства обобщает данные в разрезе таких хорошо известных элементов отчетности, как, например, активы, обязательства, доходы, расходы, и т. п., что позволяет предоставлять пользователям большой массив необходимой им информации, полученной даже из иных, чем бухгалтерский учет, источников. К обязательным формам финансовой отчетности «Концептуальными положениями по вопросам финансового счетоводства» были отнесены следующие:

- ✦ баланс (англ. – *balance*), он же отчет о финансовой позиции (англ. – *statement of financial position*);
- ✦ отчет о прибылях (англ. – *income statement*), или отчет о доходах (англ. – *earning statement*);
- ✦ отчет о нераспределенной прибыли (англ. – *retained earnings*);
- ✦ отчет о других изменениях в капитале владельцев или акционеров (англ. – *statement of other changes in owners' or stakeholders' equity*);
- ✦ отчет об изменениях в финансовой позиции (англ. – *statement of changes in financial position*), или отчет об источниках и распределении фондов (англ. – *statement of sources and applications of funds*).

Финансовые аналитические материалы составляют не только из стандартизированных финансовых отчетов, но и из других информационных средств (инструментов, англ. – *means of communicating information*), прямо или опосредованно принадлежащие к информации, которая обеспечивается системой счетоводства: это могут быть данные о ресурсах корпорации, ее обязательства, поступления и т. п. Менеджмент корпорации может предоставлять информацию внешним пользователям в иной, чем формализованные финансовые отчеты, форме по разным причинам: это обуславливается или требованиями относительно необходимости раскрытия информации со стороны властных органов, регуляторных норм, или же обычаями и традициями; кроме того, менеджмент на добровольных началах раскрывает информацию, если считает это полезным для внешних пользователей. Информация может предоставляться разными информационными продуктами, отличными от формализованных (стандартизированных) финансовых отчетов, и они могут касаться разных обстоятельств, например: ежегодные отчеты (англ. – *corporate annual report*), проспекты эмиссии (англ. – *prospectuses*), ежегодные отчеты для Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (англ. – *annual reports filed with the Securities and Exchange Commission*). Круг представленной в них информации является очень широким, в частности, в проспекте эмиссии должны подаваться такие данные: характеристика эмитента; информация о его должностных лицах; сведения о заработках членов его исполнительного органа; перечень разрешений на осуществление деятельности эмитента; сведения о его участии в других объединениях (холдингах, концернах, ассоциациях и т. п.); сведения о юридических лицах, в которых он владеет более 10% уставного капитала (или активов); данные о дочерних предприятиях, филиалах и представительствах; детальное описание деятельности, продукции, рынков, особенности отрасли; возможные риски; перспективы деятельности; детальная информация о ценных бумагах эмитента. Сообщения для прессы, прогнозы менеджмента или любые другие описания его планов и ожиданий, доклады и другие информационные материалы, которые касаются экологических и социальных аспектов деятельности корпорации, – все это является примерами аналитических финансовых материалов, отличных от стандартизированных финансовых отчетов. И содержат они как финансовую, так и другую, связанную с финансами, информацию.

Относительно внешнего (независимого) аудита подготовленной для внешних пользователей финансовой информации, то в «Концептуальных положениях» указано, что стандартизированные финансовые отчеты по обыкновению должны проходить такой аудит. Для остального же информационного материала такой аудит не является обязательным.

Развитие информационных технологий последних десятилетий стало толчком к дальнейшему развитию финансового счетоводства. В 1980-е годы все более широкое применение компьютеров не только крупными корпорациями, но и малым и средним бизнесом содействовало углублению финансового анализа,

разработкам финансовых решений на основе больших массивов информации, а также развитию финансового счетоводства в направлении преодоления информационного разрыва между менеджерами бизнеса и потенциальными инвесторами. В 1990-е годы, со стремительным распространением Интернета и формированием Всемирной Web-паутины, информационный обмен смог выйти на принципиально новый уровень – он стал глобальным, мобильным и охватил огромные объемы информации. Внешние пользователи информации относительно финансов бизнеса получили возможность оперативно узнавать необходимые им данные из разных источников, что усилило конкуренцию на рынке услуг финансового счетоводства. По оценкам известного американского изобретателя и футуролога, одного из директоров компании Go ogle – Рэймонда Курцвейла (англ. – *Raymond Kurzweil*, 1948) в ближайшие пять лет состоится дальнейшее стремительное развитие информационных технологий: персональные компьютеры достигнут вычислительной мощности человеческого мозга, и беспроводный доступ к Интернету составит 85% поверхности земного шара [19]. Такие процессы, присущие информационному обществу, способствуют дальнейшему развитию института финансового счетоводства и его информационных продуктов.

Мощным двигателем развития финансового счетоводства стала также система корпоративного управления (англ. – *corporate governance*), которая в Украине больше известна как система корпоративного управления. Она представляет собой систему обеспечения эффективного управления бизнесом и контроля за ним со стороны владельцев и других пользователей информации. В развитых экономиках система корпоративного управления зародилась в конце 1980-х годов, а в конце 1990-х стала уже известной и в странах бывшего социалистического лагеря. Вопросы раскрытия информации, будучи среди основных в построении надлежащего корпоративного управления, стали важным организационным фактором развития института финансового счетоводства и его информационных продуктов.

ВЫВОДЫ

Исторически финансовое счетоводство сформировалось как результат развития общества и его экономики: когда для привлечения капитала, освоения новых рынков снабжения, сбыта и получения конкурентных преимуществ бизнес встает перед необходимостью раскрывать о себе финансовую информацию для внешних пользователей – инвесторов и кредиторов, поставщиков и клиентов, государственных и местных органов власти, а также широких кругов общественности. Но в информационную эпоху с развитием гражданского общества требования относительно обязательного раскрытия информации для внешних пользователей все больше начинают касаться также органов власти – государственных и местных финансов. И если в конце 1970-х гг. в «Концептуальных положениях по вопросам финансового счетоводства» шла речь прежде всего о финансовом счетоводстве как институте раскрытия

информации о бизнес-деятельности, а роль государства рассматривалась, прежде всего, как пользователя такой информации [25, par. 14 – 16], то на современном этапе финансовое счетоводство охватывает также деятельность государственных и местных органов власти.

Сегодня трендом финансового счетоводства является распространение его на финансы власти – государственные и местные. Это объективный логический процесс, поскольку информация о государственных и местных финансах, которые охватывают по меньшей мере треть создаваемого в мире ВВП, становится чрезвычайно важной для всего общества. В последние десятилетия прогрессивные политики все чаще поднимают тему прозрачности деятельности государственных и местных органов власти, обещая обеспечить открытость информации. Например, Дэвид Камерон (англ. – *David Cameron*, 1966) в одном из выступлений накануне избрания его премьер-министром Великобритании (начало 2010 г.) говорил о наступлении новой эры, когда в государстве остается все меньше власти и денег, а общество, благодаря использованию информационных технологий, имеет все больше власти. Подчеркнув, что бизнес уже давно пользуется возможностями информационной и Интернет-революции, он заметил, что государственная и местная власти делают лишь первые шаги в этом направлении и указал на необходимость пересмотра трех главных признаков гражданского общества – прозрачность, более широкий выбор и подотчетность. Обещая использовать достижения информационной революции для перестройки политики, управления страной и системы предоставления общественных услуг, Д. Камерон говорил, что полная прозрачность власти будет иметь большое влияние, и страна достигнет большего прироста благосостояния [26]. Прозрачность деятельности государственной и местной власти, их подотчетность гражданскому обществу и возможность более широкого выбора последнего основываются на открытости информации этих органов власти, и ярким примером такой открытости служит официальный сайт штата Миссури (США) [5]. Здесь, на едином портале, кто угодно может проследить каждый доллар, потраченный правительством этого штата, проанализировать его расходы, проверить результаты бюджета.

Ведь в начале XXI столетия тема финансового счетоводства становится актуальной не только для корпоративных финансов и финансового рынка, но и для финансов государственных и местных органов власти. И современная финансовая наука констатирует, что на рубеже XX и XXI столетий, после нескольких десятилетий политики дефицитного финансирования и проведения ряда реформ в государственном секторе, правительства ведущих стран мира ввели идеологию управления государственными финансами, близкую к предпринимательской шкале ценностей, которая считается эталоном рациональности решений. Например, для управления бюджетными ресурсами предлагается переходить к управлению бюджетными результатами, что предусматривает большую транспарентность бюджета [1, с. 6 – 8]. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бабич Т. С.** Макрофінансове бюджетування / Т. С. Бабич, Т. В. Жибер ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – К. : КНЕУ, 2011. – 311 с.
2. **Верига Ю. А.** Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу / Ю. А. Верига, С. М. Деньга. – Полтава : Полтавський ун-т споживчої кооперації України. Ч. 1: Теоретичні аспекти системи еккаунтингу : вонографія, 2002. – 352 с.
3. **Кондраков Н. П.** Еккаунтинг для менеджерів: Бухгалтерський учет и финансово-экономический анализ : учеб. пособие / Н. П. Кондраков. – М. : Дело, 1998. – 280 с.
4. **Крисоватий А. І.** Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / А. І. Крисоватий, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 7 – 27.
5. Офіційний сайт штату Міссурі (США). Прозорість та підзвітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mo.gov/government/transparency-and-accountability/>
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : akon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14
7. **Рязанова Н. С.** Інформаційна функція фінансів: розуміння її сутності у світлі сучасної інформаційної парадигми / Н. С. Рязанова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 337 – 344.
8. **Рязанова Н. С.** Фінансова інформація як фактор створення доданої вартості в інноваційній ринковій економіці / Н. С. Рязанова // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 395 – 406.
9. **Савінова Н. А.** Кримінально-правове забезпечення розвитку інформаційного суспільства в Україні: теоретичні та практичні аспекти : монографія / Н. А. Савінова. – К. : ДКС, 2012. – 342 с.
10. **Федосов В. М.** Концептуальні питання теорії корпоративних фінансів / В. М. Федосов, Н. С. Рязанова // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3-4. – С. 39 – 55.
11. Balla Donald. CLEP. Financial Accounting Book. 2012.
12. Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises. Statement of the Accounting Principles, Board N 4. New York, American Institute of Certified Public Accountants, 1970.
13. Collins English Dictionary and Thesaurus. – Harper Collins Publishers, 1998. – 1378 p.
14. Committee on Accounting Terminology. Accounting Terminology Bulletin N. – New York : American Institute of Certified Public Accountants, 1953 [Electronic resource]. – Mode of access : http://3197d6d14b5f19f2f440-5e13d29c4c016cf96cbbfd197c579b45.r81.cf1.rackcdn.com/collection/papers/1950/1953_0101_AccountingReview.pdf
15. **Dewing A.** (1919, 1937, 1941, 1946, 1953): The Financial Policy of Corporations / A. Dewing. – Ronald Press, New York.
16. **Elliot B.** Financial accounting and reporting, 12th edition / Barry Elliot and Jamie Elliot. – Prentice Hall, London 2008, 879 p.
17. Encyclopedia Britannica [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/3044/accounting>
18. Investopedia [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.investopedia.com/terms/a/accounting.asp#axzz28FgC9K00>
19. **Kurzweil R.** How to Create a Mind: The Secret of Human Thought Revealed / Ray Kurzweil. – New-York, 2012.
20. **Markowits H. M.** Portfolio Selection / Harry M. Markowits // Journal of Finance. – 1952. – Volume 7. – Issue 1. – Pp. 77 – 91.
21. **Melville A.** Financial Accounting (1999) / A. Melville. – London : Chapman and Hall.
22. **Needles B. E.** Financial Accounting. Houghton Mifflin Company / Belverd E. Needles. – Boston, USA. – Third ed., 1989. – P. 791.

23. Needles Belverd E. Principles of Financial Accounting / Belverd E. Needles, Marian Powers. – 12th edition (2013), Hardcover.
24. Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises. Statement of Financial Accounting Concepts. – No.1. Stamford, Conn.: Financial Accounting Standard Board, 1978.
25. Statement of Financial Accounting. Concepts. – № 1. November 1978. – FASB of Financial Accounting Federation [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820899285&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>
26. TED. Дэвид Камерон: Наступающая эра государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ted.com/talks/david_cameron?language=ru
27. Thomas A. Introduction to Financial Accounting / A. Thomas, Anna Mari Ward. – 13th edition (2008), London: McGraw-Hill.
28. Toffler A. Revolutionary Wealth. How it will be Changed and how it will Change our Lives / A. Toffler, H. Toffler. – New York, Knopf Publisher, 2006, 492 p.

REFERENCES

- Babych, T. S., and Zhyber, T. V. *Makrofinansove biudzhetyvania* [Macro-financial budgeting]. Kyiv: KNEU, 2011.
- Balla, D. *CLEP. Financial Accounting Book*, 2012.
- Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises. Statement of the Accounting Principles, Board No. 4.* New York: American Institute of Certified Public Accountants, 1970.
- Collins English Dictionary and Thesaurus*: Harper Collins Publishers, 1998.
- "Committee on Accounting Terminology. Accounting Terminology Bulletin N". http://3197d6d14b5f19f2f440-5e13d29-c4c016cf96cbbfd197c579b45.r81.cf1.rackcdn.com/collection/papers/1950/1953_0101_AccountingReview.pdf
- Dewing, A. *The Financial Policy of Corporations*. New York: Ronald Press., 1919; 1937; 1941; 1946; 1953.
- Elliot, B., and Elliot, J. *Financial accounting and reporting*. London: Prentice Hall, 2008.
- "Encyclopedia Britannica". <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/3044/accounting>
- Fedosov, V. M., and Riazanova, N. S. "Kontseptualni pytan- nia teorii korporatyvnykh finansiv" [Conceptual problems in the theory of corporate finance]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 3-4 (2013): 39-55.
- Investopedia. <http://www.investopedia.com/terms/a/accounting.asp#axzz28FgC9K00>
- Kondrakov, N. P. *Ekkaunting dlia menezherov : Bukhgalterskiy uchet i finansovo-ekonomicheskii analiz* [Ekkaunting for managers: Accounting, financial and economic analysis]. Moscow: Delo, 1998.
- Krysovatyi, A. I., Fedosov, V. M., and Riazanova, N. S. "Korporatyvni finansy v konteksti vyklykiv suchasnoi innovatsiinoi ekonomiky" [Corporate finance in the context of the challenges of modern innovative economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2013): 7-27.
- Kurzweil, R. *How to Create a Mind: The Secret of Human Thought Revealed*. New York, 2012.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). akon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14
- Markowits, H. M. "Portfolio Selection". *Journal of Finance*, no. 1 (1952): 71-91.
- Melville, A. *Financial Accounting*. London: Chapman and Hall, 1999.
- Needles, B. E. *Financial Accounting*. Houghton Mifflin Company. Boston, USA, 1989.
- Needles, B. E., and Powers, M. *Principles of Financial Accounting*: Hardcover, 2013.
- "Ofitsiinyi sait shtatu Missouri (SShA). Prozorist ta pidzvitnist" [Official website of Missouri (USA). Transparency and accountability]. <http://www.mo.gov/government/transparency-and-accountability/>
- Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises. Statement of Financial Accounting Concepts No. 1.* Stamford, Conn. : Financial Accounting Standard Board, 1978.
- Riazanova, N. S. "Informatsiina funktsiia finansiv: rozuminnia ii sutnosti u svitli suchasnoi informatsiinoi paradyhmy" [Information function of finance: understanding its essence in the light of modern information paradigm]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 337-344.
- Riazanova, N. S. "Finansova informatsiia iak faktor stvorenia dodanoi vartosti v innovatsiinii rynkovii ekonomitsi" [Financial Information as a factor of value added in the innovation market economy]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2014): 395-406.
- Savinova, N. A. *Kryminalno-pravove zabezpechennia rozvytku informatsiinoho suspilstva v Ukraini: teoretychni ta praktychni aspekty* [Criminal legal support for the Information Society in Ukraine: theoretical and practical aspects]. Kyiv: DKS, 2012.
- "Statement of Financial Accounting. Concepts No. 1". <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175820899285&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>
- "TED. Devid Kameron : Nastupaiushchaia era gosudarstvennogo upravleniia" [TED. David Cameron: the era of governance]. http://www.ted.com/talks/david_cameron?language=ru
- Thomas, A., and Ward, A. M. *Introduction to Financial Accounting*. London: McGraw-Hill, 2008.
- Toffler, A., and Toffler, H. *Revolutionary Wealth. How it will be Changed and how it will Change our Lives*. New York: Knopf Publisher, 2006.
- Veryha, Yu. A., and Denha, S. M. *Ekkauntynh efektyvnosti vkladennia kapitalu v torhovelnu sferu* [Ekkaunting efficiency investment in commercial sphere]. Poltava: Poltavskiy un-t spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy, 2002.

ФІСКАЛЬНА І БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНСЬКИХ МУНІЦИПАЛІТЕТІВ: ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ

© 2015 СИНЮТКА Н. Г.

УДК 336.3:336.276

Синютка Н. Г. Фіскальна і боргова політика українських муніципалітетів: зміна пріоритетів

Узагальнено статистичну інформацію щодо місцевих фінансів як складової сектора державного управління України, дано інтегровану оцінку їхнього сучасного стану, розглянуто динаміку розвитку і структуру сектора. Доведено системний характер дефіцитності місцевих бюджетів. Зроблено спробу комплексного наукового обґрунтування необхідності та доцільності місцевих позик як альтернативного джерела фінансування. Запропоновано зміну пріоритетів у фіскальній і борговій політиці муніципалітетів України. Наголошено на позитивних аспектах субнаціональних запозичень як драйвера економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: дефіцитність місцевих бюджетів, місцеві позики, борги муніципалітетів, необхідність використання муніципальних запозичень, муніципальна боргова політика, субнаціональні запозичення.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Синютка Наталія Геннадіївна – старший викладач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: synutka@gmail.com

УДК 336.3:336.276

UDC 336.3:336.276

Синютка Н. Г. Фискальная и долговая политика украинских муниципалитетов: смена приоритетов

Обобщена статистическая информация о местных финансах как составляющей сектора государственного управления Украины, дана интегрированная оценка их современного состояния, рассмотрена динамика развития и структура сектора. Доказан системный характер дефицитности местных бюджетов. Сделана попытка комплексного научного обоснования необходимости и целесообразности местных займов в качестве альтернативного источника финансирования. Предложены изменения приоритетов в фискальной и долговой политике муниципалитетов Украины. Подчеркнуты положительные аспекты субнациональных заимствований в качестве драйвера экономического развития регионов.

Ключевые слова: недостаточность местных бюджетов, местные займы, долги муниципалитетов, необходимость использования муниципальных заимствований, муниципальная долговая политика, субнациональные заимствования.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Синютка Наталья Геннадьевна – старший преподаватель кафедры финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: synutka@gmail.com

Syniutka N. H Fiscal and Debt Policy of Ukrainian Municipalities: Shift of Priorities

Statistical data on the local finance as a part of the government sector of Ukraine have been generalized, an integrated estimate of their current state has been given, dynamics of development and structure of the sector have been considered. Systemic nature of scarcity of local budgets has been proven. An attempt was made to an integrated scientific substantiation of the necessity and feasibility of local loans as an alternative source of financing. Shift of priorities in fiscal and debt policies of the municipalities of Ukraine has been proposed. Positive aspects of subnational borrowing as a driver of regional economic development has been emphasized.

Key words: insufficiency of local budgets, local loans, debts of municipalities, need for use of the municipal debts, municipal debt policy, subnational borrowing.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Syniutka Nataliia H. – Senior Lecturer, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: synutka@gmail.com

В умовах експоненціального зростання державного боргу України і відповідно платежів по його обслуговуванню, різких коливань курсу національної валюти, безпрецедентного зменшення золотовалютних резервів упродовж 2013 – 2015 рр. загострюється суспільна і наукова дискусія щодо необхідності запозичень на всіх рівнях бюджетної системи як таких. Українські муніципалітети постали перед непростим вибором: жорстка фіскальна консолідація в умовах змінених Бюджетного та Податкового кодексів чи зважена ефективна боргова політика, спрямована на стимулювання економічного розвитку територій.

Враховуючи нерозвиненість інституту субнаціонального кредиту України в порівнянні із ринком державних боргів і позик корпоративного сектора, проблематика муніципальних запозичень вузько представлена в працях вітчизняних вчених. Так, у наукових дослідженнях О. Кириленко, А. Гальчинського, А. Крисоватого, І. Сторонянської основна увага приділяється проблемам формування місцевих бюджетів, їх постійній незабезпеченості власними коштами та внаслідок цього дефіцит-

ності. Українські вчені обґрунтовано пропонують змінити концептуальні підходи задля справедливого поділу джерел доходів між бюджетами всіх рівнів. Тому муніципальні запозичення в їхніх працях постають виключно одним з можливих варіантів фінансування місцевих інвестиційних програм, а не самостійним об'єктом наукового пізнання.

Водночас західні дослідники Т. Тер-Мінасян, Б. Дафлон, П. Дворакова протягом двох останніх десятиліть інтенсивно вивчають проблематику субнаціонального боргу, у тому числі на прикладі постсоціалістичних країн Східної та Центральної Європи. На жаль, через недоступність узагальненої інформації, а також невідповідність міжнародних і вітчизняних статистичних стандартів щодо цього сектора Україна не є об'єктом таких досліджень.

Чи є потреба залучати ризикові ресурси, оплачувати вартість їх використання, якщо громаді не зрозумілий інтегральний макроекономічний ефект такого залучення? Адаже, за твердженням К. Макконнела та С. Брю, створення, акумуляція боргів є наслідком незбалансо-

ваності бюджетів по доходах і видатках, а бюджетний борг – це завжди похідна функція від дефіцитності відповідних бюджетів [1, с. 377] і є нагромадженою сумою дефіцитів і профіцитів бюджетів за відповідний часовий проміжок.

Метою даної статті є узагальнення статистичної інформації сектора місцевих фінансів України за 2005 – 2015 рр., оцінка їхнього стану за вітчизняними та світовими підходами, детермінація наявних проблем, інтегрований аналіз у сукупності з іншими макроекономічними показниками і спроба комплексного наукового обґрунтування доцільності субнаціональних запозичень від приватних та інституціональних інвесторів в Україні на сучасному етапі.

На думку більшості дослідників, зокрема Т. Тер-Мінасян, головним спонукаючим фактором для розвитку ринку субнаціональних запозичень та створення власної боргової стратегії місцевих громад є систематична та постійнотриваюча недостатність власних фінансових ресурсів муніципалітетів [2, с. 156 – 158].

Для підтвердження вищезазначеного проаналізуємо дані державного фінансового сектора України за 2005 – 2014 рр. Більшість вітчизняних вчених з такою метою аналізує лише структуру Зведеного бюджету України із виділенням частки місцевих бюджетів у ньому за доходами і видатками. У такій системі координат місцеві бюджети відіграють відносно благополучну роль – у середньому 21 – 26 % по доходах за останнє десятиліття (рис. 1).

На нашу думку, наведений аналіз уособлює установлені й дещо застарілі пострадянські підходи. Водночас частка видатків у структурі Зведеного бюджету є в діапазоні від 35,9 до 42,7 %, що свідчить про критичну і постійнотриваючу дефіцитність місцевого самоврядування упродовж десятиліть існування української держави. У 90-х роках ХХ ст. це можна було б віднести

до наслідків радянської епохи. Проте ситуація розвивається в умовах дії як Закону України «Про бюджетну систему» (1991 – 2001 рр.), Бюджетного кодексу 2001 р., Бюджетного кодексу 2010 р., так і в умовах бюджетних змін у 2015 р. Це однозначне підтвердження думки, що немає і не буде в осяжній перспективі політичної волі щодо справжньої, а не удаваної децентралізації влади в Україні – політичної, територіально-адміністративної, економічної та фінансової тощо. Для імплементації Європейської хартії місцевого самоврядування центральний уряд формально передав владні повноваження на місця, проте не віддав достатні для їхнього провадження фінансові ресурси.

На противагу вітчизняній методиці ми пропонуємо здійснити інтегрований моніторинг частки місцевих бюджетів у загальних державних фінансах за європейськими практиками і стандартами МВФ [3, с. 5]. Для повноти і всебічності аналізу до складу державного фінансового сектора закономірно включимо не лише державний та місцеві бюджети, але й бюджети пенсійного та інших соціальних фондів. Основоположним документом методики оцінки стану державних фінансів для країн ЄС є Європейська система національних та регіональних рахунків (*European system of national and regional accounts, ESA95 or ESA2010*) [4], дефініції якої, правила підрахунку та узагальнення статистичних показників відповідають міжнародній Системі національних рахунків (*System of National Accounts of the United Nations* (1993 SNA)). За цією методологією в європейських практиках до фінансів державного сектора, окрім державного та місцевих бюджетів, включено кошти державного пенсійного і соціальних фондів, оскільки внески до них та напрямки витрачання визначаються у відповідності до загальнодержавного законодавства, а, отже, обов'язкові до виконання усіма суб'єктами економічної діяльності.

Як видно з рис. 2, надходження до державного сектора України протягом останнього десятиліття динаміч-



Рис. 1. Частка доходів та видатків місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України, %

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України.

но зростають – з 186,2 млрд грн у 2005 р. до 635,5 млрд грн у 2014 р., або у 3,4 разу. Водночас місцеві бюджети демонструють аналогічну динаміку – зростання з 30,3 млрд грн до 99,9 млрд грн за період 2005–2014 рр., або у 3,3 разу. Така ситуація розвивається на фоні практично незмінної частки перерозподілу ВВП через державний

фінансовий сектор – протягом усього аналізованого періоду її значення коливається зовсім незначно в діапазоні 42–44,5 відсотки ВВП по доходах (рис. 3).

Проте аналіз структури надходжень держсектора (див. рис. 2, 3) виявляє дисбаланс: через 12087 місцевих бюджетів України [5] перерозподіляються суми, які май-

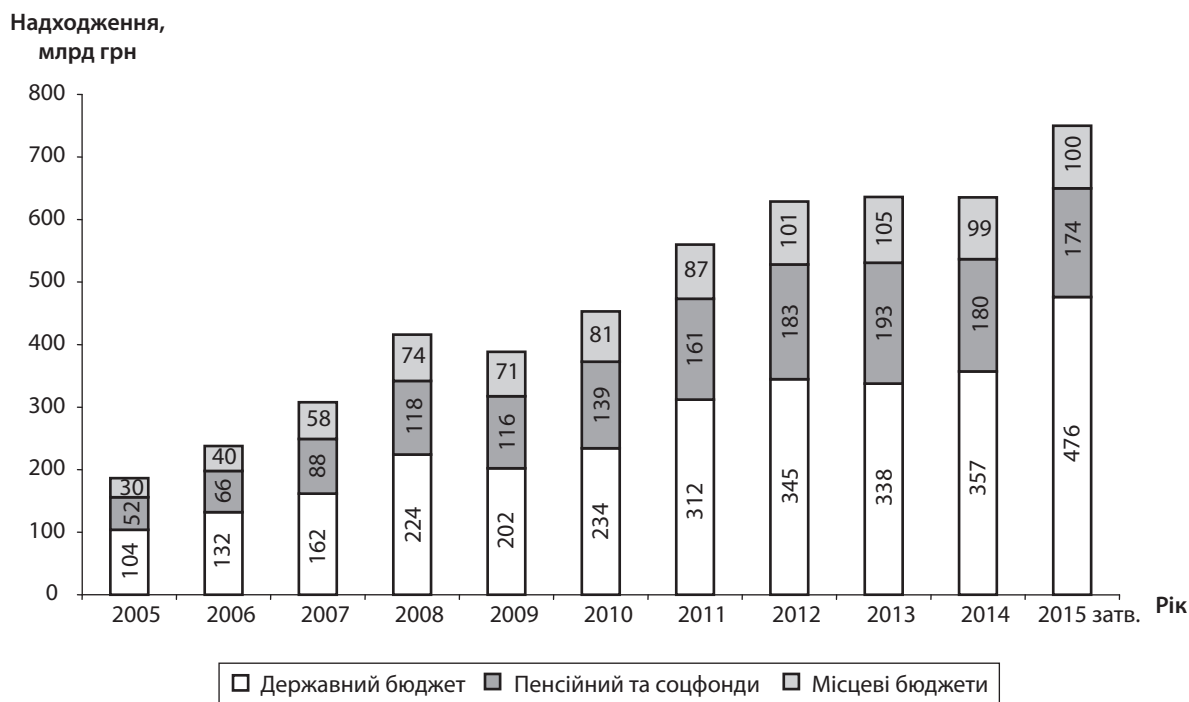


Рис. 2. Динаміка надходжень до державного фінансового сектора України, 2005–2015 р.

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України.

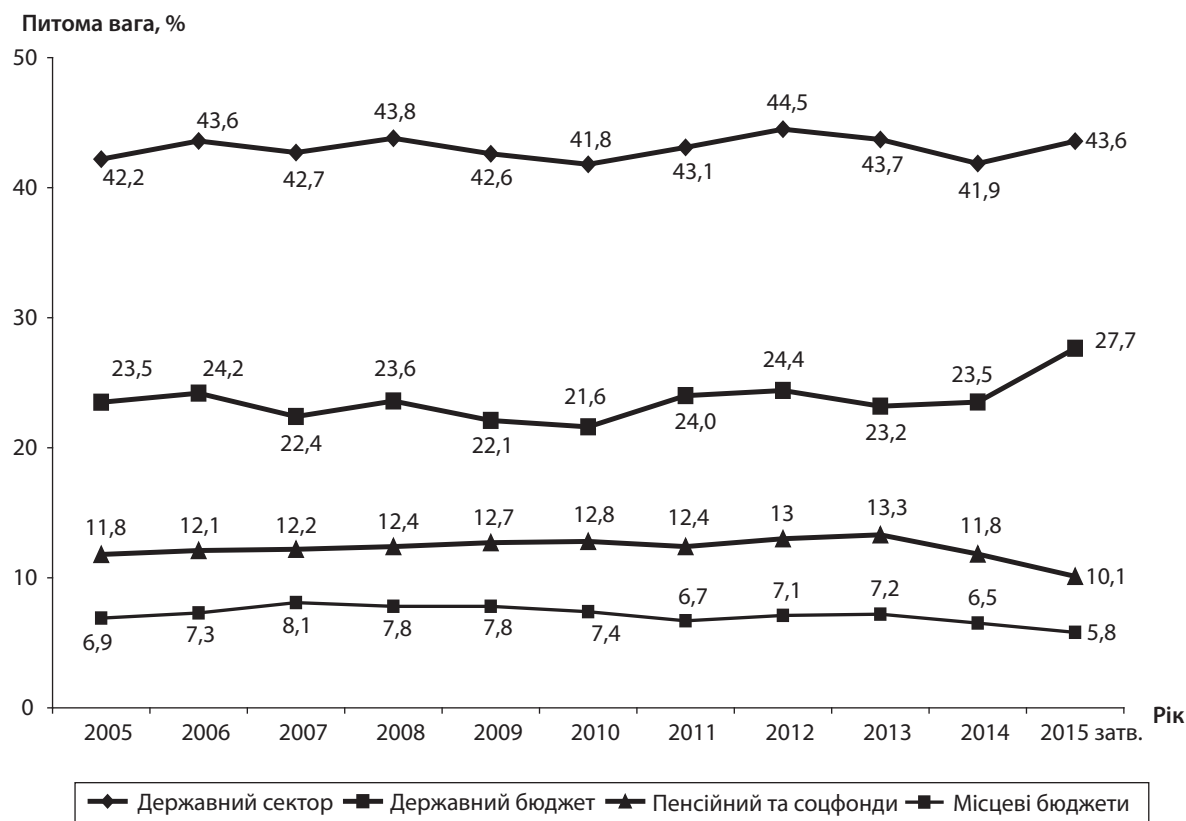


Рис. 3. Питома вага надходжень до державного сектора економіки у відсотках до ВВП України, 2005–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України.

же у 2 рази менші за кошти пенсійного і соціальних фондів, і у 3 рази менші за кошти, що обертаються в Державному бюджеті України. Так, у відносно благополучному 2013 р. усі місцеві бюджети України без урахування трансфертів одержали 105,2 млрд грн доходів, водночас Пенсійний фонд закумулював 193,3 млрд грн (включно з коштами соціальних фондів), а через державний бюджет перерозподілено 337,6 млрд грн надходжень. Таким чином, усі місцеві громади України у 2013 р. оперували лише 16,5 відсотками, або однією шостою від загального бюджету публічного фінансового сектора. Уже у 2014 р., на фоні суспільної дискусії про необхідність децентралізації бюджетів та грошових потоків, доходи державного бюджету зростають до 357 млрд грн при одночасному скороченні місцевих бюджетів і соціальних фондів до 98,9 та 179,6 млрд грн відповідно. Це миттєво позначається на структурі ВВП 2014 р. (див. рис. 3) – відбувається рестрикція ресурсів місцевих бюджетів до 6,5 % ВВП на користь державного бюджету, роль якого зростає до 23,5 % ВВП. З урахуванням затверджених показників бюджету на 2015 р. (див. рис. 3) вже проглядається тенденція щодо подальшої бюджетної централізації та заперечення навіть можливості фіскального федералізму. Так, прогнозована частка доходів держбюджету у 2015 р. має зрости до 27,7 % ВВП, а місцевих бюджетів – знизитися до 5,8 % ВВП (найменший показник за останнє десятиліття).

Методологія МВФ щодо статистичних стандартів сфери публічних фінансів [3, с. 15] передбачає також включення до них фінансових ресурсів державного корпоративного сектора. Для України це кошти державних корпорацій та казенних підприємств, як-от: НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укрнафта», концернів «Укроборонпром», «Укрспецекспорт», «Укргазвидобування», ДК «Укрспирт», ДП «НАЕК «Енергоатом», ДП «Укрзалізниця», УПЗ «Укрпошта», а донедавна ще й «Укртелеком» та ін. Адже сектор державних корпорацій в постсоціалістичних державах традиційно перенасичений і акумулює співмірні з бюджетом ресурси. Правильність концептуальних підходів методики МВФ [3, с. 15 – 16] засвідчує величезний дефіцит НАК «Нафтогаз України» у 2014 р., який перевищив дефіцит Державного бюджету України і на 96,6 млрд грн був профінансований саме із бюджету країни (для порівняння: всі місцеві бюджети України одержали 98,9 млрд грн доходів за цей самий період). Проте ряд статистичних показників у сфері казенних підприємств залишається інформацією із обмеженим доступом, що, у свою чергу, не забезпечить достовірності, порівнюваності даних і може спотворити результати проведеного аналізу.

На підсилення ідеї щодо системності дефіцитів місцевих бюджетів працюють і дані про заборгованість муніципалітетів перед Держказначейством по середньострокових позиках [6], і небажання уряду України її списувати (навіть якщо не акцентувати увагу на трансфертах). Причому це є проблемою як Києва – найбільшого муніципалітету, так і міст у регіонах. Теоретично середньо- і короткострокові позики повинні бути інструментом фіскальної політики, що вирішує точкові проблеми

із дефіцитністю місцевих бюджетів. У вітчизняних реаліях суми середньострокових позичок безпрецедентно зростають у кризових 2008 – 2010 рр., переходять з року в рік як баласт, погіршуючи оцінку фінансової позиції муніципалітетів, і залишаються непогашеними у 2015 р. Іншими словами, місцеві бюджети в жодному з проаналізованих періодів не були забезпечені доходами на належному рівні та не стали самодостатніми.

Так, упродовж 2009 – 2014 рр. Державним казначейством України було надано 2563 середньострокові позики місцевим бюджетам на загальну суму 10,8 млрд грн, з яких погашено лише 1,8 млрд грн, або 17 % (табл. 1). Показовим є переважне надання позик саме міським бюджетам – 1645 із загальної кількості 2563, або 64,2 відсотки. Позики активно надавалися казначейством протягом кризових 2009 – 2010 рр. в умовах скорочення основного джерела надходжень муніципальних бюджетів – податку з доходів фізичних осіб внаслідок згорання бізнес-активності, спаду виробництва і зростання безробіття серед населення. Із наданих у 2009 – 2010 рр. позик за чотири наступних роки на єдиний казначейський рахунок повернулося лише 811 млн грн, або 30 відсотків заборгованості. Середня сума позички була максимальною за досліджуваний період і коливалася в діапазоні 10 – 12 млн грн. У 2011 р. ситуація незначно покращилася, обсяги позик скоротилися, але зменшилися і повернені суми. Після бюджетної реформи 2010 р. і податкової реформи 2011 р. обсяги боргового фінансування місцевих бюджетів знову зростають до 1,2 млрд грн у 2012 р. У 2013 р. ситуація сягає апогею як з точки зору кількості наданих позичок – 1431, так і щодо позичених сум – 5,2 млрд грн, або 48,1% від загального обсягу позик досліджуваного періоду 2009 – 2014 рр. Отже, органи місцевого самоврядування були змушені у 2011 – 2013 рр. отримувати середньострокові позики для виправлення прорахунків Міністерства фінансів у плануванні доходної бази місцевих бюджетів. У 2014 р. акценти фіскальної політики Державного казначейства України зміщуються в бік повернення позичок, що насамперед засвідчило наростання проблем вже у секторі національного бюджету. У 2014 р. міським бюджетам надано 54 млн грн позик, натомість погашено 793 млн грн, або в 14,7 разу більше. На 1 січня 2015 р. борг по середньострокових позичках українських міст склав 8,97 млрд грн, у тому числі борг Києва – 3,78 млрд грн. З чого випливає висновок, що у 2014 р. таке поширене та загальноприйняте джерело фінансування потреб регіонів, як середньострокові позики державного казначейства, вичерпалося.

Важливо, що уряд теж визнав безперспективність боргової політики у вигляді середньострокових бюджетних позичок з бюджету вищого рівня, які роками не повертаються муніципалітетами з об'єктивних причин, тому починаючи з 1 січня 2015 р. внаслідок змін у Бюджетному кодексі цей фіскальний інструмент в Україні не використовується [7, с. 7]. Водночас Кабінет Міністрів України не робить жодних спроб щодо списання 9 млрд грн непогашеної заборгованості місцевих бюджетів перед Державним бюджетом України (див. табл. 1) за середньостроковими позиками, які обтяжують баланси

Динаміка надання і повернення середньострокових позичок Державного казначейства України місцевим бюджетам, 2009 – 2014 рр.

Рік	Надано позик, млн грн	Кількість наданих позичок					Погашено позик, млн грн	Заборгованість по позиках на 01.01.2015 р., млн грн
		Разом	у тому числі :					
			обласні бюджети, бюджет АРК	міські бюджети	районні бюджети	сільські, селищні бюджети		
2009	1 657	166	6	126	34	0	469	1 188
2010	1 850	145	0	118	27	0	342	1 508
2011	813	194	12	112	70	0	143	670
2012	1 193	600	8	406	186	0	242	951
2013	5 232	1 431	44	863	524	0	595	4 636
2014	54	27	1	20	6	0	34	20
Разом	10 799	2 563	71	1 645	847	0	1 826	8 973

Джерело: складено автором на основі даних Державного казначейства України [6].

територіально-адміністративних одиниць та негативно впливають на їхні кредитні рейтинги, а отже, не дозволяють їм провадити боргову політику в інших напрямках. Це щонайменше дивно на фоні щедрого збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» за рахунок державного бюджету на рекордні 96,6 млрд грн у 2014 р. і на 31,5 млрд грн вже у січні 2015 р.

Таким чином, моніторинг місцевих бюджетів України упродовж 2005 – 2015 рр. демонструє яскраво виражену системну і постійнотриваючу дефіцитність:

- ✦ місцеві бюджети складають близько 16 відсотків сектора державного управління (без урахування казенних підприємств) за світовою методикою, що є критично недостатнім для здійснення всіх повноважень місцевого самоврядування;
- ✦ місцеві фінансові ресурси охоплюють лише 6-7% ВВП країни з негативною тенденцією щодо подальшого зниження, водночас держбюджет перерозподіляє 22 – 24% ВВП, пенсійний та соціальні фонди України – 12% від ВВП;
- ✦ місцеві фінанси у 2014 р. обслуговували 12087 територіальних громад, що має наслідком розпорощення ресурсів, неможливість інвестицій та розвитку;
- ✦ місцеві бюджети системно дефіцитні внаслідок передачі на муніципальний рівень повноважень без підкріплення їх належними джерелами доходів;
- ✦ джерело фінансування у вигляді середньострокових позик з бюджету вищого рівня виснажилося ще у 2013 р. внаслідок наростання дефіцитності бюджету національного уряду. У 2014 р. Державне казначейство України інтенсивно повертало позики, у 2015 р. практика середньострокових позик припинена шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу.

Проведений виключно на зведених показниках доходної і витратної частин бюджетів муніципалітетів ана-

ліз не відтворює цілісної картини, тому до інтегрованого моніторингу слід включити показники функціональної та економічної структури витрат місцевих бюджетів. Так, за даними бюджетного моніторингу у 2012 – 2013 рр. капітальні видатки місцевих бюджетів за економічною класифікацією склали 6,5% у загальній структурі витрат [8, с. 65]. За той самий період у видатках за функціональною структурою переважають видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення, а витрати на житлово-комунальне господарство становлять відповідно 8,8 і 3,5% [8, с. 63 – 64]. Наведені цифри свідчать, що місцеві бюджети, в основному, витрачаються на поточне споживання, так зване «проїдання», а інвестиції, капітальні вкладення фактично обмежуються 10% у загальній структурі витрат муніципалітетів.

Можна справедливо заперечити, що інвестиції та капітальні вкладення в здоровій ринковій системі – це сфера дії, прикладення капіталу, передусім, приватного бізнесу і корпоративного сектора. Натомість є витрати, які можуть і повинні нести муніципальні інституції у зв'язку з необхідністю концентрації значних сум фінансового ресурсу, зокрема, на розбудову інфраструктури (транспортні мережі, тепло- і водопостачання, водовідведення, каналізування, переробка і захоронення відходів тощо), створення об'єктів соціальної сфери, які є непідйомними для приватного бізнесу і не цікаві для нього в силу того, що користатися такими «плодами» будуть усі економічні суб'єкти.

Чи є достатніми наявні витрати на капітальні вкладення для збалансованого розвитку територій, забезпечення сталого економічного зростання регіонів, зменшення безробіття, підвищення рівня життя громадян? Звичайно, можна апелювати до усталеної громадської думки «жити по засобах», тобто в межах бюджетних можливостей. Але чи прийнятно це для України, в якій залишкова вартість основних фондів у 2013 р. становить 22,7% (рис. 4) на фоні стагнующого ВВП?

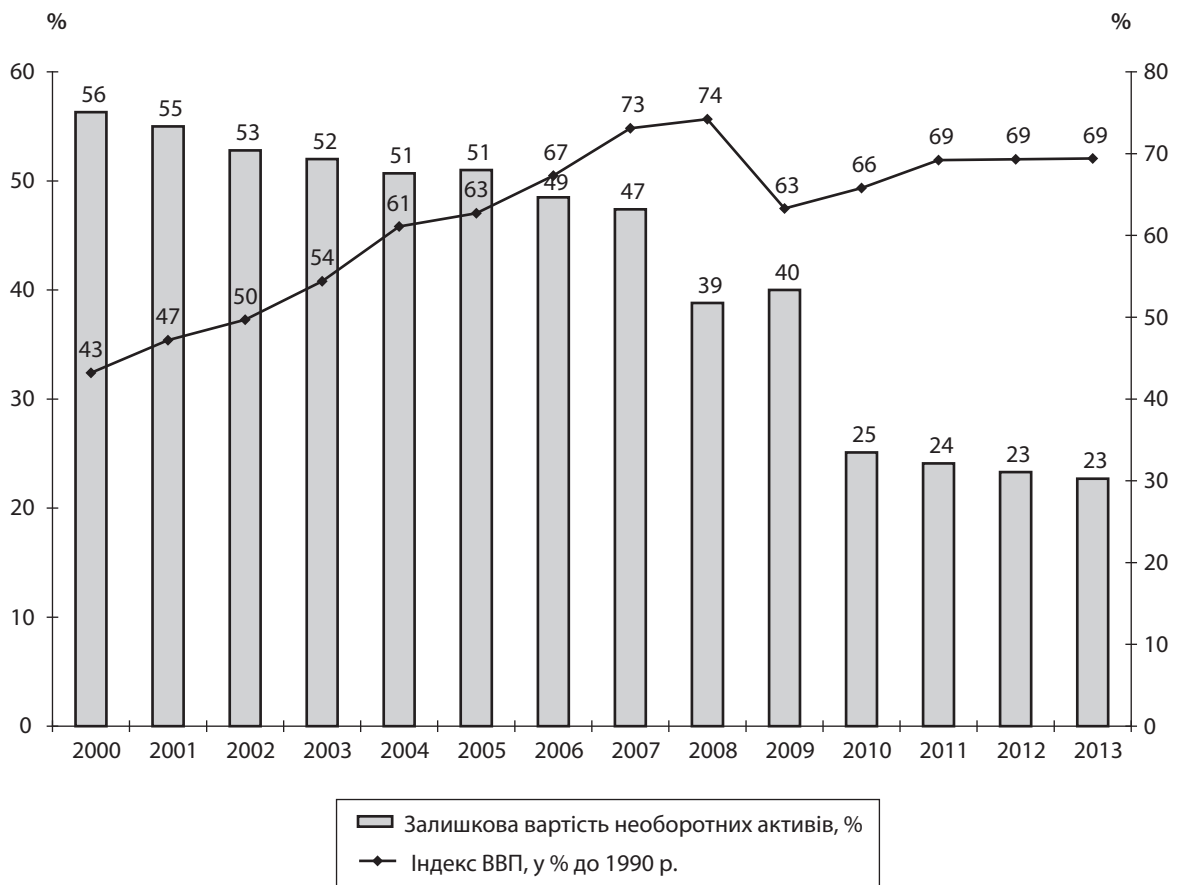


Рис. 4. Динаміка залишкової вартості необоротних активів та індексу ВВП до 1990 р., %

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики України [9, 10].

Необоротні активи вітчизняних підприємств деградують упродовж двох десятиліть – на початок 2014 р. знос основних фондів в Україні досяг 77,3% (див. рис. 4), водночас ВВП стагнує упродовж 2011–2013 рр. і складає лише 69 відсотків від аналогічного показника 1990 р. У 2014 р. ВВП країни ще зменшується – за різними оцінками, на 6,5–7,5% до ВВП 2013 р. (на момент написання статті офіційні дані щодо ВВП України у 2014 р. не були оприлюднені), проте призвели до цього передусім фактори суспільно-політичної кризи, військової агресії на Донбасі, фактична анексія Криму Російською Федерацією. Наведена на рис. 4 динаміка демонструє, що, маючи відсталі виробничі потужності, Україна у 2011–2013 рр. де-факто досягла своєї «стелі зростання» стагнації. Найгірше, що з 2009 р. ця «стеля» ще опустилася, країна повернулася до рівня ВВП 2005–2006 рр. Отже, якісні та кількісні зміни ВВП неможливі без загальної модернізації країни та її територіальних утворень. Зношена муніципальна і регіональна інфраструктура, застарілі технологічні процеси, відсутність інновацій не зможуть стати драйверами зростання ні економік окремих регіонів України, ні національно-господарського комплексу в цілому. У свою чергу, між динамікою ВВП і сумою сплачених до бюджетів всіх рівнів податків існує прямопорційна залежність.

В умовах, коли 90% локальних бюджетів витрачаються на поточне споживання і тільки 10% – на інвестиції та розвиток територій, враховуючи стагнацію ВВП у

періоді 2011–2013 рр. і різке його скорочення у 2014 р., інші чинники, у тому числі зростання витрат на оборону, а також знос необоротних активів країни не дозволяє залишити все, як є. Перед Україною та її територіально-адміністративними ланками постає стратегічне завдання: не просто віднайти ресурси, але й забезпечити ефективно їх витрачання на інвестиції в інфраструктуру. Глобально ж – змістити пріоритети з поточного бюджетного споживання («проїдання») в бік зростання інвестиційних видатків.

Об'єктивно оцінюючи урядові заходи у сфері державної боргової політики, слід сказати, що у 2015 р. Україна обрала шлях бюджетної консолідації, що передбачає збільшення ставок податків, розширення бази оподаткування і скорочення дефіцитності бюджетів. Проте в умовах спаду ВВП у 2014 р. і прогнозованого його зниження у 2015 р. збільшення ставок податків дозволить лише компенсувати втрати і втримати доходи бюджетів на попередньому рівні, але не забезпечить додаткові доходи і розвиток. Крім того, через збільшення фіскального навантаження посилюються ризики щодо зростання тіньового сектора економіки, впливу капіталу та інвестицій, згорання бізнес-активності.

У західному світі альтернативним джерелом фінансування видатків державного сектора виступають запозичення. У більшості країн є варіативність у залученні боргових фінансів на різних рівнях, у тому числі

на рівні держави (національного уряду), регіонів (штатів, федеративних утворень, областей), муніципалітетів, пенсійних і соціальних фондів, державних корпорацій, комунальних і казенних підприємств під гарантії урядів. Кожен вид запозичень має свою специфіку та інституціональні особливості. В умовах чинного Бюджетного кодексу України можливі лише державні та муніципальні запозичення під інвестиційні проекти. На жаль, експоненціально зростаючі суверенні запозичення створили державний борг, який вже поставив країну на межу дефолту. Так, у лютому 2015 р. міжнародна рейтингова агенція Fitch знизила довгостроковий рейтинг України в іноземній валюті з рівня «ССС» до «СС», незважаючи на прогнозовану фінансову допомогу з боку МВФ [11, с. 1]. За таких умов подальші залучення позик апіорі проблематичні. І хоча рейтинги муніципальних одиниць прямо залежні від суверенного рейтингу країни, все ж можна запропонувати «перетікання» процесу запозичень із суверенного рівня в сектор місцевих боргів, що дозволить окремим муніципальним одиницям України не припиняти залучення позикових ресурсів.

Як джерело фінансування інвестиційних ресурсозберігаючих та енергоощадних програм місцеві запозичення демонструють такі аспекти, які могли б позитивно вплинути на загальну фінансову позицію країни:

- ✦ додаткові фінансові ресурси для розвитку територій;
- ✦ невідкладність реалізації проекту, концентрація фінансового ресурсу в часі – можливість залучити відразу всю суму позики у інвестора, що унеможливить зупинку реалізації проекту внаслідок недофінансування (на противагу бюджетним асигнуванням);
- ✦ не відволікаються бюджетні кошти, які доцільно спрямувати на соціальні чи інші заходи;
- ✦ контроль з боку інвестора та місцевих громад за ефективним і цільовим використанням позикових коштів, упередження маніпуляцій та розкрадань ресурсів, протидія корупції, неможливість вилучення позикового ресурсу до інших бюджетів;
- ✦ інвестиції в житлово-комунальну сферу нерентабельні для приватних інвесторів з огляду на неможливість одержання ними прибутку та відсутність податкових чи інших преференцій для ресурсозберігаючих проектів;
- ✦ реалізація ресурсоощадних та енергоефективних програм здійснюється переважно місцевими підприємствами, дозволяє підсилити їхній кадровий потенціал, забезпечити оновлення і модернізацію виробничих та інфраструктурних потужностей, створення нових робочих місць, стимулює виплату зарплати та сплату податків до бюджету – спричиняє кумулятивний позитивний ефект на розвиток регіонів і згладжує горизонтальні дисбаланси між ними;
- ✦ заохочує прихід інноваційних технологій в житлово-комунальне господарство, сектор переробки відходів тощо.

Негативними рисами будь-яких запозичень з точки зору реципієнта є обов'язковість їхнього повернення і платність. Проте за умов забезпечення високої ефективності використання інструменту муніципального кредиту його позитивні риси превалюють над недоліками.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження підтвердило, що упродовж 2005–2014 рр. місцеві бюджети України функціонують під тиском перманентної рестрикції доходних джерел на користь загальнонаціонального кошторису. За умов, коли локальні бюджети переважно витрачаються на поточне споживання, відсутні інвестиції в розвиток територій, враховуючи стагнацію ВВП в періоді 2011–2013 рр. і різке його скорочення у 2014 р., інші чинники, у тому числі знос необоротних активів до рівня 77%, перед місцевим самоврядуванням держави постає стратегічне завдання. Для швидкого і сталого економічного розвитку регіони треба змінити пріоритети фіскальної і боргової політики, а саме: скоротити бюджетне споживання («проїдання») на користь зростання видатків у розвиток інфраструктури. Обраний урядом України у 2015 р. шлях бюджетної консолідації навряд чи стане ефективним – адже через збільшення фіскального навантаження посилюються ризики щодо зростання тіньового сектора економіки, відпливу капіталу та інвестицій. За умов ефективного використання муніципалітетами інструменту субнаціональних запозичень переваги боргової політики над політикою фіскальної консолідації очевидні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Макконнелл К. Р. Економікс: принципи, проблеми и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 14-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
2. Fiscal Federalism in Theory and Practice / T. Ter-Minassian, editor. – Washington : International Monetary Fund, 1997. – 683 p.
3. Dippelsman R. What Lies Beneath: The Statistical Definition of Public Sector Debt / R. Dippelsman, C. Dziobek. – Washington : International Monetary Fund, 2012. – 21 p.
4. European system of national and regional accounts (ESA95 or 1995ESA) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:ESA95>
5. Виконання Зведеного і Державного бюджету України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77427
6. Довідка про середньострокові позики, надані з єдиного казначейського рахунку Державного казначейства України станом на 01.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>
7. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
8. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБ-СЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
9. Вартість основних засобів у 2000 – 2013 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Індекс ВВП України у % до ВВП 1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Fitch Downgrades Ukraine's FC IDR to 'CC'; Affirms LC IDR at 'CCC' [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.fitchratings.com/creditdesk/press_releases/detail.cfm?pr_id=979727&cm_sp=RussiaUkraine_-_research

12. Dafflon B. Managing local public debt in transition countries: An issue of self-control / B. Dafflon, K. Beer-Toth // *Financial Accountability & Management*. – 2009. – Volume 25. – Issue 3. – Pp. 305 – 333.

13. Bercu A. (2006). Managing Local Public Debt in the Countries in Transition: An Issue of Fiscal Capacity or Something Else? The Romanian Case / A. Bercu, M. Onofrei. – Paper prepared for the 14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe (NISPAcee, Ljubljana, May 11 – 13).

14. Dvorakova P. (2006). State Regulation of the Municipal Public Debt in the Czech Republic / P. Dvorakova. – Paper prepared for the 14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe (NISPAcee, Ljubljana, May 11 – 13).

15. Swianiewicz P. (ed.) (2004a). Local Government Borrowing: Risks and Rewards / P. Swianiewicz // *A Report on Central and Eastern Europe*, (OSI/LGI, Budapest), pp. 385 – 424.

REFERENCES

Bercu, A., and Onofrei, M. "Managing Local Public Debt in the Countries in Transition: An Issue of Fiscal Capacity or Something Else? The Romanian Case". *14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe*. Ljubljana, 2006.

Dippelsman, R., and Dziobek, C. *What Lies Beneath: The Statistical Definition of Public Sector Debt*. Washington: International Monetary Fund, 2012.

"Dovidka pro serednyostrokovi pozyky, nadani z iedynoho kaznacheiskoho rakhunku Derzhavnoho kaznacheistva Ukrainy stanom na 01.01.2015 r." [Help with medium-term loans from a single

Treasury account of the State Treasury of Ukraine as of 01.01.2015]. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>

Dafflon, B., and Beer-Toth, K. "Managing local public debt in transition countries: An issue of self-control". *Financial Accountability & Management*, vol. 3, no. 25 (2009): 305-333.

Dvorakova, P. "State Regulation of the Municipal Public Debt in the Czech Republic". *14th Annual Conference of the Network of Institutions and Schools of Public Administration in Central and Eastern Europe*. Ljubljana, 2006.

"European system of national and regional accounts (ESA95 or 1995ESA)". <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:ESA95>

"Fitch Downgrades Ukraine's FC IDR to 'CC'; Affirms LC IDR at 'CCC'". https://www.fitchratings.com/creditdesk/press_releases/detail.cfm?pr_id=979727&cm_sp=RussiaUkraine_-_research

Fiscal Federalism in Theory and Practice. Washington: International Monetary Fund, 1997.

"Indeks VVP Ukrainy u% do VVP 1990 r." [Ukraine's GDP index% of GDP in 1990]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

Makkonnell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: INFRA-M, 2003.

Swianiewicz, P. "Local Government Borrowing: Risks and Rewards". *A Report on Central and Eastern Europe*, 2004.

"Vartist osnovnykh zasobiv u 2000 – 2013 rokakh" [The cost of fixed assets in 2000 – 2013 years]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"Vykonannia Zvedenoho i Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy" [Implementation of the Consolidated and State Budget of Ukraine]. http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77427

Zubenko, V. V. et al. *Biudzhetni monitorynh: analiz vykonannia biudzhetu za 2013 rik* [Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution in 2013]. Kyiv, 2014.

СТАТИСТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ЛАБОРАТОРНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

© 2015 ЧЕРНЕНКО Д. І.

УДК 311.21:[614.1:616-072/-078]

Черненко Д. І. Статистичне прогнозування кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні

У статті запропоновано методику та викладено результати короткострокового прогнозування кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні. Мета статті полягає в розробці методики проведення моделювання тенденцій зміни показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні за період 2003 – 2013 рр. на основі аналітичних рівнянь з метою розробки прогнозу. Аналіз передбачуваних річних темпів зростання рівнів показників розвитку ринку лабораторних медичних послуг, а саме – лікарняних лабораторних тестів на 100 госпіталізованих хворих і поліклінічно-амбулаторних лабораторних тестів на 100 відвідувань дозволив зробити висновки про підвищувальний напрямок кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні.

Ключові слова: кон'юнктура, ринок лабораторних медичних послуг, моделювання, прогноз.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 9.

Черненко Дарина Ігорівна – аспірантка, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: chernenko_di@ukr.net

УДК311.21:[614.1:616-072/-078]

Черненко Д. И. Статистическое прогнозирование рынка лабораторных медицинских услуг в Украине

В статье предложена методика и изложены результаты краткосрочного прогнозирования рынка лабораторных медицинских услуг в Украине. Цель статьи заключается в разработке методики проведения моделирования тенденций изменения показателей рынка лабораторных медицинских услуг в Украине за период 2003 – 2013 гг. на основе аналитических уравнений с целью разработки прогноза. Анализ предполагаемых годовых темпов роста уровней показателей развития рынка лабораторных медицинских услуг, а именно – больничных лабораторных тестов на 100 госпитализированных больных и поликлинично-амбулаторных лабораторных тестов на 100 посещений позволил сделать выводы о повышающем направлении рынка лабораторных медицинских услуг в Украине.

Ключевые слова: конъюнктура, рынок лабораторных медицинских услуг, моделирование, прогноз.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 9.

Черненко Дарина Игоревна – аспирантка, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: chernenko_di@ukr.net

UDC 311.21:[614.1:616-072/-078]

Chernenko D. I. Statistical Prognosing of the Market of Laboratory Medical Services in Ukraine

In the article a methodology of short-term prognosing of the market of medical laboratory services in Ukraine is proposed and results of its applying are presented. The article is aimed to elaborate a methodology for simulation of trends in changing the indicators of the market of medical laboratory services in Ukraine for the period of 2003-2013, based on analytical equations, used in developing prognoses. An analysis of the anticipated annual rates of growth of development levels of the market of laboratory medical services, namely hospital laboratory tests for 100 hospitalized patients and polyclinic-ambulatory lab tests for 100 appointments, has provided for conclusions about the increasing direction of the market of laboratory medical services in Ukraine.

Key words: business environment, market of laboratory medical services, simulation, prognosis.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

Chernenko Darina I. – Postgraduate Student, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: chernenko_di@ukr.net

Клінічна лабораторна діагностика (лабораторна медицина) є однією з найважливіших складових системи охорони здоров'я, яка забезпечує надання медико-діагностичної допомоги пацієнтам при оцінюванні стану здоров'я, діагностиці захворювань, моніторингу за результатами лікування, подальшому прогнозі перебігу хвороби та якості життя, що має загальнодержавне значення щодо збереження та покращення здоров'я населення.

Сьогодні ринок лабораторних медичних послуг дуже стрімко розвивається. Найважливішим етапом вивчення та дослідження ринку лабораторних медичних послуг є прогнозування його кон'юнктури.

Оцінюючи ступінь розробленості теми, необхідно відзначити, що еволюцію теоретичних підходів до загальних питань вивчення кон'юнктури можна простежити в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених: І. Біляєвського, А. Войчака, А. Вагнера, В. Репке, М. Кондратьєва, В. Карпова, В. Кучеренка, І. Семеняк, С. Первушина, Г. Касселя, Ф. Лассалья, К. Жюглара, І. Кауфмана,

Д. Костюхіна, С. Кузнеця, П. Левшина, Г. Менша, У. Мітчелля, С. Нікітіна, Д. Опаріна, А. Шеффле, Ф. Хайека, І. Туган-Барановського, Ф. Шеффле, Й. Шумпетера та ін. [5, 6].

Проблеми вдосконалення розвитку системи охорони здоров'я та ринку медичних послуг викликають значний інтерес серед економістів. Зокрема, в працях П. Барстової, О. Голяченко, Б. Данилишина, В. Євсєєва, В. Куценко, В. Москаленка, В. Пономаренка, Р. Салмана, В. Слабінського, Г. Старостенко, М. Фащевського, Дж. Фігейраса [5, 6] та інших викладені теоретичні основи розвитку медичної сфери. Фінансові механізми її забезпечення досліджують М. Дейкун, А. Вялкова, Е. Ковжарова тощо. Питанням ресурсного та кадрового забезпечення медичної сфери приділяється увага в роботах Л. Богуш, І. Вітенко, Ю. Вороненко, В. Лехан, Г. Трілленберг, Л. Шевчук. Проблемами залучення інновацій у системі охорони здоров'я займаються В. Дорофійко, М. Йохна, Д. Карамишев, В. Колосюк, І. Мазур, В. Стадник, В. Шапіто; конкурентоспроможності медичних послуг – А. Бутенко, Т. Зеленська, І. Поляков, І. Шевчук та інші [5, 6].

Проте у вітчизняній науковій літературі не вистачає комплексних аналітичних досліджень статистичної оцінки та прогнозування кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг.

Метою статті є розробка методики проведення моделювання тенденцій зміни показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні за період 2003 – 2013 рр. на основі аналітичних рівнянь з метою розробки прогнозу.

Одна з найскладніших проблем системи управління – передбачити майбутнє і віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності [4]. Прогноз кон'юнктури ринку – це об'єктивне імовірнісне судження про динаміку його найважливіших характеристик та їх альтернативні варіанти за умов певних припущень. Мета прогнозу полягає у визначенні найбільш вірогідних оцінок стану кон'юнктури у майбутньому.

Основним завданням прогнозу є визначення тенденцій розвитку факторів, що впливають на ринок протягом певного майбутнього часу. Прогнозування кон'юнктури, як і будь-яке інше прогнозування, підпорядковане імовірнісним законам, має випадковий характер. Тому, здійснюючи прогноз, раціонально дотримуватися певної послідовності: 1. Вибір горизонту прогнозування. 2. Визначення параметрів прогнозування. 3. Вибір методів прогнозування. 4. Проведення розрахунків прогнозних параметрів. 5. Інтерпретація прогнозу.

Вибір терміну прогнозу є одним з найбільш важливих етапів прогнозування. Горизонт прогнозування – це термін, на який ведеться прогноз. Горизонт прогнозування передбачає різні часові відрізки. Залежно від строку прогнозування можна виділити такі прогнози (рис. 1).

Наступним після вибору періоду прогнозування є етап визначення параметрів прогнозування, тобто встановлення сегмента ринку, який буде оцінюватися, та вибір необхідних показників кон'юнктури. На цьому етапі виділяється оцінюваний сегмент ринку та показники, що характеризують кон'юнктуру. Для короткострокових і середньострокових прогнозів як основні показники оцінки кон'юнктури використовуються рівні та показники динаміки показників кон'юнктури ринку. Саме тому основними методами короткострокового і середньострокового прогнозування є економіко-статистичні методи прогнозування.

На наступному, третьому етапі вибирають методи та способи прогнозування. Можна виділити декілька методів вивчення та прогнозування кон'юнктури ринку:

- ✦ розробка прогнозу розвитку кон'юнктури на основі узагальнених поглядів керівників та на основі опитувань споживачів та розповсюджувачів;
- ✦ розробка прогнозів кон'юнктури, використовуючи динамічний метод аналізу, тобто коли в основу прогнозу лягають тенденції розвитку кон'юнктури в минулому;
- ✦ оцінка перспектив розвитку кон'юнктури на основі статистичних показників;
- ✦ розробка прогнозу розвитку кон'юнктури з використанням економіко-математичних методів тощо.

Хоча існує чимало методів прогнозування, але найчастіше використовують методи та способи прогнозування кон'юнктури, що наведені на рис. 2.

Методи екстраполяції базуються на гіпотезі збереження сформованих взаємозв'язків та їх розповсюдження на прогнозований період.

Методи експертних оцінок допускають різні імовірнісні результати розвитку системи і ґрунтуються на використанні знань та інтуїції фахівців (експертів), що займаються вивченням і прогнозуванням того чи іншого економічного явища.

Методи економічного моделювання передбачають створення моделей взаємодії різних факторів, що визначають кон'юнктуру на ринку. У прогнозуванні кон'юнктури дуже поширені математико-статистичні методи [5].

Для сталого та стабільного розвитку ринку лабораторних медичних послуг виникає необхідність у розробці стратегій його розвитку, плануванні й прогнозуванні майбутньої тенденції, характерних для ринку лабораторних медичних послуг, тобто його розвиток має бути весь час під контролем. Автором запропоновано методику проведення моделювання обсягів пропозиції на ринку лабораторних медичних послуг в Україні за період 2003 – 2013 рр. з метою розробки прогнозу.

При вивченні динаміки та прогнозуванні кон'юнктурних процесів прийнято вважати, що значення рівнів часових рядів представлені у вигляді трьох складових: систематичної, тобто тренду, сезонної та випадкової [1]. Іноді ще включають і циклічний компонент, якщо період коливання великий, хоча б перевищує рік.

На основі складових часових рядів будують адитивні та мультиплікативні моделі. Адитивна модель отримується, якщо часовий ряд зобразити у вигляді суми відповідних складових компонентів:

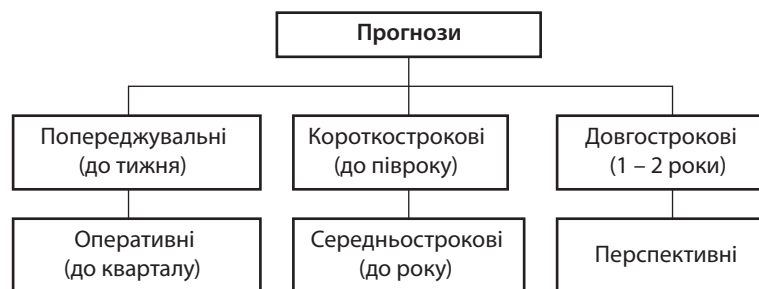


Рис. 1. Класифікація прогнозів залежно від строку прогнозування



Рис. 2. Класифікація найбільш вживаних методів та способів прогнозування кон'юнктури

$$Y_t = U_t + V_t + \xi t; \quad (1)$$

або мультиплікативна модель – коли компоненти перемножені:

$$Y_t = U_t \cdot V_t \cdot \xi t; \quad (2)$$

де Y_t – рівні часового ряду;
 U_t – трендовий компонент;
 V_t – сезонний компонент;
 ξt – випадковий компонент; t – час.

Систематична складова (тренд) U_t характеризує основні довгострокові зміни часового ряду. Вибір тренду здійснюється перш за все на основі якісного економічного аналізу досліджуваного процесу. Також при виборі форми тренду попередній висновок щодо виду функції можна зробити, вивчаючи графік динамічного ряду. Сезонна складова при моделюванні кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг не враховувалась у зв'язку з відсутністю достатньо довгих часових рядів.

Для динамічних рядів побудовано різні моделі часових рядів, які характеризують тенденції обраних для прогнозування кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні за період 2003 – 2013 рр. (табл. 1),

і після використання методів дисперсійного аналізу вибрано найбільш точні з них.

Оцінка параметрів цих моделей здійснювалася методом найменших квадратів. Це можна пояснити тим, що він є найбільш розповсюдженим, досить простим при обчисленнях та має досить якісні властивості оцінок. Оцінку коефіцієнтів моделі було проведено в середовищі Excel с допомогою статистичної процедури Регресія в пакеті Аналіз даних [2].

Моделювання тенденцій розвитку обраних показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні та їх прогнозування було здійснено на основі рівнянь, для яких значення коефіцієнта детермінації було найбільшим. Обрані моделі та відповідні коефіцієнти детермінації наведені в табл. 1 у виділених клітинках. Розрахунки проводилися на основі даних [3, 7, 8, 9].

Короткостроковий прогноз показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг було одержано завдяки екстраполяції побудованих моделей на задану кількість часових інтервалів, у даному випадку на два роки (2014 та 2015 рр.), прогнозні значення представлені в табл. 2.

Таблиця 1

Пробні аналітичні рівняння для моделювання показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні

Показник	Лінійна модель	Логарифмічна модель	Поліноміальна модель			
	Рівняння	R ²	Рівняння	R ²	Рівняння	R ²
1	2	3	4	5	6	7
I. Показники розвитку ринку лабораторних медичних послуг						
1. Лікарняні лабораторні тести на 100 госпіталізованих хворих, од.	$y = 0,0445x + 3,1873$	0,960	$y = 0,1922\ln(x) + 3,1487$	0,903	$y = -0,0006x^2 + 0,0515x + 3,1721$	0,962
2. Поліклінічно-амбулаторні лабораторні тести на 100 відвідувань, од.	$y = 5,0564x + 34,607$	0,601	$y = 17,683\ln(x) + 36,809$	0,371	$y = 1,0965x^2 - 8,1017x + 63,116$	0,821
II. Показники загальноекономічної кон'юнктури						
1. Наявне населення, млн осіб	$y = -0,2618x + 48,053$	0,972	$y = -1,1574\ln(x) + 48,323$	0,959	$y = 0,0149x^2 - 0,4408x + 48,441$	0,997
2. Доходи населення, млрд грн	$y = 140,37x - 19,876$	0,987	$y = 574,83\ln(x) - 92,274$	0,835	$y = 3,9437x^2 + 93,047x + 82,66$	0,993

1	2	3	4	5	6	7
3. Середньомісячна заробітна плата у сфері охорони здоров'я, грн	$y = 218,1x - 114,87$	0,982	$y = 885,07\text{Ln}(x) - 214,53$	0,816	$y = 8,89x^2 + 111,4x + 116,31$	0,995
4. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млрд грн	$y = 134,57x + 68,242$	0,984	$y = 557,48\text{Ln}(x) - 11,377$	0,852	$y = 1,99x^2 + 110,67x + 120,01$	0,985
5. Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я, % до ВВП	$y = 0,111x + 6,3349$	0,468	$y = 0,3846\text{Ln}(x) + 6,389$	0,284	$y = 0,01x^2 - 0,0508x + 6,6855$	0,522
6. Загальні витрати на охорону здоров'я, млрд грн	$y = 10,518x - 0,3545$	0,984	$y = 42,834\text{Ln}(x) - 5,3989$	0,824	$y = 0,32x^2 + 6,6245x + 8,0818$	0,992
7. Загальних витрат на доп. послуги для медичного лікування, млн грн	$y = 0,1743x + 11,94$	0,581	$y = 0,5627\text{Ln}(x) + 11,933$	0,759	$y = -0,06x^2 + 0,6243x + 11,34$	0,749
III. Показники ринку послуг системи охорони здоров'я						
1. Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	$y = -119,46x + 33104$	0,326	$y = -377,36\text{Ln}(x) + 32988$	0,164	$y = -44,167x^2 + 410,54x + 31956$	0,674
2. Число відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів в рік на 1 особу	$y = -0,0236x + 9,5327$	0,082	$y = -0,0498\text{Ln}(x) + 9,4701$	0,018	$y = -0,015x^2 + 0,1554x + 9,1448$	0,337
3. Кількість лікарняних закладів, тис.	$y = -0,0673x + 3,14$	0,771	$y = -0,2536\text{Ln}(x) + 3,1399$	0,551	$y = -0,011x^2 + 0,0614x + 2,8612$	0,924
4. Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	$y = 0,2055x + 7,2127$	0,555	$y = 0,8197\text{Ln}(x) + 7,1411$	0,446	$y = 0,0179x^2 - 0,0099x + 7,6794$	0,588
5. Планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів, тис. відвідувань за зміну	$y = 4,0818x + 974,33$	0,6546	$y = 15,612\text{Ln}(x) + 973,98$	0,483	$y = 0,6958x^2 - 4,2678x + 992,42$	0,803
6. Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис.	$y = -0,4727x + 225,38$	0,2901	$y = -1,4265\text{Ln}(x) + 224,82$	0,133	$y = -0,18x^2 + 1,765x + 220,53$	0,642
7. Кількість середнього медичного персоналу, тис. осіб	$y = -8,3455x + 528,44$	0,9437	$y = -36,463\text{Ln}(x) + 536,38$	0,909	$y = 0,324x^2 - 12,234x + 536,86$	0,955
8. Кількість населення в розрахунку на одного лікаря, осіб	$y = -0,7818x + 212,6$	0,4397	$y = -4,1966\text{Ln}(x) + 214,59$	0,639	$y = 0,2727x^2 - 4,0545x + 219,69$	0,857

Таблиця 2

Прогнозні значення показників кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг

Показник	Прогнозні значення	Передбачувані темпи зростання (зниження), %		
	2014 р.	2015 р.	2014/2013 рр.	2015/2014 рр.
1	2	3	4	5
I. Показники розвитку ринку лабораторних медичних послуг				
1. Лікарняні лабораторні тести на 100 госпіталізованих хворих, од.	3,7213	3,7658	100,5757	101,1958
2. Поліклінічно-амбулаторні лабораторні тести на 100 відвідувань, од.	123,792	143,102	125,042	115,5994
II. Показники загальноєкономічної кон'юнктури				
1. Наявне населення, млн осіб	45,297	45,2287	99,77313	99,84922

1	2	3	4	5
2. Доходи населення, млрд грн	1767,117	1958,756	115,5431	110,8448
3. Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, грн	2733,5	3067,19	115,4838	112,2074
4. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млрд грн	1734,768	1895,216	113,9271	109,2489
5. Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я, % до ВВП	8,0199	8,3066	105,525	103,5749
6. Загальні витрати на охорону здоров'я, млрд грн	134,304	149,041	115,9791	110,9729
7. Загальних витрат на допоміжні послуги для медичного лікування, млн грн	13,33126	13,3763	103,3431	100,3379
III. Показники ринку послуг системи охорони здоров'я				
1. Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис. випадків захворювань, тис.	30522,43	29828,8	98,38329	97,72746
2. Число відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів в рік на 1 людину, од.	8,864	8,6469	98,48889	97,55077
3. Кількість лікарняних закладів, тис.	2,0572	1,8511	93,50909	89,98153
4. Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	10,1382	10,5758	93,87222	104,3163
5. Планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів тис. відвідувань за зміну, од.	1041,402	1054,529	100,4245	101,2605
6. Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис.	214,854	211,9565	99,01106	98,65141
7. Кількість середнього медичного персоналу, тис.	436,708	432,574	99,02676	99,05337
8. Кількість населення в розрахунку на одного лікаря, осіб	210,3048	213,0678	101,1081	101,3138

Графічна інтерпретація модельованих процесів зображена на рис. 3 на прикладі показника «лікарняні лабораторних тестів на 100 госпіталізованих хворих».

Висновки. Аналіз передбачуваних річних темпів зростання рівнів показників розвитку ринку лаборатор-

них медичних послуг, а саме – лікарняних лабораторних тестів на 100 госпіталізованих хворих і поліклінічно-амбулаторних лабораторних тестів на 100 відвідувань дозволив зробити висновки про підвищувальний напрямок кон'юнктури ринку лабораторних медичних послуг в Україні. ■

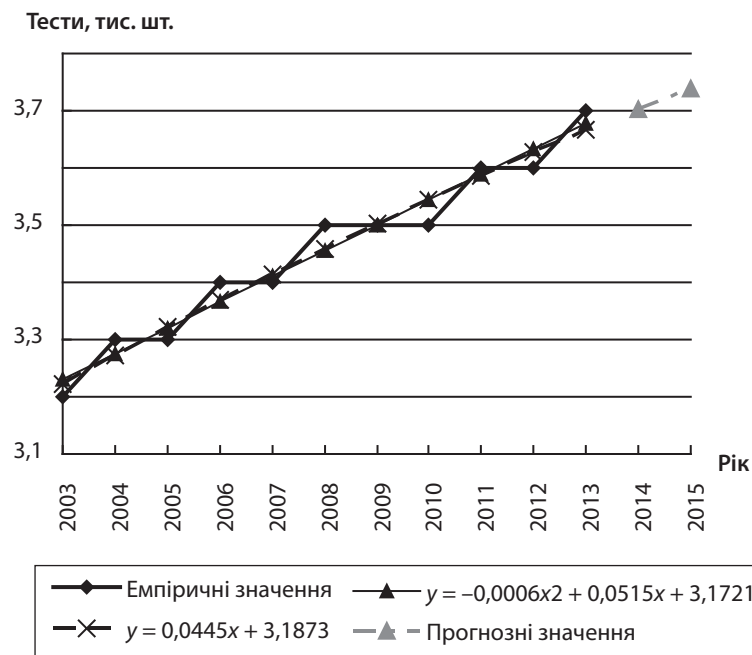


Рис. 3. Емпіричні та розраховані теоретичні значення показника «лікарняні лабораторних тестів на 100 госпіталізованих хворих»

ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А. Практикум по прикладной статистике и эконометрике : учеб. пособие / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 1998. – 160 с.
2. Вадзинский Р. Н. Статистические вычисления в среде Excel / Р. Н. Вадзинский. – СПб. : Питер, 2008. – 608 с.
3. Державна служба статистики України // Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 162 с.
5. Карпов В. А. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку : навч. посіб. / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 215 с.
6. Носуліч Т. М. Формування ринку медичних послуг на регіональному рівні (організаційно-економічний аспект) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Т. М. Носуліч ; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2008. – 21 с.
7. Статистичний збірник «Регіони України» 2013 рік. У 2 ч., ч 1 / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 322 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України» 2013. У 2 ч., ч 2 / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 783 с.
9. Українська База Медико-Статистичної Інформації «Здоров'я для всіх» / Центр медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc.html>.

Науковий керівник – Бараник З. П., доктор економічних наук, професор кафедри статистики ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

- Ayvazian, S. A., and Mkhitarian, V. S. *Praktikum po prikladnoy statistike i ekonometrike* [Workshop on applied statistics and econometrics]. Moscow: Moskovskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki, 1998.
- Karpov, V. A., and Kucherenko, V. R. *Marketynh: prohnouzuvannia kon'iunktury rynku* [Marketing: forecasting market conditions]. Kyiv: Znannia; KOO, 2001.
- Nosulich, T. M. "Formuvannia rynku medychnykh posluh na rehionalnomu rivni (orhanizatsiino-ekonomichnyi aspekt)" [Formation of the market of medical services at regional level (organizational and economic aspects)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.
- Ofitsiyniy sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Rehiony Ukrainy [Regions of Ukraine]: part 1*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Rehiony Ukrainy [Regions of Ukraine]: part 2*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- "Ukrainska Baza Medyko-Statystychnoi Informatsii «Zdorov'ia dlia vsikh»" [Base Ukrainian Medical and statistical information "Health for all"]. Tsentri medychnoi statystyky Ministerstva okhorony zdorov'ia Ukrainy. <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc.html>
- Vadzinskiy, R. N. *Statisticheskie vychisleniia v srede Excel* [Statistical computing environments Excel]. St. Petersburg: Piter, 2008.
- Yerina, A. M. *Statystychne modeliuвання ta prohnouzuvannia* [Statistical modeling and forecasting]. Kyiv: KNEU, 2001.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КЛАСТЕРНО-МЕРЕЖНИХ СТРУКТУР

© 2015 СОКОЛОВСЬКИЙ С. А., ЧЕРКАШИНА М. В., НАУМЕНКО М. О.

УДК 338.47

Соколовський С. А., Черкашина М. В., Науменко М. О. Управління розвитком кластерно-мережних структур

Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластерні об'єднання є необхідними, оскільки процеси інновації вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії. Кластерні механізми (або локальні мережі територіально-виробничої системи) є джерелами та факторами економічного зростання територій. Управління розвитком кластерно-мережних структур є основою забезпечення імпульсу розвитку будь-якої країни, як із розвинутою економікою, так і такою, що розвивається.

Ключові слова: кластер, кластерно-мережні структури, стратегічне управління, інвестиційно приваблива економіка.

Табл.: 1. **Бібл.:** 8.

Соколовський Сергій Анатолійович – кандидат технічних наук, заступник начальника Національної академії Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Черкашина Майя Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Науменко Марія Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

УДК 338.47

UDC 338.47

Соколовский С. А., Черкашина М. В., Науменко М. А. Управление развитием кластерно-сетевых структур

Економика, формирующаяся на основе кластеров, – это модель конкурентоспособной и инвестиционно привлекательной экономики, которая обеспечивает высокий уровень и качество жизни населения. Кластерные объединения необходимы, поскольку процессы инноваций нуждаются в ресурсах и компетенции, которые находятся зачастую за пределами отдельно взятой компании. Кластерные механизмы (или локальные сети территориально-производственной системы) являются источниками и факторами экономического роста территорий. Управление развитием кластерно-сетевых структур является основой обеспечения импульса развития любой страны, как с развитой экономикой, так и развивающейся.

Ключевые слова: кластер, кластерно-сетевые структуры, стратегическое управление, инвестиционно привлекательная экономика.

Табл.: 1. **Библ.:** 8.

Соколовский Сергей Анатольевич – кандидат технических наук, заместитель начальника Национальной академии Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Черкашина Майя Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Науменко Мария Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Sokolovskyi S. A., Cherkashyna M. V., Naumenko M. O. Management of Development of Cluster-Networking Structures

Being formed as a clusters-based one, is a model of an competitive and investment-attractive economy, which provides a high level and quality of life of the population. Cluster associations are necessary because innovation processes need resources and competencies that often are out of reach for a single company. Cluster arrangements (or local networks of production system area) are the sources and factors of economic growth of territories. Management of development of cluster-networking structures form the basis of the momentum for development of any country, whether with advanced, or developing economy.

Key words: cluster-networking structures, strategic management, investment-attractive economy.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 8.

Sokolovskyi Serhii A. – Candidate of Sciences (Engineering), Deputy Head of the Department, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Cherkashyna Maia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Naumenko Mariia O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor, Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Сьогодні кластерні об'єднання є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структурують елементів глобальної системи.

Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластерні об'єднання є необ-

хідними, оскільки процеси інновації вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії. Кластерні механізми (або локальні мережі територіально-виробничої системи) є джерелами та факторами економічного зростання територій.

Незважаючи на велику кількість визначень понять «кластерні мережі» та «кластер», існує потреба в більш точній концептуалізації того, що являють собою кластери та пов'язані з ними явища.

З англійської мови термін «cluster» перекладається як гроно, букет, щітка, або як група, скупчення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – «зростати разом». Кластер – це також, крім всього іншого, і математичний термін, що позначає

фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї області. Подібне значення вкладається і в економічний зміст (визначення, поняття) цього слова.

Так, американський вчений Майкл Портер, фахівець у сфері кластерів, дає таке визначення: «Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області». Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів тощо. І далі: «...багато кластерів включають органи влади та інші установи – такі як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку» [1, с. 26].

Можна навести такі визначення поняття «кластер».

Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [2, с. 258].

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, які

пов'язані спільними технологіями та навичками, характеризуються спільністю діяльності та доповнюють один одного. Вони зазвичай існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними. Кластери зазвичай розміщуються в регіонах, а іноді – в окремому місті. С. Розенфельд підкреслює, що кластери мають мати активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікацій. «Без активних каналів навіть критична маса відповідних фірм не є місцевим виробництвом або соціальною системою а, отже, не функціонує як кластер» [2, с. 258; 4].

Кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня. [3, с. 2].

Кластер – це географічно локалізована сукупність виробничо активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими коопераційними відносинами [4, с. 12; 6].

Кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [1, с. 4].

Тобто слово «кластер» має багато тлумачень в українській і російській мовах, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції, або реалізації певної мети (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер»

Автор(-и)	Рік	Визначення поняття «кластер»
1	2	3
A. Маршал	1980	Кластер (від англ. <i>cluster</i> – група, скупчення) – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних між собою компаній у відповідних галузях, спеціалізованих постачальників, а також причетних до їх діяльності організацій (університети, торгові об'єднання, агентства із стандартизації), що, конкуруючи між собою, водночас проводять спільну роботу
M. Портер	з 1990	Кластер (промислова група) – це група близьких, географічно взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямків діяльності й взаємодоповнюють один одного. Кластер – це системно організована група економічно взаємопов'язаних фірм, постачальників, суміжних галузей і організацій, які виникають у певних районах і країнах з метою отримання конкурентних переваг
Г. Свен, М. Превезер	1996	Кластер – велика група фірм, пов'язаних галузями в окремій місцевості
Е. Ж.Фезер	1998	Кластер – не тільки пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, а скоріше пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, які конкурують на основі їх взаємозв'язків
Є. Безвушко	1999	Кластер – об'єднання за територіальною ознакою схожих, пов'язаних між собою взаємодоповнюючих підприємств
С. Розенфельд	2000	Кластер – концентрація фірм, які здатні виробляти синергетичний ефект через їх географічну близькість, навіть тоді, коли їх масштаб зайнятості може не бути виразним або помітним
Ж. А. Мінгальова, С. В. Ткачова	2000	Кластер – індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, пов'язаних технологічними ланцюжками та такими, що виступають альтернативою секторального підходу
М. Войнаренко	2000	Кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону. Кластер – це неформальне об'єднання організацій і фірм, зв'язаних між собою технологічно й економічно за ознакою географічної близькості

1	2	3
Я. Н. Дранев	2001	Кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів виробничої інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозв'язаних у процесі створення додаткової вартості
В. Чужиков	2001	Кластер – конкурентоспроможна організаційна форма територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, яка дає максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію витрат у порівняно подібних галузях, та в основі кластерної системи передбачає таку передумову, як концентрація
С. Соколенко	2002	Кластер або мережева промислова група – це група близьких, географічно взаємопов'язаних підприємств та організацій, які з ними співпрацюють, спільно діють в певному виді бізнесу та характеризуються спільністю напрямків діяльності і взаємодоповненням один одного
М. Афанасьєв, Л. Мясникова	2005	Кластер – господарський блок, який включає фірми та організації, пов'язані випуском кінцевої продукції і географічним положенням
Ю. І. Ефимичев	2005	Кластер – це, насамперед, форма мережі, оскільки близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних спільностей і підвищує частоту і силу взаємодії
В. П. Третьяк	2006	Кластер – інтеграція підприємств, спеціалізованих у певному секторі виробництва і локалізованих географічно
Ю. М. Ковальова	2007	Кластер – це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного секторів, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури, що характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і території локалізації кластера, на якій вона перебуває і що має істотну соціально-економічну значимість для регіону
І. Пилипенко	2007	Кластер – група географічно сконцентрованих компаній з однієї або суміжних галузей і підтримуючих їх інститутів, розташовані в певному регіоні, які виробляють подібну або взаємодоповнюючу продукцію і характеризується наявністю кластера і їх співробітниками, за рахунок якого підвищується конкурентоспроможність кластера у світовому господарстві
Н. Семенова	2008	Кластер – сукупність фірм і інших організацій, пов'язаних у певній виробничій області
Н. Ягодіна	2010	Кластери – це об'єднання підприємств провідної галузі, що випускають основні види продукції та організацій супутніх і підтримуючих галузей, що виконують допоміжні та обслуговуючі функції
М. Кизим	2011	Кластер – це мережа підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих галузей економіки, яка сконцентровано розташована на певній території (країна, регіон) і має на меті отримання синергетичного ефекту та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентно-кооперативної взаємодії

Джерело: авторська розробка.

Виходячи з табл. 1, можна стверджувати, що зарубіжні дослідницькі теорії кластерів акцентують увагу на географічних ознаках та невід'ємності від конкуренції; а українські (сучасні) дослідницькі теорії кластерів – на об'єднанні фірм та інших організацій.

Управління розвитком кластерно-мережних структур є основою забезпечення імпульсу розвитку будь-якої країни, як із розвинутою економікою, так і з такою, що розвивається.

Незважаючи на те, що питання стратегічного управління ще із середини минулого століття привертають увагу вчених з усього світу, проблеми управління кластерами, а отже, і кластерно-мережними структурами, залишаються гострими і в наш час.

Можна дати такі визначення стратегічного управління, де найбільш яскраво була розкрита сутність концепції стратегічного управління.

Стратегічне управління [7] – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності кластерно-мережної структури, що

дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) кластера та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і виражається у певних характерних рисах її застосування:

1. Базується на певному поєднанні теорій: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності кластера, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів – розвитку кластерно-мережної структури у довгостроковій перспективі.

2. Орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує кластерно-мережна структура. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей кластера та характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін у кластері завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору», стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю тощо) [8].

Серед позитивних ефектів кластерної взаємодії можна виокремити такі: зростання продуктивності; підвищена сприйнятливість до можливостей інновації та високої спеціалізації; розширений доступ до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, послуг, кваліфікованої робочої сили, технологічних знань; підвищений рівень формування нових підприємств; більша гнучкість та ефект великого масштабу; спільна діяльність; колективна ефективність.

Можливі труднощами такої взаємодії можуть бути недоліки фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; слабка структура технологічних інститутів; регіональна ізольованість і замкнутість; недолік кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів (труднощі для постачальників «нижнього» рівня; «несвоєчасні» кластери можуть бути неконкурентоспроможними).

ВИСНОВКИ

Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластерні об'єднання є необхідними, оскільки процеси інновації вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремо взятої компанії. Кластерні механізми (або локальні мережі територіально-виробничої системи) є джерелами та факторами економічного зростання територій.

Управління розвитком кластерно-мережних структур є основою забезпечення імпульсу розвитку будь-якої країни, як із розвинутою економікою, так і з такою, що розвивається. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Войнаренко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конференції 1 – 2 листопада 2001 р. – Київ : Спілка економістів України, 2001. – С. 25 – 33.

2. Портер М. Е. Конкуренция / М. Е. Портер. – Москва : Издательский Дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

3. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструк-

туризации: материалы конференции 26 – 27 октября 2003 г. – М. : Региональный форум, 2003. – С. 24 – 28.

4. Хасаєв Г. Р. Кластери – сучасні інструменти підвищення конкурентноздатності регіону (через партнерство до майбутнього). Частина 1 / Г. Р. Хасаєв, Ю. В. Міхєєв // Компас промислової реструктуризації. – 2003. – № 1. – С. 1 – 13.

5. Жданова Т. Кластеры, новые экономические отношения и бренды городов / Татьяна Жданова, Валерий Пекар [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pekar.in.ua/Clusters.htm>

6. Федорова В. Г. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер» / В. Г. Федорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=704>

7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

8. Науменко М. О. Концепція побудови механізму управління розвитком кластерно-мережних структур / М. О. Науменко, М. В. Черкашина // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 373 – 378.

REFERENCES

Fedorova, V. H. "Teoretyko-metodychni pidkhody do vyznachennia poniattia «klaster»" [Theoretical and methodological approaches to the definition of "cluster"]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=704>

Khasaiev, H. R., and Mikhieiev, Yu. V. "Klasteri – suchasni instrumenty pidvyshchennia konkurentnozdatnosti rehionu (cherez partnerstvo do maibutnyoho). Chastyna 1" [Clusters – modern tool to enhance the competitiveness of the region (through a partnership for the future). Part 1]. *Kompas promyslovoi restrukturyzatsii*, no. 1 (2003): 1-13.

Naumenko, M. O., and Cherkashyna, M. V. "Kontseptsiia pobudovy mekhanizmu upravlinnia rozvytkom klasterno-merezhnykh struktur" [The concept of the mechanism of development management cluster-network structures]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 373-378.

Porter, M. E. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

Shershnyova, Z. Ye., and Oborska, S. V. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: KNEU, 1999.

Sokolenko, S. "Promyshlennaia i territorialnaia klasterizatsiia kak sredstvo restrukturyzatsii" [Industrial and territorial clustering as a means of restructuring]. *Sotsialnye aspekty i finansirovanie industrialnoy restrukturyzatsii*. Moscow: Regionalnyy forum, 2003. 24-28.

Voinarenko, M. P. "Mekhanizmy adaptatsii klasternykh modelei do polityko-ekonomichnykh realii Ukrainy" [Mechanisms of adaptation cluster models to political and economic realities of Ukraine]. *Svitovyi ta vitchyznianyi dosvid zaprovadzhennia novykh vyrobnychikh system (klasteriv) dlia zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku terytorii*. Kyiv: Spilka ekonomistiv Ukrainy, 2001.25-33.

Zhdanova, T., and Pekar, V. "Klasteri, novye ekonomicheskie otnosheniia i brendy gorodov" [Clusters of new economic relations and the brand of the city]. <http://www.pekar.in.ua/Clusters.htm>

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 СОМОВ Д. О.

УДК 005.21

Сомов Д. О. Стратегічне управління системою стійких конкурентних переваг підприємства

Мета статті полягає у проведенні аналізу механізмів формування та використання стійких конкурентних переваг, які здатні генерувати різні форми ренти, згідно з основними науковими підходами до стратегії для формування загальної концептуальної моделі стратегічного управління системою стійких конкурентних переваг підприємства. У статті досліджено вплив організаційних здібностей на формування конкурентних переваг і на вибір стратегії підприємства. Проведений аналіз наукових підходів до стратегічного управління свідчить про наявність сильного взаємозв'язку між конкурентними перевагами та економічними результатами стратегії організації. У статті були досліджені економічні механізми формування конкурентних переваг за основними концепціями стратегічного управління. Показано, що при застосуванні історично-динамічного підходу до аналізу процесу формування позиційних конкурентних переваг галузевої моделі п'яти конкурентних сил вона методологічно узгоджується з положеннями динамічної ресурсної концепції до стратегії організації. Виявлено, що будь-які конкурентні переваги на основі організаційних здібностей можуть забезпечувати отримання різних форм квазіренти. Уточнено зміст економіко-управлінської стратегії організації. Запропоновано модель стратегічного управління системою стійких конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, стійка конкурентна перевага, рента, стратегія, ресурси, організаційні здібності, розвиток підприємства.
Рис.: 1. **Бібл.:** 22.

Сомов Дмитро Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)
E-mail: dimonsa@ukr.net

УДК 005.21

UDC 005.21

Сомов Д. А. Стратегическое управление системой устойчивых конкурентных преимуществ предприятия

Цель статьи состоит в проведении анализа механизмов формирования и использования устойчивых конкурентных преимуществ, которые способны генерировать различные формы ренты, согласно основным научным подходам к стратегии для формулирования общей концептуальной модели стратегического управления системой устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. В статье исследовано влияние организационных способностей на формирование конкурентных преимуществ и на выбор стратегии предприятия. Проведенный анализ научных подходов к стратегическому управлению свидетельствует о наличии сильной взаимосвязи между конкурентными преимуществами и экономическими результатами стратегии организации. В статье были исследованы экономические механизмы формирования конкурентных преимуществ согласно основным концепциям стратегического управления. Показано, что при использовании историко-динамического подхода к анализу процесса формирования позиционных конкурентных преимуществ отраслевой модели пяти конкурентных сил она методологически согласуется с положениями динамической ресурсной концепции к стратегии организации. Выведено, что любые конкурентные преимущества на основе организационных способностей могут обеспечивать получение различных форм квазіренты. Уточнено содержание экономико-управленческой стратегии организации. Предложена модель стратегического управления системой устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, устойчивое конкурентное преимущество, рента, стратегия, ресурсы, организационные способности, развитие предприятия.
Рис.: 1. **Библ.:** 22.

Сомов Дмитрий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)
E-mail: dimonsa@ukr.net

Somov D. O. Strategic Management of System of the Enterprise's Sustainable Competitive Advantages

The article is aimed to analyze the mechanisms of formation and use of sustainable competitive advantages that are able to generate various forms of rent, according to the main scientific approaches to strategy of formulating a common conceptual model of strategic management of system of the enterprise's sustainable competitive advantages. In the article, influence of organizational capabilities on establishing competitive advantages and choice of an enterprise strategy is studied. A conducted analysis of scientific approaches to strategic management testifies a strong relationship between competitive advantages and economic results of the organizational strategy. The article examines the economic mechanisms for creating competitive advantages in accordance with the basic concepts of strategic management. It has been demonstrated that when using historical and dynamic approach to the analysis of formation of positional competitive advantages, related to a sectoral model of five competitive forces, the model is methodologically consistent with ideas of the dynamic resource conception for the organizational strategy. It has been revealed that any competitive advantages based on organizational capabilities can provide various forms of quasi-rent. The content of economic-managerial strategy of organization has been clarified. A model of strategic management of the system of enterprise's sustainable competitive advantages has been proposed.

Key words: strategic management, sustainable competitive advantage, rent, strategy, resources, organizational skills, development of enterprise.

Pic.: 1. **Bibl.:** 22.

Somov Dmytro O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)
E-mail: dimonsa@ukr.net

Господарська діяльність підприємств у ринкових умовах пов'язана з постійною конкурентною боротьбою. За таких умов підтримка тривалого функціонування підприємства можлива лише за наявності конкурентних переваг, які здатні забезпечувати власникам конкурентні норми рентабельності на інвестований капітал. В іншому випадку можлива міграція капіталу в

інші, більш привабливі по нормі рентабельності підприємства та галузі економіки.

Насиченість ринків та висока інтенсивність конкуренції розширює сфери конкурентної боротьби та спонукає до використання нових способів конкуренції. Відповідно, процес господарської діяльності в сучасних умовах пов'язаний із використанням сукупності конку-

рентних переваг, які необхідно формувати, підтримувати, оновлювати та розвивати для стабілізації та підвищення економічної ефективності комерційної організації.

У теорії стратегічного управління підприємством досліджувалася роль стійких конкурентних переваг у використанні ефективних стратегій. Концепція галузевого позиціонування М. Портера підкреслює важливість галузевих чинників у формуванні конкурентних переваг та їх використання в стратегічному управлінні для досягнення підвищених економічних результатів діяльності підприємств. Традиційна концепція ресурсного підходу до стратегії пояснює стійкість конкурентних переваг сукупністю певних характеристик ресурсів, які дають змогу отримувати надприбуток у формі ренти Рікардо. Концепція динамічних здібностей ресурсного підходу до стратегії акцентує увагу на організаційних здібностях, які є основою для компетенцій та конкурентних переваг, здатних генерувати квазіренту Шумпетера. Слід зазначити, що наукові положення школи позиціонування опонують теоретичним підходам ресурсної концепції та концепції стратегії на основі ключових компетенцій та інтелектуального капіталу підприємства. У цілому, можна констатувати відсутність підходу до інтеграції у єдину систему процесів стратегічного управління сталими конкурентними перевагами та відповідними їм формами ренти.

Питання стратегічного управління з урахуванням їх взаємозв'язку із конкурентними перевагами у своїх працях досліджували такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Чандлер, І. Ансофф, М. Портер, Ж. Ж. Ламбен, А. Томпсон-мол., А. Стіркланд, Р. Грант, Г. Хемел, С. К. Прахалад, Д. Колліс, С. Монтгомері, Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен, М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва, Г. В. Осовська, О. Л. Фішук, В. М. Порожня, Т. О. Безземельна, П. А. Гордієнко, І. М. Герчикова, Т. А. Примак, З. Є. Шершньова, Р. А. Фатхутдінов, В. С. Кат'кало та інші. Проте питанню стратегічного управління процесами формування та використання єдиної системи стійких конкурентних переваг, на нашу думку, приділено недостатньо уваги.

Мета статті полягає у проведенні аналізу механізмів формування та використання стійких конкурентних переваг, які здатні генерувати різні форми ренти, за різними науковими підходами до стратегії для формування загальної концептуальної моделі стратегічного управління системою стійких конкурентних переваг підприємства.

Першим із науковців, хто надав визначення стратегії стосовно комерційного підприємства був Альфред Чандлер. Він запропонував під стратегією розуміти визначення основних довгострокових цілей разом з відповідним планом дій та розподілом ресурсів для досягнення цих цілей [1, с. 13].

На думку А. Чандлера, динаміка розвитку корпорації залежить від організаційних здібностей підприємства та їх єдності на операційному, середньому та стратегічному рівнях управління. Під організаційними здібностями він розумів організовані певним чином на підприємстві колективні матеріальні засоби та навички людей. Він вважав, що тільки за умов інтеграції та координації матеріальних засобів та навичок людей під-

приємство може досягнути ефекту масштабу та охоплення, які забезпечують зростання підприємства та є необхідними для конкуренції на національному та міжнародному ринках [2, с. 594].

Альфред Чандлер вважав, що від рішень, які приймаються професійними менеджерами, залежить здатність їх підприємств і галузей, в яких вони працюють, конкурувати та зростати [2, с. 9].

Засновник школи планування в стратегічному управлінні, Ігор Ансофф, пов'язував прийняття стратегічних управлінських рішень із виділенням варіантів, в яких фірма має безперечні конкурентні переваги [3, с. 59]. Науковець вважав, що конкурентні переваги є компонентами стратегії підприємства [3, с. 247]. Проте логіка аналізу при формуванні стратегії за Ансоффом починалася з вибору галузі та позиції в галузі, та лише потім досліджувалися конкурентні позиції за кожним із сукупності розроблених варіантів стратегічних рішень. Відповідно, конкурентні переваги розглядалися не як базовий, а як уточнюючий чинник при формуванні стратегічного рішення. Ключовим чинником моделей І. Ансоффа виступала турбулентність зовнішнього середовища організації.

На особливу увагу заслуговує розуміння Ансоффом системи стратегічного управління, до складу елементів якої він включав аналітичне формулювання корпоративної стратегії, розвиток управлінських здібностей та управління змінами [3, с. 8]. Два останні елементи з'явилися лише в кінці 1980-х – початку 1990-х років у відповідь на зниження ступеня адекватності, запропонованих їм моделей планування стратегії в 1979 р.

Інший підхід до розгляду взаємозв'язку стратегії, конкурентних переваг та їх джерел запропоновано Майклом Портером. Відповідно до положень його концепції структура галузі значною мірою визначає конкурентні правила гри, а також варіанти стратегій, які розробляються для фірми.

Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил: загрози входження на ринок нових учасників, загрози появи субститутів, ринкової влади покупців, ринкової влади постачальників та суперництва між діючими конкурентами [4, с. 37]. Сукупний вплив цих сил визначає кінцевий потенціал прибутковості в галузі, який вимірюється за допомогою довгострокового показника прибутковості на інвестований капітал. Завдання конкурентної стратегії будь-якої бізнес-одиниці полягає в тому, щоб знайти таку позицію в галузі, яка дозволить їй найкращим чином захистити себе від цих конкурентних сил або впливати на них з вигодою для себе [4, с. 38, 40].

Слід зазначити, що Портером як економічний результат стратегії за своїм змістом імпліцитно використовується дохід у вигляді економічної ренти (стійка максимальна ефективність, яка перевищує рівень конкурентів), а економічна логіка, яка пояснює її формування, демонструє, що це – різні форми монопольної ренти.

Певні особливості має трактування М. Портером конкурентної переваги фірми, під якою він розуміє мак-

симальну ефективність, яка виникає внаслідок стійких більш високих цін, стійких менших витрат або стійкого поєднання першого та другого [5, с. 79 – 80].

Конкурентна перевага за Портером – не інструмент, а результат реалізації стратегії позиціонування в галузі. Науковець вважає, що вплив конкурентних сил значно перевищує вплив менеджменту організації та ресурсів на формування стратегії. Така побудова методики визначення стратегії значно дисонує з результатами досліджень, в яких приймав участь і М. Портер, які засвідчили більший вплив на рівень рентабельності власного капіталу фірми саме внутрішніх для організації чинників [6, 7]. Після цих досліджень М. Портер визнав важливість організаційних чинників та значну роль галузевих у впливі на стратегію підприємства [4, с. 15].

Комплексний підхід до розуміння природи конкурентної переваги демонструють Г. А. Азоев та О. П. Челенков, які акцентують увагу на перевагах підприємства в різних сферах його діяльності та на отриманні, відповідно, вищих показників ефективності. Автори підкреслюють важливість умов конкуренції, тільки в яких і можливо формування конкурентних переваг, оскільки цей показник має порівняльний характер [8, с. 48].

Зв'язок підвищених економічних результатів господарської діяльності внаслідок використання конкурентних переваг можна побачити в роботі Ландреві Ж., Леві Ж., Ліндона Д., які під конкурентною перевагою розуміли специфічну, стійку за характером для виробника компетенцію, яка при адаптації до ринку створює виробнику перевагу над конкурентами та приводить до високої рентабельності бізнесу [9, с. 27].

За маркетингового підходу конкурентна перевага може формуватися внаслідок більшої ефективності у будь-якій із ланок ланцюжка створення цінності для споживача.

Вважаємо, що за своєю роллю у впливі на підприємство фактор конкуренції діє як каталізатор, який активізує діяльність ефективного менеджменту до формування стійких конкурентних переваг. Для неефективного управління чинник конкуренції активізує дезорганізуючі процеси на підприємстві.

Важливим зрушенням у розумінні природи конкурентних переваг є застосування комплексного підходу, який демонструє різноманітність форм та способів формування конкурентних переваг. Проте, економіко-управлінські механізми формування стійких конкурентних переваг знайшли своє розкриття лише у працях науковців, які досліджували їх взаємозв'язок із стратегічним управлінням.

Представники традиційної ресурсної концепції стратегії організації вважають, що всі фірми відрізняються одна від одної, і така неоднорідність може бути стійкою внаслідок того, що конкретні фірми володіють унікальними ресурсами та здібностями, які є джерелами економічних рент і формують конкурентні переваги даних фірм.

У своїх роботах Р. Румелт показав, що фірми накопичують відмінності та не здатні точно копіювати моделі поведінки конкурентів. Він також виявив на репрезентативній вибірці, що внутрішні галузеві відмінності

в прибутках переважають міжгалузеві у співвідношенні 7 : 1 [10].

Показово, що вже у 1970-ті роки деякі вчені визначали стратегію як «постійний пошук ренти» [11, с. 47]. У 1990-х роках для провідних дослідників типовою стає теза, що проблема генерування, збільшення та захисту економічних рент є ключовою в теорії стратегічного управління [12, 13].

Традиційна ресурсна концепція стратегії використовує ренту Рікардо, або дефіцитну ренту, яка формується внаслідок обмеженої кількості цінних факторів виробництва та неможливості їх ефективного відтворення.

Ресурси, які формують сталі конкурентні переваги та генерують ренту Рікардо, мають велике значення для організації, але в дійсності зустрічаються відносно не часто. Набагато більше ресурсів здатні формувати тимчасові конкурентні переваги [14, с. 60].

Рента Шумпетера, або підприємницька рента, отримується новаторами в період між впровадженням інновації та розповсюдженням відповідного позитивного досвіду в практику господарської діяльності конкурентів. Очікується, що успішні нововведення з часом будуть перейняті, але поки цього не сталося, новатор отримує ренту Шумпетера [14, с. 59].

Механізм формування ренти Шумпетера тісно пов'язаний із підприємницькими здібностями керівників організації, які повинні усвідомити нові можливості застосування ресурсів. Рента виникає внаслідок того, що перспективна ризикована оцінка майбутньої цінності ресурсів в нових комбінаціях вище, ніж у планах підприємців, які використовують їх загальноприйнятним способом [15; 16, с. 354].

Саме ці два типи рент акцентуються в межах ресурсної концепції, підкреслюючи їх відмінність від монопольних рент, які досягаються завдяки обмеженню конкуренції в галузях та які враховуються в концепції ринкового позиціонування Портера [17, с. 77].

Підґрунтям для формування динамічної ресурсної концепції виступають роботи Едіт Пенроуз, яка стверджувала, що єдиним внутрішнім джерелом, імпульсом до росту, який відноситься до «природи» тільки організації є управлінський ресурс фірми [18, с. 200]. Вона пояснювала це тим, що межі здібностей менеджерів планувати та координувати виробництво з часом розширюються, внаслідок того, що менеджери навчаються. Відповідно, фірма зростає не до «оптимального обсягу» неокласики, а до того часу, поки знань та досвіду менеджменту вистачає для забезпечення росту [19, с. 51 – 54, с. 76].

Ідеї Е. Пенроуз на початку 1990-х років отримали нового поштовху в розвитку завдяки роботам К. К. Прахалада та Г. Хамела, які дійшли висновку, що дійсні джерела конкурентних переваг полягають у здібностях менеджменту консолідувати розсерджені по корпорації технології та виробничі навички у компетенції, що наділяють окремі бізнес-одиниці потенціалом швидкої адаптації до змін ринкових можливостей [20].

У подальших роботах Прахалада та Хамел [21] розвивають ідею про те, що ефективно конкурувати необхідно шляхом утворення власних, важких для копію-

вання іншими фірмами компетенцій, які є запорукою конкурентних переваг.

Запропонований Д. Тісом та Г. Пізано у 1990 р. термін «динамічні здібності» сприяв виділенням в межах ресурсного підходу окремого напрямку досліджень – концепції динамічних здібностей, в яких джерелами стійких конкурентних переваг, що формують компетенції фірми за різними функціональними напрямками діяльності, виступають організаційні здібності колективу підприємства та особисті здібності працівників. Для того, щоб генерувати ренту, вони повинні мати характеристики цінних активів, як і за традиційною ресурсною концепцією. Проте механізми «захисту» від копіювання конкурентами в них різні: у традиційному підході – природня рідкість таких активів, у концепції динамічних здібностей – це неформальні колективні знання, досвід, культура організації та історичний шлях їх формування, пов'язаний із унікальною комбінацією ресурсів, що унеможливає ні точну імітацію конкурентами цих переваг, ні ефективний їх перерозподіл через ринок, внаслідок практичної неможливості їх відокремлення від існуючого бізнесу [22, с. 151].

Звернемо увагу на те, що організаційні здібності мають прояв не тільки у формі підприємницьких здібностей, але можуть бути у формі менеджерських та у формі організаційних здібностей функціональних фахівців за різними видами діяльності, для яких механізми захисту від імітації, формування та розвитку такі самі, як і для підприємницьких. Різниця полягає лише у предметній сфері прояву та формування: для підприємницьких здібностей – це комерційна діяльність та підприємницька ініціатива.

На відміну від довгострокової ренти Рікардо ситуаційний, короткотривалий прояв переваг дозволяє формувати квазіренти в розумінні Маршалла, тобто надприбуток, який отримує організація внаслідок використання різноманітних виробничих факторів.

Відповідно, процес генерації квазірент підтримується не тільки підприємницькими організаційними здібностями, які шляхом ринкових новацій формують додаткові потенційні можливості організації, але й управлінські, які спрямовані на оптимізацію сформованого потенціалу під час його операційного використання.

Конкурентні переваги, засновані на організаційних здібностях до оптимального управління, можуть утримуватися організацією внаслідок ускладненої імітації неявних колективних знань та досвіду функціональних фахівців в межах унікального комплексу ресурсів та здібностей. У даному випадку використовується загальний для всіх організаційних здібностей «механізм ізоляції» конкурентних переваг.

Управлінські здібності спрямовані на використання ситуаційно виниклих обставин, в яких звичайні ресурси тимчасово генерують ренту. Дана рента тимчасова внаслідок того, що досягнуті переваги за функціональною ефективністю втрачають своє значення із розвитком аналогічних здібностей та ресурсів конкурентами.

Відповідно будь-які конкурентні переваги на основі організаційних здібностей можуть забезпечувати

квазіренти та для їх сталої підтримки потребують постійного оновлення та розвитку.

Розгляд позиційних конкурентних переваг з урахуванням динаміки та історії їх формування демонструє необхідність для їх досягнення попередньої акумуляції цінних активів в процесі конкурентної боротьби, що узгоджується з положенням ресурсного підходу до стратегії підприємства. Позиційні переваги є похідними та додатковими можливостями використання набутого комплексу цінних активів в залежності від специфічного стану конкуренції на ринку.

Залежно від комбінації ситуацій та виду організаційних здібностей, які формують конкурентні переваги, вони здатні генерувати короткотермінові надприбутки у формі рент Шумпетера, Маршалла, Чемберліна та Робінсон. З часом відбувається їх оновлення, втрата або перехід з однієї форми в іншу.

Слід зазначити, що зміст стратегії як явища повинен розкривати загальну схему вибору конкретного способу або механізму формування стійких конкурентних переваг організації за умов екзогенних та ендогенних обмежень.

Економічний ефект від наявності стійких конкурентних переваг організації повинен мати прояв у стійкому перевищенні рівня прибутковості над конкурентами, що може інтерпретуватися як прибуток у формі ренти.

Для визначення змісту стратегії доцільно використати системний підхід, який розкриє місце складових стратегії та їх стійкі зв'язки цілісно. Пропонуємо схему складових відкритої системи терміна «стратегія» (рис. 1).

З рис. 1 видно, що ядром системи є стійкі конкурентні переваги. Відповідно на «вході» системи необхідні джерела стійких конкурентних переваг, які трансформуються внутрішніми механізмами використання джерел в стійкі конкурентні переваги на «виході» системи. Рентні доходи є наслідком реалізації на товарному ринку продукції, яка містить в собі стійкі конкурентні переваги. Зворотний зв'язок є наскрізним, тому зміни у формі рентних доходів або вимог для їх отримання активують послідовну адаптацію складових системи за всією схемою.

Таким чином, за системним підходом загальна економіко-управлінська стратегія організації є процесом узгодженої взаємодії джерел, механізмів формування та застосування стійких конкурентних переваг для отримання рентних форм доходів.

Оскільки умови конкуренції впливають на спосіб конкуренції, виокремлено три складові конкурентного середовища підприємств, для кожної з яких формуються відповідні види конкурентних переваг. Будь-яке підприємство конкурує не менше, ніж у трьох локаціях конкурентного середовища: на ринку ресурсів за найбільш цінні джерела та види ресурсів (активів), у локації конкуренції з ефективності організаційної трансформації ресурсів у продукцію та на ринку товарної продукції за можливість ефективного збуту.

У зв'язку з виділенням трьох локацій конкурентного середовища доцільним є виділення відповідних їм видів локальних стратегій: ресурсної, трансформаційної та то-

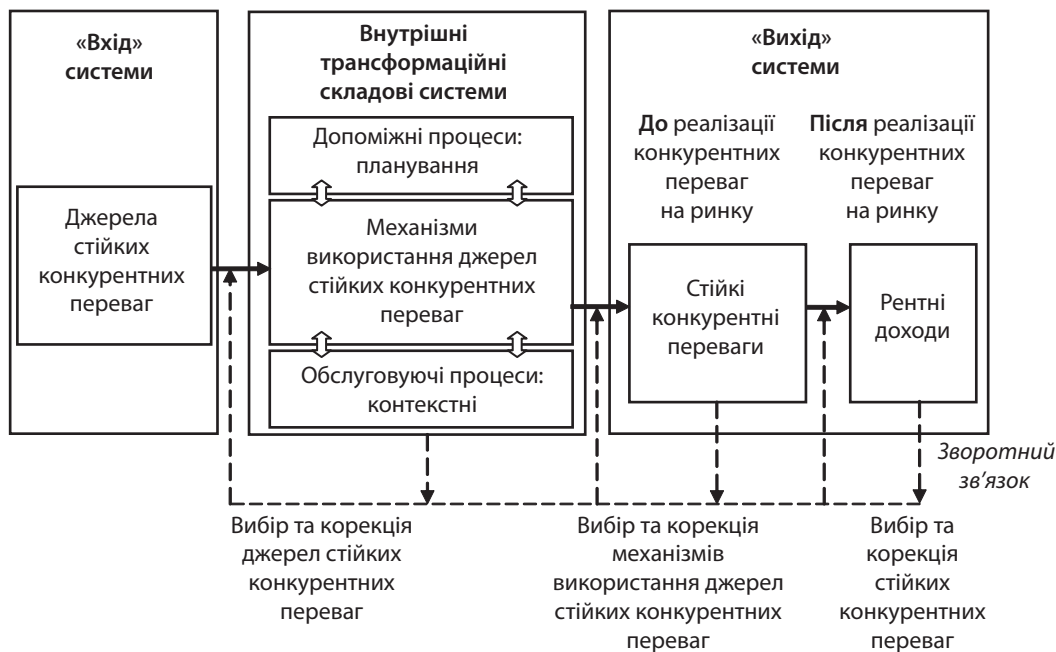


Рис. 1. Структура відкритої системи терміна «стратегія»

варної. Для локальних ресурсних стратегії стійка конкурентна перевага є наслідком залучення більш ефективних ніж у конкурентів ресурсів та/або їх джерел. Для трансформаційних локальних стратегій конкурентна перевага виникає внаслідок формування, розвитку більш ефективних ніж у конкурентів функціональних та управлінських організаційних здібностей до процесів трансформації ресурсів у продукт. Товарні локальні стратегії передбачають використання позиціонування для оптимального узгодження вже сформованих конкурентних переваг організації до ринкових можливостей товарного ринку.

Таким чином, адаптивна економіко-управлінська стратегія розвитку підприємства являє собою взаємоузгоджену за цільовими можливостями товарного ринку інтеграцію механізмів формування стійких конкурентних переваг локальних стратегій, що забезпечує накопичення джерел генерації відповідних форм доходів.

ВИСНОВКИ

Економічне призначення стратегії комерційної організації полягає в забезпеченні формування, утримання та оновлення конкурентних переваг, здатних генерувати, збільшувати та захищати потоки рентних доходів. Кожна організація конкурує не менше, ніж у трьох локаціях конкурентного середовища: на ринку ресурсів за найбільш цінні джерела та види ресурсів, у локації конкуренції з ефективності організаційної трансформації ресурсів у продукцію та на ринку товарної продукції за можливість ефективного збуту.

Загальна економічна стратегія організації являє собою взаємоузгоджену за цільовими можливостями товарного ринку інтеграцію механізмів формування стійких конкурентних переваг локальних стратегій, що забезпечує накопичення джерел генерації відповідних форм рентних доходів.

Ресурсний підхід до стратегії надає пріоритет внутрішнім чинникам організації у досягненні переваг.

Динамічна ресурсна концепція розкриває процеси набуття конкурентних переваг на основі організаційних здібностей. Розгляд позиційних конкурентних переваг з урахуванням динаміки та історії їх формування демонструє необхідність для їх досягнення попередньої акумуляції цінних активів у процесі конкурентної боротьби, що узгоджується з положенням ресурсного підходу до стратегії підприємства.

Стійкі конкурентні переваги у кожній сфері конкуренції формуються внаслідок інтегрованої взаємодії функціональних організаційних здібностей, по яких досягнуто рівень ключових компетенцій. Стратегія підприємства повинна бути спрямована на формування системи стійких конкурентних переваг, яка охоплює наявні сфери конкуренції підприємства, та їх взаємне узгодження в межах загальної організаційної здібності до ведення бізнесу.

Перспективним напрямком для подальших досліджень вважаємо формування моделі стратегічного управління, яка б визначала пріоритетний для розвитку вид організаційних здібностей підприємства залежно від станів умов конкуренції на ринку та домінуючих за цих умов типів стійких конкурентних переваг. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise / Alfred DuPont Chandler, Jr. – Cambridge, MA : MIT Press, 1962. – 480 p.
2. Chandler A. D., Jr. Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism / Alfred D. Chandler, Jr., with the assistance of Takashi Hikino. – Cambridge : The Belknap press of Harvard University Press, 2004. – 760 p.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 414 с.
4. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер / Пер. с англ. И. Минервин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

5. Магретта Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии / Дж. Магретта. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.

6. McGahan A. M. How much does industry matter, really? / Anita M. McGahan, Michael E. Porter // *Strategic Management Journal*. – 1997. – Vol. 18. – Summer Special Issue. – P. 15 – 30.

7. McGahan A. M. What do we know about variance in accounting profitability? / A. M. McGahan, M. E. Porter // *Management Science*. – 2002. – V. 48. – No. 7. – P. 834 – 851.

8. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2006. – 256 с.

9. Ландреви Ж. Мекратор. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон / Пер. с франц. : в 2 т. – Т. 2. – М. : МЦФЭР, 2006. – 512 с.

10. Rumelt R. P. How much does industry matter? / R. P. Rumelt // *Strategic management journal*. – 1991. – Vol. 12. – No. 3. – P. 167 – 185.

11. Bowman E. H. Epistemology, corporate strategy and academe / E. H. Bowman // *Sloan Management Review*. – 1974. – № 15 (2). – P. 35 – 50.

12. Kay J. The Foundations of Corporate Success: How Business Strategies Add Value / J. Kay. – Oxford : Oxford University Press, 1995. – 416 p.

13. Foss N. J. Research in strategy, economics and Michael Porter / N. J. Foss // *Journal of Management Studies*. – 1996. – Volume 33. – Issue 1. – P. 1 – 24.

14. Коллис Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Дэвид Дж. Коллис, Синтия А. Монтомери / Пер. с англ. Ю. Кострубов. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 400 с.

15. Tokuda A. The critical Assessment of the resource-based view of strategic management: the source of heterogeneity of the firm / Akio Tokuda // *Ritsumeikan international affairs*. – 2005. – Vol. 3. – P. 125 – 150.

16. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Йозеф Алоис Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 436 с.

17. Катъкало В. С. Эволюция теории стратегического управления : монография / В. С. Катъкало ; С.-Петербург. гос.ун-т, Факультет менеджмента. – СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 548 с.

18. Penrose E. Limits to the Growth and Size of Firms / E. Penrose // *American Economic Review*. – 1955. – V. 45. – No. 2. – P. 531 – 543.

19. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики : монография / М. В. Белоусенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 432 с.

20. Prahalad C. K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // *Harvard business review*. – 1990. – Vol. 68. – May-June. – P. 79 – 91.

21. Хэмел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хэмел, К. К. Прахалад / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.

22. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // *Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия «Менеджмент»*. – 2003. – № 4. – С. 133 – 183.

REFERENCES

Ansoff, I. *Novaia korporativnaia strategija* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Azoev, G. L., and Chelenkov, A. P. *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company.]. Moscow: Tipografiya «NOVOSTI», 2006.

Bowman, E. H. "Epistemology, corporate strategy and academe". *Sloan Management Review*, no. 15 (2) (1974): 35-50.

Belousenko, M. V. *Obshchaia teoriia ekonomicheskoy organizatsii: organizatsionnaia evoliutsiia industrialnoy ekonomiki* [The general theory of economic organization: organizational evolution of the industrial economy]. Donetsk: DonNTU, 2006.

Chandler, A. D., Jr. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: The Belknap press of Harvard University Press., 2004.

Chandler, A. D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press, 1962.

Foss, N. J. "Research in strategy, economics and Michael Porter". *Journal of Management Studies*, vol. 33, no. 1 (1996): 1-24.

Kay, J. *The Foundations of Corporate Success: How Business Strategies Add Value*. Oxford: Oxford University Press, 1995.

Kollis, D. Dzh., and Montgomeri, S. A. *Korporativnaia strategija. Resursnyy podkhod* [Corporate Strategy. Resource approach]. Moscow: Oлимп-Biznes, 2007.

Katkalo, V. S. *Evoliutsiia teorii strategicheskogo upravleniia* [Evolution of Strategic Management Theory]. St. Petersburg: ID SPbGU, 2006.

Khemel, G., and Prakhalaд, K. K. *Konkuriruiia za budushchee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnia* [Competing for the Future. Creating markets of tomorrow]. Moscow: Oлимп-Biznes, 2002.

Landrevi, Zh., Levi, Zh., and Lindon, D. *Mekrator. Teoriia i praktika marketinga* [Mekrator. Theory and practice of marketing]. Moscow: MTsFER, 2006.

McGahan, A. M., and Porter, M. E. "What do we know about variance in accounting profitability?". *Management Science*, vol. 48, no. 7 (2002): 834-851.

Magretta, Dzh. *Kliuchevye idei. Maykl Porter. Rukovodstvo po razrabotke strategii* [Key messages. Michael Porter. Guide to the development strategy]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.

McGahan, A. M., and Porter, M. E. "How much does industry matter, really?". *Strategic Management Journal*, vol. 18 (1997): 15-30.

Penrose, E. "Limits to the Growth and Size of Firms". *American Economic Review*, vol. 45, no. 2 (1955): 531-543.

Porter, M. E. *Konkurentnaia strategija: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: Methodology Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Prahalad, C. K., and Hamel, G. "The core competence of the corporation". *Harvard business review*, vol. 68, May-June (1990): 79-91.

Rumelt, R. P. "How much does industry matter?". *Strategic management journal*, vol. 12, no. 3 (1991): 167-185.

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

Tokuda, A. "The critical Assessment of the resource-based view of strategic management: the source of heterogeneity of the firm". *Ritsumeikan international affairs*, vol. 3 (2005): 125-150.

Tis, D. Dzh., Pizano, G., and Shuen, E. "Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie" [Dynamic capabilities and strategic management of the company]. *Vestnik S.-Peterburgskogo un-ta. Seriya «Menedzhment»*, no. 4 (2003): 133-183.

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

© 2015 ГЕТЬМАН О. О., КИРИЧОК Є. О.

УДК 331.225.3

Гетьман О. О., Киричок Є. О. Особливості механізму стимулювання персоналу в банківській сфері

Метою статті є розробка моделі побудови ефективної системи стимулювання банківського персоналу на основі провідних зарубіжних і вітчизняних практик. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові методи пізнання, систематизація і класифікація, діалектичний метод, системний аналіз. Застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій у банківській діяльності в поєднанні зі створенням нових цінностей і норм професійно-психологічної культури колективу банку підвищує вимоги до рівня компетенцій його персоналу. Такі вимоги до працівників банку потребують створення відповідного стимулюючого механізму, адже матеріальна і нематеріальна винагорода персоналу є основним засобом забезпечення його ефективного використання. Обґрунтовано зарубіжний досвід стимулювання персоналу на основі «соціалізації». Детально розглянуто досвід стимулювання персоналу на прикладі провідного лідера в банківській сфері ПАТ КБ «ПриватБанк». Запропоновано авторську модель стимулювання банківського персоналу та формування дієвої стратегії управління персоналом в банку.

Ключові слова: банківська діяльність, система стимулювання, матеріальне заохочення, нематеріальне заохочення, модель.

Рис.: 1. Формул: 1. Бібл.: 8.

Гетьман Оксана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Дніпропетровська державна фінансова академія (вул. Аржанова, 12, Дніпропетровськ, 49083, Україна)

Киричок Євгенія Олександрівна – студентка, Дніпропетровська державна фінансова академія (вул. Аржанова, 12, Дніпропетровськ, 49083, Україна)

E-mail: dsfa@dsfa.dp.ua

УДК 331.225.3

Гетьман О. А., Киричок Е. А. Особенности механизма стимулирования персонала в банковской сфере

Целью статьи является разработка модели построения эффективной системы стимулирования банковского персонала на основе ведущих зарубежных и отечественных практик. Методологической основой исследования являются общенаучные методы познания, систематизация и классификация, диалектический метод, системный анализ. Применение современных информационно-коммуникационных технологий в банковской деятельности в сочетании с созданием новых ценностей и норм профессионально-психологической культуры коллектива банка повышает требования к уровню компетенций его персонала. Такие требования к работникам банка требуют создания соответствующего стимулирующего механизма, ведь материальное и нематериальное вознаграждение персонала является основным средством обеспечения его эффективного использования. Обоснован зарубежный опыт стимулирования персонала на основе «социализации». Подробно рассмотрен опыт стимулирования персонала на примере ведущего лидера в банковской сфере ПАО КБ «ПриватБанк». Предложена авторская модель стимулирования банковского персонала и формирование действенной стратегии управления персоналом в банке.

Ключевые слова: банковская деятельность, система стимулирования, материальное поощрение, нематериальное поощрение, модель.

Рис.: 1. Формул: 1. Библ.: 8.

Гетьман Оксана Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Днепропетровская государственная финансовая академия (ул. Аржанова, 12, Днепропетровск, 49083, Украина)

Киричок Евгения Александровна – студентка, Днепропетровская государственная финансовая академия (ул. Аржанова, 12, Днепропетровск, 49083, Украина)

E-mail: dsfa@dsfa.dp.ua

UDC 331.225.3

Getman O. O., Kyrychok Ye. O. Features of the Staff Incentive Mechanism for the Banking Sector

The article is aimed to develop a model of building an efficient system of incentives for bank staff, on the basis of advanced foreign and domestic practices. As methodological basis of the research served general scientific methods of learning, systematization and classification, dialectic method, system analysis. Using modern information-communication technologies in banking activities in conjunction with creation of new values and norms of professional and mental culture of bank's employees increases the requirements to the level of competence of its staff. Such demands towards the bank's employees require the creation of an appropriate incentive mechanism, because tangible and intangible rewarding the staff is the main means of ensuring its effective work. The foreign experience of stimulating the staff through «socialization» has been substantiated. The experience of staff incentives has been discussed in detail on example of the leader in the banking sector of PJSC CB «PrivatBank». An author's model of bank staff incentives together with formation of a viable strategy of personnel management in bank have been proposed.

Key words: banking activities, system of incentives, material incentives, non-financial recognition, model.

Pic.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 8.

Getman Oksana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Dnipropetrovsk State Finance Academy (vul. Arzhanova, 12, Dnipropetrovsk, 49083, Ukraine)

Kyrychok Yevheniia O. – Student, Dnipropetrovsk State Finance Academy (vul. Arzhanova, 12, Dnipropetrovsk, 49083, Ukraine)

E-mail: dsfa@dsfa.dp.ua

Соціально-економічна криза, в якій сьогодні опинилась Україна, позначається на всіх сферах господарювання. Особливо гостро її вплив відчуває на собі фінансовий сектор. Банківська сфера як каталізатор грошово-кредитних відносин відображає дійсний стан економіки і першою реагує на будь-які дестабілізаційні зміни. Тому банкрутство ряду вітчизняних банків в таких умовах було дивним. Але все ж таки запорукою функціонування будь-якої фінансово-кредитної установи був і залишається людський капітал. Успіх функціонування банків, їх надійність і стабільність залежать,

у першу чергу, від компетенції банківських працівників. Висока пропозиція з боку пошукачів на всі банківські вакансії та високий рівень конкуренції серед працюючих співробітників обумовлює необхідність перманентного удосконалення спеціальних компетенцій, розвитку у підвищенні якості обслуговування клієнтів. Відповідно, зростаюча роль особистості працівника стає осередком управління персоналом банку.

Застосування сучасних інформаційних і комунікаційних технологій у банківській діяльності в поєднанні зі створенням нових цінностей і норм професійно-

психологічної культури колективу банку підвищує вимоги до рівня компетенцій його персоналу. Зрозуміло, що такі вимоги до працівників банку потребують створення відповідного стимулюючого механізму, адже матеріальна і нематеріальна винагорода персоналу є основним засобом забезпечення його ефективного використання, оптимізації і раціонального формування кадрового потенціалу, що і актуалізує наші наукові дослідження.

Питанням розробки ефективного механізму стимулювання персоналу в банківській сфері приділяли увагу такі вітчизняні науковці і практики, як Н. М. Богацька, І. О. Демчук [1], Н. П. Желтова, Н. С. Данилевич [2], Н. М. Циганова [3], М. І. Паладій [4], М. О. Кебас [7]. Вказані автори у своїх працях характеризують особливості мотивації працівників банку, детально висвітлюючи проблеми оцінювання банківського персоналу, відтворюючи зв'язок поставлених перед ним завдань з отримуваними результатами. Але, на жаль, комплексно-го підходу до побудови ефективної системи стимулювання банківського персоналу досі не існує.

Метою статті є розробка моделі побудови ефективної системи стимулювання банківського персоналу на основі провідних зарубіжних і вітчизняних практик. Методологічною основою нашого дослідження є загальнонаукові методи пізнання, систематизація і класифікація, діалектичний метод, системний аналіз.

Головним напрямом стратегії управління банківським персоналом, на думку Н. М. Богацької, І. О. Демчука [1], Н. С. Данилевича та Н. П. Желтової [2], є забезпечення ефективного стимулювання праці, що сприяє реалізації соціально-економічних цілей комерційного банку та особистих цілей працівників. Погоджуючись з думкою науковців, до цього визначення слід додати обов'язковість передумови створення ефективних робочих місць, звідки, власне і випливає необхідність забезпечення ефективного стимулювання праці персоналу, який приносить прибуток банку.

Звертаючись до теорії управління персоналу/персонал-менеджменту, слід зазначити, що взагалі винагорода розподіляється за різними класифікаційними ознаками. Так, за *характером впливу на працівника* винагорода може бути позитивною (стимулювання) та негативною (дестимулювання); за *джерелом походження* – зовнішня (яка не відноситься до сфери діяльності працівника) і внутрішня (за виконувани обов'язки); за *формою* – матеріальна (грошова) і нематеріальна (негрошова). Сьогодні вітчизняні комерційні банки застосовують розгалужену систему матеріального стимулювання/заохочення/винагородження (так звану «бонусифікацію»), яка часто стає для них непосильним тягарем і всупереч сприянню прозорості та зрозумілості системи винагороди для працівників погіршує та ускладнює її розуміння, а відтак – і довіру до неї банківського працівника, що зрештою не тільки не сприяє ефективній діяльності банківської установи, але навпаки, гальмує її розвиток. Тому слід пам'ятати, що важливим є не тільки розмір матеріальної винагороди для працівника, але і спосіб її надання, і організація системи стимулювання персоналу взагалі.

Зокрема, Н. М. Циганова у своєму дослідженні виділяє необхідність здійснення таких заходів удосконалення системи стимулювання працівників у сучасному українському комерційному банку [3]: 1) аналіз системи стимулювання персоналу з позицій її обґрунтованості, цілісності та відповідності специфіці конкретного банку; 2) визначення основних цілей банку щодо кадрового менеджменту, його політики у сфері винагороди; 3) структурний та контент-аналіз системи стимулювання; 4) атестація структурних підрозділів і визначення відмінностей в системі стимулювання працівників окремих структурних підрозділів; 5) визначення відмінностей у стимулюванні працівників різних категорій; 6) встановлення на основі відповідних коефіцієнтів взаємозв'язку цілей і завдань, відповідальності та повноважень, кваліфікації та досвіду з кількісними і якісними результатами праці; 7) підвищення гнучкості та прозорості системи стимулювання працівників, спрямування її розвитку на посилення індивідуалізації винагороди; 8) широке використання нематеріального заохочення; 9) постійний контроль ефективності системи винагороди персоналу.

У цілому погоджуючись з автором, на нашу думку, в ланцюгу поставних пріоритетів слід зосередити увагу на спрощенні (а не на ускладненні) системи стимулювання персоналу та універсалізації стимулюючих процедур, адже ясність і розуміння – це перший крок до прийняття та впровадження.

У розумінні топ-менеджерів банківської системи розвинутих країн світу та ЄС управління банківськими працівниками сьогодні вже не є суто сукупністю технічних методів. Навпаки, цілеспрямований вплив на трудову поведінку працівників шляхом різних соціально-психологічних та економічних методів стимулювання є невід'ємною складовою управління банківським персоналом. Наприклад, у Німеччині в загальному обсязі мотивів банківського службовця до високопродуктивної праці зарплата становить лише 13%, більш вагомими є такі фактори, як її стабільність, престижність банку і престижність обійнятої посади, стиль і методи управління. У комерційних банках групи DeutscheBank стимулювання персоналу ґрунтується на дуалізмі: інтенсивне заохочення кожного працівника + співробітництво на основі довіри.

Ключовим фактором успіху в сучасному управлінні комерційним банком справедливо вважається «соціалізація», основу розвитку якої створює інтенсивне впровадження інформаційно-комунікаційних досягнень сучасності. Природно, що в таких умовах організація праці при постійному жорсткому контролі працівників є неефективною. Тому актуальним стає пошук і впровадження таких методів стимулювання персоналу, які забезпечують високу трудовідачу. У зарубіжній практиці управління персоналом виділяють три форми «соціалізації»: участь банківського персоналу в управлінні; у власності та у прибутках. Участь персоналу в управлінні компанією реалізується через залучення представників структурних підрозділів до прийняття рішень щодо організації і регламентації праці, до управління кар'єрою, оплатою праці тощо. Залучення банківських службовців до управління компанією має сенс у разі глибокої обі-

знаності персоналу з її стратегічними завданнями. Така система участі банківського персоналу в управлінні набула поширення в Японії, Німеччині, інших країнах Західної Європи. Участь у власності реалізується через розповсюдження акцій серед банківського персоналу з метою фінансового зміцнення банку і створення зацікавленої в результатах діяльності команди. Така система стимулювання банківського персоналу характерна для банків США, Японії, Швеції. Участь персоналу в прибутках банку здійснюється у різних формах. Природно, зарплата розглядається як сукупність двох частин: постійної (основна заробітна плата на основі трудової угоди) та змінної (на основі спеціальних угод з адміністрацією), тобто премії та бонуси. Така система поширена в Японії і досить обмежено використовується в Європі [4].

На основі проведеного аналізу слід зауважити, що зарубіжна практика стимулювання роботи банківського персоналу міцно увійшла до української системи. Усі описані вище методи стимулювання «прижилися» до стану розвитку банківської системи, ринку праці, ментальності тощо. За оцінкою М. І. Паладія, нині в країнах з розвинутою економікою не більше 45% найманих працівників у структурі мотивів на перше місце ставлять матеріальну винагороду. При цьому поступово зростає частка тих, хто віддає перевагу нематеріальним мотивам [4].

Для наочності переваг і недоліків вітчизняної системи стимулювання банківського персоналу розглянемо систему формування винагороди персоналу на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» (визнаного новатора і лідера роздрібного банківського ринку України). Станом на січень 2015 р. у цьому банку працює понад 35 тис. осіб. Співробітники банку отримують зарплату в середньому на 10% більшу, ніж їх колеги в інших банках. Банк надає співробітникам повний соціальний пакет, систему пільгового кредитування, створює можливості для участі у програмі недержавного пенсійного фонду, отримання пільгових путівок на відпочинок тощо [5]. За оцінками експертів кар'єрного порталу rabota.ua, ПАТ КБ «ПриватБанк» посів третє місце серед 10 найкращих роботодавців України. У рейтингу 2014 р. фінансові експерти обирали найбільш надійні та сучасні банки з 21 країни Центральної та Східної Європи. Критеріями для вибору були: зростання активів, доходності; якість обслуговування клієнтів; конкурентні тарифи і впровадження інноваційних продуктів. За всіма вказаними показниками ПАТ КБ «ПриватБанк» був визнаний лідером в Україні [6].

Зарплата співробітників ПАТ КБ «ПриватБанк» складається зі ставки та бонусів. Працівнику понад основного заробітку (окладу) нараховується премія за виконання/перевиконання встановлених кількісних і якісних показників роботи. Але основний акцент банк робить на бонусну частину заробітної плати. Така політика, на думку топ-менеджменту банку, сприяє зростанню зацікавленості працівників у досягненні високих результатів роботи установи і позбавляє індивідуальності навіть найінфантильніших працівників.

Система стимулювання персоналу в ПАТ КБ «ПриватБанк» розрізняється залежно від посади. Так,

оплата праці співробітників фронт-офісу здійснюється за Положенням, відповідно до якого доходи ефективних співробітників банку повинні бути на 10% вище. Якщо дохід співробітників масових банківських професій нижче цільового, централізовано здійснюється підвищення рівня доходу за рахунок синхронізаційних доплат. Якщо дохід співробітника вище цільового, то він виплачується в повному розмірі, понижуючі коефіцієнти не застосовуються.

Регламент виплати змінної частини винагороди (бонуси, надбавки) встановлюється внутрішніми наказами. Бонуси за крос-селінг виплачуються за фактом здійснення продажу продукту щодня. Підвищення окладу можливо тільки при переміщенні на іншу посаду, для якої передбачений вищий оклад. До встановленого окладу співробітників, що перебувають на однакових посадах, але працюють у різних регіонах, застосовуються регіональні коефіцієнти, встановлені виходячи з різного рівня доходу співробітників на ринках праці в різних регіонах країни. Бонус співробітника складається з основного бонусу (по своїй професії) і бонусу за крос-селінг. Основний бонус співробітника – це доплати за виконані транзакції згідно із затвердженим реєстром розцінок банку. Бонуси за крос-селінг – це доплати працівнику за продаж послуг, які не входять до його основної діяльності. Усі зароблені бонуси виплачуються в повному обсязі.

Досить широкою є схема отримання надбавок. Надбавка за ефективність – це додаткова заохочувальна виплата для співробітників масових професій, які стабільно працюють з вищою ефективністю. Вона виплачується пропорційно відпрацьованому часу фахівцям, які за результатами тримісячного рейтингу за показником «бонус на годину» знаходяться: у групі «краща ефективність» – 50% від фіксованого окладу; у групі «висока ефективність» – 15% від фіксованого окладу. Для досвідчених фахівців масових професій, які пропрацювали в одній професії не менше трьох місяців і були переміщені (або передислоковані) в нові відділення, передбачена доплата до середнього рівня їх бонусів за останні 3 місяці роботи до переміщення. Доплати здійснюються з липня 2013 р. Доплати за стаж роботи в банку не проводяться. Оплата праці залежить тільки від результатів роботи співробітника. Синхронізаційні доплати – це додаткові виплати співробітникам однієї професії для приведення середньосереднього доходу за цією професією до затвердженого цільовим доходом. З метою утримання нових співробітників банку і зниження плинності кадрів в перший місяць роботи в банку як матеріальне стимулювання виплачується адаптаційна надбавка в розмірі 50% від окладу. Її мета – забезпечити дохід «новачків» на рівні середнього по професії. Адаптаційна надбавка виплачується пропорційно фактично відпрацьованому часу [5].

Але разом з бонусною системою в банку введена розгалужена система штрафів: 1) за неякісне обслуговування; 2) за невиконання мінімальної норми транзакцій; 3) штраф від керівника; 4) за підтверженою скаргою клієнта; 5) за порушення інформаційної безпеки; 6) за порушення стандарту дрес-коду; 7) за невиконання навчальної транзакції в рамках підвищення фінансової культури;

8) за фактом встановлення статусу «валідний забракований»; 9) за неякісне фото клієнта при оформленні заявки на кредитку; 10) за недобровільне оформлення послуги; 11) за підтверджену скаргу «з'ясування відносин з клієнтом»; 12) за недотримання нового порядку відкриття відділення «комплімент для клієнта – відкриті двері за 15 хвилин до початку роботи відділення»; 13) за 3 і більше неправильні відповіді IVR-опитування по ТОП-20; 14) за порушення процедури табелювання (понад 4 дні у місяці закриті за заявками на коригування табеля і/або понад 1 день – без пояснення причин) [5].

Нематеріальна мотивація працівників зводиться до формування соціального пакета (сукупності пільг, привілеїв, благ і заохочень). До соціального пакета ПАТ КБ «ПриватБанк» входять: пільги на придбання авто за пільговою ціною; надання послуг корпоративного мобільного зв'язку; консультаційні послуги (юридичні, психологічні, фінансові тощо); проведення корпоративних заходів; безпека співробітників та членів їх сімей; організація літнього відпочинку дітей співробітників; забезпечення питною водою на робочих місцях; забезпечення пільговими путівками в санаторії України; пільги на придбання туристичних путівок для відпочинку за кордоном співробітників і членів їх сімей; доставка на роботу/з роботи корпоративним транспортом, новорічні подарунки дітям співробітників, страхування (життя, здоров'я) співробітників тощо [5].

Підсумовуючи значний досвід ПАТ КБ «ПриватБанк» у створенні дієвого механізму стимулювання працівників до ефективної праці, слід наголосити, що такий механізм полягає в тому, щоб створювати в банку комфортні умови для ефективної роботи, упроваджувати передові форми і методи управління, надавати співробітникам адекватну і несуперечливу інформацію про все, що відбувається в банку, з метою збільшення їх внеску в результати діяльності установи [7].

На наш погляд, оптимальною моделлю побудови системи стимулювання праці має стати модифікована модель «пульсуючої винагороди», що ураховує критерії і фактори, вплив яких на оплату праці працівників максимально ефективно стимулюватиме їх до ефективної діяльності у кризовий період. Принципова схема системи може бути описана формулою (1)

$$Q = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4 + Q_5 + Q_6 + Q_7 - Q_8 + Q_n, \quad (1)$$

де Q – фонд оплати праці та компенсацій організації чи співробітника; Q_1 – постійна частина фонду оплати праці, пов'язана з посадою та кваліфікаційними характеристиками робіт; Q_2 – змінна частина фонду оплати праці, пов'язана з результатами роботи підрозділу, підприємства, потенціалом співробітників – за критеріями, що вимірюються; Q_3 – змінна частина фонду оплати праці за критеріями оцінки діяльності, що не вимірюються (наприклад, відношення до роботи); Q_4 – оплата за участь в роботі команди з реалізації проектів; Q_5 – оплата вислуги років, зростання якості життя; Q_6 – оплата за участь в роботі ініціативних груп; Q_7 – надбавки, персональні виплати, що не враховуються положенням про посаду;

Q_8 – штрафи по санкції – компенсації за збитки, передбачені законом; Q_n – компенсаційний пакет – виплати передбачені КЗпП та можливостями компанії.

Це не просто система обчислення фонду оплати праці, це концепція компенсаційної політики, основне завдання якої полягає в створенні атмосфери заробляння (а не одержання) грошей [8].

Модель запропонованої системи стимулювання наведена на *рис. 1*.

ВИСНОВКИ

Вдосконалення банківської стратегії управління персоналом повинно передбачати створення механізму ефективного стимулювання праці, який би забезпечив: наближення інтересів банку до інтересів його працівників (і навпаки); об'єктивну та всебічну оцінку людських можливостей, доцільне використання їх у банку, створення умов для розвитку й реалізації трудового потенціалу персоналу, системи гнучкої адаптації працівників до кон'юнктури ринку; тісний взаємозв'язок сучасних банківських форм і методів стимулювання зі складністю та результативністю праці. Формування дієвого механізму винагороди персоналу банку має базуватися на постійному його вивченні.

При цьому особливо актуальними стають процеси постійної діагностики і моніторингу системи стимулювання персоналу; складності, напруженості та ефективності виконуваних ним обов'язків, ступінь їх урахування у різних формах стимулювання працівників, що забезпечує пошук дієвих методів заохочення до ефективної праці. Такий погляд на роботу з персоналом у нових умовах не тільки відповідатиме сучасним світовим підходам до управління, але й дасть змогу коригувати застосування зарубіжного досвіду управління з урахуванням реалій, в яких опинилась нині наша держава. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Богацька Н. М.** Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства / Н. М. Богацька, І. О. Демчук // Регіональна економіка. – 2009. – № 6. – С. 11 – 17.
2. **Данилевич Н. С.** Особливості мотивації працівників банку / Н. С. Данилевич, Н. П. Желтова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 1(5). – С. 80 – 86.
3. **Циганова Н. М.** Система мотивації банківського персоналу: проблеми оцінювання та вдосконалення / Н. М. Циганова // Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 61 – 63.
4. **Паладій М. І.** Сучасні підходи до мотивації праці банківського персоналу / М. І. Паладій // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 29 – 31.
5. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.privatbank.ua>
6. ТОП 10 кращих роботодавців. Інтернет-опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.rabota.ua>
7. **Кебас М. О.** Системность эффективной мотивации / М. О. Кебас // Управление персоналом: Украина. – 2010. – № 4. – С. 52 – 55.
8. **Гетьман О. О.** Вдосконалення системи стимулювання праці на вітчизняних сервісних підприємствах / О. О. Гетьман, А. А. Салімов // Молодий вчений. – 2015. – № 5. – С. 12 – 16.

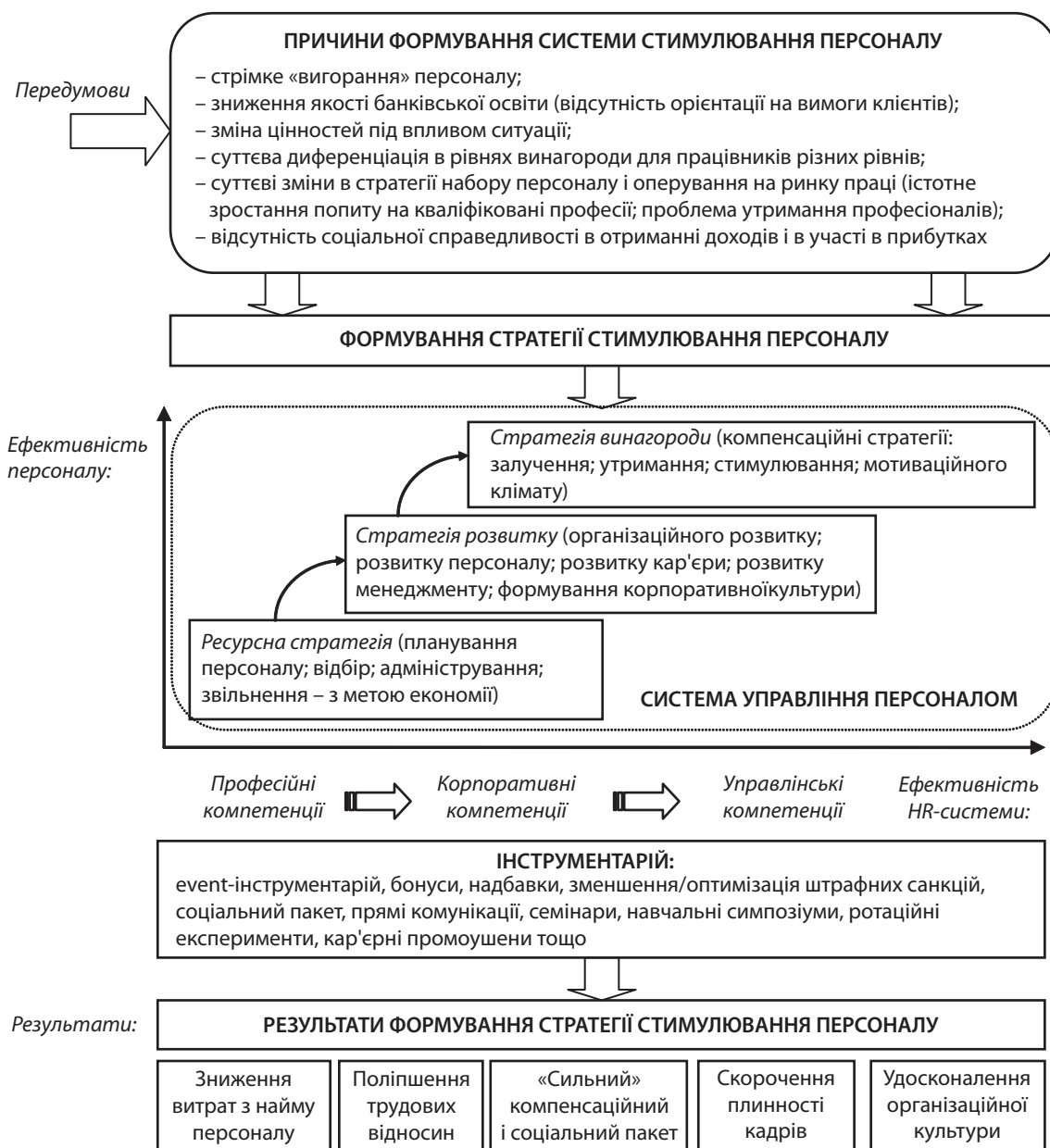


Рис. 1. Модель побудови ефективної системи стимулювання персоналу банку

Джерело: авторська розробка.

REFERENCES

Bohatska, N. M., and Demchuk, I. O. "Znachennia motyvatsii pratsi personalu dlia dosiahnennia tsilei pidpriemstva" [Value Motivation of staff to achieve the objectives of the enterprise]. *Rehion-alna ekonomika*, no. 6 (2009): 11-17.

Danylevych, N. S., and Zheltova, N. P. "Osoblyvosti motyvatsii pratsivnykiv banku" [Features motivation of employees]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 1 (5) (2013): 80-86.

Hetman, O. O., and Salimov, A. A. "Vdoskonalennia systemy stymuliuvannia pratsi na vitchyznianskykh servisnykh pidpriemstvakh" [Improving the system of incentives for domestic labor service enterprises]. *Molodyi vchenyi*, no. 5 (2015): 12-16.

Kebas, M. O. "Sistemnost effektivnoy motyvatsii" [System efficiency motivation]. *Upravlenie personalom: Ukraina*, no. 4 (2010): 52-55.

Ofitsiynyi sait PAT KB «Privatbank». <http://www.privatbank.ua>

Paladii, M. I. "Suchasni pidkhody do motyvatsii pratsi bankivskoho personalu" [Modern approaches to motivation of bank staff]. *Bankivska sprava*, no. 5 (2010): 29-31.

"TOP 10 krashchykh robotodavtsiv" [Top 10 best employers]. <http://blog.rabota.ua>

Tsyhanova, N. M. "Systema motyvatsii bankivskoho personalu: problemy otsiniuvannia ta vdoskonalennia" [The system of bank staff motivation: problems of evaluation and improvement]. *Bankivska sprava*, no. 3 (2007): 61-63.

ДІАГНОСТИКА КОМПЕТЕНТНОСТІ HR-ПІДРОЗДІЛУ В МОТИВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

© 2015 БОДАРЕЦЬКА О. М.

УДК 331.101.3:65.012.4

Бодарецька О. М. Діагностика компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері

Метою статті є вдосконалення методу діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері, який дасть змогу ухвалювати управлінські рішення щодо вибору суб'єктів формування і впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу на машинобудівних підприємствах. Обґрунтовано доцільність використання індикаторів діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу у сфері мотивування, які охоплюють не тільки ймовірні передумови успішності впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу (про що свідчатиме високий рівень «вхідних» індикаторів), а й враховують при цьому конкретні результати реалізації подібних проектів на конкретних підприємствах машинобудування (на основі аналізування «вихідних» індикаторів). Наведено узагальнену послідовність діагностики компетентності HR-підрозділу у мотиваційній сфері, а також запропоновано використання при цьому булевої функції. Розглянуто критерії ствердження з високим рівнем ймовірності про можливість власними силами забезпечувати успішне впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу. Охарактеризовано методичні підходи до установлення коефіцієнтів вагомості для запропонованих індикаторів діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу у мотиваційній сфері. Наведено результати практичного застосування узагальненої послідовності діагностики компетентності HR-підрозділу у сфері мотивування на прикладі низки вітчизняних машинобудівних підприємств. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку полягають у виокремленні умов використання вдосконаленого методу діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері.

Ключові слова: діагностика, компетентність, мотивація, мотивування, HR-підрозділ.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

Бодарецька Ольга Миколаївна – завідувачка Навчально-консультаційного центру, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: politehmnkc@rambler.ru

УДК 331.101.3:65.012.4

Бодарецька О. Н. Диагностика компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере

Цель статьи – усовершенствование метода диагностики компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере, который позволит принимать управленческие решения по выбору субъектов формирования и внедрения инновационных технологий мотивации персонала на машиностроительных предприятиях. Обоснована целесообразность использования индикаторов диагностики профессиональной и личностной компетентности HR-подразделения в сфере мотивации, которые охватывают не только вероятные предпосылки успешности внедрения инновационных технологий мотивации персонала (о чем будет свидетельствовать высокий уровень «входных» индикаторов), но и учитывают при этом конкретные результаты реализации подобных проектов на конкретных предприятиях машиностроения (на основе анализа «выходных» индикаторов). Приведена обобщенная последовательность диагностики компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере, а также предложено использование при этом булевой функции. Рассмотрены критерии утверждения с высокой степенью вероятности о возможности собственными силами обеспечивать успешное внедрение инновационных технологий мотивации персонала. Охарактеризованы методические подходы к установлению коэффициентов весомости для предложенных индикаторов диагностики профессиональной и личностной компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере. Приведены результаты практического применения обобщенной последовательности диагностики компетентности HR-подразделения в сфере мотивации на примере ряда отечественных машиностроительных предприятий. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в выделении условий использования усовершенствованного метода диагностики компетентности HR-подразделения в мотивационной сфере.

Ключевые слова: диагностика, компетентность, мотивация, мотивирование, HR-подразделение.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

Бодарецька Ольга Миколаївна – завідувачка Учебно-консультаційного центру, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: politehmnkc@rambler.ru

UDC 331.101.3:65.012.4

Bodaretska O. M. Diagnostics of HR-Division Competence in Motivational Sphere

The article is aimed at improving the method for diagnostics of HR-division competence in motivational sphere that will allow to make managerial decisions on selecting subjects of the formation and implementation of innovative technologies for motivating staff at the machine-building enterprises. Expedience of use of indicators for diagnostics of professional and personal competencies of HR-division in the sphere of motivation has been substantiated, which not only cover the apparent premise of successful implementation of innovative technologies for staff motivation (indicated by a high level of the «input» indicators), but also takes into account the specific results of similar projects at specific machine-building enterprises (on the basis of analysing the «output» indicators). A generalized sequence of diagnostics of HR-division competence in the motivational sphere is provided, also is proposed to use the Boolean function for this procedure. Criteria of declaring with a high degree of probability the possibility to ensure the successful implementation of innovative technologies for staff motivation by own efforts have been considered. The methodical approaches to establishing the weight coefficients for the proposed diagnostic indicators for diagnostics of professional and personal competencies of HR-division in motivational sphere have been described. Results of practical application of the generalized sequence of diagnostics of HR-division competence in the motivational sphere have been presented on example of a number of domestic machine-building enterprises. Prospects of further researches in this direction should provide selection of conditions for use of the advanced method for diagnostics of HR-division competence in motivational sphere.

Key words: diagnostics, competence, motivation, motivating, HR-division.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Bodaretska Olga M. – Head of, Training and Consulting Center, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: politehmnkc@rambler.ru

Уринкових умовах господарювання перед більшістю вітчизняних машинобудівних підприємств постає важливе завдання кардинальної зміни чи вдосконалення технологій мотивування персоналу. Сьогодні важливо формувати дієвий компенсаційний пакет, який поєднуватиме у собі різні складові матеріального і нематеріального мотивування. Важливе завдання керівників підприємств машинобудування в сучасних умовах – побудувати таку систему мотивування, яка дасть змогу сформувати імідж хорошого роботодавця, забезпечити злагоджену роботу персоналу, утримати найбільш цінних працівників та досягти високого рівня їхнього задоволення від затрачених зусиль і часу.

Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, а також вивчення реалій вітчизняного бізнесу, формування і впровадження на машинобудівних підприємствах інноваційних технологій мотивування персоналу залежить в першу чергу від відповідного кадрового забезпечення та його компетентності. Очевидно, що не слід ігнорувати й інші види такого забезпечення, зокрема науково-методичне, фінансове, організаційне, матеріально-технічне, інформаційне, правове тощо. Попри те, саме кадрове забезпечення є визначальною ланкою на етапі зміни системи мотивування.

Разом з тим, слід зауважити, що тільки факт наявності HR-підрозділу чи відділу кадрів на машинобудівному підприємстві не гарантує успішності формування і впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу. Тут ключову роль відіграє фаховість працівників. Справа в тому, що сфера управління персоналом на підприємствах машинобудування, у т. ч. й мотивування працівників, включає розуміння технологічних процесів (специфіки бізнесу), фінансового стану компанії (який або сприятиме, або обмежуватиме можливості HR-фахівців у сфері впровадження інноваційних технологій мотивування), особливостей документообігу, місця підприємства на ринку, його внутрішнього та зовнішнього іміджу, організаційної структури управління, рівня взаємодії між підрозділами, стратегії і тактики поведінки тощо. Іншими словами, HR-фахівці повинні ґрунтовно знати машинобудівне підприємство та глибоко усвідомлювати усі його внутрішні і зовнішні процеси. А цього можна досягти лише завдяки професіоналізму, попередньому досвіду, комплексному і системному мисленню тощо. В іншому випадку, замість очікуваних позитивних змін й удосконалення мотиваційної системи на підприємстві ситуація ускладниться.

Таким чином, за результатами вищенаведеного доцільно зробити висновок про необхідність використання як основного критерію діагностики спроможності машинобудівних підприємств формування і впровадження власними силами інноваційних технологій мотивування – рівня компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері.

Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень щодо діагностування діяльності HR-підрозділу на підприємствах зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці А. Балабанової, О. Бобунової, С. Богачова, Н. Буряк, О. Виноградової, О. Глушка, Г. Дмитрен-

ка, А. Єгоршина, Є. Ільїна, А. Кабанова, С. Каверина, О. Конкіної, Т. Лобанової, С. Лучанинова, Т. Максименка, С. Осадчої, К. Пілігрим, О. Сардак, Є. Тарасевича, Є. Шарাপатової та ін. Цими та іншими авторами, зокрема, розглянуто особливості аудиту HR-підрозділу, ресурсне забезпечення цього процесу, формування КРІ для такого підрозділу в розрізі основних напрямів його діяльності, підходи до діагностики тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, доволі фрагментарно в літературі розглянуто проблематику діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері. Більшість напрацювань із значеної тематики розглядають таку діагностику лише як складову частину HR-аудиту на підприємстві, а не як окремий об'єкт досліджень, що важливий в умовах сьогодення.

Завданням дослідження є вдосконалення методу діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері, який дасть змогу ухвалювати управлінські рішення щодо вибору суб'єктів формування і впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу на машинобудівних підприємствах.

Як свідчить вивчення теорії та практики, нерідко на вітчизняних машинобудівних підприємствах технології мотивування персоналу впроваджуються лише як «виклик моди» або, як ще частіше трапляється, як «рятівне коло», щоб хоча б трохи підвищити мотивацію персоналу за несприятливих зовнішніх умов й складних управлінських проблем [7]. Відтак, існуючим фахівцям підприємств машинобудування (бухгалтери, HR-фахівці тощо) доволі часто дають завдання зробити те, у чому вони не компетентні. Тому нерідко робота у цій сфері ведеться, а очікуваного результату немає.

За результатами огляду й узагальнення літературних джерел, а також вивчення практики функціонування вітчизняних підприємств і власних досліджень компетентність HR-підрозділу в мотиваційній сфері доцільно здійснювати на основі діагностики низки «вхідних» і «вихідних» індикаторів професійної й особистісної компетентності (табл. 1).

Вибір зазначених індикаторів не випадковий та дає змогу охопити не тільки ймовірні передумови успішності впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу (про що свідчитиме високий рівень «вхідних» індикаторів), а й урахувати при цьому конкретні результати реалізації подібних проектів на конкретних підприємствах машинобудування (на основі аналізування «вихідних» індикаторів).

Наведені у табл. 1 індикатори діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу у мотиваційній сфері не є виключними й у випадку необхідності можуть бути змінені. При цьому слід пам'ятати обґрунтовану в літературі тезу про необхідність формування індикаторів діагностики економічних явищ за принципом Парето, тобто у мінімальній кількості [8, с. 9], які б водночас максимально відображали вплив на досліджуване явище усіх чинників. Діагностика наведених у табл. 1 індикаторів не вимагатиме значних часових та фінансових витрат, а також забезпечить отримання необхідних

Основні індикатори діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері

«Вхідні» індикатори	«Вихідні» індикатори
1. Наявність практичного досвіду впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу на цьому або іншому підприємстві (I_1). 2. Грунтовна обізнаність із інноваційними технологіями мотивування персоналу (I_2). 3. Системний підхід до виконання посадових обов'язків, уміння визначати пріоритети (I_3). 4. Організаторські здібності, використання інноваційних технологій управління (I_4). 5. Уміння вирішувати конфлікти (I_5). 6. Почуття особистої відповідальності за доручену справу (I_6). 7. Уміння формувати і забезпечувати у команді та в колективі сприятливий соціально-психологічний клімат (I_7). 8. Авторитетність, повага з боку клієнтів, підлеглих і партнерів (I_8). 9. Високий мотиваційний рівень (I_9). 10. Орієнтація на результат (I_{10})	1. Задоволеність працівників змістом і характером роботи (I_{11}). 2. Забезпечення в компанії можливості професійного та особистісного розвитку (I_{12}). 3. Ототожнення працівників із місією, візією, цілями та брендом компанії (I_{13}). 4. Рівень плинності кадрів у порівнянні із середньогалузевими значеннями (I_{14})

результатів, зручних для тлумачення. При цьому достатньо буде використовувати співбесіду, опитування та метод аналізу документації. Окрім того, що також важливо, використовуватимуться цілком вимірні критерії, які не будуть перевантажені зайвою інформацією.

Узагальнену послідовність оцінювання компетентності HR-підрозділу у мотиваційній сфері представлено на рис. 1.

Для діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері за означеними параметрами рекомендується використання булевої функції, яка, як відомо, може набувати двох значень – 0 і 1, що, відповідно, означає «хибність» та «істина» або «ні» чи «так». У нашому випадку 1 означатиме відповідність фактичних індикаторів нормативно-критеріальним значенням, а 0 – навпаки. Відтак, максимально можлива кількість набра-

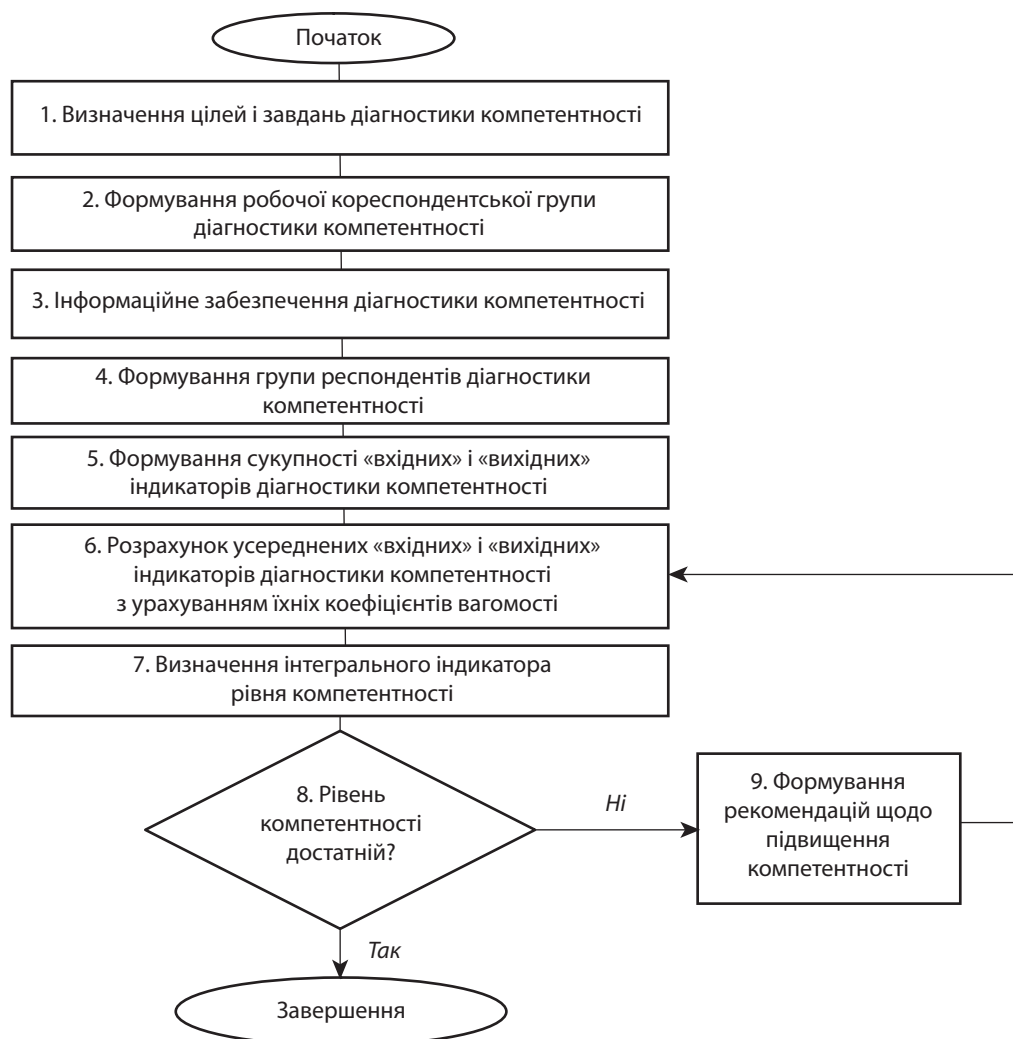


Рис. 1. Узагальнена послідовність діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері

Джерело: розроблено автором.

них балів з урахуванням наведених у табл. 1 індикаторів становитиме 14. Очевидно, що за необхідності підхід до оцінювання зазначених індикаторів може бути й іншим (наприклад, використовуватись різноманітні шкали). Разом з тим, слід зауважити, що оцінювання із допомогою булевої функції доволі часто використовується в управлінні персоналом, про що свідчить, зокрема, праця О. Глушко [2, с. 12].

Використання зазначеного підходу дає змогу усім зацікавленим суб'єктам (власники, правління, ТОП-менеджмент тощо) ідентифікувати для себе реальну компетентність HR-фахівців у сфері мотивування персоналу. Якщо вона наявна – тоді з високим рівнем ймовірності можна стверджувати про можливість власними силами забезпечувати успішне впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу.

Розглядаючи наведені в табл. 1 «вихідні» індикатори, слід наголосити, що вони в першу чергу повинні ідентифікуватись по керівнику HR-підрозділу і меншою мірою – по його підлеглих. У свою чергу, «вихідні» індикатори повинні братися до уваги лише в тому випадку, якщо відповідальність за формування мотиваційної політики машинобудівного підприємства є прямим функціональним обов'язком HR-підрозділу. Це пояснюється тим, що саме ця ланка організаційної структури управління на підприємствах машинобудування повинна відповідати за впровадження інноваційних технологій мотивування (навіть якщо зараз вона це безпосередньо не виконує). Окрім того, «вихідні» індикатори повинні діагностуватись за так званим критерієм абсолютної більшості. Це пояснюється тим, що на будь-якому машинобудівному підприємстві практично неможливо досягти такого стану мотиваційної сфери, коли усі без виключення працівники будуть задоволені представленими «вихідними» характеристиками. Відтак, слід орієнтуватись на абсолютну більшість. Методичним інструментом при цьому може бути відома в економічній теорії кількісно-лінгвістична шкала Харінгтона [1, с. 94; 3, с. 90; 4, с. 24; 6, с. 277], яка, зокрема, у роботі О. В. Нечипорука розглядається як «універсальний і придатний безрозмірний критерій для вирішення важливих завдань теорії і практики» [6, с. 277]. Таким чином, враховуючи середні значення кількісних інтервалів, що розглядаються у межах шкали Харінгтона, якщо аналізований «вихідний» індикатор діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері на машинобудівному підприємстві відповідає лінгвістичній шкалі Харінгтона «відмінно» (від 80% до 100% працівників), тоді його доцільно трактувати як сприятливий, і навпаки. Очевидно, що це не є абсолютно виключне правило і, за необхідності, діапазони можуть змінюватись.

В аналізованому контексті варто наголосити на важливості встановлення коефіцієнтів вагомості для кожного із наведених у табл. 1 індикаторів діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері. Це пояснюється різним рівнем їхньої пріоритетності в досягненні поставлених цілей. Для вирішення такого завдання доцільно вико-

ристовувати різноманітні доступні методи. Разом з тим, як свідчить вивчення теорії та практики, найпоширенішим з-поміж них є все ж експертний метод. Зокрема, можливим є використання наведеного у літературних джерелах методу попарних порівнянь [5].

Для ідентифікування зазначених коефіцієнтів вагомості індикаторів діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу у мотиваційній сфері одне із запитань щодо цього було адресоване фахівцям підприємств із високим рівнем розвитку систем мотивування. У вибірку, зокрема, потрапили такі суб'єкти господарювання, як ПАТ «Концерн Галнафтогаз», СП ТОВ «Сферос-Електрон», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «Кроно-Україна», АТ НПК «Галичина», ТОВ «Торгова компанія «Інтермаркет», ПАТ «Кредобанк», ПАТ АКБ «Львів» та інші. Одержані результати представлено в табл. 2.

Таким чином, здійснивши оцінювання індикаторів компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері за означеними параметрами із використанням булевої функції, а також ідентифікувавши коефіцієнти вагомості кожного із них, можна розрахувати інтегральний рівень такої компетентності за формулою:

$$I_{int} = \sum_{i=1}^{14} (I_i \cdot \mu_i), \quad (1)$$

де I_i – ідентифіковане кількісне значення (1 або 0) кожного індикатора діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері; μ_i – вагомість індикатора, коеф; i – кількість індикаторів.

Практичне застосування вищевказаної технології здійснено на базі ДП «Новатор» – машинобудівного підприємства, що входить до структури концерну «Укроборонпром» і виготовляє різноманітну радіоелектронну апаратуру із використанням сучасного програмного забезпечення, приладів точної механіки, мікроелектроніки, радіолокаційної техніки та іншого обладнання. Одержані результати представлено в табл. 3.

Слід також зауважити, що представлені у табл. 3 результати діагностики професійної й особистісної компетентності відділу управління персоналом ДП «Новатор» у мотиваційній сфері одержані за результатами експертного опитування 24 посадових осіб підприємства, у т. ч. усього ТОП-менеджменту, працівників відділу управління персоналом, низки керівників управлінського рівня управління, а також окремих представників технічного рівня управління. Відтак, стало можливим розрахувати усереднені значення.

Отже, одержані результати дали змогу розрахувати за формулою (1) інтегральний рівень професійної й особистісної компетентності відділу управління персоналом ДП «Новатор» у мотиваційній сфері, що становить 0,29. Подібну діагностику проведено також і для ще низки інших вітчизняних машинобудівних підприємств (рис. 2).

Представлені на рис. 2 результати дають змогу стверджувати про доволі низький інтегральний рівень професійної й особистісної компетентності відділу управління персоналу в мотиваційній сфері тих машинобудівних підприємств, на яких система менеджменту загалом є

Матриця вагомості індикаторів діагностики професійної й особистісної компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері *

Індикатор	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	I_7	I_8	I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	Сукупна частота переваг за стрічками	Сукупна частота переваг за стовпцями	Сукупна частота переваг	Вагомість складових
I_1		I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	I_1	13	–	13	0,15
I_2	–		I_2	I_4	I_4	I_2	I_7	I_2	I_2	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	4	–	4	0,05
I_3	–	–		I_4	I_5	I_6	I_3	I_8	I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	1	–	1	0,01
I_4	–	–	–		I_4	I_4	I_7	I_8	I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	2	2	4	0,05
I_5	–	–	–	–		I_6	I_7	I_5	I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	1	1	2	0,02
I_6	–	–	–	–	–		I_7	I_8	I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	–	2	2	0,02
I_7	–	–	–	–	–	–		I_7	I_9	I_7	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	2	4	6	0,07
I_8	–	–	–	–	–	–	–		I_9	I_{10}	I_{11}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	–	3	3	0,03
I_9	–	–	–	–	–	–	–	–		I_{10}	I_{12}	I_{13}	I_{14}	I_{14}	–	6	6	0,07
I_{10}	–	–	–	–	–	–	–	–	–		I_{10}	I_{10}	I_{10}	I_{14}	3	7	10	0,11
I_{11}	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–		I_{11}	I_{11}	I_{14}	2	7	9	0,10
I_{12}	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–		I_{12}	I_{14}	1	7	8	0,09
I_{13}	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–		I_{14}	–	7	7	0,08
I_{14}	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–		–	12	12	0,14
Разом	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	87	1

Примітка: * – у матриці представлена усереднена інформація за результатами експертного опитування щодо індикаторів, назви яких відповідають назвам індикаторів табл. 1.

Джерело: сформовано за результатами експертного опитування.

Таблиця 3

Основні індикатори діагностики професійної й особистісної компетентності відділу управління персоналом ДП «Новатор» у мотиваційній сфері

№ з/п	Індикатор	Ідентифікатори індикаторів	Коефіцієнти вагомості індикаторів	Ідентифікування фактичних значень індикаторів критеріальним	
				1 – відповідає критеріям	0 – не відповідає критеріям
1	2	3	4	5	6
1	Наявність практичного досвіду впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу на цьому або іншому підприємстві	I_1	0,15	–	0
2	Грунтовна обізнаність із інноваційними технологіями мотивування персоналу	I_2	0,05	–	0
3	Системний підхід до виконання посадових обов'язків, уміння визначати пріоритети	I_3	0,01	1	–
4	Організаторські здібності, використання інноваційних технологій управління	I_4	0,05	–	0

1	2	3	4	5	6
5	Уміння вирішувати конфлікти	I_5	0,02	1	-
6	Почуття особистої відповідальності за доручену справу	I_6	0,02	1	-
7	Уміння формувати і забезпечувати у команді та колективі сприятливий соціально-психологічний клімат	I_7	0,07	1	0
8	Авторитетність, повага з боку клієнтів, підлеглих і партнерів	I_8	0,03	1	0
9	Високий мотиваційний рівень	I_9	0,07	-	0
10	Орієнтація на результат	I_{10}	0,11	-	0
11	Задоволеність працівників змістом і характером роботи	I_{11}	0,10	-	0
12	Забезпечення в компанії можливості професійного та особистісного розвитку	I_{12}	0,09	-	0
13	Ототожнення працівників із місією, візією, цілями та брендом компанії	I_{13}	0,08	-	0
14	Рівень плинності кадрів у порівнянні із середньогалузевими значеннями	I_{14}	0,14	1	-

Джерело: розраховано автором.

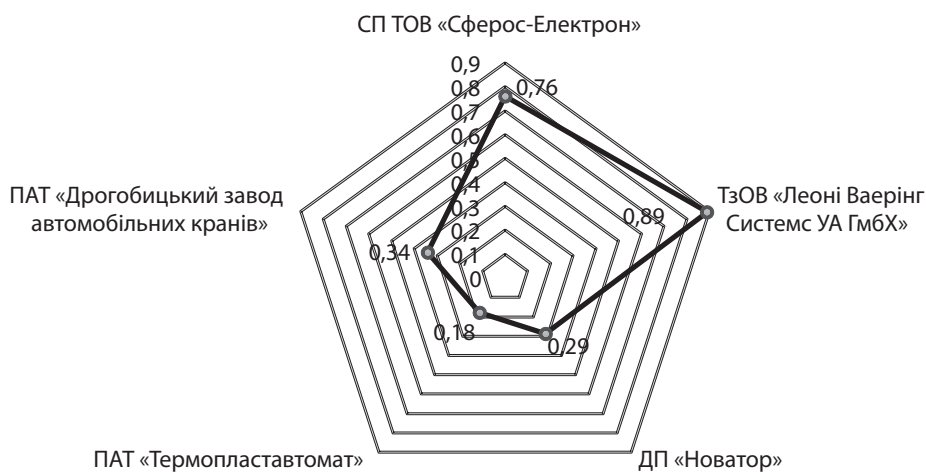


Рис. 2. Інтегральний рівень професійної й особистісної компетентності відділу управління персоналу вітчизняних машинобудівних підприємств у мотиваційній сфері

Джерело: розраховано автором.

не надто розвинутою і найчастіше застарілою. Кардинально інша ситуація спостерігається у суб'єктів господарювання сфери машинобудування, які є або іноземними, або спільними підприємствами з іноземним капіталом.

ВИСНОВКИ

Удосконалений метод діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері, що, на відміну від наявних, базується на розрахунку сукупності «вхідних» і «вихідних» індикаторів, дасть змогу ухвалювати управлінські рішення щодо вибору суб'єктів формуван-

ня і впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу на машинобудівних підприємствах. Цей метод є доволі простим у застосуванні та його можна вважати важливим інструментом управління для керівників і власників вітчизняних підприємств машинобудування під час формування та впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у виокремленні умов використання вдосконаленого методу діагностики компетентності HR-підрозділу в мотиваційній сфері. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Боярко І. М.** Оцінка інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 90 – 99.
2. **Глушко О.** HR-аудит в компанії / О. Глушко // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 12. – С. 8 – 13.
3. **Городиська Н. А.** Метод оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств / Н. А. Городиська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2013. – Т. 18. – № 3/1. – С. 88 – 92.
4. **Исмагилов И. И.** Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив / И. И. Исмагилов // Исследования по информатике. – 2003. – № 6. – С. 21 – 28.
5. **Мельник О. Г.** Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
6. **Нечипорук О. В.** Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / О. В. Нечипорук // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 75. – С. 275 – 284.
7. **Осадчая С.** КРІ для кадрової служби / С. Осадчая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rhr.ru/index/rule/employees_certification/13988,0.html
8. **Тимощук М. Р.** Оцінювання потенціалу та планування соціально-економічного розвитку підприємств машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) // М. Р. Тимощук. – Львів, 2008. – 24 с.

REFERENCES

- Boiarko, I. M. "Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti sub'iekta hospodariuvannia" [Evaluation of investment attractiveness of the entity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (85) (2008): 90-99.
- Glushko, O. "HR-audit v kompanii" [HR-audit of the company]. *Menedzher po personalu*, no. 12 (2008): 8-13.
- Horodyska, N. A. "Metod otsiniuvannia potentsialu inzhynirynhovoї diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv" [The method of evaluating the potential of engineering activity engineering enterprises]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, vol. 18, no. 3/1 (2013): 88-92.
- Ismagilov, I. I. "Priniatie resheniy pri kolichestvennykh i kachestvennykh kriteriakh opisaniia alternativ" [Decision-making at the quantitative and qualitative criteria for describing alternatives]. *Issledovaniia po informatike*, no. 6 (2003): 21-28.
- Melnyk, O. H. *Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsii ta instrumentarii* [Diagnostic systems of machine-building enterprises: policriterial concept and tools]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnik», 2010.
- Nechyporuk, O. V. "Metodyka reitynhovoї otsinky investytsiinoi pryvablyvosti promyslovykh pidpriemstv" [Methods of rating of investment attractiveness of enterprises]. *Kommunalnoe khoziaistvo gorodov*, no. 75 (2007): 275-284.
- Osadchaia, S. "KPI dlia kadrovoy sluzhby" [KPI for the personnel department]. http://www.rhr.ru/index/rule/employees_certification/13988,0.html
- Tymoshchuk, M. R. "Otsiniuvannia potentsialu ta planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv mashynobuduvannia" [Evaluation and planning of potential social and economic development of engineering enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.

МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ»

© 2015 СТЕПАНЕНКО С. В., ЛУКАШЕВ С. В.

УДК 658:005.5

Степаненко С. В., Лукашев С. В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами»

Метою статті є визначення сутності поняття «управління організаційними змінами» та обґрунтування існуючих підходів. У результаті проведеного морфологічного аналізу управління організаційними змінами визначено як безперервний процес реалізації послідовних етапів, серед яких: планування майбутніх організаційних змін; організація здійснення змін (у формі створення ініціативної групи та розробки програми змін); формування відповідного мотиваційного середовища з метою зменшення можливого опору змінам персоналу; регулювання та контроль впровадження організаційних змін, що дозволить нівелювати можливі ризики та сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємства. Проведення морфологічної декомпозиції дозволило виявити, що вся різноманітність наведених визначень пов'язана з наявністю різних підходів, які використовуються в управлінні в цілому та в управлінні організаційними змінами зокрема: процесний, системний, ситуаційний, поведінковий, адаптивний.

Ключові слова: організаційні зміни, управління організаційними змінами, морфологічний аналіз, підхід.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 23.

Степаненко Сергій Віталійович – аспірант, кафедра державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: serg_2010@i.ua

Лукашев Сергій Валерійович – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: lsv@hneu.edu.ua

УДК 658:005.5

UDC 658:005.5

Степаненко С. В., Лукашев С. В. Морфологический анализ понятия «управление организационными изменениями»

Целью статьи является определение сущности понятия «управление организационными изменениями» и обоснование существующих подходов. В результате проведенного морфологического анализа управление организационными изменениями определено как непрерывный процесс реализации последовательных этапов, среди которых: планирование будущих организационных изменений; организация осуществления изменений (в форме создания инициативной группы и разработки программы изменений); формирование соответствующей мотивационной среды с целью уменьшения возможного сопротивления изменениям персонала; регулирование и контроль внедрения организационных изменений, что позволит нивелировать возможные риски и способствовать обеспечению конкурентоспособности предприятия. Проведение морфологической декомпозиции позволило выявить, что все разнообразие представленных определений связано с наличием различных подходов, которые используются в управлении в целом и в управлении организационными изменениями в частности: процессный, системный, ситуационный, поведенческий, адаптивный.

Ключевые слова: организационные изменения, управление организационными изменениями, морфологический анализ, подход.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 23.

Степаненко Сергей Витальевич – аспирант, кафедра государственного управления, публичного администрирования и региональной экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: serg_2010@i.ua

Лукашев Сергей Валерьевич – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: lsv@hneu.edu.ua

Stepanenko S. V., Lukashev S. V. Morphological Analysis of the Notion of «Organizational Changes Management»

The article is aimed to define the essence of the notion of «organizational changes management» and substantiate the existing approaches. The conducted morphological analysis has resulted in defining the organizational changes management as a continuous process of implementing the successive stages, including: planning for future organizational changes; organizing the implementation of changes (in the form of creation of an initiative group and elaborating program changes); formation of an appropriate motivational environment in order to reduce possible resistance to change on part of personnel; regulation and control of the implementation of organizational changes that will help to mitigate possible risks and contribute to the competitiveness of enterprise. The carried out morphological decomposition helped to reveal that the diversity of definitions is related to availability of different approaches used in the management as a whole and in the management of organizational changes in particular, namely: process, system, situational, behavioral, adaptive approaches.

Key words: organizational changes, organizational changes management, morphological analysis, approach.

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

Stepanenko Serhii V. – Postgraduate Student, Department of Public Administration, Public Administration and Regional Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: serg_2010@i.ua

Lukashev Serhii V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management and Business, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: lsv@hneu.edu.ua

Організаційні зміни є невід'ємною ознакою сучасного бізнес-середовища. Реалії сьогодення, які характеризуються швидкоплинністю та мінливістю, потребують вміння керівництва підприємств вчасно адаптуватися до нових умов господарювання. Тому ефективне функціонування вітчизняних підприємств та збереження їх конкурентних переваг стає неможливим без урахування змін мікро- та макросередовища. Враховуючи це, набувають особливої актуаль-

ності питання ґрунтовного аналізу сутності управління організаційними змінами.

Дослідженню теоретико-практичних питань управління організаційними змінами присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Д. Андерсон [18], Л. Андерсон [18], Т. Бауліна [1], Н. Беляєва [2], Дж. Гібсон [3], Л. Грейнер [21], А. Клейнер [12], Дж. Коттер [22], Л. Курдай [23], І. Мазур [7], Ф. Мескон [8], Д. Найпак [9], Ш. Робертс [12], П. Сенге [12],

К. Фрайлінгер [15], Г. Широкова [17] та ін. Незважаючи на велику кількість науково-прикладних напрацювань в означеному напрямку дослідження, й досі простежується неоднозначність думок деяких вчених стосовно сутності управління організаційними змінами, окрім цього залишаються неформованими ключові підходи щодо управління організаційними змінами. Тому *метою* даної статті є визначення сутності поняття «управління організаційними змінами» та обґрунтування існуючих підходів. *Об'єкт*: процес управління організаційними змінами.

Сьогодні існує безліч моделей і концепцій управління організаційними змінами, які реалізуються на підприємствах через різноманітні підходи і методи. Тому для узагальнення визначення сутності управління організаційними змінами у дослідженні використано метод морфологічного аналізу, який дозволив упорядкувати існуючі трактування та коректно узагальнити саме поняття. Згруповані за базовими категоріями визначення управління організаційними змінами представлено в *табл. 1*.

Так, Д. Андерсон та Л. Андерсон до управління організаційними змінами використовують системний підхід, акцентуючи увагу на процесі здійснення змін, а не на їх причинах, та підкреслюючи особливу роль людських аспектів. У свою чергу, Л. Курдай і Б. Кляйнер вважають управління організаційними змінами постійним процесом вирівнювання підприємства з його місцем на ринку та підвищення його гнучкості та ефективності у порівнянні з конкурентами [23]. Але некоректно акцентувати увагу лише на впливі факторів зовнішнього середовища на процес управління організаційними змінами та не враховувати людський фактор.

Також процесний підхід застосовують А. Клейнер, П. Сенге та Ш. Робертс [12, с. 40], які визначають управління організаційними змінами як процес, що складається з таких етапів: постановка завдань і формулювання цілей змін; створення програми змін та інвестування в неї; формування ініціативної групи; залучення через неформальні зв'язки нових учасників; навчання співробітників, що відкриває шлях до реалізації змін; експериментальне впровадження змін; впровадження та підтримка змін. У свою чергу, Дж. Котер обґрунтовує наявність послідовності восьми етапів, а саме [22]: 1) визнання невідкладності запровадження змін на основі аналізування ситуації на ринку, дослідження можливостей, сильних і слабких сторін підприємства; 2) формування впливової команди реформаторів; 3) формування загального бачення з метою підвищення активності працівників; 4) розповсюдження нового бачення на підприємстві; 5) створення умов для його реалізації шляхом зміни структури та обов'язків, заохочення творчого підходу до роботи та бажання ризикувати зі сторони працівників; 6) планування та досягнення перших результатів; 7) закріплення досягнень та розширення організаційних перетворень; 8) інституціалізація нових підходів. Але представлена послідовність етапів не враховує важливості зворотного зв'язку.

На думку Д. Найпака, управління організаційними змінами включає таку послідовність етапів: планування організаційних змін у формі визначення бажаного

майбутнього стану підприємства, організації здійснення змін – вибір необхідної структури та ієрархії на підприємстві, мотивації працівників до сприйняття змін, контролю у формі реалізації заходів для зменшення існуючого опору змінам і регулювання – перетворення змін на нові стандарти підприємства і включення їх до життєвого циклу підприємств при постійному моніторингу, безперервній оцінці й аналізі факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які викликають необхідність змін для збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємства [9, с. 7]. Аналізуючи дане визначення, слід акцентувати увагу на виокремленні автором певного переліку послідовних функцій управління організаційними змінами на підприємстві та відображенні головної мети управління.

На відміну від вищезазначених дослідників, Т. Бауліна вважає, що управління організаційними змінами це специфічний вид діяльності підприємства, який забезпечує процес планування, контролю та запровадження перетворень в організаційних, інформаційних, комунікаційних, інтелектуальних та інших ресурсах та компонентів підприємства при постійному моніторингу, оцінці та аналізі факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [1, с. 9]. Можна зауважити, що дане визначення не зовсім коректно сформульовано, адже не відображено та не деталізовано мету управління. У роботі Н. Беляєвої, навпаки, має місце мета управління організаційними змінами, а саме: «зберігається стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищується ефективність його діяльності, забезпечуються зростання й інноваційний розвиток» [2], тоді як головний зміст поняття відсутній.

У колективній монографії Т. Гринько та Т. Гвініашвілі визначають, що процес управління організаційними змінами полягає, головним чином, у постійному коригуванні напрямів діяльності підприємства, оновленні його структури і пошуку нових можливостей [4]. Т. Галпін також акцентує увагу на тому, що постійне планування та здійснення змін на підприємстві дозволить мінімізувати супротив змінам та максимізувати ефективність здійснення цих змін [20].

Отже, таке різноманіття представлених визначень сутності управління організаційними змінами вказує на їх неоднозначність та потребує подальшого детального аналізу. Для цього було проведено декомпозицію представлених визначень на складові за такими ознаками порівняння: сутність поняття, зміст, кінцева мета (*табл. 2*).

Проведення морфологічної декомпозиції дозволило виявити, що вся різноманітність наведених визначень пов'язана з наявністю різних підходів, які використовуються в управлінні в цілому та в управлінні організаційними змінами зокрема: процесний, системний, ситуаційний, поведінковий, адаптивний (*рис. 1*). Велика кількість вчених [2, 4–8, 11, 12, 14, 15, 17, 21, 23] дотримується процесного підходу щодо управління організаційними змінами, оскільки він дозволяє розглядати кожну з функцій управління як окремий безперервний процес для досягнення завдань.

Морфологічний аналіз сутності поняття «управління організаційними змінами»

Базова категорія	Визначення поняття «управління організаційними змінами»	Автор
1	2	3
Процес	1) постійний процес вирівнювання підприємства з його місцем на ринку та підвищення його гнучкості та ефективності у порівнянні з конкурентами;	Л. Курдай, Б. Кляйнер [23]
	2) процес прогнозування і планування майбутніх змін, реєстрації всіх потенційних змін (у проекті, специфікації, вартості, плані, сітьовому графіку тощо) для детального вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення, а також організації моніторингу та координації виконавців, що реалізують зміни в проекті;	І. Мазур, В. Шапіро [7]
	3) процес, що складається з етапів: планування, реалізації, контролю, регулювання та координування;	Х. Рамперсад [11, с. 303], К. Фрайлінгер [15, с. 74]
	4) процес управління змінами передбачає підготовку змін, розроблення системи мотивації змін та формування відповідного мотиваційного середовища, планування та реалізації змін, підтримку змін;	Г. Тарасюк [14, с. 287]
	5) процес, що містить послідовні функції планування, організування, мотивування та контролювання змін, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації та прийняття рішення;	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [8]
	6) процес, що містить шість етапів: спонукання; посередництво та переорієнтація уваги; діагностика і визначення конкретних проблем – усвідомлення; вирішення проблеми та забезпечення зобов'язання щодо виконання нового курсу; експеримент і виявлення; підкріплення і згода;	Л. Грейнер [21]
	7) процес управління змінами містить етапи: постановка задач та формулювання цілей змін; створення програми змін та інвестування в неї; формування ініціативної групи; залучення через неформальні зв'язки нових учасників; навчання співробітників, що відкриває шлях до реалізації змін; експериментальне впровадження змін; впровадження та підтримка змін;	П. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс [12, с. 40]
	8) процес, що містить етапи: планування змін; вироблення політики змін; ініціювання змін; реалізація пілотного проекту: визначення ризиків та додаткових можливостей від запровадження змін; запровадження змін; забезпечення рівноваги між змінами та стабільністю на основі системи винагород, взаємовідносин з партнерами та внутрішньоорганізаційних відносин;	П. Друкер [5, с. 9]
	9) процес, у результаті якого зберігається стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищується ефективність його діяльності, забезпечуються зростання й інноваційний розвиток;	Н. Беляєва [2]
	10) процес, інструменти та техніки, що застосовуються для ефективного управління людським фактором змін у бізнесі, з метою досягнення необхідних результатів, і здійснення успішних змін у соціальній інфраструктурі колективу;	Г. Широкова [17]
	11) процес постійного коригування напрямів діяльності підприємства, оновлення його структури і пошуку нових можливостей;	Т. Гринько, Т. Гвінішвілі [4]
	12) інтегрований процес контролю та відстеження змін у проектах і оцінки зміни конфігурації протягом їхнього життєвого циклу	В. Ковальов [6, с. 84]
Послідовність	1) послідовність етапів: планування організаційних змін у формі визначення бажаного майбутнього стану підприємства, організації здійснення змін, мотивації працівників до сприйняття змін, контролю у формі реалізації заходів для зменшення існуючого опору змінам і регулювання, безперервної оцінці й аналізі факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які викликають необхідність змін для збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємства;	Д. Найпак [9, с. 7]
	2) послідовність функцій, а саме: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації і прийняття рішення;	Г. Осовська, О. Осовський [10, с. 221], В. Стадник, М. Йохна [13, с. 18]
	3) послідовність восьми етапів, а саме: визнання невідкладності запровадження змін на основі аналізування ситуації на ринку, дослідження можливостей, сильних та слабких сторін підприємства; формування впливової команди реформаторів; формування загального бачення з метою підвищення активності працівників; розповсюдження нового бачення на підприємстві;	Дж. Коттер [22]

1	2	3
	створення умов для його реалізації шляхом зміни структури та обов'язків, заохочення творчого підходу до роботи та бажання ризикувати зі сторони працівників; планування та досягнення перших результатів; закріплення досягнень та розширення організаційних перетворень; інституціалізація нових підходів	
Здійснення змін	1) планування та здійснення змін на підприємстві з метою мінімізації супротиву змінам та максимізації ефективності здійснення даних змін.	Т. Галпін [20]
Сукупність	1) сукупність принципів, технік та рекомендацій, які відносяться до людських аспектів значних здійснюваних змін, ініційованих на підприємстві	Д. Андерсон і Л. Андерсон [18]
Заходи	1) заходи, які спрямовані на досягнення якісно нових зв'язків між об'єктами управління, що реалізуються з метою адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.	М. Шеремет [16, с. 14].
Комплекс	1) реалізація комплексу дій, які спрямовані на прийняття, апробування, активне поширення і розвиток підприємством нових підходів до ведення діяльності.	Дж. Гібсон [3]
Вид діяльності	1) специфічний вид діяльності підприємства, який забезпечує процес планування, контролю та запровадження перетворень в організаційних, інформаційних, комунікаційних, інтелектуальних та інших ресурсах та компонентів підприємства при постійному моніторингу, оцінці та аналізі факторів внутрішнього і зовнішнього середовища	Т. Бауліна [1, с. 9]

Таблиця 2

Морфологічна декомпозиція визначення сутності управління організаційними змінами

Ознака порівняння	Структурний склад із зазначенням джерела
1	2
Сутність поняття	Процес [2, 4 – 8, 11, 12, 14, 15, 17, 21, 23]; послідовність етапів [9, 22]; послідовність функцій [10, 13]; сукупність принципів, технік та рекомендацій [18]; заходи [16]; комплекс дій [3]; специфічний вид діяльності підприємства [1]
Зміст	Вирівнювання підприємства з його місцем на ринку [23]; прогнозування і планування майбутніх змін, реєстрації всіх потенційних змін (в проекті, специфікації, вартості, плані, сітьовому графіку тощо), а також організації моніторингу та координації виконавців, що реалізують зміни в проекті [7]; складається з етапів: планування, реалізації, контролю, регулювання та координування [11, 15]; передбачає підготовку змін, розроблення системи мотивації змін та формування відповідного мотиваційного середовища, планування та реалізації змін, підтримку змін [14]; містить послідовні функції планування, організування, мотивування та контролювання змін, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації та прийняття рішення [8]; містить 6 етапів: спонукання; посередництво та переорієнтація уваги; діагностика і визначення конкретних проблем – усвідомлення; вирішення проблеми та забезпечення зобов'язання щодо виконання нового курсу; експеримент і виявлення; підкріплення і згода [21]; містить етапи: постановка задач та формулювання цілей змін; створення програми змін та інвестування в неї; формування ініціативної групи; залучення через неформальні зв'язки нових учасників; навчання співробітників, що відкриває шлях до реалізації змін; експериментальне впровадження змін; впровадження та підтримка змін [12]; містить етапи: планування змін; вироблення політики змін; ініціювання змін; реалізація пілотного проекту: визначення ризиків та додаткових можливостей від запровадження змін; запровадження змін; забезпечення рівноваги між змінами та стабільністю на основі системи винагород, взаємовідносин з партнерами та внутрішньоорганізаційних відносин [5]; застосовуються для ефективного управління людським фактором змін у бізнесі [17]; постійне коригування напрямів діяльності підприємства, оновлення його структури і пошуку нових можливостей [4]; контроль та відстеження змін у проектах і оцінки зміни конфігурації протягом їхнього життєвого циклу [6]; планування організаційних змін у формі визначення бажаного майбутнього стану підприємства, організації здійснення змін, мотивації працівників до сприйняття змін, контролю у формі реалізації заходів для зменшення існуючого опору змінам і регулювання, безперервної оцінки й аналізу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які викликають необхідність змін [9]; визнання невідкладності запровадження змін на основі аналізування ситуації на ринку, дослідження можливостей, сильних та слабких сторін підприємства; формування впливової команди реформаторів; формування загального бачення з метою підвищення активності працівників; розповсюдження нового бачення на підприємстві; створення умов для його реалізації шляхом зміни структури та обов'язків, заохочення творчого підходу до роботи та бажання ризикувати зі сторони працівників; планування та досягнення перших результатів; закріплення досягнень та розширення організаційних перетворень;

1	2
	інституціалізація нових підходів [22]; планування; організація; мотивація; контроль; регулювання, які об'єднані зв'язуючими процесами комунікації і прийняття рішення [10, 13]; планування та здійснення змін на підприємстві [20]; відносяться до людських аспектів значних здійснюваних змін, ініційованих на підприємстві [18]; спрямовані на досягнення якісно нових зв'язків між об'єктами управління [16]; спрямовані на прийняття, апробування, активне поширення і розвиток підприємством нових підходів до ведення діяльності [3]; забезпечує процес планування, контролю та запровадження перетворень в організаційних, інформаційних, комунікаційних, інтелектуальних та інших ресурсах та компонентів підприємства при постійному моніторингу, оцінці та аналізі факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [1]
Кінцева мета	підвищення гнучкості підприємства та ефективності у порівнянні з конкурентами [23]; детального вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення [7]; у результаті якого зберігається стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищується ефективність його діяльності, забезпечуються зростання й інноваційний розвиток [2]; досягнення необхідних результатів, і здійснення успішних змін у соціальній інфраструктурі колективу [17]; збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємства [9]; мінімізації супротиву змінам та максимізації ефективності здійснення даних змін [20]; адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища [16].

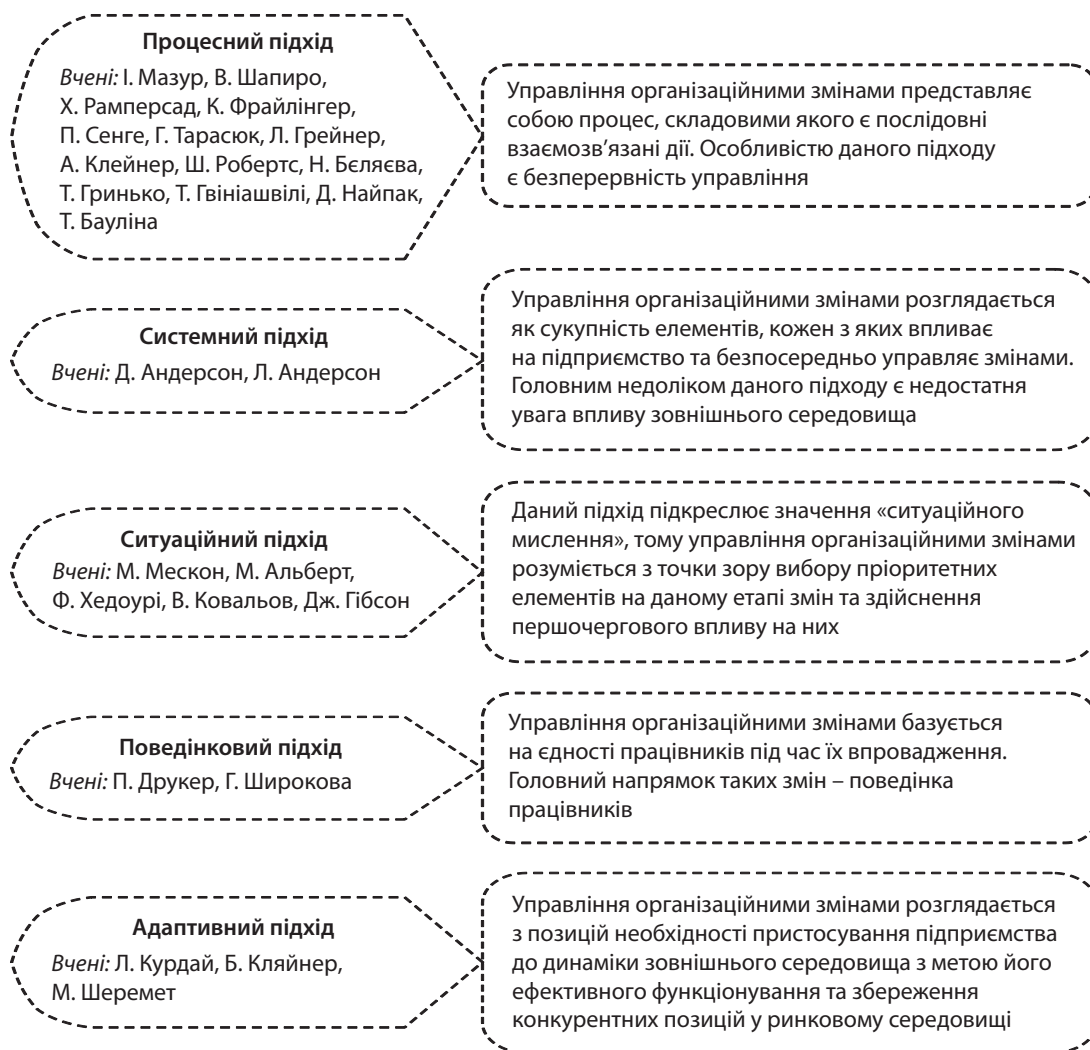


Рис. 1. Узагальнення основних підходів щодо управління організаційними змінами

Окрім цього, кожна функція також представляє собою процес, тому що складається з серії взаємопов'язаних дій. Процес управління організаційними змінами, відповідно до цього підходу, є послідовною реалізацією відомих управлінських функцій, кожна з яких є процесом з метою досягнення визначених цілей.

Використання системного підходу передбачає дослідження елементів організації системи як єдиного цілого та взаємодії процесів функціонування систем, її підсистем. Ситуаційний підхід акцентує увагу на ситуаційних відмінностях на мезо- та мікрорівнях підприєм-

ства, дозволяє визначити ступінь їх впливу на ефективність його функціонування.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті проведеного морфологічного аналізу поняття «управління організаційними змінами» та визначенні існуючих підходів, під управлінням організаційними змінами будемо розуміти безперервний процес реалізації послідовних етапів, серед яких: планування майбутніх організаційних змін, організація здійснення змін (у формі створення ініціативної групи та розробки програми змін), формування відповідного мотиваційного середовища з метою зменшення можливого опору змінам персоналу, регулювання та контроль впровадження організаційних змін, що дозволить нівелювати можливі ризики та сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності підприємства. Визначившись з розумінням сутності управління організаційними змінами, необхідно зазначити, що в сучасних нестабільних соціально-економічних умовах першочерговим завданням керівництва більшості підприємств стає необхідність формування дієвого механізму управління організаційними змінами, що є предметом дослідження подальших напрацювань. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Бауліна Т. В.** Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Т. В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.
- Беляєва Н. Є.** Управління організаційними змінами підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. Є. Беляєва // Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2009. – 20 с.
- Гибсон Дж.** Организации: поведение, структура, процессы / Дж. Гибсон, Д. Иванцевич, Дж. Х.-мл. Донелли. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
- Гринько Т. В.** «Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития»: коллективная монография / Т. В. Гринько, Т. З. Гвиниашвили [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/17_Gryngo.htm
- Друкер П.** Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер / Пер с. англ. – М. : Вильямс, 2007. – 272 с.
- Ковальов В. М.** Интегральная оценка методов экономического управления предприятиями и персоналом / В. М. Ковальов, Ю. В. Яковлева // Вісник Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2 (18). – С. 84 – 89.
- Мазури. И.** Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.
- Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
- Найпак Д. В.** Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства : авт. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Д. В. Найпак // Харк. нац. економ. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.
- Осовська Г. В.** Основы менеджмента / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
- Рамперсад К. Х.** Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / К. Х. Рамперсад / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
- Сенге П. М.** Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / П. М. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс, Р. Б. Ричардс, Дж. Рот, Б. Дж. Сміт / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 624 с.
- Стадник В. В.** Менеджмент / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Вид-во «Академвидав», 2007. – 472 с.

14. Тарасюк Г. М. Управління змінами в системі управління підприємством / Г. М. Тарасюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 2(52). – С. 287 – 291.

15. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – СПб. : Книжная палата, 2002. – 74 с.

16. Шеремет М. А. Управление изменениями / М. А. Шеремет. – М. : Дело, АНХ, 2010. – 128 с.

17. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями / А. Г. Широкова. – СПб. : Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 432 с.

18. Anderson D. Beyond change management: advanced strategies for today's transformational leaders / D. Anderson, L. A. Anderson. – San Francisco : Pfeiffer, 2001. – 272 p.

19. Cameron E. Making Sense of Change Management : A Complete Guide to the Models, Tools & Techniques of Organizational Change, 2d ed. / E. Cameron, M. Green // Kogan Page. – 2009. – 384 p.

20. Galpin Timothy J. The human side of change: A practical guide to organization redesign / Timothy J. Galpin. – San Francisco : Jossey-Bass Publishers, 1996. – 142 p.

21. Greiner L. E. Organizational Change and Development / L. E. Greiner, G. W. Dalton, P. R. Lawrence. – Homewood, Ill: Irwin, 1970. – 222 p.

22. Kotter J. P. Leading Change / J. P. Kotter / Harvard Business Press, 1st edition, 1996. – 208 p.

23. Kudray Lisa M. Global trends in managing change / Lisa M. Kudray, Brian H. Kleiner // Industrial Management. – 1997. – № 3, May-June. – P. 14 – 22.

REFERENCES

Anderson, D., and Anderson, L. A. *Beyond change management: advanced strategies for today's transformational leaders*. San Francisco: Pfeiffer, 2001.

Bieliiaeva, N. Ye. "Upravlinnia orhanizatsiiny my zminamy pidpriemstva" [Management of organizational changes the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Baulina, T. V. "Upravlinnia protsesom orhanizatsiinykh zmin pidpriemstv v umovakh perekhidnoi ekonomiky" [Managing organizational change enterprises in the transition economies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.

Cameron, E., and Green, M. *Making Sense of Change Management : A Complete Guide to the Models, Tools & Techniques of Organizational Change*: Kogan Page, 2009.

Druker, P. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [The objectives of management in the XXI century]. Moscow: Vyliams, 2007.

Fraylinger, K., and Fisher, I. *Upravlenie izmeneniami v organizatsii. Kak uspešno provesti preobrazovaniia* [Change management in the organization. How to successfully carry out the conversion]. St. Petersburg: Knizhnaia palata, 2002.

Gibson, Dzh. et al. *Organizatsii: povedenie, struktura, protsessy* [Organizations: behavior, structure and processes]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Grinko, T. V., and Gviniashvili, T. Z. "Ekonomika i menedzhment – 2013: perspektivy integratsii i innovatsionnogo razvitiia" [Economics and Management – 2013: prospects for integration and innovation]. http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/17_Gryngo.htm

Galpin, Timothy J. *The human side of change: A practical guide to organization redesign*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1996.

Greiner, L. E., Dalton, G. W., and Lawrence, P. R. *Organizational Change and Development*: Homewood, Ill: Irwin, 1970.

Kovalyov, V. M., and Yakovlieva, Yu. V. "Integralna otsinka metodiv ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvamy i personalom" [Integral assessment methods of economic business management and staff]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (18) (2012): 84-89.

Kotter, J. P. *Leading Change*: Harvard Business Press, 1996.

Kudray, Lisa M., and Kleiner, Brian H. "Global trends in managing change". *Industrial Management*, no. 3 (1997): 14-22.

Mazur, I. I., and Shapiro, V. D. *Upravlenie proektami* [Project management]. Moscow: Vysshaya shkola, 2001.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.

Naipak, D. V. "Upravlinnia orhanizatsiinyh zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpriemstva" [Management of organizational changes to provide the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

Osovska, H. V. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Kondor, 2006.

Rampersad, K. Kh. *Universalnaia sistema pokazateley deiatel'nosti: Kak dostigat rezul'tatov, sokhraniiaia tselostnost* [Universal system performance: How to achieve results, while maintaining integrity]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.

Sheremet, M. A. *Upravlenie izmeneniami* [Change Management]. Moscow: «Delo» ANKh, 2010.

Shirokova, G. V. *Upravlenie organizatsionnymi izmeneniami* [Management of organizational changes]. St. Petersburg: ID SPbGU, 2005.

Senhe, P. M. et al. *Tanets peremen: novye problemy samoobuchaiushchikhsya orhanizatsiy* [Dance of Change: New Challenges Learning Organization]. Moscow: Olymp-Biznes, 2003.

Stadnyk, V. V., and Yokhna, M. A. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Akademvydav, 2007.

Tarasiuk, H. M. "Upravlinnia zminamy v systemi upravlinnia pidpriemstvom" [Managing change in system management]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2 (52) (2010): 287-291.

УДК 005.3:005.9+331.104.2

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 СЕМЕНЮТИНА Т. В.

УДК 005.3:005.9+331.104.2

Семенютина Т. В. Корпоративна культура управління ризиками як невід'ємна складова ефективної системи ризик-менеджменту на підприємстві

Метою статті є дослідження змісту, ролі та значення корпоративної культури ризик-менеджменту в системі управління сучасним підприємством; аналіз основних проблем і розробка концептуальних основ процесу формування високого рівня корпоративної ризик-культури на підприємстві. Автором обґрунтовано необхідність організації ефективної системи управління ризиками діяльності підприємства, спроможної забезпечити досягнення бажаних цілей попри наявність різного роду небезпек і загроз. Вказано на важливість розвитку корпоративної ризик-культури як одного з ключових аспектів процесу впровадження комплексної системи ризик-менеджменту. Проаналізовано особливості та проблеми формування корпоративної культури управління ризиками на вітчизняних підприємствах. Наведено перелік індикаторних ознак високого рівня корпоративної ризик-культури. Визначено основні етапи процесу формування та розроблено ряд рекомендацій щодо розвитку корпоративної культури ризик-менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: ризик-менеджмент, корпоративна культура, персонал, підприємство.

Рис.: 1. Бібл.: 26.

Семенютина Тетяна Вікторівна – аспірантка, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: t.semiutina@i.ua

УДК 005.3:005.9+331.104.2

Семенютина Т. В. Корпоративная культура управления рисками как неотъемлемая составляющая эффективной системы риск-менеджмента на предприятии

Целью статьи является исследование содержания, роли и значения корпоративной культуры риск-менеджмента в системе управления современным предприятием; анализ основных проблем и разработка концептуальных основ процесса формирования высокого уровня корпоративной риск-культуры на предприятии. Автором обоснована необходимость организации эффективной системы управления рисками деятельности предприятия, способной обеспечить достижение желаемых целей, несмотря на наличие различного рода опасностей и угроз. Указано на важность развития корпоративной риск-культуры как одного из ключевых аспектов процесса внедрения комплексной системы риск-менеджмента. Проанализированы особенности и проблемы формирования корпоративной культуры управления рисками на отечественных предприятиях. Приведен перечень индикаторных признаков высокого уровня корпоративной риск-культуры. Определены основные этапы процесса формирования, а также разработан ряд рекомендаций по развитию корпоративной культуры риск-менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: риск-менеджмент, корпоративная культура, персонал, предприятие.

Рис.: 1. Библ.: 26.

Семенютина Татьяна Викторовна – аспирантка, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: t.semiutina@i.ua

UDC 005.3:005.9+331.104.2

Semeniutina T. V. Organizational Culture of Risk-Management as Integral Constituent of an Effective Risk Management System of Enterprise

The article is aimed to study the contents, the role and importance of organizational culture of risk-management in the management system of contemporary enterprise; to conduct analysis of major challenges and elaborate conceptual frameworks for developing a high-level organizational culture of risks at the enterprise. The author substantiates the necessity for organizing an effective enterprise risk management system, capable to ensure achievement of the desired goals, despite the risks and threats of various kinds. The importance of developing organizational culture of risks as one of the key aspects for implementation of an integrated risk management system has been pointed out. Peculiarities and issues related to formation of organizational culture of risk management at the domestic enterprises have been analyzed. A list of indicating attributes intrinsic to a high-level organizational culture of risks has been provided. The basic stages of the formation have been determined, a number of recommendations for development of organizational culture of risk management at the enterprise has been elaborated.

Key words: risk-management, organizational culture, staff, enterprise.

Pic.: 1. Bibl.: 26.

Semeniutina Tetiana V. – Postgraduate Student, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: t.semiutina@i.ua

Kudray, Lisa M., and Kleiner, Brian H. "Global trends in managing change". *Industrial Management*, no. 3 (1997): 14-22.

Mazur, I. I., and Shapiro, V. D. *Upravlenie proektami* [Project management]. Moscow: Vysshaya shkola, 2001.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1997.

Naipak, D. V. "Upravlinnia orhanizatsiinyh zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpriemstva" [Management of organizational changes to provide the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

Osovskaya, H. V. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Kondor, 2006.

Rampersad, K. Kh. *Universalnaia sistema pokazateley deiatel'nosti: Kak dostigat rezul'tatov, sokhraniiaia tselostnost* [Universal system performance: How to achieve results, while maintaining integrity]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.

Sheremet, M. A. *Upravlenie izmeneniami* [Change Management]. Moscow: «Delo» ANKh, 2010.

Shirokova, G. V. *Upravlenie organizatsionnymi izmeneniami* [Management of organizational changes]. St. Petersburg: ID SPbGU, 2005.

Senhe, P. M. et al. *Tanets peremen: novye problemy samoobuchaiushchikhsya orhanizatsiy* [Dance of Change: New Challenges Learning Organization]. Moscow: Olymp-Biznes, 2003.

Stadnyk, V. V., and Yokhna, M. A. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Akademvydav, 2007.

Tarasiuk, H. M. "Upravlinnia zminamy v systemi upravlinnia pidpriemstvom" [Managing change in system management]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2 (52) (2010): 287-291.

УДК 005.3:005.9+331.104.2

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 СЕМЕНЮТИНА Т. В.

УДК 005.3:005.9+331.104.2

Семенютина Т. В. Корпоративна культура управління ризиками як невід'ємна складова ефективної системи ризик-менеджменту на підприємстві

Метою статті є дослідження змісту, ролі та значення корпоративної культури ризик-менеджменту в системі управління сучасним підприємством; аналіз основних проблем і розробка концептуальних основ процесу формування високого рівня корпоративної ризик-культури на підприємстві. Автором обґрунтовано необхідність організації ефективної системи управління ризиками діяльності підприємства, спроможної забезпечити досягнення бажаних цілей попри наявність різного роду небезпек і загроз. Вказано на важливість розвитку корпоративної ризик-культури як одного з ключових аспектів процесу впровадження комплексної системи ризик-менеджменту. Проаналізовано особливості та проблеми формування корпоративної культури управління ризиками на вітчизняних підприємствах. Наведено перелік індикаторних ознак високого рівня корпоративної ризик-культури. Визначено основні етапи процесу формування та розроблено ряд рекомендацій щодо розвитку корпоративної культури ризик-менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: ризик-менеджмент, корпоративна культура, персонал, підприємство.

Рис.: 1. Бібл.: 26.

Семенютина Тетяна Вікторівна – аспірантка, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: t.semiutina@i.ua

УДК 005.3:005.9+331.104.2

Семенютина Т. В. Корпоративная культура управления рисками как неотъемлемая составляющая эффективной системы риск-менеджмента на предприятии

Целью статьи является исследование содержания, роли и значения корпоративной культуры риск-менеджмента в системе управления современным предприятием; анализ основных проблем и разработка концептуальных основ процесса формирования высокого уровня корпоративной риск-культуры на предприятии. Автором обоснована необходимость организации эффективной системы управления рисками деятельности предприятия, способной обеспечить достижение желаемых целей, несмотря на наличие различного рода опасностей и угроз. Указано на важность развития корпоративной риск-культуры как одного из ключевых аспектов процесса внедрения комплексной системы риск-менеджмента. Проанализированы особенности и проблемы формирования корпоративной культуры управления рисками на отечественных предприятиях. Приведен перечень индикаторных признаков высокого уровня корпоративной риск-культуры. Определены основные этапы процесса формирования, а также разработан ряд рекомендаций по развитию корпоративной культуры риск-менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: риск-менеджмент, корпоративная культура, персонал, предприятие.

Рис.: 1. Библ.: 26.

Семенютина Татьяна Викторовна – аспирантка, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ул. Карпатская, 15, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: t.semiutina@i.ua

UDC 005.3:005.9+331.104.2

Semeniutina T. V. Organizational Culture of Risk-Management as Integral Constituent of an Effective Risk Management System of Enterprise

The article is aimed to study the contents, the role and importance of organizational culture of risk-management in the management system of contemporary enterprise; to conduct analysis of major challenges and elaborate conceptual frameworks for developing a high-level organizational culture of risks at the enterprise. The author substantiates the necessity for organizing an effective enterprise risk management system, capable to ensure achievement of the desired goals, despite the risks and threats of various kinds. The importance of developing organizational culture of risks as one of the key aspects for implementation of an integrated risk management system has been pointed out. Peculiarities and issues related to formation of organizational culture of risk management at the domestic enterprises have been analyzed. A list of indicating attributes intrinsic to a high-level organizational culture of risks has been provided. The basic stages of the formation have been determined, a number of recommendations for development of organizational culture of risk management at the enterprise has been elaborated.

Key words: risk-management, organizational culture, staff, enterprise.

Pic.: 1. Bibl.: 26.

Semeniutina Tetiana V. – Postgraduate Student, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: t.semiutina@i.ua

Діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання впродовж останніх років здійснюється в умовах складного процесу трансформації економічних та політичних відносин в Україні, що характеризується високою динамічністю, дискусійністю та недостатньою прозорістю реалізації ринкових перетворень. Усе це, у поєднанні з воєнними діями на сході країни, істотно посилює ситуацію невизначеності та робить процес функціонування підприємства, навіть у короткостроковій перспективі, важко детермінованим і складнопрогнозованим. Як наслідок, виникає гостра потреба у формуванні ефективної системи ризик-менеджменту на підприємстві, спроможної забезпечити досягнення бажаних цілей попри наявність різного роду небезпек та загроз.

Фундаментальні основи ризикології закладено в працях таких зарубіжних економістів, як Дж. Мілля (*J. Mill*) [1], А. Маршалл (*A. Marshall*) [2], А. Пігу (*A. Pigou*) [3], Дж. фон Нейман (*J. Neumann*) [4], О. Моргенштерн (*O. Morgenstern*) [4], Ф. Найт (*F. Knight*) [5], Й. Шумпетер (*J. Schumpeter*) [6], В. Шарп (*W. Sharpe*) [7], Г. Марковіц (*H. Markowitz*) [8]. Значний вклад у дослідження проблематики ризику зробили також вчені України та країн ближнього зарубіжжя: А. П. Альгін [9], І. Т. Балабанов [10], В. В. Вітлінський [11], П. Г. Грабовий [12], В. М. Гранатуров [13], М. В. Грачова [14], М. Г. Лапуста [15], В. В. Лук'янова [16], О. Л. Устенко [17], Г. В. Чернова [18] та ін. Проте окремі аспекти управління ризиками, зокрема ті, що пов'язані з необхідністю формування ефективної корпоративної культури ризик-менеджменту на підприємстві, ще не отримали належного висвітлення в існуючій літературі, а тому потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження змісту, ролі та значення корпоративної культури ризик-менеджменту в системі управління сучасним підприємством; аналіз основних проблем і розробка концептуальних основ процесу формування високого рівня корпоративної ризик-культури на підприємстві.

Практичний досвід впровадження комплексних систем управління ризиками в Україні на сьогоднішній день мають, як правило, лише ті суб'єкти господарювання, діяльність яких характеризується традиційно високим «фоном загроз» (фінанси, страхування, митна справа тощо). Разом з тим для більшості промислових вітчизняних підприємств притаманні структурні підрозділи, діяльність яких спрямована на забезпечення належного рівня охорони праці (техніки безпеки), інформаційної безпеки, екологічного менеджменту (відповідно до вже добре відомих в державі серій стандартів OHSAS 18000, ISO 14000, ISO 27000), що свідчить про наявність елементів управління соціальними, екологічними, інформаційними ризиками тощо. Крім того, кожен суб'єкт господарювання, незалежно від галузевої приналежності, має свою систему охорони майнових цінностей. Доволі поширеною практикою на вітчизняних підприємствах стало страхування майна. Отже, можемо відзначити присутність механізму управління ризиками майнового характеру і т. ін.

Таким чином, незважаючи на досить тривале існування в державі командно-адміністративної системи

господарювання (1917 – 1991 рр.) і, як наслідок, недостатність досвіду і відсутність традицій управління ризиками діяльності підприємств реального сектора економіки, окремі елементи ризик-менеджменту тут все ж чітко прослідковуються (навіть, якщо формально дана діяльність на підприємстві і не трактується як «управління ризиками»). Щоправда стосуються вони лише окремих бізнес-процесів (переважно тих, «ризиковий градус» яких є найбільш високим).

Очевидно, що системний цілісний підхід до управління ризиками в межах всього підприємства при цьому відсутній, ігноруються взаємозв'язки між факторами ризику, втрачається можливість одержання синергетичного ефекту від комплексного управління сукупністю ризиків. Тому говорити про високу результативність такого фрагментованого процесу ризик-менеджменту, як правило, не доводиться.

Проаналізувавши міжнародний досвід стандартизації процесу управління ризиками, вважаємо, що значно ефективнішою в цьому плані є інтегрована модель управління ризиками, запропонована Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (COSO) та аудиторською компанією «Pricewaterhouse Coopers» [19], яка передбачає безперервний процес комплексного управління ризиками, координований топ-менеджментом та здійснюваний спільними зусиллями всього персоналу задля знаходження оптимальних шляхів досягнення бажаних цілей в умовах небезпек та загроз.

Доволі часто основним генератором впровадження процесу управління ризиками на підприємстві є інвестори, особлива зацікавленість яких у створенні необхідних передумов для забезпечення отримання дохідності на вкладений капітал є цілком логічною. Саме в інтересах потенційних інвесторів значною мірою і виникла вимога фондових бірж щодо обов'язковості впровадження систем ризик-менеджменту емітентами, які проходять процедуру лістингу. Згідно із законом Сарбейнса – Окслі [20] компанії, які мають намір взяти участь у торгах на Нью-Йоркській фондовій біржі, зобов'язані продемонструвати наявність механізмів внутрішнього контролю над рівнем ризиків. Інша річ, що виконати дану вимогу можна по-різному: формально (розробивши «для звітності» ряд нормативних документів, регламентуючих процес управління ризиками) або ж шляхом реального впровадження дієвої комплексної системи управління ризиками діяльності підприємства.

Варто зауважити, що обраний Україною курс на євроінтеграцію в поєднанні з активним процесом економічної глобалізації істотно посилюють конкурентну боротьбу та зумовлюють гостру необхідність якнайшвидшого переходу вітчизняних суб'єктів господарювання до міжнародних норм ведення бізнесу, у тому числі набуття ними необхідних навиків ефективного управління ризиками своєї діяльності.

При цьому слід усвідомлювати, що застосування навіть найбільш досконалих підходів, методик та інструментарію ризик-менеджменту не дасть бажаного результату у випадку низького рівня корпоративної культури управління ризиками.

Загалом, кожне підприємство має своє унікальне культурне середовище, яке визначається власною філософією і принципами ведення бізнесу, системою матеріальних і духовних цінностей та переконань, певними поведінковими нормами, які розділяються всіма членами колективу або, принаймні, його більшістю.

Науці відомі кількісні емпіричні свідчення взаємозв'язку між корпоративною культурою підприємства і його виробничими показниками (рівнем доходів, вартістю акцій, величиною чистого прибутку) [21].

Досить цікавими є також результати досліджень, згідно з якими корпоративна культура, домінуюча серед слов'янських народів – це так звана «міжособистісна» культура, в якій пріоритет надається більшою мірою відносинам між людьми, ніж ставленню до бізнес-процесу та його кінцевого результату [22].

Таким чином, будь-яка компанія – це, насамперед, люди, які в ній працюють. Тому цілком очевидно, що корпоративна культура є досить потужним управлінським інструментом, який, у випадку його ефективного використання, дає змогу згуртувати, об'єднати колектив, посилити комунікаційні зв'язки, сформувані «командний дух», консолідувати зусилля у напрямку досягнення цілей діяльності підприємства.

Виходячи з цього, якщо керівництвом підприємства буде створено передумови для усвідомлення персоналом необхідності управління ризиками, причетності кожного до результативності функціонування системи ризик-менеджменту, це дасть змогу сформувані ефективну корпоративну культуру управління ризиками, яка, власне, і забезпечить той базис, на якому будуватиметься вся система подальшого ризик-управління. Дуже важливим є донесення керівництвом до всього персоналу інформації про те, що участь у процесі управління ризиками є щоденним обов'язком кожного, і без залучення фахівців із різних структурних підрозділів підприємства до процесу діагностики факторів ризиків, пошуку шляхів їх оптимізації і т. ін. діяльність навіть найбільш кваліфікованого ризик-менеджера не буде достатньо ефективною. У колективі має бути чітке розуміння того, що «всі ми – в одному човні», і лише злагоджена командна робота здатна забезпечити високу ризикостійкість підприємства і, як наслідок, досягнення бажаних цілей попри наявність небезпек та загроз. Забезпечити таке розуміння можна шляхом поступового розвитку корпоративної культури управління ризиками на підприємстві.

Отже, формування корпоративної культури управління ризиками – це, насамперед, процес створення на підприємстві середовища, максимально сприятливого для виявлення, оцінки та управління ризиками, а також відкритої комунікації щодо ризиків.

Найоптимальнішим при цьому є варіант, коли ініціатором такого процесу стає вище керівництво підприємства: топ-менеджмент має чітко окреслити свої наміри щодо впровадження інтегрованого ризик-менеджменту, мотивувати персонал на участь у цьому процесі, продемонструвати колективу свою лояльність і підтримку всіх видів діяльності, пов'язаної з діагностикою, аналізом, оцінкою та управлінням ризиками.

Досвід показує, що доволі часто така ініціатива «зверху» не надто оптимістично сприймається менеджерами середнього та нижчого рівнів. Так, керівники структурних підрозділів (так звані «власники ризиків» [23]) не завжди сприяють ідентифікації факторів ризиків, притаманних діяльності, що знаходиться в їх безпосередньому підпорядкуванні, оскільки остерігаються відповідальності за констатацію факту наявності тих чи інших проблем. За таких умов, фахівець з ризик-менеджменту повинен провести роз'яснювальну роботу щодо того, що діагностика факторів ризику має на меті не «знаходження винних» серед суб'єктів управління ризиком, а попередження потенційних втрат і, як наслідок, уникнення можливих покарань.

Ще однією причиною, яка стримує процес практичного впровадження системи ризик-менеджменту на підприємстві, є складність аналізу його економічної ефективності. Так, якщо розрахунок величини витрат не містить жодних труднощів, то кількісна оцінка результатів можлива, як правило, лише в тому випадку, коли ризик реалізувався. У протилежному випадку встановити, в якій мірі одержаний результат є наслідком зусиль команди ризик-менеджерів, не так просто.

Не варто забувати і про той факт, що категорія ризику є доволі складною і багатогранною. Уже більше двох століть у наукових колах точаться дискусії щодо розуміння сутності ризику, критеріїв його оцінки, підходів до класифікації, не кажучи вже про вибір ефективних методів управління. Виходячи з цього, на підприємстві повинна бути сформована єдина термінологічна база у сфері ризик-менеджменту, зафіксована у відповідних нормативних документах (Положенні про політику управління ризиками, Програмі ризик-менеджменту, Корпоративному стандарті управління ризиками, Кодексі корпоративної етики тощо).

Істотно ускладнює процес формування ефективної корпоративної ризик-культури тотальна непрозорість ведення бізнесу в Україні. Якщо в компанії не прийняте відкрите обговорення ризиків, а більшість управлінських рішень приймається «у вузькому колі» вищим керівництвом без залучення ризик-аналітиків та представників ключових структурних підрозділів, очікувати високого рівня ризик-культури від персоналу було б не логічно.

Загалом можна сформулювати перелік таких основних індикаторних ознак високої корпоративної культури управління ризиками на підприємстві:

- ✦ існування єдиного розуміння базових понять, принципів і цілей у сфері управління ризиками в межах всього підприємства;
- ✦ наявність чітко визначених принципів толерантності до ризиків, які узгоджуються з цілями і ресурсами підприємства, а також очікуваннями членів правління та інших зацікавлених осіб;
- ✦ високий рівень професійної підготовки фахівців з ризик-менеджменту;
- ✦ відкритість і готовність до злагодженої роботи і тісної взаємодії в контексті ідентифікації факторів ризику та пошуку оптимальних шляхів управління ризиками всіх структурних підрозділів підприємства;

- ✦ функціонування системи матеріального стимулювання персоналу за сприяння у вирішенні завдань ризик-менеджменту;
- ✦ інтегрованість методології процесу управління ризиками у всі напрямки бізнес-діяльності;
- ✦ стандартизація процесу ризик-менеджменту ключових бізнес-процесів, наявність регламентованих типових правил і процедур діагностики факторів ризиків, добре відомих працівникам і т. ін.

Найпростішим є процес впровадження необхідних елементів ризик-культури для керівництва невеликих новостворених компаній, в яких ще немає власних традицій, сформованих субкультур, малочисельний персонал добре знає засновника і його філософію бізнесу. Значно складнішою є ситуація, коли вже сформована корпоративна культура перестає відповідати цілям компанії, потребує певних змін, однак будь-які дії керівництва в цьому напрямку нашоухуються на опір персоналу, який активно відстоює усталені цінності і поведінкові норми.

Основні етапи процесу формування корпоративної культури управління ризиками діяльності підприємства відображено на *рис. 1*.

Досвід провідних європейських компаній свідчить про те, що впровадження системи управління ризиками часто вимагає перегляду організаційної структури підприємства, процедур прийняття управлінських рішень, а також проведення відповідної роботи щодо підвищення кваліфікації персоналу та залучення нових фахівців у даній сфері [26]. Найбільш ефективним процесом ризик-менеджменту є у випадку утворення в системі управління підприємством відокремленої структурної одиниці, яким не обов'язково має виступати окремий підрозділ. На малих і середніх підприємствах цю роль може виконувати один працівник (менеджер з управління ризиками, ризик-координатор, ризик-аналітик, працівник відділу внутрішнього контролю чи фінансового відділу). Для великих підприємств, незалежно від напрямку діяльності, найбільш оптимальним є створення в організаційній структурі відділу або служби управління ризиками та ризиковими вкладеннями капіталу. Важливим моментом є також необхідність інтеграції ризик-менеджменту в операційні процеси компанії та делегування частини повноважень в даній сфері лінійним менеджерам. З урахуванням цього в кожному структурному підрозділі слід призначити відповідального за управління ризиками, а участь у діагностиці факторів ризику операційної ді-

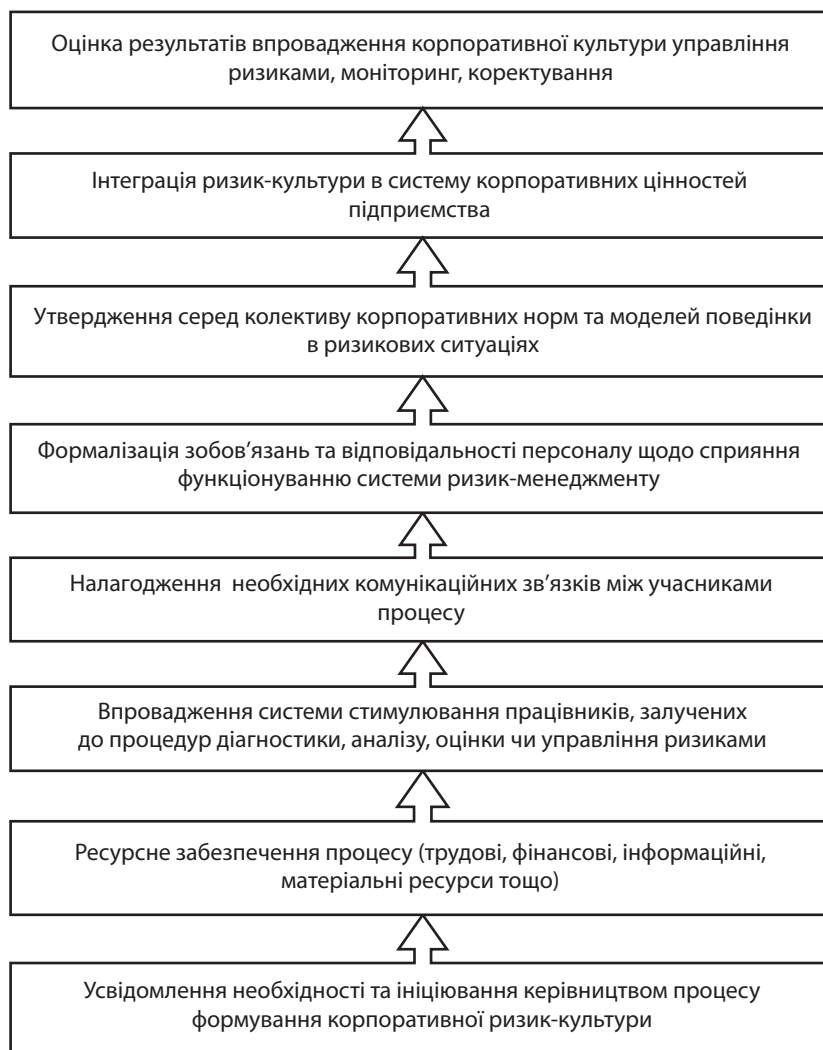


Рис. 1. Основні етапи процесу формування корпоративної культури ризик-менеджменту на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі [24, 25].

яльності підприємства закріпити як обов'язок в контрактах всіх працівників підприємства.

У процесі підбору кадрів, крім освітньо-кваліфікаційної підготовки, необхідно обов'язково враховувати ще й систему життєвих цінностей і переконань, а також індивідуальний рівень схильності до ризику, та, за інших рівних умов, надавати перевагу тим кандидатам, що є найбільш сумісними із корпоративною культурою компанії.

Методом діагностики рівня корпоративної ризик-культури можна обрати анкетування персоналу, аналіз нормативно-регулюючих документів відповідної спеціалізації, спостереження, інтерв'ю тощо. Основна ціль – зібрати інформацію про ключові цінності та поведінкові норми (як формальні, так і неформальні), що мають пряме чи опосередковане відношення до функціонування системи ризик-менеджменту на підприємстві. Варто зауважити, що єдиної загально визнаної універсальної методології аналізу та оцінки рівня корпоративної культури управління ризиками на сьогоднішній день немає і, на наш погляд, бути не може. Є певний набір діагностичних інструментів та аналітичних процедур, порядок і спосіб використання яких залежить від специфіки функціонування конкретного об'єкта дослідження.

Слід усвідомлювати, що формування високого рівня культури управління ризиками – це достатньо складний і тривалий процес, який потребує постійного моніторингу та вдосконалення заради одержання стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

Організація ефективної системи ризик-менеджменту передбачає впровадження систематичного і концептуально цілісного управління ризиками в межах всього підприємства, спрямованого на максимальне використання шансів та зниження можливого впливу загроз до прийняттого рівня. При цьому застосування навіть найбільш досконалих підходів, методик та інструментарію ризик-менеджменту не дасть бажаного результату у випадку низького рівня корпоративної ризик-культури та відсутності командної роботи всього персоналу.

Формування культури управління ризиками є досить потужним управлінським інструментом, який, у випадку його ефективного використання, дає змогу згуртувати, об'єднати колектив, посилити комунікаційні зв'язки, зміцнити «командний дух», консолідувати зусилля у напрямку досягнення цілей діяльності підприємства.

Таким чином, розвиток культури ризик-менеджменту та її інтеграція в систему корпоративних цінностей підприємства є одним із ключових аспектів процесу формування комплексної системи управління ризиками, необхідною передумовою забезпечення конкурентоспроможності та зростання вартості бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Mill J. Principles of Political Economy. Abridged, with Critical, Bibliographical, and Explanatory Notes, and a Sketch of the History of Political Economy, By J. Laurence Laughlin / J. Mill. – New York : D. Appleton And Company, 1, 3, and 5 Bond Street, 1885. – 792 p.

2. Marshall A. Principles of Economics / A. Marshall. – London : Macmillan and Co, 8th ed., 1920 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://oll.libertyfund.org/titles/1676>

3. Pigou A. The Economics of Welfare / A. Pigou. – London : Macmillan and Co, Limited, St. Martin's Street, 4th edition, 1932 [Electronic resource]. – Mode of access : http://files.libertyfund.org/files/1410/Pigou_0316.pdf

4. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн / Пер. с англ. под ред. и с добав. Н. Н. Воробьева. – М. : Наука, 1970. – 708 с.

5. Knight F. Risk, uncertainty and profit / F. Knight. – Boston, New York : Houghton Mifflin Company, 1921. – 408 p.

6. Шумпетер Й. Теория економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер / Пер. з англ. В. Старк ; наук. ред. Ю. Бажал. – Київ : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.

7. Sharpe W. Portfolio Theory and Capital Markets / W. Sharpe. – New York : McGraw-Hill, 1970. – 316 p.

8. Markowitz H. Portfolio Selection Efficient Diversification of Investments / H. Markowitz. – New York – London : John Wiley&Sons, Inc; Chapman & Hall, Limited, 1959. – 344 p [Electronic resource]. – Mode of access : <http://cowles.econ.yale.edu/P/cm/m16/index.htm>

9. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 188 с.

10. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

11. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, П. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

12. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев. – М. : Аланс, 1994. – 200 с.

13. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 208 с.

14. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / Под ред. М. В. Грачевой, А. Б. Секерина. – М. : Юнити, 2009. – 544 с.

15. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : Инфра-М, 1998. – 225 с.

16. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства : монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП Ковальський В. В., 2007. – 312 с.

17. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монография / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.

18. Чернова Г. И. Практика управления рисками на уровне предприятия / Г. И. Чернова. – СПб. : Питер, 2000. – 176 с.

19. Enterprise Risk Management – Integrated Framework (ERM) // Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission. – 2004 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary.pdf

20. Sarbanes-Oxley Act of 2002 / Public Law 107-204. – July 30, 2002 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>

21. Перскова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура / Т. Н. Перскова. – М. : Логос, 2011. – 224 с. – С. 77 – 79.

22. Кузнецов И. Н. Корпоративна культура / И. Н. Кузнецов. – Минск : Книжный дом, 2006. – 304 с. – С. 8.

23. ISO/Guide 73:2009 Risk management –Vocabulary. – 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:guide:73:ed-1:v1:en>

24. Caputo P. Embedding & Deriving Value from an Effective Risk Culture / P. Caputo // Financial Service Forum «Scoring Goals in a Changing World». – Hilton Sydney, May 5-6, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://actuaries.asn.au/Library/Events/FSF/2014/Caputo4e.pdf>

25. Establishing and Nurturing an Effective Risk Culture. Enabling the Chief Risk Officer's Success (Fourth in a Series) // Risk&Business Consulting. Internal Audit. – Protiviti Inc., 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.protiviti.com/en-US/Documents/White-Papers/Risk-Solutions/CRO-Series4-Establishing-and-Nurturing-an-Effective-Risk-Culture-Protiviti.pdf>

26. Гончаров Д. С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д. С. Гончаров. – М. : Вершина, 2008. – 224 с. – С.17.

Науковий керівник – Дзьоба О. Г., доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи та соціально-економічного розвитку Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

REFERENCES

Algin, A. P. *Risk i ego rol v obshchestvennoy zhizni* [Risk and its role in public life]. Moscow: Mysl, 1989.

Balabanov, I. T. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Finansy i statistika, 1996.

Chernova, G. I. *Praktika upravleniia riskami na urovne predpriiatiia* [The practice of risk management at the enterprise level]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Caputo, P. "Embedding & Deriving Value from an Effective Risk Culture". <http://actuaries.asn.au/Library/Events/FSF/2014/Caputo4e.pdf>

"Enterprise Risk Management – Integrated Framework (ERM)". http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_Executive-Summary.pdf

"Establishing and Nurturing an Effective Risk Culture. Enabling the Chief Risk Officer's Success (Fourth in a Series)". <http://www.protiviti.com/en-US/Documents/White-Papers/Risk-Solutions/CRO-Series4-Establishing-and-Nurturing-an-Effective-Risk-Culture-Protiviti.pdf>

Grabovyy, P. G., Petrova, S. N., and Poltavtsev, S. I. *Riski v sovremenom biznese* [Risks in business today]. Moscow: Alans, 1994.

Granaturov, V. M. *Ekonomicheskii risk: sushchnost, metody izmereniia, puti snizheniia* [Economic risk: the nature, methods of measurement, the path of decline]. Moscow: Delo i Servis, 2010.

Goncharov, D. S. *Kompleksnyy podkhod k upravleniiu riskami dlia rossiysskikh kompaniy* [An integrated approach to risk management for Russian companies]. Moscow: Vershina, 2008.

"ISO/Guide 73:2009 Risk management -Vocabulary". <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:guide:73:ed-1:v1:en>

Knight, F. *Risk, uncertainty and profit*. Boston; New York: Houghton Mifflin Company, 1921.

Kuznetsov, I. N. *Korporativnaya kultura* [Corporate culture]. Minsk: Knizhnyy dom, 2006.

Lapusta, M. G., and Sharshukova, L. G. *Riski v predprinimatel'skoy deiatel'nosti* [Risks in business]. Moscow: Infra-M, 1998.

Luk'ianova, V. V. *Diahnostyka ryzyku diialnosti pidpriemstva* [Diagnosis of the risk of the company]. Khmelnytskyi: PP Kovalskiy V. V., 2007.

Markowitz, H. "Portfolio Selection Efficient Diversification of Investments". <http://cowles.econ.yale.edu/P/cm/m16/index.htm>

Marshall, A. "Principles of Economics". <http://oll.libertyfund.org/titles/1676>

Mill, J. *Principles of Political Economy. Abridged, with Critical, Bibliographical, and Explanatory Notes, and a Sketch of the History of Political Economy*. New York: D. Appleton and Company, 1885.

Neyman, Dzh., and Morgenshtern, O. *Teoriia igr i ekonomicheskoe povedenie* [Theory of Games and Economic Behavior]. Moscow: Nauka, 1970.

Persikova, T. N. *Mezhkulturaia kommunikatsiia i korporativnaia kultura* [Intercultural communication and corporate culture]. Moscow: Logos, 2011.

Pigou, A. "The Economics of Welfare". http://files.libertyfund.org/files/1410/Pigou_0316.pdf

Risk-menedzhment investitsionnogo proekta [Risk management of the investment project]. Moscow: Yuniti, 2009.

Sharpe, W. *Portfolio Theory and Capital Markets*. New York: McGraw-Hill, 1970.

"Sarbanes-Oxley Act of 2002". <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>

Shumpeter, I. *Teoriia ekonomichnoho rozvytku: doslidzhenia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsykladu* [Theory of Economic Development: research income, capital, credit, interest and the economic cycle]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2011.

Ustenko, O. L. *Teoriia ekonomicheskogo riska* [The theory of economic risk]. Kyiv: MAUP, 1997.

Vitlinskyi, V. V., and Velykoivanenko, P. I. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytvvi* [Riskology in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

© 2015 ЗАМУЛА О. В.

УДК 338.512

Замула О. В. Формування системи управління інформаційними витратами підприємств переробної галузі

Мета статті полягає в дослідженні системи управління інформаційними витратами переробних підприємств та вдосконаленні категоріального апарату з окреслених проблемних областей дослідження. У ході дослідження був удосконалений категоріальний апарат системи управління інформаційними витратами переробних підприємств. Зокрема, інформаційні витрати визначено як грошове вираження ресурсів, які використані підприємством для здійснення інформаційного процесу, що полягає у пошуку, отриманні, обробці, зберіганні та використанні (розповсюдженні) повідомлень, даних, знань та ідей. Також сформульоване визначення управління інформаційними витратами. У системі управління інформаційними витратами виділено такі процеси: формування портфеля інформаційних продуктів і послуг; використання інформаційних продуктів; споживання (здійснення) інформаційних послуг; оптимізація інформаційних витрат. Зазначено, що при управлінні інформаційними витратами переробних підприємств необхідно застосувати еволюційний підхід, тобто систематично перевіряти на відповідність викликам сучасності, спираючись на вивчення їх поведінки в динаміці та враховуючи досягнення науки в усіх сферах життєдіяльності людини. У подальшому необхідно дослідити процес використання інформаційних продуктів, споживання (здійснення) інформаційних послуг підприємствами у практичній діяльності.

Ключові слова: інформаційні витрати, система управління, інформаційний процес, технологія управління, інформаційні ресурси.

Рис.: 2. Бібл.: 34.

Замула Олена Василівна – асистент, кафедра менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ovzatula@ukr.net

УДК 338.512

UDC 338.512

Замула Е. В. Формирование системы управления информационными издержками предприятий перерабатывающей отрасли

Цель статьи заключается в исследовании системы управления информационными издержками перерабатывающих предприятий и совершенствовании категориального аппарата из обозначенных проблемных областей исследования. В ходе исследования был усовершенствован категориальный аппарат системы управления информационными издержками перерабатывающих предприятий. В частности, информационные издержки определены как денежное выражение ресурсов, которые используются предприятием для осуществления информационного процесса, который заключается в поиске, получении, обработке, хранении и использовании (распространении) сообщений, данных, знаний и идей. Также сформулировано определение управления информационными издержками. В системе управления информационными издержками выделены следующие процессы: формирование портфеля информационных продуктов и услуг; использование информационных продуктов; потребление (осуществление) информационных услуг; оптимизация информационных потерь. Отметим, что при управлении информационными издержками перерабатывающих предприятий необходимо применить эволюционный подход, то есть систематически проверять на соответствие вызовам современности, опираясь на изучение их поведения в динамике и учитывая достижения науки во всех сферах жизнедеятельности человека. В дальнейшем необходимо исследовать процесс использования информационных продуктов, потребления (осуществления) информационных услуг предприятиями в практической деятельности.

Ключевые слова: информационные издержки, система управления, информационный процесс, технология управления, информационные ресурсы.

Рис.: 2. Библ.: 34.

Замула Елена Васильевна – ассистент, кафедра менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ovzatula@ukr.net

Zamula O. V. Establishing the System for Management of Information Costs in the Enterprises of Processing Industry

The article is aimed to research the system for management of information costs in the processing enterprises and improve the categorical apparatus related to the designated areas of study. During the study the categorical apparatus related to system for management of information costs of the processing enterprises has been improved. In particular, information costs are determined as monetary value of the resources that are used by enterprise for implementation of the information process, which consists in finding, obtaining, processing, storing and use (distributing) messages, data, knowledge and ideas. Also, a definition of management of information costs has been formulated. In the system of management of information costs the following processes are allocated: forming a portfolio for information products and services; use of information products; consumption (implementation) of information services; optimization of information losses. It should be specified that in management of information expenses of processing enterprises the evolutionary approach is to be applied, that is, they should be systematically tested in consideration of the contemporary challenges, on the basis of study of their behavior in dynamics and in view of achievements of science in all spheres of human activity. In the future, it is necessary to explore the process of using the information products and consumption (implementation) of information services by enterprises in practice.

Key words: information costs, management system, information process, management technology, information resources.

Pic.: 2. Bibl.: 34.

Zamula Olena V. – Assistant, Department of Management and Taxation, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ovzatula@ukr.net

Динамічний розвиток науки і техніки, швидка зміна інституціонального середовища, зростання впливу організаційно-виробничих технологій на господарські процеси підприємств викликають необхідність дослідження витрат на здійснення інформаційного процесу, який включає етапи пошуку, отримання, обробки, зберігання та розповсюдження інформації,

з метою формування системи управління ними, яка б відповідала викликам сучасності та забезпечувала ефективність використання ресурсів.

У вітчизняній науковій літературі тривалий час, від початку і майже до кінця ХХ ст., управління інформаційними витратами практично ототожнювалось з теорією прийняття управлінських рішень, де поняття неви-

значеності та ризику є ключовими. Серед робіт вітчизняних авторів у достатньому обсязі розкривається сутність таких понять, що стосуються процесу споживання інформації промисловими підприємствами у своїй операційній діяльності, як інформаційне забезпечення, інформаційні ресурси, інформаційні системи і технології [1–6] у контексті прийняття управлінських рішень. У цих роботах визнається, що інформація бере активну участь у господарській діяльності підприємств та у процесі формування його інформаційного потенціалу, втім, недостатньо розкриваються питання, які стосуються практичних моментів перетворення ресурсів у витрати, а це не дає підстав для визначення економічного ефекту від їх використання.

Мета статт – формування системи управління інформаційними витратами переробних підприємств та вдосконалення категоріального апарату з окреслених проблемних областей дослідження.

Основоположним поняттям у системі управління інформаційними витратами є «інформація», яке має безліч тлумачень, як в економічній, так і в спеціалізованій літературі. У законодавстві закріплено таке визначення цієї категорії: інформація – «будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді» [7]. У тлумачному словнику української мови представлено узагальнене для всіх сфер життєдіяльності суспільства розуміння інформації, як «відомості про навколишній світ, процеси, які в ньому відбуваються, про події, ситуації, чиясь діяльність, що їх сприймає людина безпосередньо або за допомогою спеціальних пристроїв, зокрема через керуючі машини та інші системи» [8, с. 408]. У спеціалізованій економічній літературі переважно зустрічається термін «економічна інформація» – «інформація про суспільні процеси виробництва, розподілу, обміну, використання матеріальних благ, корисні дані сфери економіки, що відображають через систему натуральних, трудових і вартісних показників планову й фактичну виробничо-господарську діяльність та причинний взаємозв'язок між керуючим та керованим об'єктами» [9, с. 22]. Така інформація створюється чи одержується з різних джерел, обробляється, зберігається та розповсюджується, як всередині підприємства, так і поза його межами.

Поряд із категорією «інформація» у науковій літературі використовується ряд понять, таких як «повідомлення», «знання», «дані». Тому потрібно віднайти їхнє місце у системі управління інформаційними витратами переробних підприємств. Термін «знання» частіше всього використовується, коли це стосується пізнавальної здатності кожного індивіда, який у процесі навчання споживає інформацію, продукує й накоплює знання у своїй пам'яті та підвищуючи здатність інтелекту до обробки інформації. Така логіка близька з висловлюванням Чалої О. В.: «Створення та уточнення знань доцільно розглядати, як результат аналізу, впорядкування, відбору, узагальнення вхідного потоку інформації» [10, с. 22]. Поняття «дані» носить більш технічний характер. Вони, по суті, є «сировиною» для одержання інформації,

яка, у свою чергу, є джерелом отримання знань. Дані піддаються формалізації, тому їх носіями переважно є інформаційні системи різних типів [11]. Таким чином, система управління інформаційними витратами повинна включати інформатизаційну (управління даними), інноваційну (управління знаннями) та інтелектуальну (управління ідеями) підсистеми, відповідно до виду інформації, як ресурсу, який залучає підприємство у виробничо-організаційні процеси для досягнення встановлених цілей.

Для обліку й аналізу використання ресурсів, у тому числі інформаційних, застосовуються такі економічні категорії, як «затрати», «витрати», «видатки» та «втрати». Загальновизнаним фактом є відсутність однозначного тлумачення цих економічних термінів, яке відбувається за рахунок, по-перше, неточного перекладу цих понять з англійської та російської мов [12], та, по-друге, недостатньої наявності цих понять у національних тлумачних словниках української мови, у тому числі спеціалізованих. В одних «затрати», «витрати», «видатки» та «втрати» розглядаються як синоніми [13; 14], в інших виданнях автори намагаються знайти відмінності [15–20], а на законодавчому рівні наводиться визначення лише терміна «витрати» [21, 22]. Дерій В. пропонує «з метою уникнення плутанини ... в основному, вживати термін «витрати», яке є споконвіку традиційним для української мови» [23, с. 159]. Економічна категорія «витрати» «відображає грошово-матеріальні ресурси, використані в процесі діяльності підприємства» [15, с. 12]. Схожа точка зору висловлюється й іншими науковцями [24, с. 14]. Отже, для визначення використання будь-яких ресурсів на здійснення інформаційного процесу будемо застосовувати термін «витрати». «Втрати», як економічна категорія, досліджені у статті [25].

Витрати поділяються на альтернативні та дійсні. Альтернативні витрати – це витрати коштів, які оцінені з точки зору втрачених можливостей їх використати інакшим чином. Дійсні ж витрати – це реально затрачені кошти на придбання ресурсів, які, по-перше, можуть приводити до збільшення капіталу підприємства, поступово в подальшому перетворюючись на витрати поточного періоду, по-друге, відразу списуватись на фінансові результати діяльності чи в частині собівартості реалізованої продукції, чи в частині витрат, пов'язаних з операційною, фінансовою, збутовою, надзвичайною видами діяльності підприємства.

Термін «інформаційні витрати» здебільшого досліджується лише, як різновид трансакційних витрат [26–28], що значно применшує їх значимість та важливість наукового обґрунтування необхідності управління ними. Так, наприклад, Шигун М. М. виділяє серед трансакційних інформаційні витрати, «які включають процеси надання та отримання інформації господарюючим суб'єктом» [26; с. 231].

Деякі автори ототожнюють інформаційні витрати з поняттям сукупної вартості володіння інформаційною системою [29, 30]. Її склад і структура залежить від розмірів, виду діяльності, вибраної стратегії розвитку підприємства та етапу життєвого циклу інформаційної системи. Витрати в такому разі будуть складатися

з таких елементів: обладнання, системне та прикладне програмне забезпечення, зовнішній консалтинг, зарплата працівників, зайнятих впровадженням і підтримкою системи, загальновиробничі витрати, асоційовані з інформаційною системою. Водночас необхідно врахувати, що значні обсяги інформації у переробній промисловості залучаються у вигляді знань в інноваційній діяльності, для розробки нових ідей персоналом підприємства та покращення процедури прийняття рішень. Тому визначимо інформаційні витрати як грошове вираження ресурсів, які використані підприємством для здійснення інформаційного процесу, що полягає у пошуку, отриманні, обробці, зберіганні та використанні (розповсюдженні) повідомлень, даних, знань та ідей.

Водночас на основі аналізу літературних джерел [1 – 6] можна стверджувати, що управління інформаційними витратами охоплює ряд технічних питань, що стосуються інформаційно-комунікаційних систем і технологій, ряд економічних питань, пов'язаних з особливостями формування вартості інформаційних товарів і послуг, а також низку психологічних моментів, які проявляються в процесі прийняття рішень та в пізнавальній діяльності людини. Отже, сформулюємо таке визначення: *управління інформаційними витратами* – це цілеспрямований комплекс дій, який полягає у прийнятті рішень та їх доведенні до учасників інформаційного процесу підприємства і здійснюється суб'єктом управління з метою ефективного використання ресурсів з урахуванням стратегічних перспектив та оперативної необхідності на базі дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища з використанням існуючого інформатизаційного, інноваційного та інтелектуального потенціалів та з урахуванням галузевої та регіональної приналежності господарюючого суб'єкта відповідно до рівня розвитку науки і техніки.

Система управління інформаційними витратами переробним підприємством в елементарному вигляді складається з суб'єкта управління, об'єкта управління і зв'язків між ними. Суб'єкт управління має три основні рівні: вищий, середній і нижчий. Це працівники, основ-

ним посадовим обов'язком яких є прийняття рішень, і вони автоматично стають учасниками інформаційних процесів, за допомогою яких забезпечується вибір та формування цілей, здійснюється розробка програми дій, а також забезпечується нормальне протікання керуваного процесу за затвердженою програмою. При цьому інформацією є лише ті відомості, знання, дані та ідеї, що містять елементи новизни для їхнього одержувача і використовуються в процесі ухвалення рішення.

У таких умовах необхідно правильно сформулювати цілі підприємства, виділяючи при цьому пріоритетні напрямки подальшого розвитку, враховуючи дію факторів внутрішнього і зовнішнього середовища і пов'язані з ними ризики можливих втрат. Такими цілями в управлінні інформаційними витратами переробних підприємств є:

1. Інформатизаційна підтримка діяльності різних структурних підрозділів підприємства, підвищення рівня ділової активності та оборотності активів.
2. Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, оновлення асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту, розробка й впровадження новітніх технологій.
3. Підвищення якості, швидкості й адекватності ринковій ситуації та внутрішнім можливостям прийняття управлінських рішень.

Для забезпечення більшої корисності витрат на інформацію необхідно забезпечувати взаємозв'язок всіх функцій управління (рис. 1) і формувати відповідальні за цей процес структури всередині підприємства.

Сутність функції «планування» в управлінні інформаційними витратами полягає у складанні взаємоузгоджених стратегічних, тактичних та оперативних планів розвитку. Практична реалізація функції «організація» пов'язана з вирішенням питань розподілу обов'язків і відповідальності за процеси пошуку, обробки, зберігання і розповсюдження інформації у вигляді інформаційних продуктів і послуг. У цьому сенсі найважливішими моментами є вибір джерел інформації, методології її обробки, засобів захисту, швидкого реагування на зміни

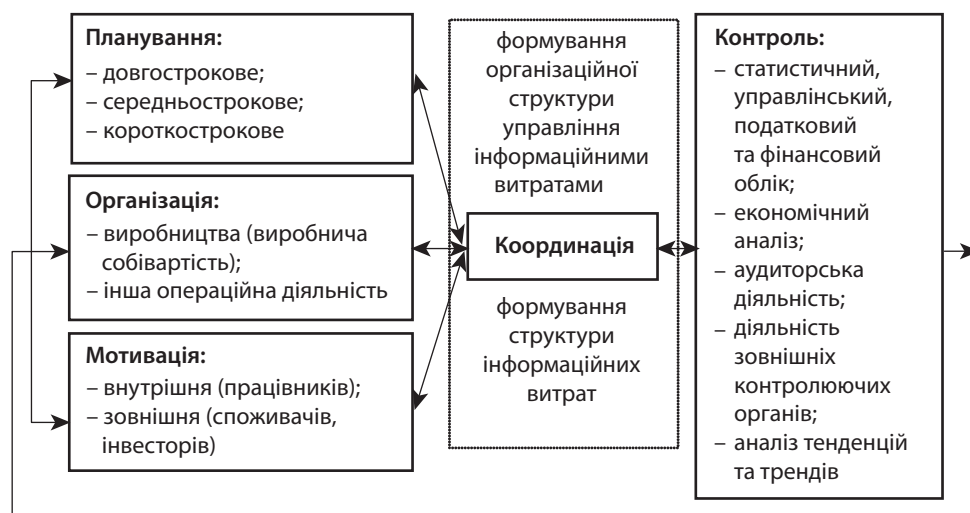


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління інформаційними витратами переробного підприємства

середовища. Функція «мотивація» в управлінні інформаційними витратами тісно пов'язана з організаційними питаннями. Вона стосується не лише персоналу, а й наявних і потенційних споживачів та інвесторів, адже репутація, публічна звітність, позиція на ринку – це сигнали, які фактично є інформаційним продуктом підприємства. Функція контролю повинна здійснюватися на базі критеріїв, які формуються на етапі складання будь-якого плану та коригуються відповідно до потреб виробника на момент виконання проміжних його етапів.

У системі управління інформаційними витратами належне місце займає технологія управління. Будь-яка технологія – це сукупність знань та відомостей про послідовність окремих виробничих процесів і операцій або ж сукупність способів переробки, обробки, виготовлення чогось [8; с. 804]. М. П. Войнаренко зазначає: «Розробка технології управління на конкретному підприємстві передбачає визначення кількості, послідовності і характеру операцій, які становлять процес управління, розробку і підбір для кожної операції відповідних способів, прийомів і технічних засобів, виявлення оптимальних умов протікання процесу прийняття управлінських рішень» [31, с. 72]. У такому разі технологія управління інформаційними витратами повинна містити знання та відомості про послідовність процесів пошуку, отримання, зберігання, обробки та розповсюдження інформації, а також про методичне й технічне забезпечення безперервного їх протікання. Вона складається з таких процедур: 1) визнання можливості ефективнішого використання інформаційних ресурсів підприємством; 2) формулювання кількісних та якісних критеріїв в управлінні інформаційними витратами підприємства; 3) класифікація інформаційних витрат у відповідності до цілей та сфери діяльності; 4) визначення центрів відповідальності відповідно до класифікаційних ознак витрат; 5) формування системи планування та прогнозування інформаційних витрат; 6) формування оптимального механізму трансакцій на інформаційному ринку; 7) організація управлінського та фінансового обліку, налагодження системи аналізу і контролю якісно-кількісних показників; 8) прийняття рішення щодо оптимізації технології управління інформаційними витратами у зв'язку зі змінами умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Чільне місце в системі управління інформаційними витратами займає їх класифікація, як система їх розподілу на класи за спільними ознаками. Вона потрібна для належного здійснення управлінських функцій менеджерами всіх рівнів з використанням різних видів інформаційних ресурсів. В основі класифікації інформаційних витрат повинно лежати різноманіття видів та джерел отримання інформації, яка використовується у господарській діяльності підприємств, характеризує його внутрішнє і зовнішнє середовище та відображається у звітності відповідно до статистичного, фінансово-податкового та управлінського видів обліку.

Залежно від типу інформаційного блага розрізняються витрати на:

- ✦ придбання (створення) інформаційних продуктів;
- ✦ споживання (здійснення) інформаційних послуг.

Залежно від місця в інформаційному процесі розрізняють витрати на:

- ✦ пошук;
- ✦ отримання;
- ✦ обробку;
- ✦ зберігання;
- ✦ розповсюдження інформації.

Залежно від типу носія інформації будемо розрізняти витрати на здійснення інформаційного процесу у вигляді:

- ✦ даних (інформатизаційні);
- ✦ знань (інноваційні);
- ✦ ідей (інтелектуальні).

З метою управлінського обліку інформаційні витрати можна класифікувати за такими ознаками: функціональне призначення, джерело отримання інформаційного блага, місце в операційному циклі. Залежно від функціонального призначення розрізняються трансакційні та трансформаційні інформаційні витрати [27, с. 227]. Трансакційні інформаційні витрати у будь-якому разі виникають в процесі визначення кількісно-якісних характеристик об'єктів майбутніх угод, можливих контрагентів на всіх ресурсних і споживчих ринках.

Трансформаційні інформаційні витрати – це витрати на здійснення інформаційного процесу, що відбувається всередині підприємства, та формуються в результаті перетворення наявних ресурсів в управлінські рішення, знання персоналу, уречевлення інтелектуальної праці у продукції підприємства.

Залежно від місця в інформаційному процесі інформаційні витрати поділяють на капітальні та поточні [32]. Економічна природа капітальних інформаційних витрат має інвестиційний характер, і тому в короткостроковому періоді вони не впливають на результативність діяльності підприємства в цілому, тому що не ставляться у відповідність доходів періоду, у якому вони були здійснені, а рівень поточних інформаційних витрат відображається на фінансових результатах діяльності підприємства в період їх виникнення.

До капітальних належать такі витрати: вартість розробки й впровадження інноваційних та інформатизаційних проектів, первісні закупівлі програмного та апаратного забезпечення, адміністративно-управлінські інвестиції та вкладення у формування інтелектуального капіталу. До поточних – витрати на забезпечення функціонування інформаційної системи, вартість використання наявних передових технологій та інтелектуальних активів, оплата праці та забезпечення належних умов роботи інформаційного персоналу.

Залежно від джерела одержання інформації інформаційні витрати можна розділити на два основні види:

- ✦ аутсорсингові витрати – це витрати на придбання (споживання) інформаційних продуктів (послуг);

- ✦ інсорсингові витрати – витрати власного часу, зусиль, коштів на здійснення інформаційного процесу всередині підприємства. Ці витрати залежать від умінь аналізувати і прогнозувати ситуацію, досвіду, усвідомлення інтересів підприємства [33].

Частка першого виду витрат на інформацію увесь час збільшується. Не тільки тому, що зростає ринок інформаційних продуктів і послуг, але і завдяки збільшенню потоку безкоштовної (вільної) інформації. Вільна інформація не завжди придатна для прийняття раціональних рішень, тому що носить, як правило, вибіркового характеру. Також в ній даються недостатньо обґрунтовані, часто суб'єктивні і такі, що не відповідають дійсності, оцінки тих чи інших подій, їхніх наслідків. Тому з метою ефективного використання всіх видів інформаційних ресурсів у виробничо-організаційних процесах підприємств переробної галузі необхідно формувати систему управління інформаційними витратами, в якій суб'єкт управління, представлений трьома рівнями, приймає рішення та доводить їх до учасників інформаційного процесу із застосуванням сучасних організаційних технологій та з урахуванням ризиків, що виникають під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (рис. 2).

У системі управління інформаційними витратами здійснюються такі процеси: формування портфеля інформаційних продуктів і послуг, використання інформаційних продуктів, споживання (здійснення) інформаційних послуг, оптимізація інформаційних витрат. Кожен процес, відповідно до виконуваних функцій управління, встановлених цілей та складової інформаційних витрат, потребує виконання визначених завдань. У процесі формування портфеля інформаційних продуктів і послуг керівництву переробних підприємств необхідно постійно вдосконалювати систему планування капітальних вкладень в новітні інформатизаційно-комунікаційні та інноваційні технології, а також у підвищення рівня професіоналізму персоналу. У процесі управління використанням інформаційних продуктів та споживанням інформаційних послуг важливо визначити центри відповідальності за кожною складовою інформаційних витрат, а також вести належний облік руху ресурсів та здійснювати таку облікову політику, яка буде здатна забезпечити оптимальне їх списання на результати діяльності. У процесі оптимізації інформаційних витрат головним завданням є визначення джерел одержання інформаційних послуг. Їх можна здійснювати, використовуючи потужності підприємства, або ж бути їх споживачем, звертаючись до послуг аутсорсерів.

ВИСНОВКИ

У статті був удосконалений категоріальний апарат системи управління інформаційними витратами переробних підприємств. Зокрема, інформаційні витрати визначено, як грошове вираження ресурсів, які використані підприємством для здійснення інформаційного процесу, що полягає в пошуку, отриманні, обробці, зберіганні та використанні (розповсюдженні) повідомлень, даних, знань та ідей. Також сформульоване таке визна-

чення управління інформаційними витратами – це цілеспрямований комплекс дій, який полягає у прийнятті рішень та їх доведенні до учасників інформаційного процесу підприємства і здійснюється суб'єктом управління з метою ефективного використання ресурсів з урахуванням стратегічних перспектив та оперативної необхідності на базі дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища з використанням існуючого інформатизаційного, інноваційного та інтелектуального потенціалів та з урахуванням галузевої та регіональної приналежності господарюючого суб'єкта відповідно до рівня розвитку науки і техніки.

У системі управління інформаційними витратами виділено такі процеси: формування портфеля інформаційних продуктів і послуг, використання інформаційних продуктів, споживання (здійснення) інформаційних послуг, оптимізація інформаційних витрат.

Зазначено, що в управлінні інформаційними витратами переробних підприємств необхідно застосувати еволюційний підхід, тобто треба систематично перевіряти на відповідність викликам сучасності, спираючись на вивчені їх поведінки в динаміці та враховуючи досягнення науки в усіх сферах життєдіяльності людини. У подальшому необхідно дослідити процес використання інформаційних продуктів, споживання (здійснення) інформаційних послуг підприємствами у практичній діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Шляга О. В.** Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Шляга ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
- 2. Гайдар О. В.** Інформаційні ресурси і моделі системи планування діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Гайдар ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с.
- 3. Урікова О. М.** Управління інформаційними ресурсами корпоративних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. М. Урікова ; Держ. ун-т інформ.-комунікац. технологій. – Київ, 2013. – 20 с.
- 4. Терехов Д. С.** Інформаційні системи та технології в управлінні підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Д. С. Терехов; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2013. – 20 с.
- 5. Ємчук Л. В.** Управління машинобудівним підприємством з використанням інформаційних систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. В. Ємчук ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2014. – 20 с.
- 6. Двоєглазова М. В.** Управління інтеграцією інформаційних систем підприємства та проектів розвитку машинобудівної галузі : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.06 / М. В. Двоєглазова ; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. – К., 2012. – 20 с.
- 7. Закон України «Про інформацію»** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
- 8. Тлумачний словник української мови** : Понад 12500 статей (близько 40000 слів) / За ред. д-ра філологічних наук, проф. В. С. Калашника. – 2-ге вид., випр. і доп. – Х. : Прапор, 2004. – 992 с.
- 9. Словник-довідник з дорадництва** / За заг. ред. Т. П. Кальної-Дубінок і Р. Я. Корінця. – Львів : НВФ «Українські технології», 2008. – 208 с.

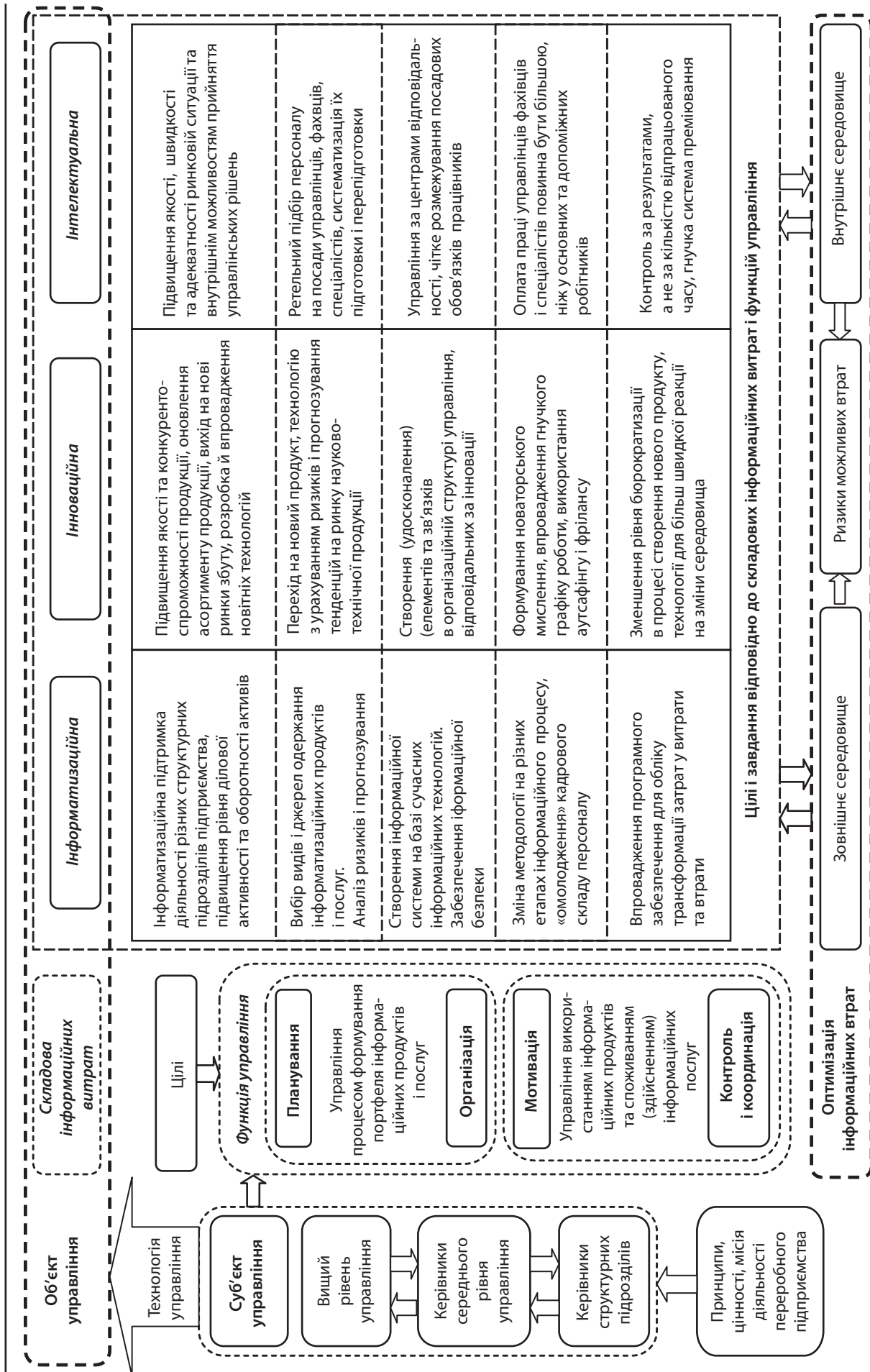


Рис. 2. Система управління інформаційними витратами переробного підприємства

10. Чала О. В. Трансформація знань як чинник інноваційного розвитку / О. В. Чала // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Т. 15, № 2. – С. 21 – 25.

11. Девід П. А. Экономические основы общества знания / П. А. Дэвид, Д. Форэ // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 29 – 55.

12. Словник обліково-економічних термінів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця, проф. М. Добії, проф. Т. Б.Трифоновна. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 384 с.

13. Великий тлумачний словник сучасної української мови: Близько 170000 сл. та словосполучень / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінь: Перун, 2001. – 1440 с.

14. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 2001. – 1536 с.

15. Кривобок В. Ю. Визначення категорії «витрати» / В. Ю. Кривобок, Є. А. Коршунов // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 11 – 13.

16. Варчук О. Проблеми визначення поняття «витрати» / О. Варчук // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 98 – 103.

17. Чирва А. А. Терміни «витрати» та «затрати»: проблеми визначення / А. А. Чирва // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». – 2012. – Вип. 722. – С. 267 – 272.

18. Скрипник М. І. Затрати і витрати: проблема трактування понять / М. І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 1(13). – С. 236 – 240.

19. Худоба К. Критичний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності «затрат» і «витрат» в економічній теорії та бухгалтерському обліку / К. Худоба // Схід. – 2012. – № 1 (115). – С. 117 – 121.

20. Лозинський Д. Л. «Витрати» та «затрати», узгодження понять в бухгалтерському обліку / Д. Л. Лозинський // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 4 (50). – С. 55 – 59.

21. П(С)БУ 1. Общие требования к финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/npsbu1/

22. П(С)БУ 16. Расходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16/>

23. Дерій В. Термін «витрати» та його трактування для потреб обліку і контролю / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 154 – 160.

24. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

25. Замула О. В. Оптимізація витрат в управлінні інформаційними витратами переробного підприємства / О. В. Замула // Бізнес Інформ. – Харків: ХНЕУ, 2015. – № 1. – С. 336 – 341.

26. Шигун М. М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття і класифікації / М. М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2 (14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1641/1/26.pdf>

27. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

28. Садовська І. Б. Історичні аспекти теорії трансакційних витрат і їх вплив на розвиток управлінського обліку / І. Б. Садовська // Економічна теорія та економічна історія: збірник наукових праць. ЛНТУ. – 2010. – № 7 (28), ч. 2. – С. 157 – 166.

29. Шипунова О. В. Критерії вибору інформаційної системи / О. В. Шипунова // Вісник УБС НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 173 – 175.

30. Підходи щодо оцінки сукупної вартості володіння інформаційною технологією / А. А. Рибидайло, О. В. Поривай, С. В. Бобров, Н. В. Солошенко // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету

оборони України імені Івана Черняхівського. – 2014. – № 3. – С. 80 – 85.

31. Войнаренко М. П. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління / М. П. Войнаренко, Л. В. Ємчук // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 70 – 73.

32. Черемушкин С. Источник: Как посчитать интеллект? / С. Черемушкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/ims/ims088.html>; <http://www.management.com.ua/ims/ims088.html>

33. Бізянов Є. Є. Модель ефективності IT-аутсорсингу в контексті розвитку інформаційних систем економічних об'єктів / Є. Є. Бізянов, Ю. Г. Лисенко // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 190 – 195.

34. Харченко В. А. Сутність системи управління розвитком промислового підприємства / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2013. – № 4. – С. 100 – 110.

Науковий керівник – Архієреєв С. І., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ» (Харків)

REFERENCES

Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka [Great Dictionary of the Russian language]. St. Petersburg: Norint, 2001.

Bizianov, Ye. Ye., and Lysenko, Yu. H. "Model efektyvnosti IT-aoutsorsynhu v konteksti rozvytku informatsiinykh system ekonomichnykh ob'ektiv" [Model efficiency of IT-outsourcing IT development in the context of economic objects]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2013): 190-195.

Chala, O. V. "Transformatsiia znan iak chynnyk innovatsiynoho rozvytku" [Transformation of knowledge as a factor of innovation]. *Visnyk Mizhnarodnoho slov'ianskoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 15, no. 2 (2012): 21-25.

Chyrva, A. A. "Terminy «vytraty» ta «zatraty»: problemy vyznachennia" [The terms "expenses" and "expenses": problem definition]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika"*, no. 722 (2012): 267-272.

Cheremushkin, S. "Kak poschitat intellekt?" [How to calculate the intelligence?]. <http://www.management.com.ua/ims/ims088.html>

Dvoihlazova, M. V. "Upravlinnia intehratsiieiu informatsiinykh system pidpriemstva ta proektiv rozvytku mashynobudivnoi haluzi" [Management information systems integration and enterprise development projects engineering industry]. *Avtoref. dys. ... kand. tekhn. nauk: 05.13.06*, 2012.

Devid, P. A., and Fore, D. "Ekonomicheskie osnovy obshchestva znaniia" [The economic foundations of the knowledge society]. *Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 1, no. 1 (2003): 29-55.

Derii, V. "Termin «vytraty» ta ioho traktuvannia dlia potreb obliku i kontroliu" [The term "expenses" and its interpretation for accounting and control]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 1 (26) (2010): 154-160.

Haidar, O. V. "Informatsiini resursy i modeli systemy planuvannia diialnosti pidpriemstva" [Information resources and planning model of the enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Kryvobok, V. Yu., and Korshunov, Ye. A. "Vyznachennia katehorii «vytraty»" [Definition of the "cost"]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 11-13.

Khudoba, K. "Krytychnyi analiz teoretichnykh pidkhodiv do vyznachennia sutnosti «zatrata» i «vytrata» v ekonomichnii teorii ta bukhgalterskomu obliku" [Critical analysis of theoretical approaches to defining the essence of "costs" and "costs" in economic theory and accounting]. *Skhid*, no. 1 (115) (2012): 117-121.

- Kharchenko, V. A. "Sutnist systemy upravlinnia rozvytkom promysloвого pidpryemstva" [The essence of the management of industrial establishments]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2013): 100-110.
- [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
- Lozynskyi, D. L. "«Vytraty» ta «zatraty», uzgodzhennia poniat v bukhhalterskomu obliku" ["Costs" and "costs" harmonization concepts in accounting]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (50) (2009): 55-59.
- "P (S)BU 1. Obshchie trebovaniia k finansovoy otchetnosti" [P (S) BU 1: General requirements for financial statements]. <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/npsbu1/>.
- "P (S)BU 16. Raskhody" [P (S) BU 16. Expenses]. <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16/>
- Rybydailo, A. A. et al. "Pidkhody shchodo otsinky sukupnoi vartosti volodinnia informatsiinoiu tekhnolohiieiu" [Approaches to assess the total cost of ownership of information technology]. *Zbirnyk naukovykh prats Tsentru voienno-stratehichnykh doslidzhen Natsionalnogo universytetu oborony Ukrainy imeni Ivana Cherniakhovskoho*, no. 3 (2014): 80-85.
- Skrypnyk, M. I. "Zatraty i vytraty: problema traktuvannia poniat" [Costs and expenses: the problem of interpretation of the concepts]. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*, no. 1 (13) (2009): 236-240.
- Shliaha, O. V. "Informatsiine zabezpechennia systemy upravlinnia mashynobudivnykh pidpryemstv" [Information management control system engineering enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.
- Shyhun, M. M. "Bukhhalterskyi oblik transaktsiinykh vytrat: problemy vyznachennia poniattia i klasyfikatsii" [Accounting transaction costs: the problem of definition and classification]. <http://eztuir.ztu.edu.ua/1641/1/26.pdf>
- Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaia teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 2002.
- Sadovska, I. B. "Istorychni aspekty teorii transaktsiinykh vytrat i ikh vplyv na rozvytok upravlinskoho obliku" [Historical aspects of the theory of transaction costs and their impact on the development of management accounting]. *Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia*, vol. 2, no. 7 (28) (2010): 157-166.
- Shypunova, O. V. "Kryterii vyboru informatsiinoi systemy" [Criteria for selecting information system]. *Visnyk UBS NBU*, no. 2 (11) (2011): 173-175.
- Slovyk-dovidnyk z doradnytstva* [Glossary Directory of extension]. Lviv: Ukrainski tekhnolohii, 2008.
- Slovyk oblikovo-ekonomichnykh terminiv* [Glossary of Accounting and economic terms]. Zhytomyr: ZhDTU, 2004.
- Tlumachnyi slovyk ukrainskoi movy* [Dictionary of Ukrainian language]. Kharkiv: Prapor, 2004.
- Terekhov, D. S. "Informatsiini systemy ta tekhnolohii v upravlinni pidpryemstvamy" [Information systems and technology management]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.
- Urikova, O. M. "Upravlinnia informatsiinykh resursamy korporatyvnykh pidpryemstv" [Information Resources Management of corporate enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.
- Velykyi tlumachnyi slovyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. K.; Irpin: Perun, 2001.
- Varchuk, O. "Problemy vyznachennia poniattia «vytraty»" [Problems of definition of "costs"]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 6 (39) (2012): 98-103.
- Voinarenko, M. P., and Yemchuk, L. V. "Informatsiini systemy iak osnova rozvytku tekhnolohii upravlinnia" [Information systems as the basis of management technologies]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 70-73.
- Velykyi, Yu. M., Prokhorova, V. V., and Sablina, N. V. *Upravlinnia vytratamy pidpryemstva* [Cost management company]. Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Yemchuk, L. V. "Upravlinnia mashynobudivnym pidpryemstvom z vykorystanniam informatsiinykh system" [Office building enterprises using information systems]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2014.
- Zamula, O. V. "Optymizatsiia vtrat v upravlinni informatsiinykh vytratamy pererobnogo pidpryemstva" [Optimize losses in cost management information processing enterprise]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 336-341.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ВИНИКНЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

© 2015 СТОГНІЙ К. О.

УДК 005.334.2

Стогній К. О. Дослідження передумов виникнення корпоративних конфліктів

У статті розглянуто передумови, причини виникнення та деякі аспекти зародження корпоративних конфліктів, процес протікання конфлікту на початковій стадії. Обґрунтовано необхідність розв'язання корпоративних конфліктів з позицій менеджменту, тобто через призму внутрішнього контролю. Розглянуто деякі види конфліктів і поділено їх на зовнішні та внутрішні – залежно від суб'єкта-ініціатора. Надано рекомендації щодо зниження ризику виникнення конфлікту та заходи запобігання виникнення конфліктних ситуацій. Зроблено формалізовану оцінку конфлікту з позитивної точки зору та з'ясовано корисність цього явища для розвитку корпорації.

Ключові слова: корпоративні конфлікти, корпоративні права, право власності, акціонери, менеджери, перерозподіл активів, «недружнє поглинання».

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Стогній Катерина Олександрівна – старший викладач кафедри менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: kot_valek@rambler.ru

УДК 005.334.2

Стогній Е. А. Исследование предпосылок возникновения корпоративных конфликтов

В статье рассмотрены предпосылки, причины возникновения и некоторые аспекты зарождения корпоративных конфликтов, процесс протекания конфликта на начальной стадии. Обоснована необходимость решения проблемы корпоративных конфликтов с позиций менеджмента, то есть через призму внутреннего контроля. Рассмотрены некоторые виды конфликтов, которые разделены на внешние и внутренние – в зависимости от субъекта-инициатора. Даны рекомендации по снижению риска возникновения конфликта и указаны меры предотвращения возникновения конфликтных ситуаций. Предоставлена формализованная оценка конфликта с позитивной точки зрения, объяснена полезность этого явления для развития корпорации.

Ключевые слова: корпоративные конфликты, корпоративные права, право собственности, акционеры, менеджеры, перераспределение активов, «недружественное поглощение».

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Стогній Катерина Александровна – старший преподаватель кафедры менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: kot_valek@rambler.ru

UDC 005.334.2

Stognii K. O. Study on Preconditions for Corporate Conflicts

The article considers preconditions, causes and some aspects of corporate conflicts, process of conflict at an early stage. The necessity of resolving corporate conflicts as a management issue, i.e. from the perspective of internal control, has been substantiated. Several types of conflicts have been discussed, with dividing them into external and internal – depending on the initiator party. Recommendations to reduce the risk of conflict has been given and measures for prevention of conflict situations has been specified. A formalized estimate of conflict from positive point of view has been presented, usability of this phenomenon in the development of corporation has been explained.

Key words: corporate conflicts, profit participation rights, property right, shareholders, managers, assets redistribution, «hostile takeover».

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

Stognii Kateryna O. – Senior Lecturer, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: kot_valek@rambler.ru

Однією з найважливіших проблем за останні роки в Україні є корпоративні конфлікти. Політична та економічна ситуація, яка склалася в результаті зміни політичних еліт, спровокувала процес загострення конфліктів, пов'язаних з переділом власності та перерозподілом активів між групами учасників корпоративних відносин. Багато акціонерних товариств виявляються залученими в різні корпоративні конфлікти, які ведуть до погіршення фінансового та інвестиційного стану підприємств, зниження міжнародних рейтингів. Це зменшує інвестиційну привабливість товариств на ринку потенційних інвесторів, що в результаті негативно впливає на загальний інвестиційний та економічний стан країни. Провідні фахівці, незалежні вітчизняні та іноземні експерти з корпоративного управління констатують кризове становище у корпоративному секторі економіки України, тому корпоративна конфліктологія потребує пошуку новітніх управлінських технологій, які дозволять підтримати корпоративний сектор і знизити вірогідність виникнення корпоративних конфліктів, що є надзвичайно складною проблемою.

Дослідженням передумов і причин виникнення корпоративних конфліктів займалися такі науковці, як Румянцев С. А., Мостенська Т. Л. [1], Довгань Л. Є. [2], Євтушевський В. А. [3], Баюра Д. О. [4]. Адміністративно-правові засади вирішення корпоративних конфліктів розглянуті у роботах Губіна Е. П. [5], Штерн Т. Ю. [6]. Окремих питань дослідження корпоративних конфліктів у контексті загальних засад корпоративного підприємництва та методології корпоративного управління присвячені праці відомих закордонних вчених А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, К. Ерроу, Д. Гелбрейта, У. Хаттона, М. Хесселя, А. Шляйфера.

При оцінці ступеня розробленості проблеми виникнення корпоративних конфліктів виявлено, що дана проблема досліджується юристами та фахівцями в галузі корпоративного права. З позицій менеджменту, крім окремих статей у пресі по конкретних підприємствах, практично відсутні комплексні дослідження в даному напрямку. У ряді праць зарубіжних вчених аналізуються кризові ситуації і заходи щодо їх запобігання, проте в українській практиці спостерігається брак подібних

сучасних досліджень та рекомендацій для вітчизняних підприємств.

Метою статті є визначення причин та передумов виникнення корпоративних конфліктів, розробка рекомендацій із захисту та вирішення конфліктів через призму внутрішнього контролю, тобто з позицій менеджменту.

Нарощування кількості корпоративних конфліктів на Україні в останні роки змушує серйозно задуматися про причини їх виникнення та способи подолання. Наукове дослідження сутності та змісту корпоративного конфлікту дозволяє не тільки зрозуміти причини умови його виникнення, але й припустити, до яких наслідків конфлікт може призвести. А також змодельовати механізм управління конфліктною ситуацією, визначити способи запобігання і найбільш ефективно вирішення корпоративних конфліктів.

Як і будь-яке соціальне явище, корпоративний конфлікт слід розглядати як процес, що має характерні риси, протікає в часі та має певні періоди й етапи, у ході яких він виникає, розвивається і завершується. Динаміка корпоративного конфлікту являє собою хід розвитку, зміни під впливом його внутрішніх механізмів.

Виникнення корпоративних конфліктів впливає із самої суті корпорації, яка пов'язана з відділенням власності від поточного процесу управління. Тобто з ви-

никненням ситуації, коли власники не управляють своєю власністю і можуть судити про стан справ на підприємстві, а також про рівень виплачуваних дивідендів або курсову вартість акції на ринку цінних паперів тільки за інформацією, яку отримують від менеджерів [6, 7].

За способом виникнення корпоративні конфлікти є конфліктами економічними, тому що їх мета – присвоєння учасниками конфлікту матеріальних благ, створених або пов'язаних з акціонерним товариством (дивіденди, дохід від продажу цінних паперів товариства, використання майна і коштів акціонерного товариства, використання майна і коштів АТ у силу контролю над ними тощо). Більшість учених вважають, що за способом вирішення корпоративні конфлікти є конфліктами правовими. Учасники конфліктів обґрунтовують свої права та обов'язки, юридичні та фактичні дії нормами права [1, 2, 5, 8].

Однак, у зв'язку зі складністю вдосконалення правової складової у процесі вирішення корпоративних конфліктів, автор пропонує розглянути вирішення даної проблеми через призму внутрішнього контролю, тобто за допомогою організаційних заходів усередині корпорації.

Для більш глибокого розуміння ролі менеджменту в ситуації подолання корпоративних конфліктів слід детально розглянути причини, характерні риси та наслідки корпоративних конфліктів (табл. 1).

Таблиця 1

Причини та наслідки виникнення корпоративних конфліктів

Причина	Характерні риси	Наслідки
Сумнівна історія приватизації об'єкта	Незаконна, непрозора схема приватизації	Можливість рейдерських захоплень
Зміна «політичних еліт» влади	– Невизначеність центрів впливу; – виїзд з країни, втрата контролю над майном діячів з почту колишнього президента; – наявність «покинутих» підприємств	Підрив фінансового стану корпорації
Недосконалість законодавчого регулювання корпоративних відносин	– Відсутність гарантій недоторканості наявної власності; – відсутність правових механізмів попередження та розв'язання корпоративних конфліктів	Порушення норм законодавства, розмивання частки акціонерів (акціонерного капіталу)
Інформаційна закритість компанії та відсутність ефективного механізму залучення керівників до відповідальності	– Використання банківських кредитів не за призначенням; – використання внутрішньої (інсайдерської) інформації для незаконного витягання прибутку окремими учасниками корпоративних відносин	Банкрутство підприємства, різні дискредитуючі піар-кампанії
Низький рівень корпоративної культури акціонерів	Неспроможність акціонерів захищати свої права	Блокування прав акціонерів
Відділення власності від управління	Конфлікт інтересів менеджерів і власників акцій (часток) статутних капіталів, великих і дрібних акціонерів (учасників), топ-менеджерів і органів держави	Порушення інтересів учасників корпоративних відносин
Відсутність ефективних правових норм	– Відсутність гарантій корпоративних прав акціонерів і учасників господарських товариств; – недосконалість діючих механізмів застосування юридичної відповідальності за порушення корпоративних зобов'язань; – відсутність жорстких правових санкцій за дії з корпоративного захоплення бізнесу	Припинення прав власності на акції. Порушення прав акціонерів, засвідчених акціями

Не завжди вдається довідатися про підготовлюваний корпоративний конфлікт, оскільки на ранніх стадіях його легше вирішити. Виявлення корпорацією або акціонером підготовлюваного корпоративного конфлікту (захоплення бізнесу) можливе за певними ознаками або, простіше кажучи, по діях або бездіяльності, які спрямовані на виникнення певних наслідків [9]:

- ✦ підготовка реорганізації корпорації;
- ✦ розсилка порожніх бюлетенів для голосування акціонерам на загальних зборах;
- ✦ непрямі позови в арбітражному суді;
- ✦ схвалення або висновок економічно недоцільних договорів (купівлі-продажу акцій та часток статутного капіталу, заборони, позики та інші);
- ✦ ініціювання поправок до статуту товариства;
- ✦ ініціювання зміни (збільшення або зменшення) розміру статутного капіталу корпорації;
- ✦ оголошення про додаткову емісію акцій;
- ✦ повідомлення про використання акціонером переважного права купівлі акцій;
- ✦ виявлення невідповідності даних у реєстраторів щодо кількості та власників часток і акцій статутних капіталів;
- ✦ відмова суспільства від надання учаснику відомостей про діяльність корпорації;
- ✦ інші.

Безумовно, не завжди зазначені дії свідчать про корпоративний конфлікт, що називає. Вищевказані дії можуть відбуватися і при нормальному збігу обставин, у процесі звичайної фінансово-господарської діяльності корпорації, при якій акціонери і учасники корпорації реалізують відповідні корпоративні права з управління суспільством, отримання дивідендів та інформації про діяльність товариства.

Також порушення норм законодавства взагалі не завжди може бути пов'язане з корпоративним конфліктом, а буває лише його складовою частиною. Питання отримання прибутку з організації та використання її у своїх інтересах мажоритарними акціонерами на протиположні інтересам міноритарних, швидше за все, є економічними правами основного мажоритарного акціонера. Зрозуміло, основний акціонер буде використовувати суспільство у своїх інтересах, власне, для цього він і володіє даним бізнесом, однак це не повинно розглядатися як корпоративний конфлікт.

Аналіз основних причин і характерних рис виникнення корпоративних конфліктів дозволяє сформулювати розуміння, що є внутрішньою проблемою, а що зовнішньою. Тому існуючі види корпоративних конфліктів має сенс розподілити на зовнішні та внутрішні.

Навіть якщо вважати розподіл формальним (тому що однозначно вирішити, чи можна віднести будь-який конфлікт тільки до зовнішнього чи тільки до внутрішнього неможливо, бо вони виникають у системі корпоративних відносин, яка характеризується тісною залежністю зовнішніх та внутрішніх зв'язків), він допоможе розробити адміністративно-організаційну модель запобігання та попередження виникнення корпоративного конфлікту з більшим ступенем універсальності.

Підставою для такого поділу може бути суб'єкт-ініціатор, якого слід розглядати як носія прав, інтересів та потенційну причину виникнення корпоративного конфлікту. На *рис. 1* представлено розподіл корпоративних конфліктів залежно від суб'єкта-ініціатора.

Зовнішні конфлікти виникають між господарським товариством та третіми особами, наприклад, з реєстратором (реєстроутримувачем), управляючою компанією (яка виконує функції виконавчого органу корпорації), державними органами, суб'єктом-загарбником та іншими. Внутрішні конфлікти відбуваються між акціонерами і корпорацією, акціонерами та органами управління. За способами виникнення (ініціації) конфліктів виділяються: скупка акцій або «розтягування» великих пакетів акцій статутних капіталів корпорацій; блокування прав акціонерів (учасників, членів) з управління корпорації; маніпуляції з реєстром акціонерів (учасників, членів) корпорації; обмеження повноважень органів управління корпорації; створення паралельних органів управління компанії; банкрутство як спосіб встановлення контролю над корпорацією; різні дискредитуючі піар-кампанії. Використовуючи системний підхід до подальшого аналізу корпоративних конфліктів у комерційних корпораціях, пропонується розрізняти їх за суб'єктом складом і характером спірних правовідносин.

Основні напрямки захисту при корпоративних конфліктах

Вибір вірного способу захисту від корпоративних конфліктів є запорукою успішного вирішення ситуації. Різноманітність способів захисту та їх взаємозамінність можуть змусити засумніватися найдосвідченіших практикуючих юристів і фахівців у галузі корпоративного права. Завжди простіше попередити конфлікт, ніж запобігти виник. Це економить і час, і витрати особи, чие право було порушено.

Залежно від характеру корпоративного конфлікту і задіяних противником сил заходи захисту можуть значно відрізнятися. Провідні практикуючі спеціалісти в галузі корпоративних відносин свідчать, що універсальних рецептів захисту не існує [10]. У цьому зв'язку будь-яка спроба розробити і запропонувати для практичної реалізації універсальний механізм захисту вважається неефективною і небезпечною.

Серед основних елементів захисту автор рекомендує на практиці використовувати такі:

1. Збір інформації про інші сторони конфлікту.
2. Пошук вразливостей в захисті іншої сторони конфлікту.
3. Розробка і реалізація організаційно-технічних заходів щодо захисту інформації.
4. Збір доказів про протиправну діяльність іншої сторони.
5. Взаємодія з правоохоронними органами; кримінальне переслідування.
6. Правова допомога.
7. Судовий захист.
8. Силова підтримка.
9. Відповідні силові заходи.
10. Фізична охорона.

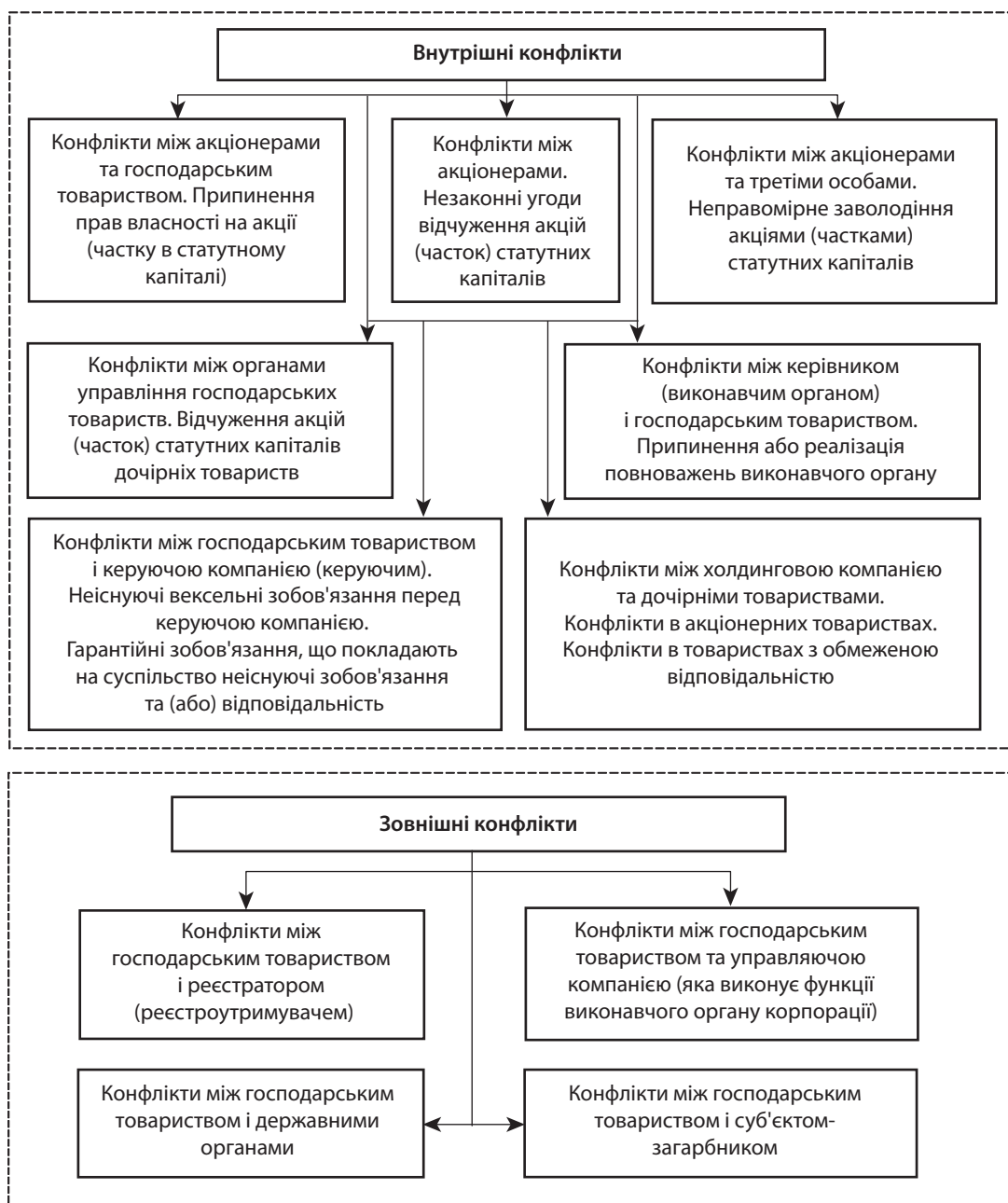


Рис. 1. Внутрішні та зовнішні корпоративні конфлікти

11. Інженерно-технічний захист.
12. Використання заходів due diligence.
13. Використання ЗМІ та PR.
14. Додаткова емісія акцій.
15. Інтегрування компаній і активів.

Відповідно, кожен з цих заходів необхідно ретельно планувати, щоб урахувати безліч деталей, особливостей бізнесу та бізнес-середовища, у якому функціонує корпорація.

ВИСНОВКИ

Отже, корпоративні конфлікти мають як негативне, так і позитивне значення. Виходячи з того, що негативний досвід – цінний, корпоративний конфлікт з усіма його негативними наслідками можна розглядати як науку, що визначає прогалину, підказуючи тим самим напрями від-

повідної роботи законодавцю, менеджеру та відповідним органам підприємства щодо можливості врегулювання конфліктної ситуації на відповідному рівні.

Слід відмітити ще одну позитивну тенденцію – наявність проблеми корпоративних конфліктів, аналіз та пошук шляхів її усунення слід розглядати як джерело організаційного та економічного розвитку корпорації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мостенська Т. Л. Корпоративне управління : підручник / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. – К. : Каравела, 2008. – 384 с.
2. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
3. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В. А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.

4. **Баюра Д. О.** Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : монографія / Д. О. Баюра. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2009. – 288 с.

5. **Штерн Т. Ю.** Корпоративне управління / Т. Ю. Штерн. – Харків : ХНАМТ, 2009. – 278 с.

6. **Алексеев Г. В.** Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления / Г. В. Алексеев, А. Д. Бобрышев, Е. Н. Боханова. – М. : Едиториал, 2002. – 187 с.

7. **Самойленко В.** Типологія корпоративних конфліктів / В. Самойленко // Юридична газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com>

8. **Данілова Е. І.** Дослідження причин виникнення корпоративних конфліктів / Е. І. Данілова. – К. : НУХТ, 2010. – № 35. – С. 66.

9. **Юргачова М. І.** Корпоративні конфлікти в Україні: основні види та їх значущість / М. І. Юргачова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 173.

10. Рейдерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zahvat.ua>

REFERENCES

Alekseev, H. V., Bobryshev, A. D., and Bokhanova, E. N. *Korporativnye konflikty: prichiny ikh vozniknoveniya i sposoby preodoleniya*

[Corporate conflicts: their causes and ways to overcome them]. Moscow: Edytoryal, 2002.

Baiura, D. O. *Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku* [The corporate governance in Ukraine: state and prospects]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2009.

Dovhan, L. Ye., and Karakai, Yu. V. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2009.

Daniilova, E. I. *Doslidzhennia prychyn vynyknennia korporatyvnykh konfliktiv* [Research the causes of corporate conflicts]. Kyiv: NUKhT, 2010.

Iorhachova, M. I. "Korporatyvni konflikty v Ukraini: osnovni vydy ta ikh zachushchist" [Corporate conflicts in Ukraine the main types and their significance]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 698 (2011): 173-.

Mostenska, T. L., and Novak, V. O. *Korporatyvne upravlinnia* [Corporate management]. Kyiv: Karavela, 2008.

"Reiderstvo" [Raiding]. <http://zahvat.ua/> Shtern, T. Yu. *Korporatyvne upravlinnia* [Corporate management]. Kharkiv: KhNAMT, 2009.

Samoilenko, V. "Typolohiia korporatyvnykh konfliktiv" [Typology of corporate conflicts]. <http://www.yur-gazeta.com>

Yevtushevskiy, V. A. *Osnovy korporatyvnoho upravlinnia* [Principles of corporate governance]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

УДК 331.101.26

ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ РІЗНИХ КАТЕГОРІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

© 2015 ШОСТАК І. В.

УДК 331.101.26

Шостак І. В. Грейдування як сучасна система стимулювання праці різних категорій персоналу підприємства торгівлі

Метою статті є узагальнення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оплати праці на підприємствах торгівлі на основі використання системи грейдів. Досліджено прогресивні системи оплати праці та системи стимулювання праці працівників підприємств різної галузевої приналежності. Розглянуто особливості грейдингу та можливості його застосування на підприємствах торгівлі України, що надає можливість використання альтернативної системи оплати праці, в якій враховується внесок кожного працівника для розвитку підприємства. Проведено порівняння системи грейдів з тарифною системою та виділено основні переваги та можливості системи грейдування як для працівників підприємства, так і для підприємства в цілому. Розроблено логічну схему формування системи стимулювання праці персоналу підприємства торгівлі. Виділено основні призначення та види впливу окремих складових системи стимулювання праці персоналу підприємства торгівлі. Розглянуто структуру грейду за видами оплати праці та здійснено розподіл компонентів оплати праці на основі грейдів за категоріями персоналу. Надано методiku застосування грейдингу на підприємстві.

Ключові слова: грейдинг, система оплати праці, ранжування.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Шостак Інна Володимирівна – асистент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

УДК 331.101.26

UDC 331.101.26

Шостак І. В. Грейдування як сучасна система стимулювання праці різних категорій персоналу підприємства торгівлі

Целью статьи является обобщение теоретических основ и разработка практических рекомендаций по совершенствованию системы оплаты труда на предприятиях торговли на основе использования системы грейдов. Исследованы прогрессивные системы оплаты труда и системы стимулирования труда работников предприятий различной отраслевой принадлежности. Рассмотрены особенности грейдинга и возможности его применения на предприятиях торговли Украины, что дает возможность использования альтернативной системы оплаты труда, в которой учитывается вклад каждого работника для развития предприятия. Проведено сравнение системы грейдов с тарифной системой и выделены основные преимущества и возможности системы грейдування как для работников предприятия, так и для предприятия в целом. Разработана логическая схема формирования системы стимулирования труда персонала предприятия торговли. Выделены основные назначения и виды воздействия отдельных составляющих системы стимулирования труда персонала предприятия торговли. Рассмотрена структура грейда по видам оплаты труда и осуществлено распределение компонентов оплаты труда на основе грейдов по категориям персонала. Предложена методика применения грейдинга на предприятии.

Ключевые слова: грейдинг, система оплаты труда, ранжирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Шостак Інна Володимирівна – асистент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

Shostak I. V. Grading as a Contemporary System for Stimulating Labor of Different Staff Categories at the Trade Enterprise

The article is aimed at synthesis of the theoretical bases and elaboration of practical recommendations to improve the system of remuneration at the trade enterprises through the use of system of grades. Progressive systems of remuneration and systems of incentives for employees of the enterprises from different industry sectors were researched. Features of the grading have been considered, as well as possibilities for its implementation at the enterprises of Ukraine, which makes possible to use an alternative payment system taking into account the contribution of each employee to development of enterprise. A comparison of grades and tariff system has been carried out, main advantages and features of the grading for both employees and enterprise as a whole have been allocated. A logical scheme of establishing a system of incentives for labor stimulation of staff of trade enterprise has been elaborated. The main purposes and effects of individual components of the system for labor stimulation of staff of trade enterprise have been allocated. Structure of the grading by the types of remuneration have been considered and distribution of remuneration components on the basis of grades by the staff categories have been accomplished. A methodology for using the grading at the enterprise has been proposed.

Key words: grading, remuneration system, ranking.

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

Shostak Inna V. – Assistant, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

4. **Баюра Д. О.** Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку : монографія / Д. О. Баюра. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2009. – 288 с.

5. **Штерн Т. Ю.** Корпоративне управління / Т. Ю. Штерн. – Харків : ХНАМТ, 2009. – 278 с.

6. **Алексеев Г. В.** Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления / Г. В. Алексеев, А. Д. Бобрышев, Е. Н. Боханова. – М. : Едиториал, 2002. – 187 с.

7. **Самойленко В.** Типологія корпоративних конфліктів / В. Самойленко // Юридична газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com>

8. **Данілова Е. І.** Дослідження причин виникнення корпоративних конфліктів / Е. І. Данілова. – К. : НУХТ, 2010. – № 35. – С. 66.

9. **Юргачова М. І.** Корпоративні конфлікти в Україні: основні види та їх значущість / М. І. Юргачова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 173.

10. Рейдерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zahvat.ua>

REFERENCES

Alekseev, H. V., Bobryshev, A. D., and Bokhanova, E. N. *Korporativnye konflikty: prichiny ikh vozniknoveniya i sposoby preodoleniya*

[Corporate conflicts: their causes and ways to overcome them]. Moscow: Edytoryal, 2002.

Baiura, D. O. *Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku* [The corporate governance in Ukraine: state and prospects]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2009.

Dovhan, L. Ye., and Karakai, Yu. V. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2009.

Danilova, E. I. *Doslidzhennia prychyn vynyknennia korporatyvnykh konfliktiv* [Research the causes of corporate conflicts]. Kyiv: NUKhT, 2010.

Iorhachova, M. I. "Korporatyvni konflikty v Ukraini: osnovni vydy ta ikh zachushchist" [Corporate conflicts in Ukraine the main types and their significance]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 698 (2011): 173-.

Mostenska, T. L., and Novak, V. O. *Korporatyvne upravlinnia* [Corporate management]. Kyiv: Karavela, 2008.

"Reiderstvo" [Raiding]. <http://zahvat.ua/> Shtern, T. Yu. *Korporatyvne upravlinnia* [Corporate management]. Kharkiv: KhNAMT, 2009.

Samoilenko, V. "Typolohiia korporatyvnykh konfliktiv" [Typology of corporate conflicts]. <http://www.yur-gazeta.com>

Yevtushevskiy, V. A. *Osnovy korporatyvnoho upravlinnia* [Principles of corporate governance]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

УДК 331.101.26

ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ РІЗНИХ КАТЕГОРІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

© 2015 ШОСТАК І. В.

УДК 331.101.26

Шостак І. В. Грейдування як сучасна система стимулювання праці різних категорій персоналу підприємства торгівлі

Метою статті є узагальнення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оплати праці на підприємствах торгівлі на основі використання системи грейдів. Досліджено прогресивні системи оплати праці та системи стимулювання праці працівників підприємств різної галузевої приналежності. Розглянуто особливості грейдингу та можливості його застосування на підприємствах торгівлі України, що надає можливість використання альтернативної системи оплати праці, в якій враховується внесок кожного працівника для розвитку підприємства. Проведено порівняння системи грейдів з тарифною системою та виділено основні переваги та можливості системи грейдування як для працівників підприємства, так і для підприємства в цілому. Розроблено логічну схему формування системи стимулювання праці персоналу підприємства торгівлі. Виділено основні призначення та види впливу окремих складових системи стимулювання праці персоналу підприємства торгівлі. Розглянуто структуру грейду за видами оплати праці та здійснено розподіл компонентів оплати праці на основі грейдів за категоріями персоналу. Надано методiku застосування грейдингу на підприємстві.

Ключові слова: грейдинг, система оплати праці, ранжування.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

Шостак Інна Володимирівна – асистент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

УДК 331.101.26

UDC 331.101.26

Шостак И. В. Грейдувание как современная система стимулирования труда разных категорий персонала предприятия торговли

Целью статьи является обобщение теоретических основ и разработка практических рекомендаций по совершенствованию системы оплаты труда на предприятиях торговли на основе использования системы грейдов. Исследованы прогрессивные системы оплаты труда и системы стимулирования труда работников предприятий различной отраслевой принадлежности. Рассмотрены особенности грейдинга и возможности его применения на предприятиях торговли Украины, что дает возможность использования альтернативной системы оплаты труда, в которой учитывается вклад каждого работника для развития предприятия. Проведено сравнение системы грейдов с тарифной системой и выделены основные преимущества и возможности системы грейдувания как для работников предприятия, так и для предприятия в целом. Разработана логическая схема формирования системы стимулирования труда персонала предприятия торговли. Выделены основные назначения и виды воздействия отдельных составляющих системы стимулирования труда персонала предприятия торговли. Рассмотрена структура грейда по видам оплаты труда и осуществлено распределение компонентов оплаты труда на основе грейдов по категориям персонала. Предложена методика применения грейдинга на предприятии.

Ключевые слова: грейдинг, система оплаты труда, ранжирование.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

Шостак Инна Владимировна – ассистент, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

Shostak I. V. Grading as a Contemporary System for Stimulating Labor of Different Staff Categories at the Trade Enterprise

The article is aimed at synthesis of the theoretical bases and elaboration of practical recommendations to improve the system of remuneration at the trade enterprises through the use of system of grades. Progressive systems of remuneration and systems of incentives for employees of the enterprises from different industry sectors were researched. Features of the grading have been considered, as well as possibilities for its implementation at the enterprises of Ukraine, which makes possible to use an alternative payment system taking into account the contribution of each employee to development of enterprise. A comparison of grades and tariff system has been carried out, main advantages and features of the grading for both employees and enterprise as a whole have been allocated. A logical scheme of establishing a system of incentives for labor stimulation of staff of trade enterprise has been elaborated. The main purposes and effects of individual components of the system for labor stimulation of staff of trade enterprise have been allocated. Structure of the grading by the types of remuneration have been considered and distribution of remuneration components on the basis of grades by the staff categories have been accomplished. A methodology for using the grading at the enterprise has been proposed.

Key words: grading, remuneration system, ranking.

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

Shostak Inna V. – Assistant, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: ShostakInna@ukr.net

Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформ. Оплата праці як багатоаспектна категорія покликана відігравати значну роль в житті суспільства. З одного боку, оплата праці є основним джерелом доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює та стимулює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Дослідженню прогресивних систем оплати праці та стимулювання працівників на підприємствах різної галузевої приналежності присвячені праці українських дослідників В. А. Бортника [1], Н. М. Горобця [2], С. Цимбалюк [3], Л. Червінської [4], Г. Т. Шкуріна [5]. Однак залишаються недослідженими питання використання новітніх систем оплати праці у торгівлі.

Розширення бізнесу, зростання чисельності персоналу, відкриття філій в інших регіонах ускладнює процес керованості підприємством. Для підтримки конкурентоспроможності в таких умовах необхідна продумана система компенсацій, що дозволяє стимулювати працівників на досягнення кращих результатів. Однією з найсучасніших є система грейдування, яка найкращим чином структурує розміри винагород працівникам, обґрунтовує справедливість виплат і дозволяє планувати кар'єрне зростання [5].

Грейдинг (або система грейдів) – це процедура або система процедур з проведення оцінки й ранжування посад, у результаті яких посади розподіляються по групах, або грейдах, відповідно до їх цінності для підприємства [6]. Система грейдів уперше з'явилася у 1950 р. у США на замовлення державних структур, які хотіли розібратися, скільки треба платити чиновникам одного професійного рівня, що виконували різну роботу за складністю та обсягом. У результаті була розроблена універсальна система, що враховувала низку факторів, які можна назвати компенсаційними факторами, тому що від них залежала матеріальна компенсація для певної посади. Це такі фактори, як рівень відповідальності,

досвід, знання й навички та результативність діяльності. В Україні система грейдів стає все важливішою для роботодавців, оскільки в умовах наростаючої конкуренції керівники підприємств стали краще розуміти необхідність в ефективному управлінні основним ресурсом – персоналом і приділяти увагу питанням його стимулювання – як матеріального, так і нематеріального [7].

Повертаючись до терміна «грейдинг», треба відзначити, що маємо на увазі під цим терміном саме оцінку посад або посадових позицій, хоча в практиці керування персоналом простежується вживання цього терміна для двох різних підходів.

1-й підхід. Грейдинг посад або робіт, коли оцінюються й ранжуються, тобто розподіляються по «грейдах» посади, незалежно від того, який саме робітник обіймає посаду. Грейд посади залежить від цінності й важливості даної посади для підприємств.

2-й підхід. Грейдинг працівників – коли оцінюються і розподіляються по грейдах працівники персонально. У цьому випадку в сукупності враховується й цінність виконуваної роботи, і цінність самого працівника, що залежить від рівня його кваліфікації, досвіду, майстерності й рівня розвитку його професійних компетенцій [8].

Приблизним аналогом системи грейдів у радянські часи була Тарифна кваліфікаційна сітка. Однак вона могла застосовуватися тільки до деяких категорій посад й оцінювала їх досить формально. Тому доцільним, на мою думку, буде розглянути відмінності між тарифною системою та грейдами (табл. 1).

Варто зауважити, що головною перевагою системи грейдування є переклад нематеріального показника «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент. Отже, розглянемо переваги та можливості системи грейдування (табл. 2).

Для підприємств торгівлі пропонується такий методичний підхід щодо формування системи грейдів відповідно до кожної групи персоналу (рис. 1), системи ключових показників оцінки ефективності особистого внеску працівника в результати господарської діяльності підприємства/відділу, моніторингу відповідності розробленої системи вимогам ринку праці та позиціонуванню підприємства на ринку праці; технології діагности-

Таблиця 1

Відмінності між тарифною системою та грейдами [6]

Тарифна система	Система грейдів
1. Побудована на основі оцінки професійних знань, навичок та стажу роботи.	1. Передбачає більш широку лінійку критеріїв, які включають такі показники оцінки посади, як: управління, комунікації, відповідальність, складність роботи, самостійність, ціна помилки та інші.
2. Посади розміщуються за принципом наростання.	2. Грейдинг допускає пересічення частин двох грейдів, які знаходяться поряд. У результаті цього робітник або майстер нижчого грейда завдяки своєму професіоналізму може мати більш високий посадовий оклад, ніж, наприклад, спеціаліст по охороні праці, який знаходиться у грейді поряд з грейдом вищого порядку.
3. Ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті, помноженої на коефіцієнти (міжрозрядні, міжгалузеві, міжпосадові та міжкваліфікаційні).	3. Структура грейдів побудована тільки на значенні посади, яка прораховується в балах.
4. Усі посади вишиковуються за суворим принципом наростання по вертикалі (від робітника до управління)	4. Посади розміщуються тільки за принципом важливості для підприємства. 5. Допомагає управляти фондом оплати праці та робить систему нарахування заробітної плати гнучкою. 6. Упорядковує дисбаланс заробітної плати на підприємстві

Переваги та можливості системи грейдуння [8]

Для співробітника підприємства	Для підприємства в цілому
<ul style="list-style-type: none"> – Усвідомлення місця, яке займає його посада в існуючій ієрархії посад й оцінка її ролі для підприємства; – отримання справедливої винагороди за працю – залежно від рівня складності, відповідальності і т. п. виконуваної роботи; – оцінка перспективи свого професійного і кар'єрного зростання; – отримання можливості «горизонтального» кар'єрного розвитку (просування по щаблях майстерності в рамках однієї посади за рахунок ускладнення завдань, розширення кола відповідальності і повноважень) – зміна грейду і пов'язаного з ними рівня оплати праці; – послідовне набуття нових професійних знань та навичок, необхідних для ефективної роботи на більш високих посадах 	<ul style="list-style-type: none"> – Оптимізація витрат на персонал, (переважно не за рахунок формального скорочення форм оплати праці); – вдосконалення оргструктури і штатного розкладу; – більш ефективне планування витрат на персонал; – спрощення адміністрування корпоративної системи матеріального стимулювання; – визначення допустимого розміру винагороди для нововведених посад

ки існуючих на підприємстві методів, форм і елементів системи стимулювання, а також діагностики мотивації працівників підприємства з метою дослідження мотиваційної структури і задоволеності працею. Сформована система показників стану системи стимулювання праці персоналу на підприємстві дозволяє оцінити, які елементи системи стимулювання існують і ефективно працюють, а які відсутні або не працюють, а також виявити взаємозв'язок між усіма елементами системи [5; 6; 7].

На основі принципів розробки політики підприємства у сфері стимулювання праці, які значно впливають на формування складу і структури системи стимулювання, визначено співвідношення різних складових даної системи у зв'язку з їх «персональним» призначенням і стимулюючим впливом (табл. 3).

Алгоритм формування системи матеріального грошового стимулювання (оплати праці) включає в себе такі етапи: категоризація персоналу підприємства; опис

Таблиця 3

Призначення і вплив окремих складових системи стимулювання праці персоналу на підприємстві торгівлі

Складові системи	Призначення	Вплив
Матеріальне грошове стимулювання		
Базовий оклад	Забезпечення відносної стабільності та справедливості в оплаті праці, оскільки оплата здійснюється відповідно до цінності посади (робочого місця) на підприємстві (окремому підрозділі)	Сприяє задоволенню матеріальних потреб і потреб у безпеці; обумовлює прагнення до підвищення професіоналізму і посадового статусу, виконанню більш відповідальних завдань; одержанню професій, що користуються попитом на ринку праці
Стимулюючі надбавки й доплати	Забезпечення гнучкості в оцінці діяльності кожного співробітника: кваліфікації, його цінності для підприємства та ін.	Сприяє задоволенню матеріальних і соціальних потреб, потреб у визнанні й повазі; обумовлює прагнення до підвищення й поліпшенню індивідуальних і колективних, кількісних і якісних результатів праці
Змінна частина (премії)	Забезпечення росту оплати залежно від ефективності та результатів праці підприємства в цілому, окремих підрозділів і кожного співробітника	Сприяє задоволенню матеріальних і соціальних потреб, потреб у визнанні й повазі; обумовлює прагнення до поліпшення індивідуальних і колективних, кількісних і якісних результатів праці, зацікавленість у результатах діяльності підприємства в цілому; формує почуття приналежності до підприємства
Компенсаційні доплати	Формування почуття захищеності та забезпечення компенсації за роботу в нічний час, вихідні та святкові дні, за роботу в наднормативний часу та ін.	Сприяє задоволенню потреб у безпеці; формує почуття справедливості, підвищує лояльність і довіра до підприємства
Матеріальне негрошове стимулювання		
Соціальний пакет (бенефіти)	Підвищення конкурентної привабливості підприємства на регіональному ринку праці; утримання високопрофесійних співробітників; створення сприятливої суспільної думки про підприємство	Сприяє задоволенню матеріальних потреб, потреб у безпеці, потреб у визнанні та повазі; формує почуття справедливості, підвищує довіру до керівництва та лояльність до підприємства
Нематеріальне стимулювання		
	Забезпечення і утримання співробітників, підвищення лояльності, ефективності діяльності	Сприяє задоволенню соціальних потреб, потреб у визнанні та повазі; формує почуття справедливості, підвищує довіру до керівництва і лояльність до підприємства

Джерело: запропоновано автором.

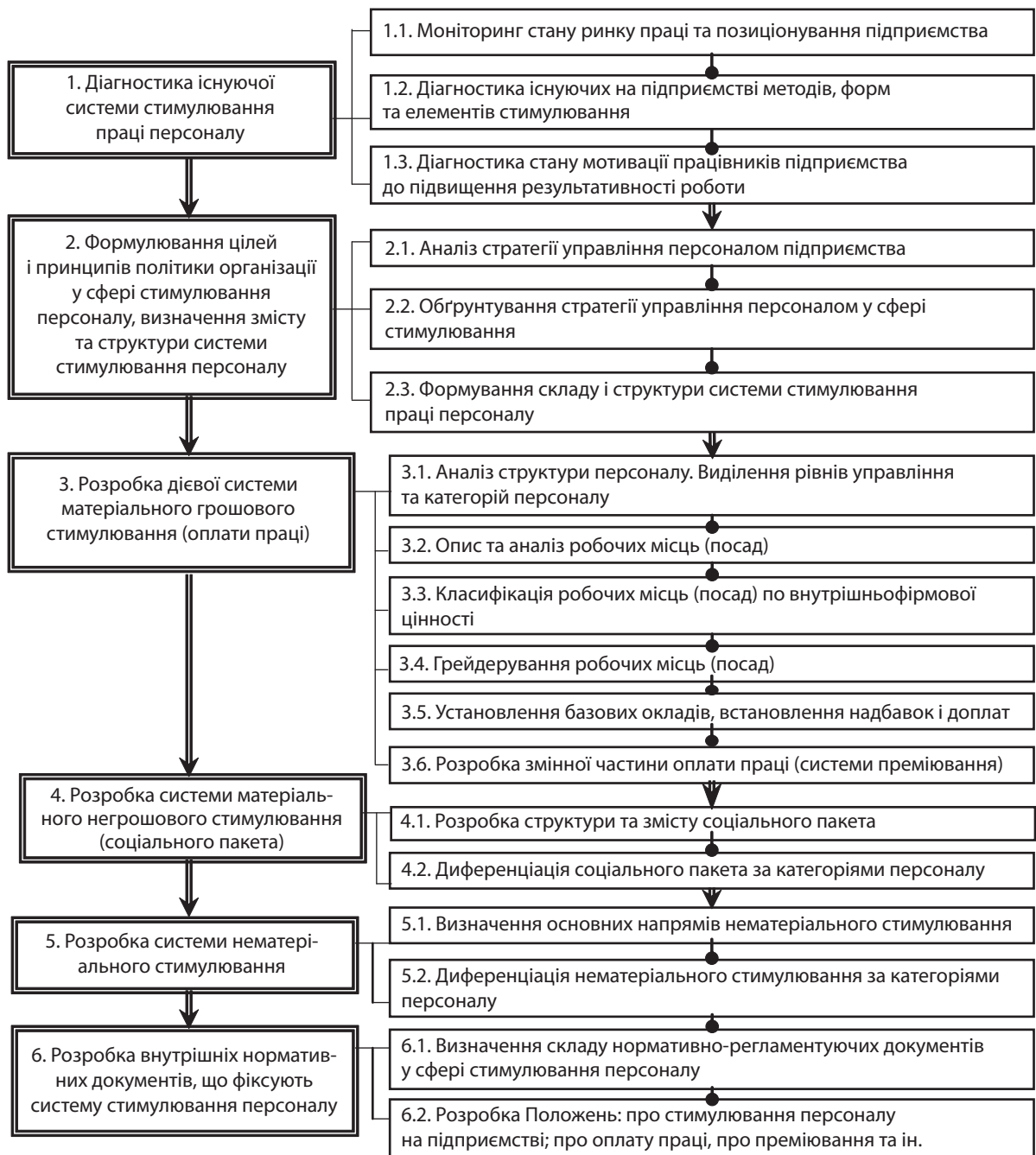


Рис. 1. Логічна схема формування системи стимулювання праці персоналу підприємства торгівлі

Джерело: запропоновано автором.

і аналіз робочих місць (посад); оцінка й класифікація робочих місць (посад) за ступенем цінності кожного з них усередині підприємства; грейдерування робочих місць (посад); установлення постійної частини оплати праці (базових окладів), установлення надбавок і доплат; розробка її змінної частини (системи преміювання). Для кожного етапу запропоновано й обґрунтовано методичні рекомендації та технологія їх реалізації.

Послідовність та структура встановлення оплати праці всіх категорій персоналу досліджуваних підприємств торгівлі на підставі системи грейдів базується на таких основних положеннях.

Ціна «грейду» (ЗПі) *i*-тої категорії персоналу складається з двох частин:

- ✦ оплата вартості витраченої праці – ЗПГ (погодинний вклад);
- ✦ оплата підсумків (результатів) праці – ЗПВ (відрядний вклад).

Виходячи з цього, зарплата кожного працівника визначається чотирма основними параметрами:

- 1) ставкою – плановою (договірною) заробітною платою;
- 2) співвідношенням двох частин ставки: ЗПГ – оплатою вартості витраченої праці та ЗПР – оплатою за підсумки роботи;
- 3) структурою ЗПР (змінними компонентами зарплати): ЗПП – за виконання особистих планів; ЗПВ – за підсумки роботи свого підрозділу; ЗПС – за підсумки

роботи суміжній служби або всього підприємства (якщо функції працівника мають на них істотний вплив);

4) обмеженнями мінімуму і максимуму заробітної плати.

Як видно із запропонованої структури системи стимулювання на основі грейдів, у кожного працівника комбінація параметрів і компонентів оплати праці індивідуальна, відповідає його функціональним обов'язкам і показникам, на які він повинен здійснювати реальний вплив і за які несе відповідальність.

Ставка (базова складова заробітної плати) встановлюється у відповідності з вартістю працівника на цільовому ринку праці. По суті, ставка – це оплата за компетенцію, тобто за знання, вміння, особистісні якості та потенціал працівника, а не тільки за займану посаду. Її величина повинна бути достатньою, щоб залучити на підприємство працівника потрібної кваліфікації та підготовки. Від середньоринкової зарплати вона може бути занижена на 10 – 30%, що створить у фахівця стимул до інтенсивної праці, до постійного навчання та нарощуванню спектра виконуваних завдань, до заміщення інших посад. Співвідношення ЗПГ і ЗПВ (частка зарплати за підсумки (ЗПВ) в ставці залежить від значимості функцій працівника, тобто ступеня його впливу на підсумки виконання основних показників виробничо-господарської діяльності (ВГД) підприємства, його підрозділів чи особистих планів: чим більше значимість функцій, тим більше частка. У загальному вигляді структуру грейду наведено на рис. 2.

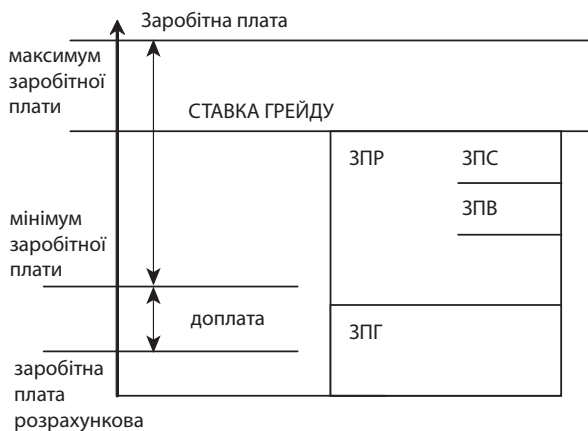


Рис. 2. Структура грейду за видами оплати праці

Джерело: запропоновано автором.

Впорядкувати, систематизувати величини ставок і їх співвідношення як всередині підрозділу, так і по всьому підприємству можна по «сітці співвідношень в оплаті праці на підприємстві», яка скорочує кількість категорій посад до п'яти, а кваліфікаційних груп – з традиційних 20–30 до 10–12, що істотно пом'якшує проблему дисбалансу ставок всередині підрозділу і між ними, тобто системно впорядковує планові зарплати по всьому підприємству. Більше того, маючи інформацію про середньоринкові зарплати тільки ключових співробітників, сітка допомагає «від зворотного» встановити (уточнити) зарплату всього персоналу, що істотно скорочує витрати при аналізі ситуації на ринку праці.

Розмір заробітку за витрачену працю (ЗПГ) залежить від її частки в ставці грейду і пропорційний величині відпрацьованого часу, у т. ч. з урахуванням надбавок за понаднормові години. Мінімальна і максимальна заробітна плата відіграє роль обмежувача зниження рівня зарплати при найнесприятливіших поєднаннях різних підсумків за результатами роботи, зниження оплати праці за якість праці, тобто встановлення мінімальної заробітної плати не допускає нарахування фактичної зарплати нижче встановленого мінімуму. Величина мінімальної зарплати залежить від статусу працівника, його цінності для організації. Мінімум заробітної плати індивідуальний; він повинен не тільки забезпечувати працівнику соціальний захист, а й утримувати потрібних фахівців від бажання шукати нове місце роботи. Як правило, рівень мінімальної заробітної плати встановлюється не нижче рівня прожиткового мінімуму, але не нижче встановленого законодавством. У тих випадках, коли фактична зарплата (без урахування відпрацьованого часу) виявиться менше рівня мінімальної заробітної плати, проводиться доплата до нього; якщо в цьому вина працівника – доплата є фактично «безвідсотковим кредитом», умови погашення якого встановлює керівник у рамках законодавства. Максимальний рівень зарплати визначається максимальним рівнем підсумків, який потенційно може бути досягнутий колективними або індивідуальними зусиллями працівників. Для кожного співробітника, а точніше, для кожної посади, вибирається своя структура грейду з метою встановлення оптимального і зрозумілого зв'язку нарахованої оплати з результатами, на які він впливає і за які несе відповідальність згідно зі своїми функціями.

Працівники відповідно щодо впливу їх функцій на кінцеві результати розподіляються умовно на три категорії:

- ✦ **категорія «А»:** функції безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства (вище керівництво, провідні менеджери та фахівці основних підрозділів) – для цієї категорії частка ЗПР у ставці складає 60–80%;
- ✦ **категорія «Б»:** функції побічно (опосередковано) впливають на результати діяльності (фахівці основних підрозділів, керівники та провідні фахівці функціональних, допоміжних підрозділів) – для цієї категорії частка ЗПР у ставці складає 30–60%;
- ✦ **категорія «В»:** функції практично не впливають на результати діяльності; завдання персоналу – якісне виконання суворо регламентованих функцій (бухгалтери, касири, працівники складів, секретарі, ремонтний та інший обслуговуючий персонал) – для цієї категорії частка ЗПР в ставці складає 0–30%. Схему розподілу компонентів оплати праці за категоріями персоналу наведено на рис. 3.

ВИСНОВКИ

Впровадження грейдової системи оплати праці дає змогу забезпечити стимулюючий ефект для працівників, оскільки в разі визначення заробітної плати з двох

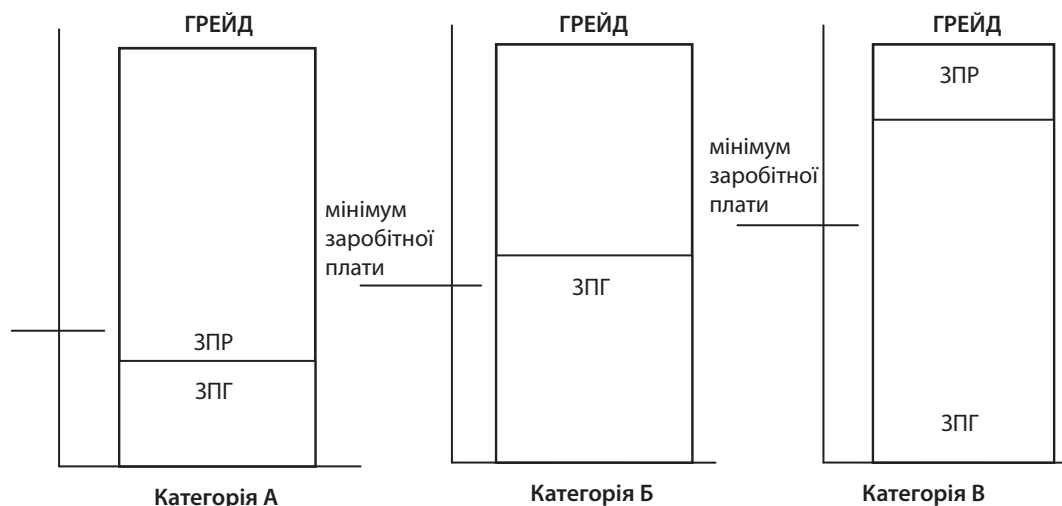


Рис. 3. Розподіл компонентів оплати праці на основі грейдів за категоріями персоналу

Джерело: запропоновано автором.

частин (посадовий оклад і премія) керівництво може у міру потреби впливати на суму винагороди залежно від рівня виконання плану або досягнення інших цілей та завдань підприємства. Вважається, що грамотне використання системи формування окладів впливає на підвищення ефективності використання фонду оплати праці на 10–50%. Великий плюс для будь-якого підприємства. При стандартизованій системі співробітники розуміють, за що вони отримують гроші, чому саме так і що потрібно для переходу на іншу кар'єрну сходинку. Великий плюс для будь-яких співробітників. Отже, виходить добрий симбіоз: все зрозуміло, все ясно, прозоро і, що не менш важливо, чесно. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бортник В. А.** Кадровий потенціал : оцінка і перспективи підвищення / В. А. Бортник // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2007. – № 1. – С. 50 – 53.
- 2. Армстронг М.** Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы труда и вознаграждения персонала / М. Армстронг, Т. Стивенс; ред. Т. В. Герасимова / Пер. с англ. О. В. Теплых. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
- 3. Цимбалюк С.** Грейдова система оцінювання посад і оплати праці: методологія, методика, практика / С. Цимбалюк // Довідник аграрника. – 2009. – № 2 (80). – С. 86 – 98.
- 4. Червінська Л.** Новий підхід до оплати праці сільськогосподарських працівників / Л. Червінська, С. Мала // Пропозиція. – 2009. – № 3. – С. 46 – 49.
- 5. Яценко О. І.** Організація ефективної системи матеріального стимулювання праці / О. І. Яценко, А. О. Шевцова // Науковий вісник НЛТУ. – 2006. – Вип. 16.1 – С. 284 – 289.
- 6. Козырева Т. А.** Проблемы оценки труда / Т. А. Козырева, С. В. Парамонова. – Красноярск : Изд-во Краснояр. гос. ун-та, 2006. – 83 с.
- 7. Мартынов К.** Стоит ли грейдинг выделки / К. Мартынов // Кадровый менеджмент. – 2006. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.klerk.ru/boss/?57505>
- 8. Побудова системи грейдів своїми силами** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejddiv-svojimi-silami>

9. Щотижневик «Контракты» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/notes/salary_upgrade.html

Науковий керівник – Чаюн І. О., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

REFERENCES

- Armstrong, M., and Stevens, T. *Oplata truda: Prakticheskoe rukovodstvo po postroeniiu optimalnoy sistemy truda i voznagrashdeniia personala* [Remuneration: A practical guide to building an optimal system and remuneration of staff]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007.
- Bortnyk, V. A. "Kadrovyy potentsial : otsinka i perspektivy pidvyshchennia" [Human resources: assessment and prospects for improvement]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii*, no. 1 (2007): 50-53.
- Chervinska, L., and Mala, S. "Novyy pidkhid do oplaty pratsi silskohospodarskykh pratsivnykiv" [A new approach to agricultural wage workers]. *Propozytsiia*, no. 3 (2009): 46-49.
- Kozyreva, T. A., and Paramonova, S. V. *Problemy otsinky pratsi* [Problems of evaluation work]. Krasnoiarisk: Vyd-vo Krasnoiariskoho derzhavnoho un-tu, 2006.
- Martynov, K. "Stoit li greydiny vydelki" [Is it worth the candle grading]. <http://www.klerk.ru/boss/?57505>
- "Pobudova systemy hreidiv svoimi sylamy" [Building a system to grade their own]. <http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/rekryting/4429-pobudova-sistemi-grejddiv-svojimi-silami>
- "Shchotyzhnevyyk «Kontrakty»" [Weekly "Contracts"]. http://www.management.com.ua/notes/salary_upgrade.html
- Tsybaliuk, S. "Hreidova systema otsiniuvannia posad i oplaty pratsi: metodolohiia, metodyka, praktyka" [A grade system of evaluation of positions and wages: methodology, technique, practice]. *Dovidnyk ahrarnyka*, no. 2 (80) (2009): 86-98.
- Yashchenko, O. I., and Shevtsova, A. O. "Orhanizatsiia efektyvnoi systemy materialnoho stymuliuvannia pratsi" [The efficient material incentives work]. *Naukovyy visnyk NLTU*, no. 16.1 (2006): 284-289.

ОЦІНКА СТУПЕНЯ ГОТОВНОСТІ ІТ-КОМПАНІЇ ДО ВИХОДУ НА СВІТОВИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

© 2015 СОКОЛ К. М.

УДК 339.13.017:339.138

Сокол К. М. Оцінка ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій

У статті запропоновано ступінь готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій оцінювати на основі аналізу ступеня прояву в її діяльності сукупності діагностичних параметрів, які проявляються різною мірою і загалом характеризують готовність до здійснення відповідної маркетингової стратегії. Ці параметри були умовно класифіковано на три основні групи. До першої групи були включені параметри, які мають загальний характер, тобто характеризують загальний стан компанії, незалежно від її галузі і масштабу. До другої групи увійшли параметри, які безпосередньо пов'язані з виходом компанії на світовий ринок інформаційних технологій, тобто пов'язані з наявністю або відсутністю зовнішніх, внутрішніх і внутрішньофірмових факторів, що впливають на прийняття рішення про вихід на цей ринок. До третьої групи включено параметри, які є властивими для ІТ-компанії. Визначення оцінок ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії вищевказаних параметрів реалізується експертним шляхом за методом Дельфі, на основі яких формується середньозважена експертна оцінка ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії сукупності вищевказаних параметрів.

Ключові слова: ІТ-компанія, середньозважена експертна оцінка, ступінь готовності до виходу на світовий ринок інформаційних технологій.

Формул: 1. **Бібл.:** 19.

Сокол Катерина Михайлівна – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kateryna.sokol@gmail.com

УДК 339.13.017:339.138

Сокол Е. М. Оценка степени готовности ИТ-компаний к выходу на мировой рынок информационных технологий

В статье предложено оценивать степень готовности ИТ-компаний к выходу на мировой рынок информационных технологий на основе анализа степени проявления в ее деятельности совокупности диагностических параметров, которые проявляются в разной степени и в целом характеризуют готовность к осуществлению соответствующей маркетинговой стратегии. Эти параметры были условно классифицированы на три основные группы. В первую группу были включены параметры, имеющие общий характер, то есть характеризующие общее состояние компании, независимо от ее отрасли и масштаба. Во вторую группу вошли параметры, непосредственно связанные с выходом компании на мировой рынок информационных технологий, то есть связанные с наличием или отсутствием внешних, внутренних и внутрифирменных факторов, влияющих на принятие решения о выходе на этот рынок. К третьей группе были отнесены параметры, свойственные для ИТ-компаний. Определение оценок степени проявления в деятельности ИТ-компаний вышеуказанных параметров реализуется экспертным путем по методу Дельфи, на основе которых формируется средневзвешенная экспертная оценка степени проявления в деятельности ИТ-компаний совокупности вышеуказанных параметров.

Ключевые слова: ИТ-компания, средневзвешенная экспертная оценка, степень готовности к выходу на мировой рынок информационных технологий.

Формул: 1. **Библ.:** 19.

Сокол Екатерина Михайловна – аспирантка, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kateryna.sokol@gmail.com

UDC 339.13.017:339.138

Sokol K. M. Estimation of the Degree of Readiness of IT-Company to Enter the World Market of Information Technologies

The article proposes to estimate the readiness of IT-companies to enter the world market of information technologies on the basis of analyzing the degree of manifestation in the company's activity of the combination of diagnostic parameters, which manifest itself in varying degrees and generally characterize the readiness to implement an appropriate marketing strategy. These parameters were conditionally classified as three main groups. In the first group were included parameters of a general nature, i.e. describing the general state of company, regardless of its industry sector and size. The second group included the parameters directly related to entering the world market of information technologies, that is, associated with the presence or absence of external, internal and in-company factors, which cause influence on the decision to enter this market. The third group included the parameters, which are peculiar to IT-companies. Assessment of the degree of manifestation in the IT-companies activities of the above parameters is implemented by expertise with applying the Delphi method, on the basis of which an average weighted expert estimation of the degree of manifestation of the above parameters in the IT-company's activity can be made.

Key words: IT-company, average weighted expert estimation, degree of readiness to enter the world market of information technologies.

Formulae: 1. **Bibl.:** 19.

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

E-mail: kateryna.sokol@gmail.com

Світовий ринок інформаційних технологій характеризується високим рівнем конкуренції, що спонукає ІТ-компанії, які функціонують на цьому ринку, використовувати всі доступні маркетингові засоби для того, щоб протистояти конкуренції, яка постійно зростає.

У контексті виходу на світовий ринок інформаційних технологій ключове значення має наявність ефективної маркетингової стратегії виходу на цей ринок, яка не тільки визначає пріоритетні стратегічні цілі ІТ-компанії, а й є запорукою забезпечення конкуренто-

спроможності ІТ-компанії для успішного функціонування на цьому висококонкурентному ринку.

У зв'язку з цим питання, які пов'язані з попередньою оцінкою готовності ІТ-компанії до реалізації маркетингової стратегії виходу на світовий ринок інформаційних технологій і загалом до виходу на цей ринок з метою прийняття відповідних заходів для підвищення конкурентоспроможності ІТ-компанії, є актуальними.

Розгляду окремих аспектів, які стосуються оцінки готовності компаній різних галузей до виходу на зов-

нішні ринки, останнім часом присвячено роботи багатьох вчених.

Зокрема, у роботі [1] оцінюється доцільність виходу компанії на зовнішній ринок на основі урахування потенційних ризиків. Доводиться, що одним з основних завдань маркетингу є установа максимальної планомірності діяльності компанії, зменшення невизначеності й ризику в господарській діяльності, забезпечення концентрації ресурсів на обраних напрямках.

У роботі [2] розглянуто методичні підходи до оцінки рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії з використанням узагальненої функції бажаності Е. Харрінгтона.

У роботі [3] ступінь готовності компанії до ведення електронного бізнесу пропонується здійснювати на основі аналізу як наявних ресурсних можливостей компанії (персонал, технології, фінанси, інформаційні потоки), так і її внутрішніх характеристик (стиль управління, стратегія, структура). При цьому ступінь формалізації стратегії компанії, регламентованості та документованості її бізнес-процесів вважається прямо пропорційним готовності до ведення електронного бізнесу, а вибір моделі переходу до ведення електронного бізнесу пропонується здійснювати виходячи з привабливості Інтернет-ринку та ступеня її готовності до інтеграції. За кожним показником обраховується відповідний коефіцієнт на основі методу експертних оцінок за участю фахівців підприємства, зовнішніх консультантів і галузевих експертів та створюється матриця оцінки.

У роботі [4] вказується, що перш ніж розробляти стратегію, на основі якої буде здійснюватися адаптивне стратегічне управління підприємством, доцільною є оцінка його готовності до такого стратегічного підходу, і найважливішою методикою оцінювання вважається методика, яка дає змогу виявити ознаки, ступінь прояву яких у діяльності підприємства характеризує його готовність до використання адаптивного стратегічного управління та планування в роботі з маркетинговою стратегією. Ці ознаки виявляються на підприємстві різною мірою й характеризують у кінцевому рахунку його конкурентні переваги. При цьому виявлення ступеня прояву ознак, що характеризують готовність підприємства до використання принципів і методів адаптивного стратегічного управління, проводиться експертним шляхом за методом Дельфі.

Однак детальний аналіз вищезазначених робіт дозволяє зробити висновок про те, що багато проблемних питань щодо оцінки готовності компаній до виходу на зовнішні ринки ще вивчено недостатньо, зокрема неповною мірою висвітлюються питання, які безпосередньо пов'язані з виходом компаній саме на світовий ринок інформаційних технологій, що є актуальним з урахуванням важливості розвитку ІТ-галузі для економіки України.

Метою статті є розробка методологічних засад оцінки ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій на основі середньозваженої експертної оцінки ступеня прояву в її діяльності сукупності діагностичних параметрів, які проявляються в її діяльності різною мірою.

Перш ніж розробляти маркетингову стратегію, на основі якої планується здійснити вихід на світовий ринок інформаційних технологій, доцільно провести попередню оцінку ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на цей ринок, за результатами якої має бути складений план обов'язкових заходів, здійснення яких забезпечить підвищення конкурентоспроможності ІТ-компанії в контексті виходу на світовий ринок інформаційних технологій.

Крім того, для прийняття остаточного рішення щодо виходу на світовий ринок інформаційних технологій доцільною є також оцінка ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на цей ринок після розробки відповідної маркетингової стратегії та здійснення вищевказаних заходів.

Практично ступінь готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій пропонується оцінювати на основі аналізу ступеня прояву в її діяльності сукупності діагностичних параметрів, які загалом характеризують готовність до виходу на цей ринок і, в цілому, до здійснення відповідної маркетингової стратегії. Фактично такі параметри характеризують конкурентні переваги ІТ-компанії і можуть проявлятися в її діяльності різною мірою [4; 5].

Внаслідок того, що загальна кількість параметрів, що характеризують діяльність компанії, досить велика, доцільно враховувати найбільш суттєві з цих параметрів, які були умовно класифіковані на три основні групи параметрів.

До першої групи були включені параметри, які мають загальний характер, тобто характеризують загальний стан компанії, незалежно від її галузі та масштабу (фінансовий стан, рівень стратегічного і оперативного менеджменту і маркетингу, інноваційний потенціал та інше).

Як основні параметри діяльності ІТ-компанії, які визначають її фінансовий стан, були взяті до уваги такі [6]:

- ★ здатність безперервно вести свою діяльність, безперервно розраховуватися за поточними зобов'язаннями станом на поточний час (рівень платоспроможності);
- ★ здатність зберегти на майбутнє можливість безперервного ведення діяльності, можливість зберегти фінансову незалежність від зовнішніх чинників (рівень фінансової стійкості);
- ★ ефективність роботи компанії (рівень рентабельності).

Як основні параметри діяльності ІТ-компанії, які характеризують рівень стратегічного й оперативного менеджменту і маркетингу, були розглянуті такі [4; 5]:

- ★ визначеність місії, цілей і стратегії ІТ-компанії;
- ★ наявність налагодженого механізму збору, аналізу й обробки маркетингової інформації;
- ★ прийняття заходів з підвищення конкурентоспроможності;
- ★ адаптованість до нових ринкових можливостей;
- ★ орієнтація поточного менеджменту і маркетингу на виконання стратегічних завдань;
- ★ організаційне відокремлення завдань стратегічного менеджменту від завдань оперативного менеджменту;

- ✦ постійне інформування персоналу про стратегічні цілі та плани;
- ✦ рівень корпоративної культури;
- ✦ наявність ефективного маркетингового підрозділу.

Комерційний успіх ІТ-компанії на світовому ринку інформаційних технологій значною мірою залежить від її здатності до створення та запровадження інновацій. Значна частина попиту на продукцію ІТ-компаній формується внаслідок появи на ринку абсолютно нових інноваційних товарів і послуг.

Здатність ІТ-компанії до інновацій характеризується ступенем готовності ІТ-компанії до реалізації інноваційних проектів або програм інноваційних перетворень і втілення інновацій.

Як основні параметри діяльності ІТ-компанії, що характеризують її інноваційний потенціал, тобто ступінь готовності ІТ-компанії до реалізації програм інноваційних перетворень та впровадження інновацій, були взяті до уваги такі [7–9]:

- ✦ рівень поточної інноваційної активності;
- ✦ рівень потенційних інноваційних можливостей, які широко застосовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці для оцінки інноваційного потенціалу компанії.

До *другої групи* були включені параметри, які безпосередньо пов'язані з виходом ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій, тобто параметри, які пов'язані з наявністю (відсутністю) зовнішніх, внутрішніх і внутрішньофірмових факторів (наявністю передумов і мотивів та відсутністю бар'єрів), що впливають на прийняття рішення про вихід на світовий ринок інформаційних технологій.

До цієї групи були віднесені параметри, які пов'язані з наявністю основних передумов і мотивів виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій, у тому числі [10, с. 14; 11, с. 151–154]:

- ✦ підвищення потенційного попиту, розширення ринку продажів і збільшення за рахунок цього прибутку;
- ✦ зменшення собівартості продукції за рахунок збільшення масовості її виробництва і зниження виробничих витрат за рахунок використання переваг зовнішніх ринків;
- ✦ нестабільність національної валюти;
- ✦ нестабільність внутрішньої політичної та економічної обстановки;
- ✦ недосконалість нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність ІТ-компанії на внутрішньому ринку;
- ✦ продовження життєвого циклу продукції ІТ-компанії завдяки виходу на світовий ринок інформаційних технологій, попит на якому є зростаючим на відміну від внутрішнього ринку;
- ✦ зниження комерційних ризиків за рахунок їх розподілу та географічної диверсифікації внаслідок орієнтації на покупців, що знаходяться в різних економічних середовищах, і оперування в

більш сприятливих конкурентних умовах (з урахуванням появи нових ризиків);

- ✦ прагнення підвищити ефективність діяльності бізнес-одиниць ІТ-компанії, які є неефективними на внутрішньому ринку;
- ✦ зниження попиту на продукцію ІТ-компанії на внутрішньому ринку;
- ✦ згладжування різких коливань попиту на продукцію ІТ-компанії на внутрішньому ринку;
- ✦ значне зростання попиту на продукцію ІТ-компанії на зовнішніх ринках;
- ✦ наявність конкурентних переваг за ключовою компетенцією, яка проявляється у володінні унікальною технологією або ноу-хау, у міцних і надійних відносинах зі споживачами та іншому;
- ✦ прагнення підвищити імідж ІТ-компанії шляхом виходу на світовий ринок інформаційних технологій.

До другої групи були віднесені також параметри, які пов'язані з відсутністю основних бар'єрів для виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій, у тому числі [12, с. 73, 74; 13, с. 237]:

- ✦ значні витрати на проведення маркетингових досліджень макро- та мікросередовища, яке впливає на діяльність ІТ-компанії на новому для неї зовнішньому ринку;
- ✦ складність організації віддаленого управління роботою ІТ-компанії на зовнішньому ринку;
- ✦ необхідність модифікації й адаптації продукції ІТ-компанії до вимог зовнішнього ринку;
- ✦ високий рівень конкуренції на світовому ринку інформаційних технологій;
- ✦ складність організації партнерських взаємин на світовому ринку інформаційних технологій;
- ✦ законодавчі обмеження, які перешкоджають проникненню іноземних товарів і послуг;
- ✦ національно-культурні відмінності, що стосуються мови, релігії та поведінки, які переважають на новому цільовому ринку в порівнянні з внутрішнім ринком.

Внаслідок того, що для українських компаній успішна зовнішньоекономічна діяльність неможлива без урахування міжнародних вимог до фінансової звітності, то до другої групи як параметр також було включено урахування міжнародних вимог до фінансової звітності.

До *третьої групи* були включені параметри, які є властивими для ІТ-компанії, а саме: міжнародна сертифікація ІТ-компанії, рівень інформаційної культури, ступінь використання мережі Інтернет при проведенні торгових операцій, рівень якості та ефективності веб-сайта компанії, дотримання екологічних стандартів, рівень інформаційної відкритості ІТ-компанії та її топ-менеджменту та інші [14–16].

Підсумовуючи аналіз параметрів, які в цілому характеризують готовність ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій, зауважимо, що деякі з розглянутих параметрів за своєю суттю можуть мати відношення до кількох вищезгаданих груп одночасно.

Визначення ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії параметрів, які характеризують її готовність до виходу на світовий ринок інформаційних технологій і здійснення відповідної маркетингової стратегії, пропонується реалізовувати експертним шляхом на основі методу Дельфі, який є одним з найпоширеніших методів групового експертного оцінювання серед застосовуваних у маркетингу для кількісної (рангової, бальної, числової) оцінки подій, безпосереднє вимірювання яких є неможливим. Даний метод полягає в підборі кваліфікованих експертів, анонімому заповненні ними спеціально підготовлених анкет експертної оцінки і подальшій обробці результатів з використанням статистичних методів. Експертне оцінювання проводиться анонімно для забезпечення об'єктивності суджень експертів і виключення їх взаємного впливу [17, с. 28–29; 18, с. 83–86].

Суттю методу Дельфі є виявлення узгодженого колективного судження в ході індивідуального анкетного опитування кваліфікованих експертів. Вихідною передумовою даного методу є припущення про те, що при правильному узагальненні та обробці індивідуальних оцінок кваліфікованих експертів щодо об'єкта оцінювання можна отримати підсумкове колективне судження з достатнім ступенем достовірності й точності.

При цьому метод Дельфі поєднує в собі процедури отримання експертної інформації з ефективним зворотним зв'язком, що дозволяє експертам коригувати свої судження, а саме: судження кваліфікованих експертів після узагальнення повертаються їм з новою додатковою інформацією про об'єкт оцінювання для того, щоб експерти мали можливість скоригувати свої судження, якщо це необхідно. Така ітераційна процедура може повторюватися кілька разів до тих пір, поки не буде досягнуто максимального консенсусу і збіжність представлених у формі кількісної оцінки суджень всіх кваліфікованих експертів не буде прийнятною у відповідності до мети експертного оцінювання.

Можлива ситуація, коли узгодженість між судженнями експертів не буде досягнута або буде встановлено відсутність єдиного судження. Вивчення причин суттєвих розбіжностей в оцінках експертів дозволяє виявити невраховані раніше аспекти, прийняття до уваги яких може зробити експертну оцінку більш якісною.

Суб'єктами експертного оцінювання, крім групи кваліфікованих експертів, є також організаційна група, яка організовує й обробляє судження експертів.

Сама процедура експертного оцінювання включає попередній, основний і аналітичний етапи [18, с. 84–86].

На попередньому етапі здійснюється підбір групи кваліфікованих експертів (зазвичай до 20 осіб) і підготовка попереднього варіанта таблиць експертної оцінки.

Основний етап включає постановку задачі експертного оцінювання, експерти знайомляться з його основною метою і дають свій висновок щодо змісту попереднього варіанта таблиць експертної оцінки. Організаційна група вносить необхідні зміни і формує остаточний варіант таблиць експертної оцінки. Потім проводиться саме експертне оцінювання, у процесі якого всі експерти мають можливість знайомитися із суджен-

нями тих експертів, чії судження істотно розходяться, і, за необхідністю, коригувати свої судження.

Аналітичний етап включає перевірку узгодженості суджень експертів, їх аналіз та обробку, формування остаточної підсумкової оцінки і практичних рекомендацій у відповідності з метою експертного оцінювання.

Одним з найважливіших етапів проведення експертної оцінки є підбір кваліфікованих експертів, які мають бути фахівцями в галузі проведення експертної оцінки, мати відповідний досвід роботи і високий рівень ерудиції, адекватно розуміти сучасні тенденції розвитку галузі, до якої відноситься об'єкт оцінювання, бути самокритичними.

Щодо використання методу Дельфі для оцінки ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій, то кваліфікованими експертами можуть виступати зовнішні експерти і/або менеджери ІТ-компанії. При цьому будемо вважати залучених експертів рівноправними, тобто такими, чії оцінки мають однакову вагу.

Залучення менеджерів ІТ-компанії до експертного оцінювання не потребує додаткових витрат, необхідних для залучення зовнішніх експертів, вони володіють знаннями специфіки своєї ІТ-компанії, однак при цьому вони можуть вносити елемент суб'єктивності та бути недостатньо підготовленими до участі у експертному оцінюванні.

Найбільш прийнятним з точки зору витрат на проведення експертного оцінювання та необхідності забезпечення його об'єктивності уявляється залучення до експертного оцінювання і менеджерів ІТ-компанії, і зовнішніх експертів. При цьому у складі зовнішніх експертів обов'язково мають бути представники асоціації «Інформаційні технології України», яка є провідною асоціацією України в галузі інформаційних технологій і одним з основних завдань якої є сприяння українським ІТ-компаніям у розвитку їхнього експорту, а також глобальне просування української ІТ-продукції на світові ринки.

Кожному з експертів пропонується дати оцінку ступеня прояву в її діяльності кожного з вищенаведених параметрів з використанням безрозмірної шкали значень від 0 до 1 включно. При цьому значення оцінки прояву будь-якого параметра, яке дорівнює 0, означатиме, що даний параметр в діяльності ІТ-компанії ніяким чином не проявляється (прояв відсутній), значення оцінок в інтервалі від 0 до 1 означатиме, що даний параметр в діяльності ІТ-компанії проявляється частково (частковий прояв), а значення оцінки, яке дорівнює 1, означатиме, що даний параметр в діяльності ІТ-компанії проявляється в повному обсязі (стовідсотковий прояв).

Крім того, кожному з експертів пропонується оцінити важливість для ІТ-компанії кожного з параметрів шляхом встановлення відповідних вагових коефіцієнтів, які характеризують ступінь важливості для ІТ-компанії в контексті її виходу на світовий ринок інформаційних технологій кожного з розглянутих параметрів, з використанням шкали значень від 0 до 1 включно. Потім дані

вагові коефіцієнти для кожного з параметрів усереднюються за кількістю експертів.

На основі отриманих експертних оцінок має бути сформована загальна експертна оцінка ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії сукупності вищенаведених параметрів, якою пропонується вважати середньозважену експертну оцінку, яка розраховується за такою формулою [5; 18, с. 86–87; 19, с. 16]:

$$S = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{j=1}^n S_{ij}, \quad (1)$$

де S – середньозважена експертна оцінка ступеня прояву сукупності параметрів;

S_{ij} – оцінка j -го експерта ступеня прояву i -го параметра;

k_i – усереднений за кількістю експертів ваговий коефіцієнт ступеня важливості i -го параметра;

m – кількість параметрів;

n – кількість експертів;

i – номер параметра;

j – номер експерта.

Одночасно з формуванням за формулою (1) загальної експертної оцінки ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії всієї сукупності параметрів, які загалом характеризують готовність до виходу на світовий ринок інформаційних технологій, доцільним є формування на основі цієї ж формули трьох окремих часткових експертних оцінок ступеня прояву в діяльності ІТ-компанії параметрів, які мають загальний характер, параметрів, які пов'язані з виходом на світовий ринок інформаційних технологій, і параметрів, які є характерними для ІТ-компанії.

При цьому ці параметри, які фактично характеризують ступінь готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій на загальнокорпоративному рівні, і сама процедура оцінювання відповідним чином адаптуються до бізнес-рівня і функціонального рівня управління компанії.

ВИСНОВКИ

Здійснення попередньої оцінки ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій до початку формування відповідної маркетингової стратегії, на основі якої планується здійснення виходу на цей ринок, дозволяє своєчасно прийняти відповідні обов'язкові заходи щодо підвищення конкурентоспроможності ІТ-компанії в контексті її виходу на цей ринок. Крім того, здійснення оцінки ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій після формування відповідної маркетингової стратегії і здійснення вказаних заходів дозволяє прийняти остаточне обґрунтоване рішення щодо виходу на цей ринок.

Оскільки ключова роль при здійсненні оцінки ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій відводиться використанню спеціальної числової шкали вимірювання, яка має градацію, що відповідає різним ступеням готовності ІТ-компанії до виходу на цей ринок, це питання є предметом подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Муштай В. А. Обґрунтування маркетингових можливостей підприємства та аналіз ризиків його діяльності / В. А. Муштай // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 154 – 162.

2. Федулова І. В. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І. В. Федулова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 24/125. – С. 36 – 39.

3. Голіонко Н. Г. Проблеми і перспективи розвитку електронного бізнесу на вітчизняних підприємствах / Н. Г. Голіонко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1 (2). – С. 335 – 339.

4. Корінев В. Л. Стратегічне планування маркетингу як складова адаптивного управління підприємством / В. Л. Корінев, Д. О. Мартиненко // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 3. – С. 71 – 74.

5. Шкардун В. Оцінка готовності підприємства к реалізації маркетингової стратегії / В. Шкардун, Т. Ахтямов // Маркетинг, 2001. – № 3. – С. 79 – 86.

6. Васина А. А. Параметры работы компании, определяющие ее финансовое состояние – определяющие значения финансовых показателей / А. А. Васина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=005680>

7. Вермель М. В. Инновационная деятельность как фактор успеха международных IT-компаний / М. В. Вермель // Креативная экономика. – 2012. – № 1 (61). – С. 101 – 106.

8. Калініченко Л. Л. Кількісна оцінка інноваційного потенціалу підприємств / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 107 – 112.

9. Князь О. В. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Князь, Ю. А. Андріанов // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 219 – 227.

10. Акулич І. Л. Международный маркетинг : учеб. пособие / И. Л. Акулич. – Мн. : Выш. шк., 2006. – 544 с.

11. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

12. Гвоздецька І. В. Особливості виходу торговельного підприємства на міжнародні ринки / І. В. Гвоздецька, Т. Є. Ніч // Маркетингові інновації в економіці і бізнесі : монографія / За заг. ред. С. В. Ковальчук. – Хмельницький : ТОВ «Поліграфіст-2», 2013. – С. 68 – 77.

13. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 408 с.

14. Комплексный аудит сайта или интернет-магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://websitesaudit.pro/?gclid=CL-ljZz46sECFWoJwwodhrAAqQ>

15. Маркетинговый анализ сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ainursafin.com/Consult-on-site>

16. Авторское право в сети Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://copyright.ua/inet.php>

17. Черномаз П. О. Международный маркетинг : учебное пособие / П. О. Черномаз. – Харьков : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2008. – 232 с.

18. Петруня Ю. Є. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Б. Говоруха, Б. В. Літовченко. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 216 с.

19. Василенко О. А. Математично-статистичні методи аналізу у прикладних дослідженнях : навч. посіб. / О. А. Василенко, І. А. Сенча. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 166 с.

Науковий керівник – Сідоров В. І., кандидат економічних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу ХНУ ім. В. Н. Каразіна

REFERENCES

- Akulich, I. L. *Mezhdunarodnyy marketing* [International marketing]. Minsk: Vysheyshaia shkola, 2006.
- "Avtorskoe pravo v seti Internet" [Copyright on the Internet]. <http://copyright.ua/inet.php>
- Chernomaz, P. O. *Mezhdunarodnyy marketing* [International marketing]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2008.
- Didkivskiy, M. I. *Zovnishnyoekonomichna diialnist pidpriemstva* [Foreign trade enterprises]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Fedulova, I. V. "Pidkhody do otsinky rivnia hotovnosti pidpriemstva shchodo innovatsiinoho rozvytku" [Approaches to the assessment of the readiness of enterprises for innovation]. *Visnyk KNU im. T. Shevchenka*, no. 24/125 (2011): 36-39.
- Hvozdetzka, I. V., and Nich, T. Ye. "Osoblyvosti vykhodu to rhovelnoho pidpriemstva na mizhnarodni rynky" [Features exit the trade on international markets]. In *Marketynhovi innovatsii v ekonomitsi i biznesi*, 68-77. Khmelnytskyi: Polihrafist - 2, 2013.
- Holionko, N. H. "Problemy i perspektyvy rozvytku elektronoho biznesu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh" [Problems and prospects of e-business for domestic enterprises]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, no. 1 (2) (2013): 335-339.
- Kalinichenko, L. L. "Kilkisna otsinka innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv" [Quantitative evaluation of innovative potential of enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 30 (2010): 107-112.
- Kniaz, O. V., and Andrianov, Yu. A. "Otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva" [Evaluation of innovative potential of enterprise]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2007): 219-227.
- Koriniev, V. L., and Martynenko, D. O. "Stratehichne planuvannia marketynhu iak skladova adaptivnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Strategic marketing planning as a component of adaptive management]. *Derzhava ta rehiony. Serii "Ekonomika ta pidpriemnytstvo"*, no. 3 (2014): 71-74.
- "Kompleksnyy audit sayta ili internet-magazina" [A comprehensive audit of the site or online store]. <http://websiteaudit.pro/?gclid=CL-ljZz46sECFWoJwwodhrAAqQ>
- Mushtai, V. A. "Obgruntuvannia marketynhovyykh mozhlyvostei pidpriemstva ta analiz ryzykiv ioho diialnosti" [Justification marketing business opportunities and risk analysis of its activities]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Finansy i kredyt*, no. 1 (2013): 154-162.
- "Marketingovyy analiz sayta" [Marketing analysis of the site]. <http://ainursafin.com/Consult-on-site>
- Petrunia, Yu. Ye., Hovorukha, V. B., and Litovchenko, B. V. *Pryiniattia upravlinskykh rishen* [Decision-making]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.
- Shkardun, V., and Akhtiamov, T. "Otsenka gotovnosti predpriiatia k realizatsii marketingovoy strategii" [Readiness Assessment of the enterprise to implement a marketing strategy]. *Marketing*, no. 3 (2001): 79-86.
- Tiurina, N. M., and Karvatska, N. S. *Zovnishnyoekonomichna diialnist pidpriemstva* [Foreign trade enterprises]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2013.
- Vermel, M. V. "Innovatsionnaia deiatelnost kak faktor uspekha mezhdunarodnykh IT-kompaniy" [Innovative activity as a factor in the success of international IT-companies]. *Kreativnaia ekonomika*, no. 1 (61) (2012): 101-106.
- Vasina, A. A. "Parametry raboty kompanii, opredeliaushchie ee finansovoe sostoianie – opredeliaushchie znachenii finansovykh pokazateley" [Parameters of the company, determining its financial condition – determine the value of financial indicators]. <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005680>
- Vasylenko, O. A., and Sencha, I. A. *Matematychno-statystychni metody analizu u prykladnykh doslidzhenniakh* [Mathematical and statistical methods of analysis in applied research]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2011.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

© 2015 ГЛУЩЕНКО Т. С., ДОБРЯНСЬКА В. В.

УДК 659.1:339.19

Глущенко Т. С., Добрянська В. В. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України

Мета статті полягає в дослідженні розвитку рекламно-комунікаційного ринку України та проведенні оцінки його сучасного стану. Актуальність обраної теми полягає в особливій ролі рекламної діяльності та обумовлюючого її комунікаційного процесу в умовах фінансово-економічної кризи та стагнації товарних ринків. Стан і тенденції розвитку рекламно-комунікаційного ринку мають важливе значення, оскільки, з одного боку, вони відображають рівень розвитку виробництва та товарного ринку, з іншого – є стимулюючим фактором для їх подальшого вдосконалення. У ході проведення аналізу, систематизації та узагальнення науково-практичних робіт багатьох учених було виявлено закономірності та тенденції розвитку рекламно-комунікаційного ринку України, а також досліджено характер зміни його структури. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що в складних економічних умовах пріоритетними каналами рекламних комунікацій будуть телевізійна та Інтернет-реклама. Незважаючи на загальне падіння обсягів рекламного ринку України, Інтернет, як рекламно-комунікаційний канал, продовжуватиме набирати обертів завдяки гнучкості, інтерактивності та таргетингу по цільових групах. Немедійні рекламні комунікації так і не отримали широкого застосування, переважно у зв'язку з відсутністю вільних коштів на їх розвиток. У подальших дослідженнях пріоритетним напрямком є вивчення впливу різних видів маркетингових комунікацій на поведінку споживачів та можливостей підвищення ефективності їх застосування в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: реклама, рекламно-комунікаційний ринок, медіареклама, немедійні рекламні комунікації.

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Глущенко Тетяна Станіславівна – старший викладач кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: gkira@mail.ru

Добрянська Вікторія Вікторівна – доктор технічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: victoriya.vd@gmail.com

УДК 659.1:339.19

UDC 659.1:339.19

Глущенко Т. С., Добрянская В. В. Тенденции и перспективы развития рекламно-коммуникационного рынка Украины

Цель статьи заключается в исследовании развития рекламно-коммуникационного рынка Украины и проведении оценки его современного состояния. Актуальность выбранной темы заключается в особой роли рекламной деятельности и обуславливающего ее коммуникационного процесса в условиях финансово-экономического кризиса и стагнации товарных рынков. Состояние и тенденции развития рекламно-коммуникационного рынка имеют важное значение, поскольку, с одной стороны, они отражают уровень развития производства и товарного рынка, с другой – являются стимулирующим фактором для их дальнейшего совершенствования. В ходе проведения анализа, систематизации и обобщения научно-практических работ многих ученых были выявлены закономерности и тенденции развития рекламно-коммуникационного рынка Украины, а также исследован характер изменения его структуры. В результате проведенного исследования было установлено, что в сложных экономических условиях приоритетными каналами рекламных коммуникаций будут телевизионная и Интернет-реклама. Несмотря на общее падение объемов рекламного рынка Украины, Интернет, как рекламно-коммуникационный канал, продолжит набирать обороты благодаря гибкости, интерактивности и таргетингу по целевым группам. Немедийные рекламные коммуникации так и не получили широкого применения, преимущественно в связи с отсутствием свободных средств на их развитие. В дальнейших исследованиях приоритетным направлением является изучение влияния различных видов маркетинговых коммуникаций на поведение потребителей, а также возможностей повышения эффективности их применения в современных экономических условиях.

Ключевые слова: реклама, рекламно-коммуникационный рынок, медіареклама, немедийные рекламные коммуникации.

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Глущенко Татьяна Станиславовна – старший преподаватель кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: gkira@mail.ru

Добрянская Виктория Викторовна – доктор технических наук, доцент, кафедра международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: victoriya.vd@gmail.com

Glushchenko T. S., Dobryanska V. V. Trends and Prospects of Development of the Advertising-Communication Market of Ukraine

The article is aimed at studying the development of advertising-communication market of Ukraine and assessment of its current status. Relevance of the chosen theme results from the special role of advertising activity and the underlying communication process in conditions of financial-economic crisis and stagnation in commodity markets. The status and development trends of the advertising-communication market is important because they, on the one hand, reflect the level of development of production and market, and on the other hand, constitute as a factor stimulating for the further improvement of production and market. During the analysis, systematization and generalization of scientific and practical works of numerous scientists, regularities and tendencies in the development of advertising-communication market of Ukraine have been disclosed, also nature of changing its structure has been researched. As result of the study has been found that, under difficult economic conditions, the priority channels of advertising communications will be television and Internet advertising. Despite the overall decline in the advertising market volume, the Internet as advertising-communication channel, will continue to gain momentum due to flexibility, interactivity and targeting to the destination groups. Non-media advertising communications still did not receive widespread use, primarily due to the lack of available funds for their development. Priority direction for further research is to study the effect of different types of marketing communications on the consumer behavior and the possibilities to increase effectiveness of their application in current economic conditions.

Key words: advertising, advertising-communication market, media advertising, non-media advertising communications.

Pic.: 2. **Bibl.:** 13.

Glushchenko Tetyana S. – Senior Lecturer of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: gkira@mail.ru

Dobryanska Victoriya V. – Doctor of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: victoriya.vd@gmail.com

Розвиток рекламно-комунікаційного ринку України відбувається прискореними темпами завдяки використанню досвіду, накопиченого світовими рекламодавцями у сфері ефективних технологій організації, створення і управління рекламною діяльністю, та стрімкому розвитку комунікаційних технологій.

Стрімкий розвиток рекламно-комунікаційного ринку зумовлює необхідність системного вивчення аспектів, пов'язаних з його функціонуванням і прогнозуванням. За всієї різноманітності поглядів на рекламу і рекламну діяльність, її понятійний апарат можна вважати найменш опрацьованим в теоретичному і методологічному аспектах. На відміну від товарного ринку, ринок рекламних послуг чітких класифікацій і понять практично не має. Майже не зустрічається наукових праць, де було б проаналізовано чіткі системні підходи до аналізу рекламно-комунікаційного ринку.

Стан і тенденції розвитку рекламно-комунікаційного ринку мають важливе значення, оскільки, з одного боку, вони відображають рівень розвитку виробництва та товарного ринку, з іншого – є стимулюючим фактором до їх подальшого удосконалення. Реклама здатна чинити ефективний цілеспрямований вплив на ринок, будучи інструментом формування потреб, та є найважливішою частиною цілеспрямованої роботи зі збуту товарів і стимулювання попиту.

Актуальність обраної теми полягає в особливій ролі рекламної діяльності та обумовлюючого її комунікаційного процесу в умовах фінансово-економічної кризи та стагнації товарних ринків.

Питання розвитку рекламно-комунікаційного ринку України все більше розглядається в науково-практичних колах. Багатовимірність даного питання та значна кількість різних за напрямками та метою діяльності зацікавлених сторін обумовлюють підвищений інтерес до теми. Теоретичні та практичні аспекти розвитку рекламно-комунікаційного ринку України знайшли своє відображення в роботах Аздошиної М. В., Бугіля С. Я., Буряк П. Ю., Вітренка А. О., Дудяк Р. П., Дьячук І. В., Кузика О. В., Лебеденко М. С., Рижкової Г. А., Сагер Л. Ю., Семенюк С. Б., Швець А. І., Ягельської К. Ю. та інших. Великого значення у вивченні даного питання мають аналітично-дослідні роботи членів Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (МАМІ) та Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), зокрема М. Р. Лазебника.

Значна частина наукових робіт присвячена дослідженню ролі сучасних комунікаційних засобів та технологій, зокрема мережі Інтернет, у розвитку рекламно-комунікаційного ринку світу та України.

Так, А. І. Швець, проводячи критичний аналіз проблем і перспектив розвитку рекламної діяльності в Україні, зазначає, що основні зміни в рекламі проходять, коли змінюються канали комунікацій. Автор зауважує, що кардинальні зміни у рекламній індустрії відбуваються із виникненням спочатку ТБ, потім Інтернету та нового покоління мобільного зв'язку. Також у роботі відмічено схожість тенденцій розвитку українського та загальносвітового рекламно-комунікаційного ринку [1].

С. М. Ілляшенко досліджує питання забезпечення ефективної взаємодії інструментів Інтернет-реклами,

з урахуванням існуючих тенденцій і світового досвіду їх застосування, та проводить систематизацію технологій та інструментів маркетингових Інтернет-комунікацій [2, 3].

Н. О. Матвійчук-Соскіна, аналізуючи зміни умов і форм торгівлі рекламними послугами в Україні, відмічає, що дані процеси відбуваються «в тісному взаємозв'язку із тенденціями і пріоритетами світового рекламного ринку, де фокус дедалі більше зміщується від традиційних інструментів та каналів маркетингових комунікацій до інтерактивних». Автор пропонує вітчизняним рекламним агенціям сфокусувати увагу на рекламних послугах на базі високо інформаційних технологій, таких як мобільний директ-маркетинг, Інтернет-смс крос-медіа стратегії, брендovanі мобільні ігри та розваги, смс-купони [4].

Отже, рекламно-комунікаційний ринок є таким, що швидко розвивається, до того ж він прискорює розвиток економіки, сприяє оборотності і швидкості розвитку товарного ринку, стимулює ринкову конкуренцію, формує та стимулює попит, – усе це зумовлює актуальність продовження наукових досліджень у цій царині.

Мета даної статті полягає у виявленні закономірностей, тенденцій розвитку, а також структурних змін рекламно-комунікаційного ринку України та проведенні оцінки його сучасного стану.

На сьогоднішній день рекламний ринок визначають як сукупність споживачів рекламних послуг, що надаються рекламними агентствами та іншими їх виробниками; сферу дії рекламного бізнесу. Також рекламний ринок розглядається як соціальний інститут, метою якого є забезпечення суспільних потреб в рекламних послугах. Та хоч терміни «реklamний ринок» і «реklamно-комунікаційний ринок» широко використовуються в науково-практичних роботах, загальноприйнятих їх визначень немає.

О. Ю. Древаль розглядає рекламний ринок як «сукупність існуючих та потенційних споживачів реклами зі схожими потребами стосовно до конкретного товару чи послуги, з достатніми ресурсами, а також із готовністю та можливістю покупати. Іншими словами, він являє собою систему економічних зв'язків між виробниками й споживачами реклами та усередині груп виробників і споживачів. При цьому основною формою зв'язків першого типу є купівля-продаж, а другого – конкуренція» [5].

А. О. Вітренко пропонує визначати ринок рекламних послуг як «сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням попиту на рекламний продукт і пропозицією цього продукту між його продавцями (реklamні агенції, ЗМІ, організації, що надають паралельні послуги) та покупцями (реklamодавцями) з метою організації бажаного впливу на кінцевого споживача товарів і послуг» [6].

Г. А. Рижкова розглядає ринок маркетингових комунікацій як «частину економічної системи, що функціонує в єдності з іншими ринками і розвивається в рамках загальних законів ринкової економіки, забезпечуючи потреби суспільства в послугах». Автор відзначає, що потенціал рекламно-комунікаційного ринку України

цілком адекватний потребам економіки країни, а в деяких випадках випереджає їх [7].

Отже, рекламний ринок представляє собою категорію, що охоплює широку систему економічних, соціально-культурних та юридичних відносин, які виникають та розвиваються між суб'єктами ринку.

У процесі становлення і розвитку рекламно-комунікаційного ринку відбувся його поділ на медійні види та «інші». Останні пізніше дістали назви «немедійні» комунікації.

Медіа в рекламі – це узагальнююче поняття засобів комунікації зі споживачем для передачі йому рекламного повідомлення. Медіаканал (*media*) – сукупність засобів поширення реклами, однотипних з погляду способу передачі інформації, які характеризуються однаковим типом сприйняття їх аудиторією. Традиційно до медіаканалів розповсюдження реклами відносяться телебачення, преса, зовнішня реклама, радіо, реклама у кінотеатрах. На початку 2000 р. до складу медіаканалів увійшов Інтернет.

Немедійну складову комунікаційного ринку формують маркетингові сервіси (методи стимулювання збуту спрямовані на споживачів і на посередників, подієвий або подарунковий маркетинг, *product placement*, *ambient media*, тощо), різноманітні форми прямого маркетингу, PR-ринок, digital маркетинг.

Результати дослідження рекламно-комунікаційного ринку України за період 2003 – 2014 рр. показали, що його структура має доволі чітку тенденцію розвитку. Переважну долю, понад 60% загального обсягу рекламно-комунікаційного ринку України, стабільно займає медійна складова, немедійна частина складає близько 30%, біля 5% – комісії та гонорари агенцій (рис. 1).

На фоні загальних тенденцій розвитку рекламно-комунікаційного ринку значно вирізняється співвідношення медійних та немедійних комунікацій у структурі

ринку у 2007 р. Зазначені відмінності пов'язані, у першу чергу, з тим, що 2007 р. став «переламним» для ринку PR-послуг в Україні. Українська асоціація PR назвала цей рік роком найбільшого кількісного зростання PR-ринку, що відобразилося в зростанні бюджетів, розвитку функції PR у компаніях, появі багатьох нових гравців у цій індустрії. Обсяг ринку PR 2007 р. значно перевищив всі очікування і виріс на 400% у порівнянні з попереднім роком. Також у цей період було відмічено зростання попиту на маркетингові сервіси: *product placement*, *ambient media*, спонсорство телевізійних програм та фільмів. У сукупності ці фактори привели до збільшення обсягу немедійних рекламно-маркетингових комунікацій на 50% порівняно з 2006 р., у той час як медійна складова зросла на 31% [9]. Але, починаючи з 2008 р., медійна реклама не тільки повертає втрачені позиції, а й продовжує відсоткове зростання.

Одночасно зі зміною співвідношення між медійними і немедійними комунікаціями на рекламному ринку в період з 2003 по 2014 рр. відбуваються зрушення і в структурі самих цих складових.

У структурі медійної складової рекламно-комунікаційного ринку (рис. 2), найбільше позиціями поступилася телевізійна реклама, яка втратила за досліджуваний період близько 8%. Серед основних причин, що вплинули на визначену тенденцію, можна виділити такі: насичення ринку, значна вартість телевізійної реклами, подальше розповсюдження цифрових технологій і зростання альтернативних варіантів доставки контенту, досить низька ефективність, збільшення негативного сприйняття телевізійної реклами серед споживачів.

Значно скорочуються й обсяги зовнішньої реклами, питома вага якої зменшилась з 23,1% у 2003 р. до 15,3% у 2013 р. Втративши частку ринку під час фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр., зовнішня реклама так і не вийшла на докризові показники, на що, зокрема, суттєво вплинули законодавчі обмеження на

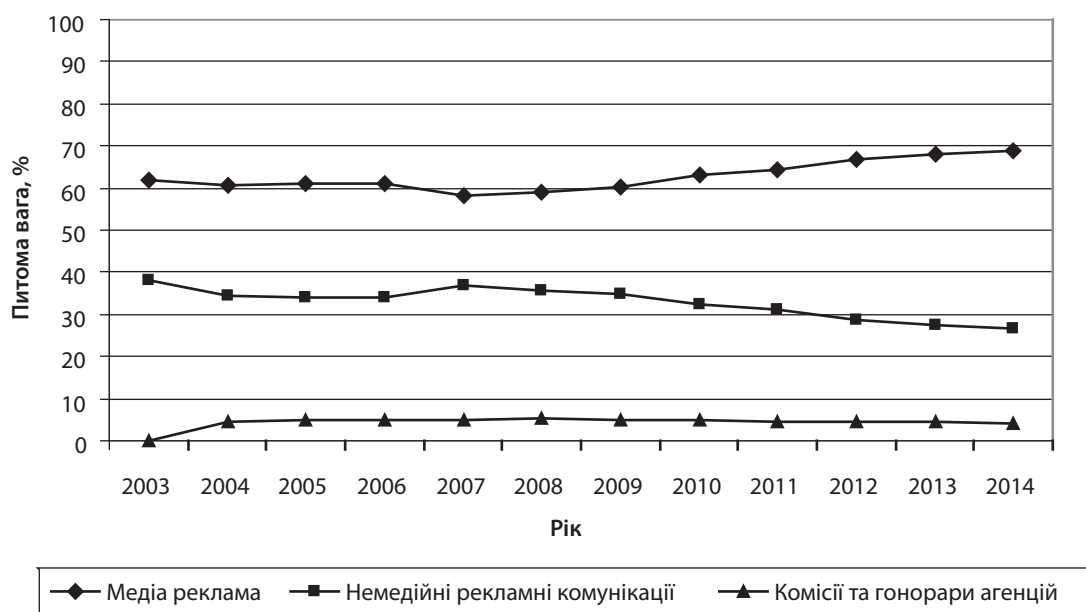


Рис. 1. Питома вага медіа реклами та немедійних комунікацій у структурі рекламно-комунікаційного ринку України за період 2003 – 2014 рр. [8, 9]

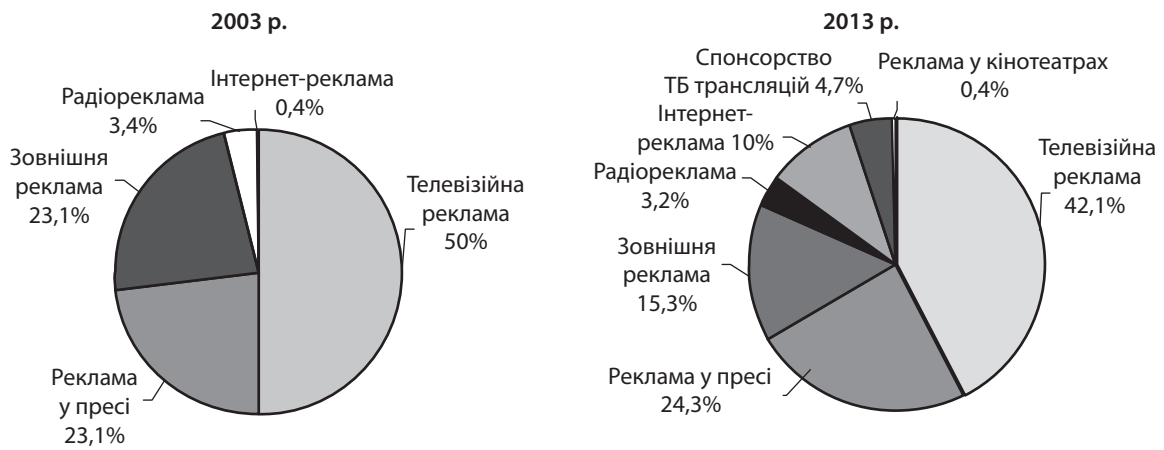


Рис. 2. Розподіл обсягу медійної складової рекламно-комунікаційного ринку України за сегментами у 2003 та 2013 рр. [8, 9]

рекламу тютюнових виробів та алкогольних напоїв, які вступили в силу з 1 січня 2009 р. І хоча у даному сегменті відзначається значне пожвавлення під час виборчих кампаній, сподівання операторів ринку зовнішньої реклами на збільшення попиту так і не здійснились у зв'язку зі стагнацією зростання споживчих ринків.

Перерозподіл у структурі медійних рекламних комунікацій відбувся переважно на користь Інтернет-реклами, яка у 2003 р. мала питому вагу лише 0,4%, а у 2013 р. сягнула вже 10%. Інтернет-реклама сьогодні, порівняно з традиційними засобами масової інформації, набуває все більшого значення і має масу переваг. Будучи ефективним каналом розповсюдження інформації, завдяки процесам глобалізації та конвергенції, появі апаратних і програмних систем зв'язку, нині Інтернет є ринковим середовищем, що розвивається з високою швидкістю [10]. Інтернет, як рекламно-комунікаційний канал, уже дозволяє будувати національні охоплення зі швидкістю, яку можна порівняти з ТБ, але при цьому маючи колосальну перевагу у вигляді таргетингу за цільовими групами. У даний час майже кожен вид діяльності, хоч якимось, але відображений в мережі; створено велику кількість рекламних майданчиків, тематичних порталів та інших ресурсів, за допомогою яких користувач знаходить потрібну йому інформацію. Таким чином, Інтернет став повноцінним функціональним рекламним інструментом, зі своїми специфічними особливостями, здатним конкурувати з офлайн-видами реклами. На думку фахівців, потенціал реклами в Інтернеті значно вище, ніж маркетингові можливості інших видів реклами, завдяки безпосередності, гнучкості та інтерактивності цього засобу. Позитивні тенденції розвитку ринку Інтернет-реклами на сучасному етапі пов'язують, насамперед, із контекстною рекламою (включаючи відео і мобільну складову) та рекламою у соціальних мережах. Соціальні мережі як рекламоносії мають ряд переваг, таких як цільовий склад аудиторії, висока оперативність управління рекламною кампанією та отримання зворотного зв'язку; більш низька вартість в порівнянні з іншими ЗМІ [11]. Постійне ж розширення аудиторії Інтернету, відповід-

но, приводитиме і до збереження тенденції зростання частки Інтернет-реклами на рекламно-комунікаційному ринку України.

Зуважимо, що, проводячи аналіз розвитку медіаринку, ми вирішили не включати у досліджуваний період 2014 р. з ряду причин. По-перше, у 2014 р., з метою максимального наближення структурних підрозділів рекламного медіаринку до існуючої міжнародної класифікації та прийнятих у європейській практиці стандартів, спеціалістами ВРК було переформовано склад цілого ряду структурних компонентів рекламного медіа ринку. Тому зміна їх часток у загальній структурі носить здебільшого технічний характер, а не відображає перерозподіл рекламних бюджетів за видами комунікаційних каналів. По-друге, причини структурних зрушень значною мірою пов'язані із загальною економічно-політичною ситуацією в країні, а тому втрачають об'єктивність відображення змін і тенденцій розвитку рекламної індустрії.

Стосовно аналізу структури і тенденцій розвитку неmediateйної складової комунікаційного ринку варто відмітити два аспекти.

1. Протягом досліджуваного періоду склад структурних компонентів неmediateйних маркетингових комунікацій постійно змінювався. На це вплинули як об'єктивні фактори стрімкого розвитку інформаційних технологій, що зумовили появу інноваційних маркетингових комунікацій, так і відсутність чіткого визначення категорійного апарату, у зв'язку з чим відмічається певна неузгодженість профільних організацій з питань щодо складу тих чи інших видів неmediateйних маркетингових комунікацій. До того ж, відсутність точного визначення та методики оцінки обсягів витрат у неmediateйних каналах комунікацій значно ускладнюють оцінку даного сегменту.

2. Починаючи з 2014 р., спеціалісти ВРК та інших профільних організацій до обсягів рекламного ринку України, згідно з рекомендаціями Всесвітньої організації *World Advertising Research Center* (WARC), включають тільки обсяги медіареклами, без урахування ринку маркетингових сервісів, PR і виробництва рекламних матеріалів.

З огляду на вищесказане, вважаємо доцільним виділити аналіз розвитку неmediateйних маркетингових комунікацій в окреме наукове дослідження.

Що ж до сучасного стану та перспектив розвитку, то, як було відмічено раніше, починаючи з 2014 р., ситуація на рекламно-комунікаційному ринку України обумовлена не розвитком світового рекламного ринку та інформаційних технологій, а економічно-політичною кризою в країні та втратою ринків Криму та деякої частини східних регіонів.

На початку 2014 р., спираючись на результати 2013 р., в якому зростання обсягів медіареклами складало близько 11%, аналітики профільних організацій прогнозували продовження даної тенденції та очікували зростання обсягів ринку на кінець року в розмірі 10%. У розрізі окремих складових медіареклами розвиток передбачався не рівномірний. Незначний спад активності очікувався в секторі реклами у пресі (-0,6%), а найбільше зростання – у секторі Інтернет-реклами (+36%), решта складових мали рівномірно прибавити по 10%. Але загострення економічної та соціально-політичної ситуації в країні значно вплинуло на підприємницьку активність, розвиток товарних ринків і купівельну спроможність населення. Ці фактори, у свою чергу, зумовили перерозподіл маркетингових бюджетів та позначились на тенденціях рекламноконунікаційного ринку – замість очікуваного зростання відбулось стрімке падіння обсягів. Так, реклама у пресі, за різними оцінками, скоротилась на 33 – 52%; зовнішня реклама – на 31 – 35%; телевізійна реклама – на 17 – 20%; радіореклама – на 15%. Навіть зростання Інтернет-реклами на 3 – 8% експерти називають «умовним» та пов'язують з падінням курсу національної валюти. У цілому рекламний медіаринок України у 2014 р. втратив біля 20% обсягу [12, 13].

Прогнози розвитку рекламно-комунікаційного ринку України на 2015 р. достатньо стримані, що пояснюється значною нестабільністю зовнішнього середовища. Скорочення реклами у пресі та зовнішньої реклами складе 10% – 15%. Обсяги радіо реклами та реклами у кіно-театрах за оптимістичним сценарієм передбачаються на рівні 2014 р., за песимістичним – зменшаться на 10% [12, 13]. На фоні загального скорочення рекламних бюджетів найбільшим попитом будуть користуватися «перевірені» і найдешевші види медіаканалів, тому зниження обсягів зможуть уникнути телевізійна та Інтернет-реклама. Інтернет, як рекламно-комунікаційний канал, буде продовжувати набирати оберти завдяки гнучкості, інтерактивності та таргетингу за цільовими групами. Скромні рекламні бюджети вимагатимуть ретельного підходу до сегментування ринку та кропіткого формування цілеспрямованих рекламних повідомлень. Спрямованість рекламних кампаній зміниться з іміджевих на sales-орієнтовані.

ВИСНОВКИ

Сучасний розвиток рекламно-комунікаційного ринку в Україні відбувається на фоні кризи економіки, а також політичної нестабільності. Супутниками економічної кризи є девальвація національної валюти, ін-

фляція, зниження підприємницької активності та інші негативні процеси, серед яких – різке погіршення в споживчому та інвестиційних секторах.

Зазначені фактори призвели до скорочення маркетингових витрат і перерозподілу рекламних бюджетів. У підсумку – обсяги рекламно-комунікаційного ринку 2014 р. впали на 20%. У складних економічних умовах пріоритетними каналами рекламних комунікацій будуть телевізійна та Інтернет-реклама. Незважаючи на загальне падіння обсягів рекламного ринку України, Інтернет, як рекламно-комунікаційний канал, продовжуватиме набирати оберти завдяки гнучкості, інтерактивності та таргетингу за цільовими групами. Немедійні рекламні комунікації так і не отримали широкого застосування, переважно у зв'язку з відсутністю вільних коштів на їх розвиток.

«Незважаючи на війну, український медійний ринок повертається в стан стабільності. Наступного року розміри маркетингових бюджетів рекламодавців змінюватимуться по-різному, але сумарно обсяг ринку збережеться на рівні 2014-го», – прогнозує генеральний директор *StarLight Sales* Андрій Партика. – «У 2015 році ми очікуємо загострення конкуренції брендів, адже зберегти лояльність споживача стає все важче» [12].

У подальших дослідженнях пріоритетними напрямками є вивчення впливу різних видів маркетингових комунікацій на поведінку споживачів та можливостей підвищення ефективності їх застосування в сучасних економічних умовах. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Швець А. І.** Проблеми та перспективи розвитку рекламної діяльності в Україні / А. І. Швець // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – Хмельницький, 2011. – № 3, Т. 3. – С. 190 – 194.
- 2. Ілляшенко С. М.** Аналіз ретроспективного та сучасного стану Інтернет-реклами і можливі напрями розвитку / С. М. Ілляшенко, І. Ю. Іваницький // Маркетинг і менеджмент інновацій. Інновації у маркетингу. – Суми, 2010. – № 1. – С. 57 – 66.
- 3. Ілляшенко С. М.** Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. Інновації у маркетингу. – Суми, 2011. – № 4, Т. 2. – С. 64 – 74.
- 4. Матвійчук-Соскіна Н. О.** Удосконалення торгівлі рекламними послугами на базі застосування інформаційних технологій / Н. О. Матвійчук-Соскіна // Економічний часопис-XXI: Економіка та управління підприємствами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/5-6/201040zmist.html>
- 5. Древаль О. Ю.** Рекламний менеджмент / О. Ю. Древаль : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elkniga.info/book_227_glava_9_1.1.4_Reklamnij_rinok.html
- 6. Вітренко А.** Особливості ринку рекламних послуг і його місце у загальнонаціональному ринку / А. Вітренко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Випуск 132. – С. 46 – 49.
- 7. Рижкова Г. А.** Особливості і перспективи розвитку ринку маркетингових комунікацій в Україні / Г. А. Рижкова // Економічний Нобелівський вісник. – Дніпропетровськ, 2014. – № 1 (7). – С. 375 – 380.
- 8.** Международная ассоциация маркетинговых инициатив. Новости рынка. Эксперты Всеукраинской рекламной

коалиции подвели окончательные итоги объемов рекламного рынка 2004 года и сделали свой прогноз на 2005 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mami.com.ua/news/market-news/3706>

9. ВРК. Рекламный рынок. Статистика. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2007 – 2014 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://adcoalition.org.ua/adv/statistics>

10. Лебеденко М. С. Веб-ресурс як ефективний інструмент маркетингових комунікацій / М. С. Лебеденко, І. В. Лученко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 178 – 182.

11. Андрушкевич З. М. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах / З. М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2, Т. 1. – С. 163 – 166.

12. Електронний журнал «Телекритика» 02.12.2014. StarLight Sales прогнозує зниження обсягів рекламного ринку у 2015 році на 2%, у 2014-му – на 21% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-12-02/101073>

13. Лазебник М. Объем рекламного рынка Украины 2014 г. и прогноз объемов рынка 2015 г. Экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adcoalition.org.ua/news/50>

REFERENCES

Andrushkevych, Z. M. "Internet-marketynh u sotsialnykh merezhakh" [Internet marketing in social networks]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 2 (2014): 163-166.

Dreval, O. Yu. "Reklamnyi menedzhment" [Advertising management]. http://elkniga.info/book_227_glava_9_1.1.4_Reklamnij_rinok.html

Illiashenko, S. M. "Suchasni tendentsii zastosuvannia internet-tekhnologii u marketynhu" [Modern trends in the use of Internet technologies in marketing]. *Marketynh i menedzhment innovatsii. Innovatsii u marketynhu*, vol. 2, no. 4 (2011): 64-74.

Illiashenko, S. M., and Ivanytskyi, I. Yu. "Analiz retrospektyvnoho ta suchasnoho stanu Internet-reklamy i mozhlyvi napriamky rozvytku" [Analysis of retrospective and current state of online advertising and possible directions of development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii. Innovatsii u marketynhu*, no. 1 (2010): 57-66.

Lebedenko, M. S., and Luchenko, I. V. "Veb-resurs yak efektyvnyi instrument marketynhovykh komunikatsii" [Web resource as an effective tool of marketing communications]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 2 (2011): 178-182.

Lazebnik, M. "Obem reklamnogo rynku Ukrainy 2014 i prognoz obemov rynku 2015. Ekspertnyy prognoz Vseukrainskoy reklamnoy koalitsii" [The volume of the advertising market in Ukraine in 2014 and the forecast market volume forecast for 2015. Expert All-Ukrainian Advertising Coalition]. <http://www.adcoalition.org.ua/news/50>

"Mezhdunarodnaia assotsiatsiia marketingovykh initsiativ. Novosti rynku. Eksperty Vseukrainskoy reklamnoy koalitsii podveli okonchatelnye itogi obemov reklamnogo rynku 2004 i sdelali svoi prognoz na 2005 god" [The International Association of Marketing Initiatives. Market News. Experts of the All-Ukrainian Advertising Coalition summed up the final results of the volume of the advertising market in 2004 and made its forecast for 2005]. <http://www.mami.com.ua/news/market-news/3706>

Matviichuk-Soskina, N. O. "Udoskonalennia torhivli reklamnymy posluhamy na bazi zastosuvannia informatsiinykh tekhnologii" [Improving trade advertising services based on the use of infor-

mation technology]. <http://soskin.info/ea/2010/5-6/201040zmist.html>

Ryzhkovka, H. A. "Osoblyvosti i perspektyvy rozvytku rynku marketynhovykh komunikatsii v Ukraini" [Features and prospects of the communications market in Ukraine]. *Ekonomichni nobelivskyi visnyk*, no. 1 (7) (2014): 375-380.

Shvets, A. I. "Problemy ta perspektyvy rozvytku reklamnoi diialnosti v Ukraini" [Problems and prospects of development of advertising in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 3, no. 3 (2011): 190-194.

"StarLight Sales prohozuie znyzhennia obsiahiv reklamnoho rynku u 2015 rotsi na 2%, u 2014-mu – na 21%" [StarLight Sales predicts a decline in the advertising market in 2015 to 2% in 2014 – by 21%]. *Elektronnyi zhurnal «Telekrytyka»*. <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-12-02/101073>

"VRK. Reklamnyy rynek. Statistika. Obem reklamno-kommunikatsionnogo rynku Ukrainy 2007-2014" [RMC. The advertising market. Statistics. The volume of advertising and communication market of Ukraine 2007-2014]. <http://adcoalition.org.ua/adv/statistics>

Vitrenko, A. "Osoblyvosti rynku reklamnykh posluh i ioho mistse u zahalnonatsionalnomu rynku" [Features of the advertising market and its place in the national market]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriia "Ekonomika"*, no. 132 (2012): 46-49.

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ КЛАСТЕРНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2015 ПУЛІНА Т. В.

УДК 338.45

Пуліна Т. В. Формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості

Створення ідеального іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості Запорізького регіону дасть можливість об'єднанню зайняти стійкі ринкові позиції, забезпечить постійне зростання обсягів продажу та прибутку, що гарантуватиме довгостроковий успіх. Головним маркетинговим інструментом формування ідеального іміджу кластерного об'єднання підприємств є система маркетингових комунікацій, яка уможливує ефект синергії, що дає можливість створити міцний бренд об'єднання та покращити імідж. Метою статті є визначення напрямків формування ідеального іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості. Імідж об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» оцінено за результатами експертного опитування представників відповідних груп сприйняття і співробітників підприємств об'єднання. За результатами оцінювання встановлено, що імідж об'єднання підприємств позитивний, але на 12,8% менший за ідеальний. Для досягнення ідеального іміджу розроблено план маркетингових комунікацій, метою якого є формування ідеального іміджу та створення бренду «Купуй запорізьке – обирай своє!». Для просування цього бренду на ринку Запорізького регіону обгрунтовано та запропоновано необхідний бюджет.

Ключові слова: імідж, кластерне об'єднання підприємств, підприємства харчової промисловості, кластерний підхід.

Рис.: 2. Табл.: 3. Формул.: 1. Бібл.: 8.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

УДК 338.45

UDC 338.45

Пуліна Т. В. Формирование позитивного имиджа кластерного объединения предприятий пищевой промышленности

Создание идеального имиджа кластерного объединения предприятий пищевой промышленности Запорожского региона позволит объединению занять устойчивые рыночные позиции, обеспечит постоянный рост объемов продаж и прибыли, обеспечит долгосрочный успех. Главным маркетинговым инструментом формирования идеального имиджа кластерного объединения предприятий является система маркетинговых коммуникаций, которая создает эффект синергии. Данный эффект синергии дает возможность создать устойчивый бренд объединения и улучшить имидж. Целью статьи является определение направлений формирования идеального имиджа кластерного объединения предприятий пищевой промышленности. Имидж объединения предприятий «Покупай запорожское – выбирай своё!» оценен по результатам экспертного опроса представителей соответствующих групп восприятия и сотрудников предприятий объединения. По результатам оценки установлено, что имидж объединения предприятий положительный, но на 12,8% меньше идеального. Для достижения идеального имиджа разработан план маркетинговых коммуникаций, целью которого является формирование идеального имиджа и создание бренда «Покупай запорожское – выбирай своё!». Для продвижения бренда на рынке Запорожского региона обоснован и предложен необходимый бюджет.

Ключевые слова: имидж, кластерное объединение предприятий, предприятия пищевой промышленности, кластерный подход.

Рис.: 2. Табл.: 3. Формул.: 1. Библ.: 8.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковського, 64, Запорожье, 69063, Украина)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

Pulina T. V. Building a Positive Image for Clustered Enterprises of Food Industry

Creating the perfect image for cluster of food industry enterprises of Zaporizhzhia region will let the clustered enterprises to take a stable market position, will enable the steady growth in sales and profits, will ensure a long-term success. The main marketing tool for building the perfect image of the clustered enterprises is a system of marketing communications, which provides for a synergy effect. This synergy effect allows to creating a sustainable brand and improving the image. The aim of this article is to determine directions of building the perfect image for clustered enterprises of food industry. The image of the clustered enterprises «Buy from zaporizhzhian – choose the native!» has been estimated by the results of an expert survey of the representatives of concerned groups and employees of the cluster. On the basis of the estimation results has been determined that the image of the enterprises is positive, though at 12.8% less than perfect. To achieve the perfect image, a plan of marketing communications has been designed, whose goal is to build the perfect image and create the brand of «Buy from zaporizhzhian – choose the native!». For the brand promotion on the market of the Zaporizhzhia region, the required budget has been substantiated and proposed.

Key words: image, cluster of enterprises, food industry, cluster approach.

Pic.: 2. Tabl.: 3. Formulae: 1. Bibl.: 8.

Pulina Tatyana V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Management, Zaporizhzhya National Technical University (vul. Zhukovskogo, 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine)

E-mail: tanya-pulina@yandex.ru

Формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості Запорізького регіону сприятиме створенню доброзичливого ставлення громадськості та співробітників до кластерного об'єднання підприємств та його продукції, що, у свою чергу, забезпечить стійкі ринкові позиції, постійне зростання обсягів продажу та прибутку підприємствам об'єднання, що гарантуватиме довгостроковий успіх. Головним маркетинговим інструментом формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств є система маркетингових кому-

нікацій. Об'єднання різних інструментів маркетингових комунікацій дає можливість отримати ефект синергії, коли спільне вживання окремих маркетингових інструментів отримує більший результат, ніж при їх окремому використанні, що уможливує створення міцного бренду об'єднання підприємств харчової промисловості Запорізького регіону та покращення його іміджу.

Ахтямов Т. Н. вважає, що імідж є важливим чинником для досягнення стратегічних цілей організації [1]. До того ж, Т. І. Лук'янець, І. О. Лютий, О. О. Солодка, В. Д. Шкардун, О. М. Ястремська наголошують про не-

обхідність оцінки іміджу підприємств [2–4]. Водночас шведські дослідники вважають, що «кластерний брендинг і маркетинг є значним елементом реалізації кластерної стратегії» [4, с. 7]. Однак проблему формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості наразі не досліджено.

Метою статті є визначення напрямків формування позитивного іміджу кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості

Реалізація кластерного проекту в Запорізькому регіоні дала перспективи розвитку аграрно-харчовому кластеру «Купуй запорізьке – обирай своє!» [5]. Слід зазначити, що в проекті задіяно 22 підприємства – виробника продуктів харчування та понад 100 об'єктів торгівлі.

Метою проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!» є звернення уваги споживачів до товарів, що виробляються на території області, які не поступаються за якістю аналогам із інших регіонів. Підвищення рівня продажу конкурентоспроможної продукції місцевого товаровиробника уможливує створення додаткових робочих місць та збільшення обсягів виробництва.

Система маркетингових комунікацій об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» представлена сукупністю засобів ЗМК, до яких належать: реклама, прямий маркетинг, паблік рилейшнз, стимулювання збуту, участь у виставках і ярмарках, формування фірмового стилю, спонсорство та інтегровані маркетингові комунікації на місцях продажу.

Єдина символіка об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» дає можливість відокремити товари місцевих виробників серед великої кількості інших (рис. 1).



Рис. 1. Логотип ТМ «Купуй запорізьке – обирай своє!»

Варто зазначити, що реклама посідає одне із центральних місць у системі маркетингових комунікацій об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!».

До того ж слід зазначити, що об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» часто організовує благодійні акції для підтримки дитячих установ. При цьому координатори проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!» підтримують зв'язки з громадськістю.

Перелічені вище чинники створюють позитивний імідж об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!».

Імідж об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» оцінено за результатами експертного опитування представників відповідних груп сприйняття і співробітників підприємств об'єднання. При цьому експертні групи склалися із 15 – 20 осіб.

Імідж об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» та кожного його компонента оцінювали за середнім значенням b (1):

$$\bar{b} = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n b_{ij}, \quad (1)$$

де b – бальна оцінка j -го експерта ступеня відповідності i -го параметра позитивному іміджу; n – кількість експертів; m – кількість досліджених параметрів [6, с. 359].

Результати розрахунків складових іміджу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» наведено в табл. 1.

Узагальнивши оцінки іміджу між групами, бачимо, що стан іміджу об'єднання підприємств за шкалою оцінки не відповідає позитивному (ідеальне значення позитивного іміджу – 5). Існуюче відхилення становить 12,8%.

Аналіз, здійснений за даними табл. 1, показав, що майже серед усіх груп громадськості відсутні уявлення про місію об'єднання «Купуй запорізьке – обирай своє!», стратегічні цілі та завдання. Тому місія і стратегія об'єднання потребують ґрунтовного доопрацювання, оскільки саме вони представляють повноцінну картину призначення об'єднання та визначають концепцію формування основних складових його іміджу.

Інструментами комунікації об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» із зацікавленими сторонами мають виступати фокус-групи і презентації для споживачів, переговори з партнерами і консультації з органами державного управління, прес-конференції, наради із співробітниками тощо.

Цілі маркетингових заходів, що пов'язані з просуванням бренда;

- ✦ збільшення обсягів реалізації за рахунок залучення нових споживачів;
- ✦ збільшення прихильності споживачів до покупок продукції кластера;
- ✦ забезпечення конкурентних переваг у взаємодіях із постачальниками (ціни, умови постачання тощо).

Співпраця об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» із зацікавленими сторонами повинна мати системний характер і передбачати комплексний підхід до діяльності об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» в соціальній, економічній та екологічній сферах.

Таким чином, у програмі маркетингових комунікацій об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» необхідно використовувати всі основні методи просування продуктів підприємств на ринку.

У межах реалізації комунікаційної політики необхідно більше уваги приділяти іміджеві рекламі, яка спрямована на закріплення в свідомості споживача образу торгової марки «Купуй запорізьке – обирай своє!» та організації розповсюдження інформативної реклами про проект «Купуй запорізьке – обирай своє!».

Формування позитивного іміджу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» сприятиме створенню доброзичливого ставлення громадськості та співробітників, що, у свою чергу, уможливить для підприємств об'єднання посісти стійкі ринкові позиції, забезпечить постійне зростання обсягів продажу та прибутку, що, гарантуватиме довгостроковий успіх.

Результати оцінки складових іміджу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!»

№	Параметри іміджу	Оцінка експертів	Оцінка керівництва кластера
Імідж об'єднання підприємств у споживачів ($m = 7, n = 2$)		4	4
1	Якість, характеристики продуктів і послуг	5	5
2	Популярність	4	5
3	Сервісні послуги	5	4
4	Система знижок	3	3
5	Ціна на продукти і послуги	4	4
6	Уявлення споживачів про заявлену місію і стратегії	4	3
7	Фірмовий стиль	4	5
Оцінки іміджу		4,14	
Бізнес-імідж об'єднання підприємств ($m = 5, n = 2$)		4	4
8	Рівень лояльності об'єднання до партнерів	4	4
9	Надійність	5	5
10	Рівень престижності	5	4
11	Уявлення партнерів про заявлену місію і стратегії	3	3
12	Інформаційна відкритість	5	5
Оцінки іміджу		4,3	
Внутрішній імідж об'єднання підприємств ($m = 9, n = 2$)		4	4
13	Рівень лояльності керівництва до персоналу	5	5
14	Рівень інформаційної відкритості керівництва	4	5
15	Надані соціальні гарантії	3	4
16	Можливість кар'єрного зростання	4	5
17	Матеріальне і моральне стимулювання	4	4
18	Рівень престижності	5	4
19	Фірмовий стиль	4	5
20	Моральна атмосфера в об'єднанні підприємств	4	5
21	Уявлення персоналу про заявлену місію і стратегію	5	4
Оцінки іміджу		4,39	
Соціальний імідж об'єднання підприємств ($m = 5, n = 2$)		4	4
22	Проведені соціальних акцій	4	4
23	Інформаційна відкритість	4	5
24	Гарантія нерозголошення комерційної таємниці	5	5
25	Кількість наданих робочих місць	4	5
26	Уявлення громадськості про заявлену місію	3	3
Оцінки іміджу		4,2	
Імідж об'єднання підприємств для держструктур ($m = 7, n = 15$)		4	4
27	Значимість продуктів і послуг для регіону	5	5
28	Участь у соціальних програмах	4	4
29	Дотримання законів	5	5
30	Кількість наданих робочих місць	4	3
31	Уявлення адміністрації про заявлену місію	4	4
32	Відкритість до неформальних контактів	4	5
33	Престижність	4	5
Оцінки іміджу		4,36	

Аля досягнення стратегічних цілей кластерного об'єднання підприємств необхідне розроблення дієздатного та ефективного плану маркетингових комунікацій. В умовах високого рівня конкуренції важливо привернути увагу потенційних споживачів та зберегти вже існуючих [7].

Метою плану маркетингових комунікацій є створення бранда «Купуй запорізьке – обирай своє!».

План маркетингових комунікацій складається з декількох розділів.

Розділ I. Цілі та завдання:

- ✦ збільшення річного обсягу реалізації на 50% за рахунок залучення нових споживачів;
- ✦ підтримка обізнаності цільової аудиторії про об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» на рівні 98,99%;
- ✦ інформаційна підготовка ринку до входження на нього нових підприємств об'єднання;
- ✦ позиціонування об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» як лідера на ринку продуктів харчування Запорізького регіону;
- ✦ підвищення привабливості об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» за рахунок створення позитивного керованого іміджу надійного і стабільного партнера;
- ✦ збільшення інвестиційної привабливості підприємств об'єднання «Купуй запорізьке – обирай своє!» за рахунок відвертості і зрозумілості для існуючих і потенційних інвесторів;
- ✦ підсилення лояльності споживачів;
- ✦ підвищення мотивації і лояльності працівників компанії;
- ✦ просування нової продукції підприємств об'єднання «Купуй запорізьке – обирай своє!».

Вищезгадані цілі визначають оперативні (тактичні) завдання.

Розділ II. Можливі проблеми:

- ✦ за наявності деяких слабких сторін підприємств кластерного об'єднання, таких як відсутність необхідної сировини, проблеми з постачання товару можуть призвести до погіршення іміджу та відмови від роботи з постачальниками;
- ✦ невадє зниження ціни на продукти харчування може стати причиною фінансових втрат і сумнівів покупців щодо якості товару;
- ✦ виникають непередбачені труднощі з партнерами;
- ✦ непередбачувана поведінка споживачів;
- ✦ кризи та економічні проблеми на макрорівні;
- ✦ співробітники кластерного об'єднання підприємств у своїй діяльності не керуються стратегічними інтересами кластерного об'єднання підприємств.

Розділ III. Комунікаційна стратегія, елементи та заходи. У цьому розділі описується політика об'єднання підприємств щодо досягнення поставленої мети.

Учасниками проекту створений інтернет-портал (www.bcu.zp.ua), на якому запорізькі товаровиробники надають інформацію про свою діяльність, товари, послуги, запроваджено зворотний зв'язок зі споживачами

та розміщується інформація про вакансії у товаровиробників.

Основні напрямки комунікаційної стратегії:

- ✦ «розкрутка» бранда (бігборди, зовнішня реклама на запорізьких магазинах, кіосках, зупинкових комплексах і підприємствах);
- ✦ внутрішня реклама в магазинах (тиражування та розповсюдження цінників, наклеювання плакатів тощо);
- ✦ виробництво і системна (не менше 1-2 разів на тиждень) трансляція у новинах на телеканалі «ТВ-5» сюжетів про хід та результати проекту;
- ✦ популяризація та адміністрування веб-сайту, переформатування його із суто корпоративного в змішаний (інформаційно-корпоративний);
- ✦ залучення до руху нових членів (зі сфер виробництва, в тому числі нехарчових товарів і послуг);
- ✦ пошук нових партнерів руху із числа потужних промислових підприємств та/або фінансових установ;
- ✦ робота із запорізьким роздробом, збільшення обсягів продажу товарів місцевого виробництва (приєднання до руху нових об'єктів торгівлі, внутрішня і зовнішня реклама, промоакції та ін.);
- ✦ проведення спеціалізованих міських акцій (до Дня Перемоги, Дня молоді тощо).

Розділ IV. Опис цільової аудиторії. Цільова аудиторія об'єднання підприємств показана на рис. 2.

Розділ V. Вибір засобу комунікації (рекламна кампанія). Рекламна кампанія є комплексом рекламних заходів, що направлені на досягнення конкретної мети в межах маркетингової стратегії об'єднання. Мета рекламної кампанії об'єднання підприємств – створення позитивного іміджу та просування бранда «Купуй запорізьке – обирай своє!» (табл. 2.)

Визначення цільової аудиторії (ЦА):

ЦА 1 – фізичні особи, які купують продукцію підприємств об'єднання хлібопекарської підгалузі харчової промисловості Запорізького регіону;

ЦА 2 – юридичні особи, які є потенційними учасниками підприємств об'єднання хлібопекарської підгалузі харчової промисловості Запорізького регіону.

Завданням рекламної кампанії просування бранда та підвищення іміджу «Купуй запорізьке – обирай своє!» є суттєве збільшення обсягу виробництва і продажу товарів та послуг у м. Запоріжжі за рахунок масової реклами проекту, а саме: його бранда, членів об'єднання підприємств і партнерів.

Очікувані результати:

- ✦ впізнаність бранда «Купуй запорізьке – обирай своє!» (не менше 50% мешканцям Запоріжжя вдома про рух);
- ✦ лояльність запорізьких мешканців до продукції запорізьких торгових марок – членів і партнерів об'єднання підприємств (не менше 50% мешканців Запоріжжя обирають серед аналогів запорізькі товари і послуги);

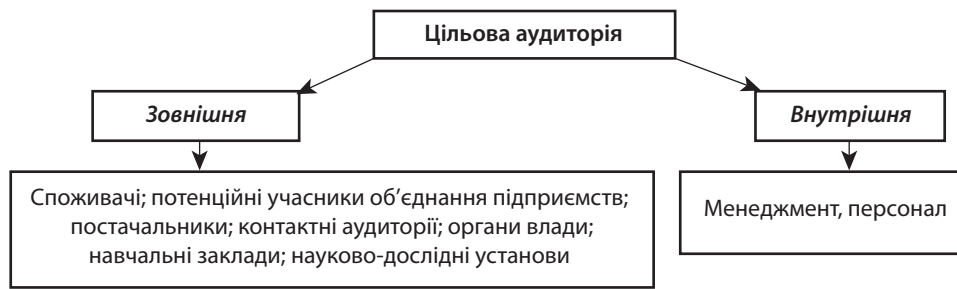


Рис. 2. Цільова аудиторія об'єднання підприємств

Таблиця 2

Цілі і методи реклами об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!»

Цілі реклами	Методи реклами
<p>Просування бренда, підвищення іміджу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!»</p> <p>Товарна реклама продукції: ТМ «Наслада»; ТК «Овочева комора»; ТМ «Ласунчик-смакунчик»; ТМ «Пан Круасан»; ТМ «АЙС Запоріжжя»; ТМ «Урожай»; ТМ «Крем Розет»; ТМ «Аристократ»; ТМ «Дважды Два»; ТМ «Добра хата»; ТМ «Вільнянський маслозавод»; ТМ «Криниця»; ТМ «Дельта»; ТМ «Курочка моя»; ТМ «Віола»; ТМ «Атлантида»; ТМ «Кош»; ТМ «Альпіна»</p>	<p>Інформаційні статті; проведення прес-конференцій; розповсюдження прес-релізів у ЗМІ; участь у ярмарках, виставках; розповсюдження рекламних сувенірів; розповсюдження рекламної поліграфії; проведення дегустацій</p>

- ✦ збільшення кількості учасників і партнерів об'єднання підприємств (не менше 300 запорізьких суб'єктів підприємницької діяльності у сфері виробництва товарів і послуг, які приєдналися до об'єднання підприємств);
- ✦ суттєве збільшення обсягу виробництва і продажу товарів і послуг у м. Запоріжжя (у середньому не менш ніж на 25% порівняно з аналогічним періодом 2014 р.).

Таким етапом рекламної кампанії є вибір каналів розповсюдження реклами, при якому об'єднанню підприємств потрібно орієнтуватися саме на ті канали, які користуються увагою з боку цільових сегментів. Таким чином, споживачі, які є фізичними особами, отримують інформацію через місцеві телевізійні канали, періодичні видання та засоби зовнішньої реклами. Споживачі, що є юридичними особами, отримують інформацію через розсилку рекламних буклетів.

Враховуючи, що споживачами кластерного об'єднання є підприємства торговельної сфери та сфери послуг, актуальними стануть «особисті» види комунікацій: індивідуальні ділові бесіди; розробки рекламного посилання, якому буде властива «розмовна цінність»; заохочення споживачів до поширення сприятливих відгуків про кластер; ефективне використання онлайн-інтернет-форумів тощо [8].

Розділ VI. Складання бюджету. Реалізація практично всіх функцій управління рекламою щільно пов'язана з проблемою фінансування, розроблення і виконання рекламного бюджету (табл. 3).

За результатами аналізу бюджету для просування бренду об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!», враховуючи цілі, які передбачено планом запропонованої рекламної кампанії (див. табл. 3), встановлено, що для просування продукції в торговельній мережі потрібно:

- ✦ розширити асортимент у мережах;
- ✦ ознайомити директорів магазинів із новими видами продукції об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» шляхом проведення дегустацій;
- ✦ залучити мерчендайзерів.

Таким чином, запропонована стратегія просування бренду «Купуй запорізьке – обирай своє!» уможливить збільшення обсягів продажу, розширить базу споживачів, допоможе у формуванні іміджу кластера, підвищить конкурентоспроможність продукції та покращить фінансово-економічні результати

Розділ VIII. Розроблення системи контролю та оцінки ефективності.

Розрізняють торговельну й комунікативну ефективність рекламної кампанії. Оцінити ефективність кампанії не складно, якщо конкретно вказані завдання комунікаційного плану і кількісно визначені завдання.

Отже, за результатами досліджень систему маркетингових комунікацій кластерного об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» можна визначити як єдиний комплекс, який асоціює учасників об'єднання підприємств, канали і засоби комунікацій та напрямків на встановлення і підтримку взаємовідносин із адресатами комунікацій у межах маркетингової політики.

ВИСНОВКИ

У результаті досліджень проведено оцінювання іміджу об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» за допомогою експертного опитування представників відповідних груп сприйняття і співробітників підприємств об'єднання. За результатами оцінювання встановлено, що імідж об'єднання підприємств позитивний, але на 12,8% менший за ідеальне значення. Для досягнення ідеального іміджу та створення міцного бренду «Купуй запорізьке – обирай своє!» запропоновано напрямки формування позитивного іміджу кластер-

Бюджет для просування бренда об'єднання підприємств «Купуй запорізьке-обирай своє!»

№	Напрямок роботи	Необхідні ресурси, грн	Джерело фінансування	Відповідальні
1	Розкрутка бренда: бігборди (як мінімум 15: 7 – у кожному з районів, 8 – по проспекту Леніна; зупинкові комплекси (як мінімум 14: по 2 в кожному районі); зовнішня реклама на магазинах, кіосках та підприємствах	15 × 1500 = 22500 14 × 1500 = 21000	Партнери об'єднання підприємств. Власні кошти членів об'єднання підприємств	Координатор 1
2	Тиражування: цінників; наклейок; плакатів; шелфтокеров/прапорців	За потребою	Власні кошти членів об'єднання підприємств	Координатор 1
3	Розповсюдження рекламної продукції та залучення нових торгових підприємств	Менеджери і торгові представники членів об'єднання підприємств	Власні кошти членів об'єднання підприємств	Координатор 1, усі члени об'єднання підприємств
4	Підтримка web-сайту: а) збирання та оброблення інформації; б) адміністрування	24000 (1 особа – 2000 грн × 6 міс. = 12000; 1 особа – 2000 грн × 6 міс. = 12000)	Членські внески і кошти партнерів	Адміністратор і редактор сайту
5	Виробництво і системна (не менше 1-2 разів на тиждень) трансляція на ТВ-5 новинних сюжетів про хід та результати проекту (з липня по вересень)	60000	Партнери об'єднання підприємств	Координатор 2
6	Популяризація проекту у ЗМІ та співпраця з владою	-	-	Керівництво об'єднання підприємств. Координатори
7	Лобіювання законних прав та інтересів членів об'єднання підприємств	-	-	Керівництво об'єднання підприємств
8	Залучення до руху нових членів, у т.ч. зі сфер виробництва нехарчових продуктів і послуг	3/плата координатора	Членські внески і кошти партнерів	Координатор 2
9	Пошук та залучення нових партнерів (пром. підприємств, фінансових установ тощо)	3/плата координатора	Членські внески і кошти партнерів	Координатор 2
10	Робота із запорізькими роздрібними торговельними підприємствами, збільшення обсягу продажу товарів місцевого виробництва (приєднання до об'єднання підприємств нових об'єктів торгівлі, внутрішня і зовнішня реклама, промо-акції тощо)	3/плата координаторів		Координатор 1 Координатор 2
11	Підготовка та проведення спеціалізованих міських акцій (до Дня Перемоги, Дня молоді тощо)	40 000	Кошти партнерів	Координатор 1 Координатор 2
12	Керування проектом	Керівник – 30000 (1 особа – 5000 грн × 6 міс.). Бухгалтер – 15000 (1 особа – 2500 грн × 6 міс.). Координатори – 30000 (2 особи – 2500 грн × 6 міс.)	Членські внески та кошти партнерів	Керівництво об'єднання підприємств
	Разом:	242 500		

ного об'єднання підприємств харчової промисловості, які надано в розробленому плані маркетингових комунікацій. Для просування бренда об'єднання підприємств «Купуй запорізьке – обирай своє!» обґрунтовано і запропоновано необхідний бюджет. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шкардун В. Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. Н. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68 – 77.
2. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посібник / Т. І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
3. Лютий І. О. Банківський маркетинг : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 776 с.
4. Ястремська О. М. Бренд-менеджмент : навчальний посібник / О. М. Ястремська, О. О. Ястремська. – Харків : ХНЕУ, 2010.
5. Офіційний сайт проекту-руху «Купуй запорізьке – обирай своє!» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buy.zp.ua>
6. Ромат Е. В. Реклама : учебник для студентов специальности «Маркетинг» / Е. В. Ромат. – [3-е изд.]. – Киев ; Харьков : НВФ «Студцентр», 1999. – 480 с.
7. Пуліна Т. В. Методичні підходи до створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості : монографія / Т. В. Пуліна. – Запоріжжя : Акцент, 2013. – 408 с.

8. Череп А. В. Управління розвитком кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, Т. В. Пуліна. – Запоріжжя : Дике поле, 2012. – 328 с.

REFERENCES

- Bankivskiyi marketynh* [Bank marketing]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2010.
- Cherep, A. V., and Pulina, T. V. *Upravlinnia rozvytkom klasternykh ob'iednan pidpriemstv kharchovoi promyslovosti* [Managing the development cluster of associations of the food industry]. Zaporizhzhia: Dyke pole, 2012.
- Luk'ianets, T. I. *Marketynhova polityka komunikatsii* [Marketing policy of communications]. Kyiv: KNEU, 2003.
- Ofitsiyni sait proektu-rukhu «Kupui zaporizke – obyrai svoie!». <http://www.buy.zp.ua>
- “Otsenka i formirovanie korporativnogo imidzha predpriiatia” [Estimation and formation of the corporate image of the company]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2001): 68-77.
- Pulina, T. V. *Metodychni pidkhody do stvorennia ta rozvytku klasternykh ob'iednan pidpriemstv kharchovoi promyslovosti* [Methodical approaches to creation and development of cluster associations of the food industry]. Zaporizhzhia: Aktsent, 2013.
- Romat, E. V. *Reklama* [Advertising]. Kyiv; Kharkiv: Studtsentr, 1999.
- Yastremska, O. M., and Yastremska, O. O. *Brend-menedzhment* [Brand Management]. Kharkiv: KhNEU, 2010.