

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 6 '2013 г. (425)

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

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

**ВИДАВЕЦЬ:**  
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

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

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

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

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російська наукова електронна бібліотека (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- getCITED (США);
- Google Академія (США);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

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

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

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

*Бюлетень ВАК України, № 1, 2010*

## ЗМІСТ

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Даніч В. М., Шеховцова К. В. Валютна паніка, ажіотаж та їх вплив на діяльність підприємств.....	8
Присяник Н. В. Роль державного управління видатками місцевих бюджетів у розвитку міського комплексу: зарубіжний досвід .....	13
Рудніченко Є. М. Опортуністична поведінка суб'єктів реалізації фіскальної функції держави в контексті економічної безпеки: погляд з позиції агентської теорії.....	18
Беседа Ю. К. Концепція механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки.....	24
Колісник М. М. Удосконалення механізмів державного управління туристичною галуззю в Україні в контексті еволюції туристичної політики розвинених країн світу.....	31

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Корнівська В. О. Довгострокова парадигма розвитку в умовах глобалізації: суперечності і шляхи їх подолання .....	37
--	----

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Голіков А. П., Шуба М. В. Транскордонне співробітництво України в сучасних умовах її гео економічної стратегії.....	42
Кирилюк Н. В. Глобалізаційні та інтеграційні чинники трансформації європейських національних моделей економічного розвитку .....	47
Пілецька С. Т. Вплив механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність.....	52

### ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Лапшин В. І., Кузніченко В. М. Дефіцитна модель управління інвестиційними проектами в регіонах .....	57
Наумов В. М. Прогнозування значень ендогенних змінних у системі одночасних рівнянь .....	63
Соколовська З. М., Яценко Н. В. Прикладне імітаційне моделювання як аналітична основа прийняття управлінських рішень ..	69
Акулов М. Г. Модель стратегії розвитку кластер-логістичних систем .....	76

<b>Васьків О. М., Здрок В. В.</b> Математична модель та автоматизація ІТ розрахунку виробничо-господарської діяльності підприємства.....	81
<b>Коваленко К. С.</b> Ідентифікація кризових ситуацій у фінансово-господарській діяльності кококсхімічних підприємств.....	87
<b>Луняков О. В.</b> Міжкраїновий факторний аналіз дисбалансів і стійкості фінансового сектора економіки.....	95
<b>Максимов С. В., Монастирська О. Ю.</b> Визначення економічної ефективності транспортної системи кар'єру.....	100
<b>Полякова О. Ю., Гольцяєва Л. А.</b> Основні засади формування комплексу моделей управління фінансовими ризиками підприємства...	106
<b>Чернишов С. І.</b> Про використання методу динамічного програмування Р. Беллмана в задачах економічного змісту.....	110
<b>Андрейшина Н. Б.</b> Концептуальний підхід щодо прогнозування попиту .....	120
<b>Єгоркіна Т. О.</b> Планування витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання .....	125
<b>Хавер В. М.</b> Формування економічної моделі з дослідження можливості реалізації інноваційного проекту .....	132

## ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

<b>Мілевська Т. С.</b> Статистична оцінка результатів інноваційної діяльності регіонів.....	145
---	-----

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

<b>Кравченко Т. І.</b> Процес просування інноваційної продукції на ринок: сутність, особливості організації.....	150
<b>Андрюсюк Г. М., Качур Н. В., Маслов В. П.</b> Моделювання процесу науково-технічних та інноваційних розробок залежно від умов фінансування.....	155

## ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<b>Папп В. В.</b> Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні.....	160
---	-----

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Леонт'єва Ю. Ю., Тімощенкова О. О.</b> Регіональна туристична дестинація та її соціально-економічний розвиток .....	165
--	-----

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

<b>Пуліна Т. В.</b> Вплив показників стабільності і зростання показника ефективності діяльності підприємства на процес створення кластерного об'єднання .....	170
<b>Шандова Н. В.</b> Принципи формування умов сталого розвитку промисловості.....	176
<b>Афанасьєв І. Є.</b> Управління використанням запасів залізорудної сировини в процесі виробництва товарного концентрату.....	182

## ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

<b>Гальчинський А. Ю., Станіславчук Ю. С.</b> Факторний аналіз формування цін на ринку будівництва в Україні.....	187
---	-----

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

<b>Остапенко О. М.</b> Життєвий цикл договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств .....	191
<b>Янченко З. Б.</b> Оцінка достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств.....	196

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

<b>Власова Н. О., Смольнякова Н. М., Михайлова О. В.</b> Принципи та основні етапи оптимізації в системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі.....	202
--	-----

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
пров. Інженерний, 1а,  
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
Тел./факс (057) 758-74-31  
e-mail: biz\_inf@ukr.net  
www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

### ПІДПИСКА:

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

### Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць  
Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 9 від 24.06.13 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 6 від 21.06.13 р.

Здано до набору 20.04.2013 р.  
Підписано до друку 25.05.2013 р.

Формат 60 x 84/8.  
Друк різнографічний.  
Ум. друк. арк. 48,0. Обл.-вид. арк. 62,4.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»  
Замовлення № 655. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2013



Синякова К. М. Система ресурсного забезпечення підприємств туристичної сфери у глобальному та регіональному вимірах.....	209
--	-----

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Дороніна М. С., Голубев С. М. Соціалізація економіки та трудового потенціалу виробничої організації.....	214
Назарова Г. В., Степанова Е. Р. Стимулювання трудової діяльності як складовий елемент концепції Гідної праці .....	221
Ястремська О. М., Попова А. А. Здійснення соціально-трудова відносин на засадах соціального партнерства .....	225
Давидова І. О. Умови ефективної реалізації та управління інтелектуальним капіталом на основі показників сфери зайнятості.....	230
Шифріна Н. І. Вища освіта як основа формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства .....	234
Сагайдак М. П., Мацеева Н. В. Дослідження чинників формування ринку праці для забезпечення внутрішнього маркетингу підприємств в умовах невизначеності детермінант попиту і стану конкурентної ситуації.....	242
Тимошенко І. В. Інституційна модель розвитку освітньої системи та її емпіричне обґрунтування.....	249
Хоменко І. М. «Стратегічна решітка» в регулюванні рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств.....	254
Сотнікова Ю. В. Кільцева організаційна модель управління вивільненням найманих працівників на промислових підприємствах.....	260
Шатравка О. О. Аналіз умов введення в Україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення .....	265

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Ляшенко І. М., Вербіцька В. В. Схема процесу підрахунку стандартної ціни продукції в міжнародній корпорації.....	270
Глинська А. Є. Переваги й недоліки пріоритету екологічної складової у формуванні напрямку розвитку підприємств .....	275
Олійник Т. В. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства .....	279
Єфремова Л. В., Алейнікова Н. М. Особливості використання методичних підходів з оцінки при визначенні ринкової вартості підприємства .....	284
Камінська Т. Г. Інтелектуальний капітал як складова кругообороту капіталу підприємства в обліку і звітності.....	289
Партиг Г. О., Фаріон С. Я. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства .....	296
Кравченко В. М., Шурма Р. І. Задачі управління ресурсними потоками на підприємстві .....	302
Руднева О. Ю. Розвиток інструментів еколого-економічного управління промисловим виробництвом .....	308

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Гейєр Е. С. Відстрочені податки за операціями з капіталом: визнання, облік і відображення у звітності .....	313
Гоголь Т. А. Аналіз в системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств малого бізнесу .....	319
Остапенко Т. М. Втрати: критерії визнання, ознаки категорії, трактування.....	325

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Жилінська О. І. Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій.....	330
Крупка І. М., Паньків К. П. Сучасні міжнародні вимоги регулювання ліквідності банків.....	337

Кучеренко С. А., Лихочас Я. В. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування.....	342
Козлов В. І. Взаємозв'язок моделі нагляду за фінансовим сектором і стабільності банківської системи.....	346
Цеслів А. С. Комерційна концесія та суміжні договори: порівняльний аспект .....	351

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Лепейко Т. І., Мазоренко О. В. Обґрунтування технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства .....	356
--	-----

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Белікова Н. В. Роль реклами у формуванні суспільства споживання в країнах, що здійснили економічні реформи ...	361
Порожняк О. О., Єльцова І. В. Інструментарій управління стратегічною стійкістю підприємства .....	367
Цюмашко Ю. С., Станкевич І. В. Еволюційні передумови формування процесного підходу до управління якістю .....	372

## МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Наумік К. Г. Категорія й поняття «комунікаційна діяльність»: онтологічні відмінності, особливості дослідження та розвитку .....	377
---	-----

## ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Умови публікації в журналі «Бізнес Інформ».....	384
---	-----

# СОДЕРЖАНИЕ

## МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Данич В. Н., Шеховцова Е. В. Валютная паника, ажиотаж и их влияние на деятельность предприятий.....	8
Просьяник Н. В. Роль государственного управления расходами местных бюджетов в развитии городского комплекса: зарубежный опыт .....	13
Рудниченко Е. Н. Оппортунистическое поведение субъектов реализации фискальной функции государства в контексте экономической безопасности: взгляд с позиции агентской теории .....	18
Беседа Ю. К. Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.....	24
Колесник М. Н. Усовершенствование механизмов государственного управления туристической отраслью в Украине в контексте эволюции туристической политики развитых стран мира. ....	31

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Корнивская В. О. Долгосрочная парадигма развития в условиях глобализации: противоречия и пути их преодоления.....	37
---	----

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Голиков А. П., Шуба М. В. Трансграничное сотрудничество Украины в современных условиях ее геоэкономической стратегии .....	42
Кирилюк Н. В. Глобализационные и интеграционные факторы трансформации европейских национальных моделей экономического развития .....	47
Пилецкая С. Т. Влияние механизма внешнеэкономической деятельности предприятий авиационной промышленности на их финансовую независимость .....	52

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Лапшин В. И., Кузниченко В. М. Дефицитная модель управления инвестиционными проектами в регионах .....	57
Наумов В. Н. Прогнозирование значений эндогенных переменных в системе одновременных уравнений.....	63
Соколовская З. Н., Яценко Н. В. Прикладное имитационное моделирование как аналитическая основа принятия управленческих решений.....	69
Акулов М. Г. Модель стратегии развития кластер-логистических систем.....	76
Васькив О. Н., Здрок В. В. Математическая модель и автоматизация ИТ расчета производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	81
Коваленко Е. С. Идентификация кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности коксохимических предприятий.....	87
Луняков О. В. Межстрановой факторный анализ дисбалансов и устойчивости финансового сектора экономики .....	95
Максимов С. В., Монастырская О. Ю. Определение экономической эффективности транспортной системы карьера.....	100
Полякова О. Ю., Гольяева А. А. Основные принципы формирования комплекса моделей управления финансовыми рисками предприятия .....	106

Чернышев С. И. Об использовании метода динамического программирования Р. Беллмана в задачах экономического содержания .....	110
Андрейшина Н. Б. Концептуальный подход к прогнозированию спроса .....	120
Егоркина Т. А. Планирование расходов промышленных предприятий с помощью использования методов экономико-математического моделирования .....	125
Хавер В. Н. Формирование экономической модели по исследованию возможности реализации инновационного проекта.....	132

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА

Милевская Т. С. Статистическая оценка результатов инновационной деятельности регионов .....	145
---	-----

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Андрюсюк Г. Н., Качур Н. В., Маслов В. П. Моделирование процесса научно-технических и инновационных разработок в зависимости от условий финансирования.....	150
Кравченко Т. И. Процесс продвижения инновационной продукции на рынок: сущность, особенности организации.....	155

## ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Папп В. В. Современное состояние и тенденции развития малого предпринимательства в Украине .....	160
--	-----

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Леонтьева Ю. Ю., Тимощенкова О. А. Региональная туристская дестинация и её социально-экономическое развитие .....	165
---	-----

## ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Пулина Т. В. Влияние показателей стабильности и роста показателя эффективности деятельности предприятия на процесс создания кластерного объединения .....	170
Шандова Н. В. Принципы формирования условий устойчивого развития промышленности.....	176
Афанасьев И. Е. Управление использованием запасов железорудного сырья в процессе производства товарного концентрата .....	182

## ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Гальчинский А. Ю., Станиславчук Ю. С. Факторный анализ формирования цен на рынке строительства в Украине .....	187
--	-----

## ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Остапенко О. Н. Жизненный цикл договора страхования рисков сельскохозяйственных предприятий .....	191
Янченко З. Б. Оценка достаточности инновационного потенциала аграрных предприятий .....	196

## ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Власова Н. А., Смольнякова Н. Н., Михайлова Е. В. Принципы и основные этапы оптимизации в системе управления оборотными активами на предприятиях розничной торговли.....	202
--	-----

Синякова Е. Н. Система ресурсного обеспечения предприятий туристической сферы в глобальном и региональном измерениях.....	209
---	-----

## ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Доронина М. С., Голубев С. Н. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации.....	214
Назарова Г. В., Степанова Э. Р. Стимулирование трудовой деятельности как составной элемент концепции Достойного труда.....	221
Ястремская Е. Н., Попова А. А. Осуществление социально-трудовых отношений на принципах социального партнерства.....	225
Давыдова И. О. Условия эффективной реализации и управления интеллектуальным капиталом на основе показателей сферы занятости.....	230
Шифрина Н. И. Высшее образование как основа формирования и развития интеллектуального потенциала общества.....	234
Сагайдак М. П., Мацеева Н. В. Исследование факторов формирования рынка труда для обеспечения внутреннего маркетинга предприятий в условиях неопределенности детерминант спроса и состояния конкурентной ситуации... ..	242
Тимошенко И. В. Институциональная модель развития системы образования и ее эмпирическое обоснование.....	249
Хоменко И. Н. «Стратегическая решетка» в регулировании уровня мотивации труда персонала машиностроительных предприятий.....	254
Сотникова Ю. В. Кольцевая организационная модель управления высвобождением наемных работников на промышленных предприятиях.....	260
Шатравка Е. А. Анализ условий введения в Украине накопительной системы пенсионного обеспечения.....	265

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ляшенко И. Н., Вербицкая В. В. Схема процесса подсчета стандартной цены продукции в международной корпорации.....	270
Глинская А. Е. Преимущества и недостатки приоритета экологической составляющей в формировании направления развития предприятий.....	275
Олейник Т. В. Идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия.....	279
Ефремова Л. В., Алейникова Н. Н. Особенности использования методических подходов оценки при определении рыночной стоимости предприятия.....	284
Каминская Т. Г. Интеллектуальный капитал как составляющая кругооборота капитала предприятия в учете и отчетности.....	289
Партын Г. О., Фарион С. Я. Экономическая сущность имущественного потенциала предприятия.....	296
Кравченко В. Н., Шурма Р. И. Задачи управления ресурсными потоками на предприятии.....	302
Руднева Е. Ю. Развитие инструментов эколого-экономического управления промышленным производством.....	308

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Гейер Э. С. Отсроченные налоги по операциям с капиталом: признание, учет и отражение в отчетности.....	313
Гоголь Т. А. Анализ в системе учетно-аналитического обеспечения предприятий малого бизнеса.....	319

Остапенко Т. Н. Потери: критерии признания, признаки категории, трактовка.....	325
--	-----

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Жилинская О. И. Государственное финансирование и стимулирование развития венчурного инвестирования в модели открытых инноваций.....	330
Крупка И. М., Панькив К. П. Современные международные требования регулирования ликвидности банков.....	337
Кучеренко С. А., Лихочас Я. В. Депозитная политика банка и ее основные направления реформирования.....	342
Козлов В. И. Взаимосвязь модели надзора за финансовым сектором и стабильности банковской системы.....	346
Цеслив А. С. Коммерческая концессия и смежные договоры: сравнительный аспект.....	351

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Лепейко Т. И., Мазоренко О. В. Обоснование технологии формирования информационного обеспечения функционирования и развития предприятия.....	356
---	-----

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Беликова Н. В. Роль рекламы в формировании общества потребления в странах, которые осуществили экономические реформы.....	361
Порожняк О. А., Ельцова И. В. Инструментарий управления стратегической устойчивостью предприятия....	367
Цюмашко Ю. С., Станкевич И. В. Эволюционные предпосылки формирования процессного подхода к управлению качеством.....	372

## МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Наумик Е. Г. Категория и понятие «коммуникационная деятельность»: онтологические отличия, особенности исследования и развития.....	377
--	-----

## СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Условия публикации в журнале «Бизнес Информ».....	384
---	-----

# CONTENT

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

<b>Danich V. N., Shekhovtsova Y. V.</b> Currency Panic, Agiotage and their Influence on Company Activity.....	8
<b>Prosyaniuk N. V.</b> Role of State Administration of Expenditures of Local Budgets in Development of the City Complex: Foreign Experience .....	13
<b>Rudnichenko Y. N.</b> Opportunistic Behaviour of the Subjects of Realisation of the Fiscal Function of the State in the Context of Economic Security: Agency Theory View .....	18
<b>Beseda Y. K.</b> Concept of the Mechanism of Development of Financial and Investment Potential of the Subjects of the Real Sector of Economy.....	24
<b>Kolesnik M. N.</b> Improvement of Mechanisms of State Administration of the Tourist Industry in Ukraine in the Context of Evolution of Tourist Policy of Developed World Countries .....	31

## ECONOMIC THEORY

<b>Kornivska V. O.</b> Long-term Paradigm of Development under Conditions of Globalisation: Contradictions and Ways of Overcoming them.....	37
---	----

## INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Golikov A. P., Shuba M. V.</b> Transborder Co-Operation of Ukraine under Modern Conditions of its Geo-Economic Strategy.....	42
<b>Kirilyuk N. V.</b> Globalisation and Integration Factors of Transformation of European National Models of Economic Development.....	47
<b>Piletska S. T.</b> Influence of the Mechanism of Foreign Economic Activity of Aviation Industry Companies upon their Financial Independence.....	52

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

<b>Lapshyn V. I., Kuznichenko V. M.</b> Deficit Model of Administering Investment Projects in Regions.....	57
<b>Naumov V. N.</b> Forecasting Values of Endogenous Variables in the System of Simultaneous Equations .....	63
<b>Sokolovskaya Z. N., Yatsenko N. V.</b> Applied Imitation Modelling as an Analytical Basis for Managerial Decision Making .....	69
<b>Akulov M. G.</b> Model of the Strategy of Development of Cluster-Logistic Systems.....	76
<b>Vaskiv O. N., Zdrok V. V.</b> Mathematical Model and Automation of Information Technology Planning of Production and Economic Activity of a Company .....	81
<b>Kovalenko Y. S.</b> Identification of Crisis Situations in Financial and Economic Activity of By-Product Coke Plants .....	87
<b>Lunyakov O. V.</b> Inter-Country Factor Analysis of Disbalances and Stability of the Financial Sector of Economy.....	95
<b>Maksimov S. V., Monastyrskaya O. Y.</b> Identification of Economic Efficiency of Transportation System of a Quarry .....	100

<b>Polyakova O. Y., Goltyaeva L. A.</b> Main Principles of Formation of the Complex of Models of Management of Financial Risks of a Company .....	106
<b>Chernyshov S. I.</b> On Use of the Method of Dynamic Programming of Bellman in Economic Tasks .....	110
<b>Andreishina N. B.</b> Conceptual Approach to Forecasting Demand.....	120
<b>Yegorkina T. A.</b> Planning Expenditures of Industrial Enterprises With the use of Methods of Economic and Mathematical Modelling.....	125
<b>Khaver V. N.</b> Formation of an Economic Model on Study of a Possibility of Realisation of an Innovation Project .....	132

## ECONOMIC STATISTICS

<b>Milevskaya T. S.</b> Statistical Assessment of Results of Innovation Activity of Regions .....	145
---	-----

## INNOVATIVE PROCESSES

<b>Kravchenko T. I.</b> Process of Promotion of Innovation Products to the Market: Essence and Specific Features of Organisation.....	150
<b>Androsyuk G. N., Kachur N. V., Maslov V. P.</b> Modelling the Process of Scientific and Technical and Innovation Developments Depending on Financing Conditions.....	155

## PROBLEMS OF BUSINESS

<b>Papp V. V.</b> Modern State and Tendencies of Development of Small Entrepreneurship in Ukraine .....	160
<b>Leontyeva Y. Y., Timoshchenkova O. A.</b> Regional Tourist Destination and its Socio-Economic Development.....	165

## INDUSTRIAL ECONOMICS

<b>Pulina T. V.</b> Influence of Indicators of Stability and Growth of the Indicator of Effectiveness of Company Activity upon the Process of Creation of a Cluster Union.....	170
<b>Shandova N. V.</b> Principles of Formation of Conditions of Stable Development of the Industry.....	176
<b>Afanasev I. Y.</b> Managing the Use of Iron Ore in the Process of Production of Concentrate.....	182

## ECONOMICS OF CONSTRUCTION

<b>Galchinskiy L. Y., Stanislavchuk Y. S.</b> Factor Analysis of Price Formation in the Construction Market in Ukraine .....	187
--	-----

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

<b>Ostapenko O. N.</b> Life Cycle of an Agreement Insuring Risks of an Agricultural Company.....	191
<b>Yanchenko Z. B.</b> Assessment of Sufficiency of Innovation Potential of Agrarian Companies.....	196

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

<b>Vlasova N. A., Smolnyakova N. N., Mikhaylova Y. V.</b> Principles and Main Stages of Optimisation in the System	
--	--

of Management of Circulating Assets in Retail Trade Companies.....	202
<b>Sinyakova Y. N.</b> System of Resource Provision of Tourist Companies in Global and Regional Dimensions.....	209

### LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

<b>Doronina M. S., Golubev S. N.</b> Socialisation of Economy and Labour Potential of a Production Organisation.....	214
<b>Nazarova G. V., Stepanova E. R.</b> Stimulation of Labour Activity as a Component of the Decent Work Concept....	221
<b>Iastremska O. M., Popova A. A.</b> Carrying out Socio-Labour Relations on the Principles of Social Partnership.....	225
<b>Davydova I. O.</b> Conditions of Efficient Realisation and Management of Intellectual Capital on the Basis of Employment Indicators.....	230
<b>Shifrina N. I.</b> Higher Education as a Basis of Formation and Development of Intellectual Potential of the Society.....	234
<b>Sagaidak M. P., Matseyeva N. V.</b> Study of the Factors of Labour Market Formation for Provision of Internal Marketing of Companies under Conditions of Uncertainty of Determinants of Demand and State of Competitive Situation.....	242
<b>Timoshenkov I. V.</b> Institutional Model of Development of the System of Education and its Empirical Justification.....	249
<b>Khomenko I. N.</b> Strategic Matrix in Regulation of the Level of Labour Motivation of Personnel of Engineering Companies.....	254
<b>Sotnikova Y. V.</b> Ring Organisation Model of Managing Dismissal of Employees at Industrial Enterprises .....	260
<b>Shatravka Y. A.</b> Analysis of Conditions of Introducing in Ukraine the Funded Pension System.....	265

### ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Lyashenko I. N., Verbitskaya V. V.</b> Scheme of the Process of Calculation of the Standard Price of Products in an International Corporation.....	270
<b>Hlyns'ka A. Y.</b> Advantages and Shortcomings of the Priority of the Ecological Component in Formation of Directions of Development of Companies.....	275
<b>Oleynik T. V.</b> Identification of Objects of Strategic Changes in the Processes of Managing Company Adaptability.....	279
<b>Yefremova L. V., Aleynikova N. N.</b> Specific Features of the use of Methodical Approaches of Assessment When Determining Market Cost of a Company .....	284
<b>Kaminskaya T. G.</b> Intellectual Capital as a Component of the Capital Circulation in Accounting.....	289
<b>Partyn G. O., Farion S. Y.</b> Economic Essence of Property Potential of a Company.....	296
<b>Kravchenko V. N., Shurma R. I.</b> Tasks of Managing Resource Flows in a Company.....	302
<b>Rudneva Y. Y.</b> Development of Instruments of Ecological and Economic Management of Industrial Production .....	308

### ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Geyer E. S.</b> Deferred Taxes on Operations With the Capital: Acceptance and Accounting.....	313
<b>Gogol T. A.</b> Analysis in the System of Accounting and Analytical Provision of Small Businesses .....	319
<b>Ostapenko T. N.</b> Losses: Recognition Criteria, Category Features, Interpretation.....	325

### FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Zhylinska O. I.</b> State Financing and Stimulation of Development of Venture Investment into Models of Open Innovations.....	330
<b>Krupka I. M., Pankiv C. P.</b> Modern International Regulatory Requirements for Bank's Liquidity .....	337
<b>Kucherenko S. A., Likhochas Y. V.</b> Deposit Policy of a Bank and its Main Directions of Reformation.....	342
<b>Kozlov V. I.</b> Interconnection of the Model of Supervision Over the Financial Sector and Stability of the Banking System.....	346
<b>Tsesliv A. S.</b> Commercial Concession and Adjacent Agreements: Comparative Aspect.....	351

### INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

<b>Lepeyko T. I., Mazorenko O. V.</b> Justification of the Technology of Formation of Information Support of Functioning and Development of an Enterprise.....	356
--	-----

### MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Belikova N. V.</b> Role of Advertisement in Formation of the Consumer Society in Countries that Conducted Economic Reforms.....	361
<b>Porozhnyak O. A., Yeltsova I. V.</b> Instruments of Managing Strategic Stability of a Company.....	367
<b>Tsiomashko Y. S., Stankevich I. V.</b> Evolution Prerequisites of Formation of the Process Approach to Quality Management.....	372

### RESEARCH METHODOLOGY IN ECONOMICS

<b>Naumik Y. G.</b> "Communication Activity" – Category and Notion: Ontological Differences, Specific Features of Study and Development.....	377
--	-----

### INFORMATION

Terms of publication in the «Business Inform».....	384
--	-----

# ВАЛЮТНА ПАНІКА, АЖІОТАЖ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

ДАНІЧ В. М., ШЕХОВЦОВА К. В.

УДК 336.748:658

## Даніч В. М., Шеховцова К. В. Валютна паніка, ажіотаж та їх вплив на діяльність підприємств

У статті визначено та класифіковано вплив валютної паніки, ажіотажу, як лавиноподібних соціально-економічних процесів, на діяльність та управління підприємством. Валютний ажіотаж викликано наростанням стурбованості, очікуванням дестабілізації політичної та економічної системи, психологічним настроєм фізичних осіб і суб'єктів господарської діяльності. Ажіотажний попит на валюту має певну сезонність, періодичність, тому більшість громадян-підприємців виробили власну тактику поведінки. Оперативне управління підприємством в умовах даних процесів здебільшого залежить від видової приналежності, розмірів підприємства, інституційно-юридичної форми, організаційного, виробничого й ринкового характеру. У результаті роботи визначено основні характеристики виникнення та розвитку ажіотажних процесів на валютному ринку, а також їх вплив на діяльність підприємств. Визначено та класифіковано характерні реакції суб'єктів господарювання, пов'язані з прийняттям і реалізацією управлінських рішень, які зменшують ризик збитків від ажіотажу.

**Ключові слова:** лавиноподібні соціально-економічні процеси, управління підприємством, валютна паніка, ажіотаж.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 15.

**Даніч Віталій Миколайович** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

**Шеховцова Катерина Валеріївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

УДК 336.748:658

UDC 336.748:658

## Данич В. Н., Шеховцова Е. В. Валютная паника, ажиотаж и их влияние на деятельность предприятий

В статье определено и классифицировано влияние валютной паники, ажиотажа, как лавиноподобных социально-экономических процессов, на деятельность и управление предприятием. Валютный ажиотаж вызван нарастанием обеспокоенности, ожиданием дестабилизации политической и экономической системы, психологическим расположением духа физических лиц и субъектов хозяйственной деятельности. Ажиотажный спрос на валюту имеет определенную сезонность, периодичность, поэтому большинство граждан-предпринимателей выработали собственную тактику поведения. Оперативное управление предприятием в условиях данных процессов большей частью зависит от видовой принадлежности, размеров предприятия, институционально-юридической формы, организационного, производственного и рыночного характера. В результате работы определены основные характеристики возникновения и развития ажиотажных процессов на валютном рынке, а также их влияние на деятельность предприятий. Определены и классифицированы характерные реакции субъектов хозяйствования, связанные с принятием и реализацией управленческих решений, которые уменьшают риск ущерба от ажиотажа.

**Ключевые слова:** лавиноподобные социально-экономические процессы, управление предприятием, валютная паника, ажиотаж.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 15.

**Данич Віталій Николаевич** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

**Шеховцова Катерина Валеріївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

## Danich V. N., Shekhovtsova Y. V. Currency Panic, Agiotage and their Influence on Company Activity

The article identifies and classifies influence of the currency panic and agiotage as avalanche-like socio-economic processes upon activity and management of a company. Currency agiotage is caused by growth of anxiety, expectation of destabilisation of political and economic systems, and psychological mood of physical persons and subjects of economic activity. Agiotage demand on currency has a certain seasonality and periodicity, that is why, the majority of citizens-entrepreneurs have developed their own tactics of behaviour. Operative management of a company under conditions of these processes mainly depends on typical belonging, company size, institutional and legal forms, organisational, production and market character. As a result, the article identifies main characteristics of appearance and development of agiotage processes in the currency market and also their influence upon company activity. The article identifies and classifies specific reactions of subjects that have to do with making and performing managerial decisions and reducing the risk of losses caused by agiotage.

**Key words:** avalanche-like socio-economic processes, company management, currency panic, agiotage.

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

**Danich Vitaliy N.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management and Economic Security, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

**Shekhovtsova Yekaterina V.** – Postgraduate Student, Department of Management and Economic Security, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

Соціально-економічні процеси у своїй основі є масовими. За певних обставин така масовість набуває лавиноподібного характеру, коли суб'єкти економічних стосунків (фізичні та юридичні особи) переймаються ажіотажом чи то навіть панікою. До паніки призводить характер взаємодії між суб'єктами, заснований на передачі деякого стану чи властивостей за механізмами зараження, наслідування або навіювання. Масовий характер такої передачі створює лавину, яка

охоплює все більше учасників, призводить до однотипних деструктивних дій, що в кінцевому результаті ведуть до погіршення економічного стану як самих учасників паніки, так і непричетних до неї осіб. Прикладом є валютна або банківська паніка, яка знецінює заощадження, призводить до їх втрати.

Подібні процеси детально розглянуті у роботах одного з авторів [1 – 4]. Зокрема, лавиноподібний соціально-економічний процес (АСЕП) визначається як про-



цес поширення деякої властивості або стану в середовищі суб'єктів соціально-економічних стосунків за соціально-психологічними механізмами зараження, наслідування, навіювання, що призводить до різкої зміни економічної ситуації або середовища (попиту, пропозиції, способів або прийомів господарювання) у певному сегменті ринку [1]. У наведених роботах [1 – 4] вивчено механізми виникнення та розвитку ЛСЕП, побудовано математичні та імітаційні моделі їх динаміки, визначено характерні особливості та параметри динаміки: часові проміжки наростання паніки, утримання на високому рівні та спаду, коефіцієнти зростання та спаду характерних величин (попиту, ціни на певний ресурс чи продукт тощо).

Разом з тим, особливості впливу ЛСЕП на діяльність суб'єктів господарювання вивчені недостатньо. Потребують більш глибокого, детального вивчення реакція керівних структур, менеджменту підприємства на загрозу або ж розвиток паніки, шаблони, стереотипи їхньої поведінки у подібних ситуаціях. Необхідне визначення змін об'єктивних показників діяльності підприємства внаслідок ЛСЕП. Слід додати, що лавиноподібні процеси можуть бути як деструктивними (у більшості випадків), так і конструктивними, деструктивними для одних і конструктивними для інших суб'єктів господарювання.

*Мета* пропонованої роботи – виявлення реакції, характерних типів (взірців, паттернів) поведінки суб'єктів господарювання в умовах валютної паніки (ажіотажу), визначення особливостей управління підприємствами в подібних обставинах.

Фактологічну базу дослідження становлять дані про діяльність підприємств Луганська в період валютного ажіотажу в серпні – вересні 2012 року.

**С**плески валютних панік, ажіотажу є одними з проявів нестабільності соціально-економічного стану. Нагадаємо, що валютна паніка – це лавиноподібне збільшення попиту на іноземну валюту (грошову одиницю іншої держави, просто валюту) і, відповідно, збільшення пропозиції національної грошової одиниці (національної валюти), що призводить до різкого стрибка курсу першої та знецінення другої [3]. Валютному ажіотажу можна дати таке ж визначення з поправкою на меншу інтенсивність процесів (попиту, пропозиції, зміни курсу). Підсилюючись, ажіотаж переростає у паніку. Паніку, а також певною мірою ажіотаж, можна вважати стресовими ситуаціями в економіці держави чи регіону. Валютний ажіотаж подекуди створюється штучно, спекулятивним шляхом, але в більшості випадків причини є природними: політичними, соціально-економічними та психологічними. На думку авторів, причиною валютного ажіотажу вересня 2012 р. стали парламентські вибори, пов'язані з ними грошові витрати для збільшення електоральної підтримки, непевність стосовно подальшого політичного та економічного курсу, чутки про девальвацію національної валюти, спекулятивні очікування, психологічний настрій мас (залежить від попередніх подій та від сформованих паттернів поведінки). Директор Генерального департаменту грошово-кредитної політики НБУ Олена Щербакова пояснила падіння курсу гривні розширенням грошової ліквідності (виділення НБУ

довгострокового рефінансування [13] на суму 3,8 млрд грн), а не дефіцитом долара [14, с. 6]. Виходячи з даного пояснення та даних про збільшення попиту на валюту, побічно можна зробити висновок, що частина грошей, які були виділені НБУ на рефінансування комерційних банків, були використані банками на купівлю валюти. Довгостроковість цього інструменту не має відношення до зміни курсу валют, оскільки дата виділення рефінансування (31 серпня) слідує за початком ажіотажу. Більше того, така послідовність дій говорить про те, що ажіотаж захопив і самі банки.

Передвісниками ажіотажу, паніки є дисбаланс попиту та пропозиції валюти, знецінення національної грошової одиниці, напружені інфляційні очікування, валютні обмеження – заходи, спрямовані на обмеження операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями, непродумані економічні заяви вищих посадових осіб, сезонність. На графіках (рис. 1, 2), у табл. 1 наведено динаміку курсу валют у 2011 – 2012 рр. і в серпні – вересні 2012 р. (валютний ажіотаж). З 29 серпня по 5 вересня курс продажу валюти зріс на 1,18% порівняно з 29 серпня, що стало результатом стурбованості та ажіотажного попиту на валюту серед масових суб'єктів господарювання (малих підприємств) і громадян. Ажіотаж підтримували повідомлення ЗМІ та дії банків (ліміти на видачу валюти, підвищення курсу, заяви про відсутність валюти та ін.) [5, 6, 11].

4 вересня 2012 р. на міжбанку до середини сесії торги фактично зупинилися у зв'язку з відсутністю пропозицій з продажу валюти, а були виставлені виключно заявки на її купівлю [10]. Деякі банки ввели ліміти на продаж валюти (ПУМБ, Альфа-банк, КредитДніпро). Така реакція банків виключає спекулятивний елемент у їх діях. Після втручання НБУ, зокрема проведення інспекційних перевірок і безвізного нагляду (вимога від банку копій документів, письмових пояснень) за діяльністю комерційних банків, застосування заходів впливу (письмове застереження), передбачених ст. 66 – 67 і ст. 73 закону про банківську діяльність [8], ситуація стабілізувалась. Курс долара з 6-го вересня почав падати.

**А**налізуючи динаміку курсу, беручи до уваги форму графіка часового ряду [2], можна зробити висновок про відсутність спекулятивного компонента в попередньому підвищенні курсу та діагностувати ситуацію на ринку валюти в зазначений проміжок часу як класичний ажіотаж попиту. Така діагностика дає основу для пошуку та визначення реакції фізичних та юридичних осіб на ажіотаж. Слід зауважити, що визначення такої реакції ускладнюється наявністю подальшого зростаючого тренду курсу, який також впливав на суб'єктів, підсилюючи їх реакцію.

Підвищення курсу валюти є одним із індикаторів нестабільності економіки, на який реагують фізичні та юридичні особи. Законодавчо банкам дозволено торгувати валютою для власного прибутку в рамках звичайної господарської діяльності, здійснювати так звані арбітражні операції, тобто заробляти на коливаннях валютного курсу та продажу валюти під майбутні гарантії викупу. У законодавчо визначених межах банки самі визначають необхідність та обсяги продажу валюти [7, 8].

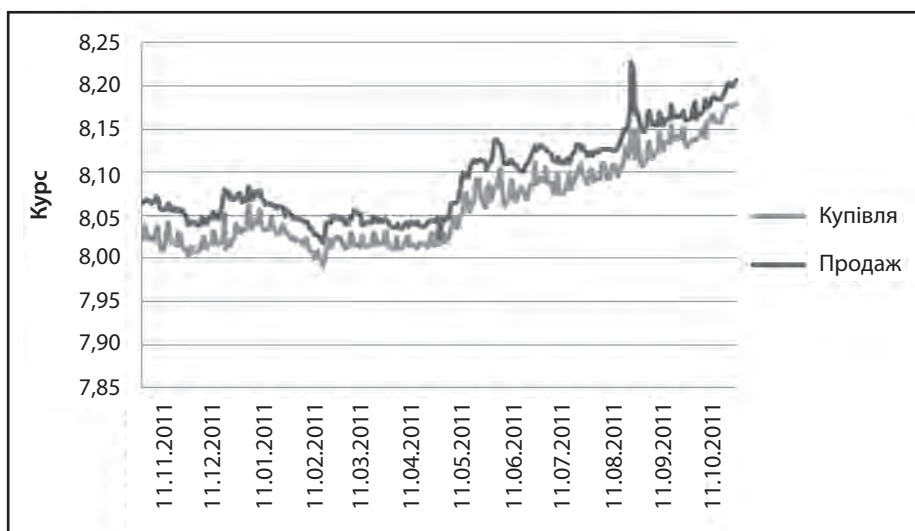


Рис. 1. Динаміка курсу валют у 2011 – 2012 рр.

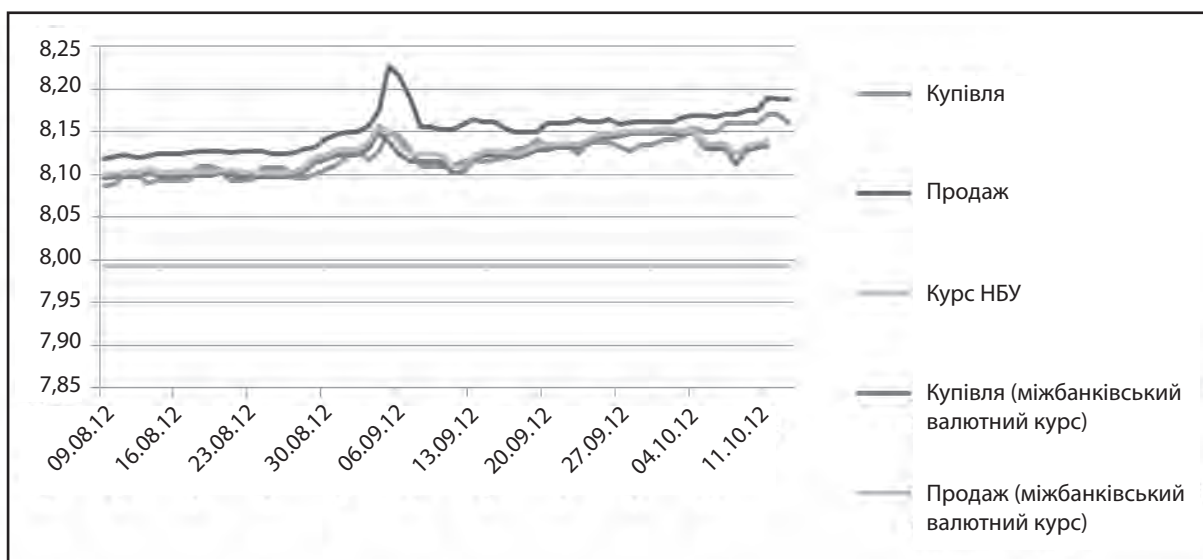


Рис. 2. Валютний ажітаж у вересні 2012 р.

Таблиця 1

Курс валюти в серпні – вересні 2012 року

Дата	Купівля	Продаж	Курс НБУ	Купівля (міжбанківський валютний курс)	Продаж (міжбанківський валютний курс)
29.08.12	8,1006	8,1319	7,993	8,1137	8,1203
30.08.12	8,1068	8,1419	7,993	8,1177	8,1223
31.08.12	8,1109	8,1467	7,993	8,123	8,1287
01.09.12	8,1225	8,1495	7,993	8,123	8,1287
02.09.12	8,1293	8,1494	7,993	8,123	8,1287
03.09.12	8,1173	8,1566	7,993	8,13	8,137
04.09.12	8,1271	8,1729	7,993	8,149	8,157
05.09.12	8,15	8,2278	7,993	8,1371	8,1517
06.09.12	8,1452	8,216	7,993	8,1242	8,1364
07.09.12	8,1289	8,1891	7,993	8,1146	8,1239
08.09.12	8,11	8,1563	7,993	8,1146	8,1239

За даними НБУ, обсяг валюти, купленої банками у населення протягом вересня, склав 1 мільярд 108 мільйонів доларів, обсяг валюти, проданої населенню, – 2 мільярди 909,6 мільйонів доларів [15]. Таким чином, чиста купівля валюти населенням зросла в 2,5 рази порівняно з 722,8 мільйонами доларів у серпні 2012 р. [11, 15]. Цікавим є той факт, що офіційний курс НБУ не змінювався протягом ажіотажного періоду. Звернемо увагу, саму ситуацію експерти оцінили як спекулятивні дії комерційних банків, які таким чином вирішили продати долар з вигодою для себе. Дана ситуація є проявом класичного ажіотажу попиту, тому що підвищення попиту передувало підвищенню курсу.

**С**пробуємо виокремити реакцію суб'єктів на ажіотаж. Наслідки валютного ажіотажу відчують на собі, у першу чергу, пересічні громадяни, у яких є заощадження у національній валюті. У разі, якщо курс не повернеться до попереднього значення, заощадження певною мірою знеціняться. За даними НБУ, банківські вклади фізичних осіб у доларовому еквіваленті протягом вересня зросли на 611,6 млн доларів США і 01.10.2012 становили 21125,8 млн доларів США [15]. Дана реакція була викликана очікуванням громадян знецінення гривні. Також це стосується ситуацій термінового придбання валюти для виконання операцій у валюті – купівлі нерухомості, техніки для особистого і виробничого користування (авто, обладнання), тощо. Ще одними «заручниками» цієї ситуації є організації, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю або проводять операції з валютою (купівля, продаж). Чутливий до валютних коливань ринок нерухомості, оскільки ціна нерухомості прив'язана до валюти.

Заздалегідь розроблені методи та механізми реагування на ажіотаж та паніки формують паттерни поведінки господарюючих суб'єктів. Це значно скорочує час для прийняття оперативних рішень, керівник або спеціалісти підприємства оцінюють валютні коливання з визначенням ймовірних валютних ризиків. Відповідно до наказу [9] керівник підприємства може прийняти рішення про продаж іноземної валюти на піку ажіотажу для отримання максимального прибутку. Для цього складається заява про продаж іноземної валюти, у відповідь підприємство отримує довідку НБУ про проведення декларування валютних цінностей, прибутків та майна, що належить резиденту України і знаходиться за її межами. На великих підприємствах процес маніпулювання з валютою приносить не менший прибуток, ніж від продажу та спекулятивного підвищення ціни на товар чи послугу. Але різкі валютні коливання можуть загрожувати серйозними втратами для організацій, доходи або витрати яких номіновані в іноземній валюті. Керівник підприємства може захистити організацію від втрат за умови вчасної реакції на ситуацію. Ризик для організацій-імпортерів пов'язаний з підвищенням вартості іноземної валюти на відрізок часу від дати підписання контракту до платежу. Ця ситуація виникає у випадку, якщо імпортер змушений купувати валюту в період ажіотажу. Отже, в імпортера повинні бути резерви валюти або ж контракт з фінансовою організації

єю на закупку валюти (генеральна угода по термінових угодах). Організація-експортер несе збитки, коли з моменту отримання замовлення до його оплати курс валюти знижується. Ця ситуація виникає у випадку, якщо експортер змушений продавати валюту в період різкого зниження валютного курсу (ажіотажу, паніки). Отже, експортер повинен мати резерви національної грошової одиниці або ж контракт на її закупку. У цих випадках необхідно застосовувати практику операцій, пов'язаних з використанням ф'ючерсних і форвардних контрактів. Для забезпечення захисту від збитків, які несе організація під час валютної паніки, ажіотажу, можна скористатися валютним застереженням (пункт у договорі). Валютне застереження – пункт у міжнародній торговельній, кредитній або іншій угоді, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти з метою страхування сторін по контракту від ризику зміни курсу валют [6]. Ще одним впливовим механізмом для організації є складання «валютного коридору» (валютний коридор – це межі коливання валютного курсу), у рамках якого організація не несе збитків. Реакція підприємств Луганщини на валютний ажіотаж вересня 2012 р. представлена в *табл. 2*.

Дані таблиці були отримані за результатами моніторингу ЗМІ, співбесід та анкетування управлінського персоналу (заступник директора з фінансової діяльності, головний бухгалтер, аналітик економічного відділу, менеджер з туризму) підприємств різних галузей та фізичних осіб. Валютний ажіотаж викликаний наростанням стурбованості, очікуванням дестабілізації політичної та економічної системи, психологічним настроєм фізичних осіб і суб'єктів господарської діяльності. Ажіотажний попит на валюту має певну сезонність, періодичність, тому більшість громадян-підприємців виробили власну тактику поведінки. Оперативне управління підприємством в умовах даних процесів здебільшого залежить від видової приналежності, розмірів підприємства, інституційно-юридичної форми, організаційного, виробничого й ринкового характеру. Прийняття управлінських рішень в умовах швидких процесів потребує знання економічного та фінансового стану підприємства, моніторингу динаміки зовнішнього середовища в часі та просторі.

У результаті роботи визначені основні характеристики виникнення та розвитку ажіотажних процесів на валютному ринку, а також їх вплив на діяльність підприємств. Визначено та класифіковано характерні реакції суб'єктів господарювання, пов'язані з прийняттям і реалізацією управлінських рішень, які зменшують ризик збитків від ажіотажу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бутков Ю. Ф. Имитационные модели социальных паник на основе клеточных автоматов / Ю. Ф. Бутков, В. Н. Данич // Модели управления в рыночной экономике : сб. научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2002. – С. 106 – 111.
2. Данич В. Н. Моделирование быстрых социально-экономических процессов : монография / В. Н. Данич. – Луганск : Изд-во Восточноукраинского национального университета им. В. Даля, 2004. – 304 с.

## Реакція підприємств Луганська на валютний ажіотаж 2012 р.

Процес	Фізичні або юридичні особи	Реакція
Валютний ажіотаж	Туристичні підприємства	Туроператори відреагували на піку ажіотажу, підвищили безготівковий курс долара 4 вересня з 8,15 до 8,20 грн (внутрішній курс за даними сайту тур-оператора AnexTour). Така реакція була і в інших тур-операторів: Аеролак, Пан Україн, НаталиТурс та інші. Дана реакція вигідна, якщо попит на тури не змінюється, а курс після ажіотажу падає
	Мережі продуктових магазинів, мінімаркети	Не вживали ніяких дій, валютний ажіотаж не спричинив підвищення попиту на продукти масового споживання, ціни не підвищувались, попит та пропозиція не змінилися. (За результатами авторського опитування представників мережі супермаркетів.)
	Машинобудування	Підприємство «Луганськтепловоз» не відреагувало на валютний ажіотаж, основні постачальники його – монополісти, вони не змінювали вартість ресурсів та обсяги поставок сировини, також при укладанні угод з постачальниками підприємство «Луганськтепловоз» прописує валютні застереження
	Будівельні компанії	У період валютного ажіотажу не вживали ніяких дій щодо коригування управління підприємством, усі функції підприємство виконувало в звичайному режимі. На будівельні підприємства валютний ажіотаж має непрямий вплив, підприємства відчувають нестабільність економіки через зниження попиту на нерухомість у пересічних громадян
	Банківські установи	За результатами опитування представників банківської сфери, на комерційні банки здійснювався адміністративний вплив для розпродажу валютних резервів. Банки ввели ліміти на продаж валюти одній особі (ПУМБ, Альфа-банк, КредитДніпро). На міжбанківському валютному ринку 4 вересня банки зініціювали ситуацію підвищення попиту над пропозицією, з 29 серпня по 5 вересня вартість долара поступово зросла на 1,18%.
	Інтернет-магазини	Інтернет-магазини відреагували на послаблення гривні підвищенням безготівкового курсу долара 4 вересня до 8,85 грн, тоді як середній курс в обмінниках коливався в межах 8,18 – 8,19 грн. Інтернет-магазин «Rozetka.ua» ввів внутрішній курс у розмірі 8,8 грн за долар. «Mobilluk.com.ua» встановив курс 8,9 грн, «Sokol.ua» – 8,85 грн

**3. Даніч В. Н.** Моделирование лавинообразных социально-экономических процессов: / В. Н. Даніч // Макро-економічна політика в Україні: проблеми науки та практики : монографія. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 191 – 206.

**4. Даніч В. М.** Паніки в соціально-економічному житті глобального інформаційного суспільства: моделі-викнення, розвитку та протидії: / В. М. Даніч // Соціальна економіка. – Харків : Вид-во ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 2004. – № 3. – Липень – вересень. – С. 106 – 112.

**5.** Данные НБУ: Валютная паника в Украине нарастает [Електронний ресурс] / Glavcom.ua. – Режим доступу : <http://glavcom.ua/news/94755.html>

**6.** В Украине начинается валютная паника: банки ожидают скачка доллара до 9,15 грн / ТСН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.tsn.ua/groshi/v-ukraine-nachinaetsya-valyutnaya-panika-banki-ozhidayut-skachka-dollarado-9-15-grn.html>

**7.** Закон України «Про Національні банки» від 06.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

**8.** Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 16.12.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

**9.** Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами» від 25 грудня 1995 р. № 207 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-96>

**10.** На міжбанку торги зупинилися через відсутність пропозиції валюти / УНІАН. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/news/138877-na-mijbanku-torgi-zupinilisya-cherez-vidsutnist-propozitsiji-valyuti.html>

**11.** Паника растёт, население скупает рекордные суммы валюты // Журнал «Биржевой лидер» Profi-forex [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profi-forex.org/news/entry1008139935.html>

**12.** Постанова НБУ № 264 від 30.04.2009. Підпункт "а" пункту 3 // Forex. Постанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseforex.ru/kurs-grivnyi-k-dollaru/>

**13.** Постанова Правління НБУ від 12.02.2003 № 51 «Про затвердження Тимчасового положення про порядок довгострокового рефінансування (підтримання ліквідності) банків Національним банком України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0150-03>

**14. Олексевич М.** Почему в Украине резко подорожал доллар / Finance.ua. – 05.09.12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~2/10/all/2012/09/05/286967>

**15.** Основні тенденції валютного ринку України за вересень 2012 р. Національний банк України / Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=100121&cat\\_id=58039](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=100121&cat_id=58039)

## REFERENCES

Butkov, Yu. F., and Danich, V. N. "Imitatsionnye modeli sotsialnykh panik na osnove kletochnykh avtomatov" [Simulation models of social panics based on cellular automata]. In *Modeli upravleniia v rynochnoy ekonomike*, 106-111. Donetsk: DonNU, 2002.

Danich, V. N. *Modelirovanie bystrykh sotsialno-ekonomicheskikh protsessov* [Simulation of rapid socio-economic processes]. Lugansk: Izd-vo Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. V. Dalia, 2004.

Danych, V. N. "Modelyrovanye lavynoobraznykh sotsialno-ekonomicheskikh protsessov" [Modeling of avalanche socio-economic processes]. In *Makroekonomichna polityka v Ukraini: problemy nauky ta praktyky*, 191-206. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Danich, V. M. "Paniky v sotsialno-ekonomichnomu zhytti hlobalnogo informatsiinoho suspilstva: modeli vynykennia, rozvytku ta protydyi" [Panic in the socio-economic life of the global information society: a model of emergence, development and combating]. *Sotsialna ekonomika*, no. 3 (2004): 106-112.

"Dannye NBU: Valiutnaia panika v Ukraine narastaet" [These NBU currency panic in Ukraine grows]. <http://glavcom.ua/news/94755.html>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-96>

[Legal Act of Ukraine]. <http://vseforex.ru/kurs-grivnyi-k-dollaru/>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0150-03>

"Na mizhbanku torhy zupynylisia cherez vidsutnist propozytsii valiuty / UNIAN. Ekonomika" [Interbank trading stopped due to lack of supply of foreign currency / UNIAN. economy]. <http://economics.unian.net/ukr/news/138877-na-mijbanku-torgi-zupinilisya-cherez-vidsutnist-propozitsiji-valyuti.html>

Oleksevich M. "Pochemu v Ukraine rezko podorozhal dollar" [Why Ukraine dollar rose sharply]. <http://news.finance.ua/ru/~2/10/all/2012/09/05/286967>

"Osnovni tendentsii valiutnoho rynku Ukrainy za veresen 2012 r. Natsionalnyi bank Ukrainy" [The main trend of the currency market of Ukraine in September 2012 the National Bank of Ukraine]. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=100121&cat\\_id=5803](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=100121&cat_id=5803)

"Panika rastet, naselenie skupaet rekordnye summy valiuty" [Panic is growing, the population is buying record amounts of currency]. <http://www.profi-forex.org/news/entry1008139935.html>

УДК 338.2

## РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У РОЗВИТКУ МІСЬКОГО КОМПЛЕКСУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ПРОСЯНИК Н. В.

УДК 338.2

### Присяник Н. В. Роль державного управління видатками місцевих бюджетів у розвитку міського комплексу: зарубіжний досвід

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення механізму державного управління видатками місцевих бюджетів з метою досягнення соціальної та економічної стабільності, підтримки розвитку міста, регіону та країни в цілому, ефективного функціонування бюджетної системи в Україні. Автором здійснено аналіз зарубіжного досвіду функціонування місцевих бюджетів. Зокрема досліджено проведення видаткової політики у країнах світу з різними рівнями економічного розвитку. Сформуовано та запропоновано шляхи вдосконалення механізму державного управління видатками міського бюджету в Україні на основі аналізу зарубіжного досвіду країн з ефективною чинною бюджетною системою, а саме – реальне запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, поступове зменшення рівня централізації місцевих бюджетів, удосконалення системи міжбюджетних відносин.

**Ключові слова:** державне управління, місцевий бюджет, міський комплекс, видатки, бюджетні відносини, зарубіжний досвід.

**Бібл.:** 9.

Присяник Наталія Володимирівна – аспірантка, кафедра макроєкономіки та державного управління, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

УДК 338.2

### Присяник Н. В. Роль государственного управления расходами местных бюджетов в развитии городского комплекса: зарубежный опыт

В статье обоснована необходимость усовершенствования механизма государственного управления расходами местных бюджетов с целью достижения социальной и экономической стабильности, поддержки развития города, региона и страны в целом, эффективного функционирования бюджетной системы в Украине. Автором осуществлен анализ зарубежного опыта функционирования местных бюджетов. В частности, исследованы осуществление расходной политики в странах мира с различными уровнями экономического развития. Сформуованы и предложены пути усовершенствования механизма государственного управления расходами городского бюджета в Украине на основе анализа зарубежного опыта стран с эффективной действующей бюджетной системой, а именно – реальное внедрение среднесрочного бюджетного планирования на местном уровне, постепенное уменьшение уровня централизации местных бюджетов, усовершенствование системы межбюджетных отношений.

**Ключевые слова:** государственное управление, местный бюджет, городской комплекс, расходы, бюджетные отношения, зарубежный опыт.

**Библ.:** 9.

Присяник Наталья Владимировна – аспирантка, кафедра макроэкономики и государственного управления, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

UDC 338.2

### Prosyanyk N. V. Role of State Administration of Expenditures of Local Budgets in Development of the City Complex: Foreign Experience

The article justifies a necessity to improve the mechanism of state administration of expenditures of local budgets with the purpose of achieving social and economic stability, support of development of the city, region and country in general, and efficient functioning of the budget system in Ukraine. The author conducts an analysis of foreign experience of functioning of local budgets. The article studies, in particular, the expenditure policy in the world countries with different levels of economic development. It forms and offers ways of improvement of the mechanism of state administration of expenditures of city budgets in Ukraine on the basis of analysis of foreign experience of countries with the effective existing budget system, namely, real introduction of middle-term budget planning at the local level, gradual reduction of the level of centralisation of local budgets, and improvement of the system of inter-budget relations.

**Key words:** state administration, local budget, city complex, expenditures, budget relations, foreign experience.

**Bibl.:** 9.

Prosyanyk Nataliya V.– Postgraduate Student, Department of Macroeconomics and Public Administration, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

## REFERENCES

Butkov, Yu. F., and Danich, V. N. "Imitatsionnye modeli sotsialnykh panik na osnove kletochnykh avtomatov" [Simulation models of social panics based on cellular automata]. In *Modeli upravleniia v rynochnoy ekonomike*, 106-111. Donetsk: DonNU, 2002.

Danich, V. N. *Modelirovanie bystrykh sotsialno-ekonomicheskikh protsessov* [Simulation of rapid socio-economic processes]. Lugansk: Izd-vo Vostochnoukrainskogo natsionalnogo universiteta im. V. Dalia, 2004.

Danych, V. N. "Modelirovanie lavynoobraznykh sotsialno-ekonomicheskikh protsessov" [Modeling of avalanche socio-economic processes]. In *Makroekonomichna polityka v Ukraini: problemy nauky ta praktyky*, 191-206. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Danich, V. M. "Paniky v sotsialno-ekonomichnomu zhytti hlobalnogo informatsiinoho suspilstva: modeli vynykennia, rozvytku ta protydyi" [Panic in the socio-economic life of the global information society: a model of emergence, development and combating]. *Sotsialna ekonomika*, no. 3 (2004): 106-112.

"Dannye NBU: Valiutnaia panika v Ukraine narastaet" [These NBU currency panic in Ukraine grows]. <http://glavcom.ua/news/94755.html>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-96>

[Legal Act of Ukraine]. <http://vseforex.ru/kurs-grivnyi-k-dollaru/>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0150-03>

"Na mizhbanku torhy zupynylisia cherez vidsutnist propozytsii valiuty / UNIAN. Ekonomika" [Interbank trading stopped due to lack of supply of foreign currency / UNIAN. economy]. <http://economics.unian.net/ukr/news/138877-na-mijbanku-torgi-zupinilisia-cherez-vidsutnist-propozitsiji-valyuti.html>

Oleksevich M. "Pochemu v Ukraine rezko podorozhal dollar" [Why Ukraine dollar rose sharply]. <http://news.finance.ua/ru/~2/10/all/2012/09/05/286967>

"Osnovni tendentsii valiutnoho rynku Ukrainy za veresen 2012 r. Natsionalnyi bank Ukrainy" [The main trend of the currency market of Ukraine in September 2012 the National Bank of Ukraine]. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=100121&cat\\_id=5803](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=100121&cat_id=5803)

"Panika rastet, naselenie skupaet rekordnye summy valiuty" [Panic is growing, the population is buying record amounts of currency]. <http://www.profi-forex.org/news/entry1008139935.html>

УДК 338.2

## РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У РОЗВИТКУ МІСЬКОГО КОМПЛЕКСУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ПРОСЯНИК Н. В.

УДК 338.2

### Присяник Н. В. Роль державного управління видатками місцевих бюджетів у розвитку міського комплексу: зарубіжний досвід

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення механізму державного управління видатками місцевих бюджетів з метою досягнення соціальної та економічної стабільності, підтримки розвитку міста, регіону та країни в цілому, ефективного функціонування бюджетної системи в Україні. Автором здійснено аналіз зарубіжного досвіду функціонування місцевих бюджетів. Зокрема досліджено проведення видаткової політики у країнах світу з різними рівнями економічного розвитку. Сформуовано та запропоновано шляхи вдосконалення механізму державного управління видатками міського бюджету в Україні на основі аналізу зарубіжного досвіду країн з ефективною чинною бюджетною системою, а саме – реальне запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, поступове зменшення рівня централізації місцевих бюджетів, удосконалення системи міжбюджетних відносин.

**Ключові слова:** державне управління, місцевий бюджет, міський комплекс, видатки, бюджетні відносини, зарубіжний досвід.

**Бібл.:** 9.

Присяник Наталія Володимирівна – аспірантка, кафедра макроєкономіки та державного управління, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

УДК 338.2

### Присяник Н. В. Роль государственного управления расходами местных бюджетов в развитии городского комплекса: зарубежный опыт

В статье обоснована необходимость усовершенствования механизма государственного управления расходами местных бюджетов с целью достижения социальной и экономической стабильности, поддержки развития города, региона и страны в целом, эффективного функционирования бюджетной системы в Украине. Автором осуществлен анализ зарубежного опыта функционирования местных бюджетов. В частности, исследованы осуществление расходной политики в странах мира с различными уровнями экономического развития. Сформуованы и предложены пути усовершенствования механизма государственного управления расходами городского бюджета в Украине на основе анализа зарубежного опыта стран с эффективной действующей бюджетной системой, а именно – реальное внедрение среднесрочного бюджетного планирования на местном уровне, постепенное уменьшение уровня централизации местных бюджетов, усовершенствование системы межбюджетных отношений.

**Ключевые слова:** государственное управление, местный бюджет, городской комплекс, расходы, бюджетные отношения, зарубежный опыт.

**Библ.:** 9.

Присяник Наталья Владимировна – аспирантка, кафедра макроэкономики и государственного управления, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

UDC 338.2

### Prosyanyk N. V. Role of State Administration of Expenditures of Local Budgets in Development of the City Complex: Foreign Experience

The article justifies a necessity to improve the mechanism of state administration of expenditures of local budgets with the purpose of achieving social and economic stability, support of development of the city, region and country in general, and efficient functioning of the budget system in Ukraine. The author conducts an analysis of foreign experience of functioning of local budgets. The article studies, in particular, the expenditure policy in the world countries with different levels of economic development. It forms and offers ways of improvement of the mechanism of state administration of expenditures of city budgets in Ukraine on the basis of analysis of foreign experience of countries with the effective existing budget system, namely, real introduction of middle-term budget planning at the local level, gradual reduction of the level of centralisation of local budgets, and improvement of the system of inter-budget relations.

**Key words:** state administration, local budget, city complex, expenditures, budget relations, foreign experience.

**Bibl.:** 9.

Prosyanyk Nataliya V.– Postgraduate Student, Department of Macroeconomics and Public Administration, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [natasha\\_chabak@ukr.net](mailto:natasha_chabak@ukr.net)

У розвитку національної економіки кожної країни важливу роль відіграють регіони. Держава ж виступає інститутом забезпечення цього розвитку, регулює соціально-економічні процеси, які відбуваються в країні, у тому числі й забезпечує належний рівень функціонування місцевого самоврядування, фінансовою основою якого є місцеві бюджети. За рахунок їхніх коштів фінансуються заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто всі ті видатки, що стосуються інтересів широких верств населення. Саме тому місцеві бюджети є важливою ланкою економіки кожної країни, а питання державного управління їх видатками потребує теоретичного та практичного дослідження зарубіжного досвіду країн з метою його застосування в Україні.

Питанню аналізу управління державними видатками присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Р. Майсгрейв, Дж. Стигліц, П. Натчез, Г. Міллер, Б. Петера, Р. Аллен, Т. С. Бабич, Т. В. Жибер, В. М. Федосов, А. І. Нейкова. Зазначеними вченими були запропоновані різні методики прийняття бюджетних рішень щодо використання видатків державного та місцевого бюджетів. Крім того, дослідженню видатків місцевих бюджетів та їх впливу на соціально-економічні процеси присвятили свої праці В. М. Булавинець, О. Д. Василик, В. М. Опарін, І. Ткачук, С. Юрій та інші.

Разом з тим, в існуючих роботах недостатньою мірою показано роль державного управління видатками місцевих бюджетів у розвитку міського комплексу в Україні та за її межами, що й визначило актуальність даного дослідження та його спрямованість.

Тому метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення механізму державного управління видатками місцевих бюджетів в Україні на основі аналізу зарубіжного досвіду в зазначеній сфері.

Ефективне державне управління є важливим елементом розвитку сучасної економічної та правової держави. Загалом управління являє собою діяльність уповноважених органів, що спрямована на досягнення конкретних завдань за допомогою управлінських методів, способів та функцій. Щодо визначення державного управління, то сьогодні не існує єдиного формулювання зазначеного поняття. Автор підтримує думку Пилипишина В. П., який визначив, що **державне управління** являє собою внутрішньоорганізаційну діяльність державних органів, спрямовану на регулювання суспільних відносин у різних сферах державної політики з метою задоволення соціально-економічних, політичних та інших інтересів. Державне управління здійснюється в межах та поза межами діяльності органів виконавчої влади. Так, одним зі способів здійснення державного управління є виконання місцевими державними адміністраціями повноважень органів місцевого самоврядування, делегованих відповідними місцевими радами [6, с. 13].

Варто наголосити, що, відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» до повноважень органів місцевого самоврядування належить затвердження місцевого бюджету, внесення змін до нього, затвердження звіту про його виконання [1].

Таким чином, управління місцевим бюджетом органами самоврядування, відповідно до чинного законодавства, є одним зі способів здійснення державного управління, і саме так держава опосередковано впливає на розвиток регіону.

Крім того, місцевий бюджет виступає фінансовою базою при здійсненні державного управління шляхом реалізації управлінської, економічної та соціальної функцій держави.

Загалом **державне управління місцевим бюджетом** передбачає систематизований процес організації та управління процесом формування його складових – доходів і видатків, що здійснюється в межах існуючої державної регіональної політики.

**Доходи місцевих бюджетів** формуються за рахунок власних джерел і закріплених загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. У дохідній частині міського бюджету окремо виділені доходи, що необхідні для виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування, і доходи, необхідні для виконання ними делегованих законом повноважень.

**Видатки місцевих бюджетів** являють собою кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум.

Для кращого розуміння поняття видатків місцевих бюджетів розглянемо їх структуру та класифікацію. Перш за все, необхідно чітко розрізнити поняття «витрати» та «видатки». Бюджетний кодекс України, на жаль, не містить визначення поняття **витрат місцевого бюджету**, але наводить формулювання терміна «витрати бюджету» як «видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів».

Загалом поняття витрат є ширшим за поняття видатків. Так, витрати місцевого бюджету розділяються на витрати споживання та витрати розвитку. Витрати споживання, у свою чергу, діляться на погашення основної суми боргу та видатки споживання, а витрати розвитку – на видатки розвитку та сума наданих кредитів з бюджету.

**Видатки споживання** – це фінансові ресурси, направлені з міського бюджету, які забезпечують функціонування органів місцевого самоврядування, фінансування охорони здоров'я, освіти та культури, заходів соціального захисту населення та інші видатки, які не належать до видатків розвитку. Іншими словами, видатки споживання формують поточний бюджет міста, з якого покриваються щоденні видатки на надання послуг.

**Видатки розвитку** – це витрати місцевого бюджету на фінансове забезпечення наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності, серед яких: фінансове забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення, фінансове забезпечення структурної перебудови економіки, інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням. Бюджет розвитку забезпечує соціально-економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм, будівництво, капітальний ремонт і реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і

житлово-комунального господарства, будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів, будівництво і придбання житла, збереження історико-культурних місць і заповідників України, розвиток мережі метрополітенів, придбання вагонів для комунального електро-транспорту, розвиток дорожнього господарства, придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги, комп'ютеризацію та інформатизацію, інші заходи, пов'язані з розширеним відтворенням.

Таким чином, видатки споживання і розвитку є складовими частинами витрат міського бюджету, які мають безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток міста.

Існує чимало підходів щодо класифікації видатків місцевих бюджетів. Так, за економічною характеристикою видатки міста розрізняють на поточні, що забезпечують фінансування поточної діяльності, та капітальні, які спрямовуються на розширене відтворення, соціально-економічний розвиток і зміцнення матеріально-фінансової бази.

За характером участі в суспільному виробництві видатки здійснюються на фінансування основних засобів, оборотних засобів чи на створення резервів міського бюджету.

За роллю в суспільному виробництві видатки поділяються на такі, що спрямовуються на розвиток матеріального виробництва, та такі, що спрямовуються на розвиток нематеріальної сфери.

За галузевою ознакою видатки поділяються на такі, що забезпечують фінансування в межах міста: промисловості, сільського господарства, освіти, науки, культури, соціального забезпечення тощо.

Наведена класифікація не є вичерпною, оскільки видатки міського бюджету можна класифікувати за іншими параметрами та ознаками.

Варто наголосити, що державна регіональна фінансова політика передбачає збалансування доходів і витрат на всіх рівнях бюджетної системи, з урахуванням рівнів забезпечення територій об'єктами соціальної інфраструктури та застосування фінансових нормативів забезпечення потреб населення [4, с. 319].

**Державне управління доходами** місцевих бюджетів передбачає застосування різних форм і методів організації системи доходів місцевого бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності та повноти надходжень до такого бюджету.

В свою чергу, **державне управління видатками** місцевих бюджетів має на меті забезпечення соціально-економічного розвитку конкретного міста, фінансування наявних поточних потреб, реалізацію повноважень органами місцевого самоврядування та вдосконалення самої структури видатків місцевого бюджету з метою підвищення їх ефективності. Крім того, відповідно до статті 62 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», держава фінансово підтримує місцеве самоврядування, бере участь у формуванні доходів місцевих бюджетів і здійснює контроль за законним, доцільним та ефективним використанням коштів і належним їх обліком [1]. Тому державне управління видатками міс-

цевих бюджетів відіграє важливу роль в забезпеченні економічної та фінансової стабільності країни.

Після впровадження Бюджетним кодексом України програмної класифікації основною метою державного управління видатками бюджетів усіх рівнів є підвищення ефективності використання коштів. На думку автора, даний процес потрібно розпочинати з детального аналізу теорії з даного питання та практичного досвіду вирішення проблеми оптимізації видатків за кордоном.

Перш за все, слід зазначити, що для зарубіжних країн характерна три- або чотирирівнева система бюджетів. Наприклад, у Швеції функціонує трирівнева система бюджетів: бюджет центрального уряду, бюджет ленів і бюджет комун; у Великій Британії: центральний бюджет, бюджети графств і бюджети округів; у Японії: центральний бюджет, бюджети префектур і бюджети муніципалітетів. Трирівневу систему бюджетів сформовано в Норвегії та Фінляндії. У країнах Східної Європи, наприклад у Польщі, також три бюджетні рівні: бюджет центрального уряду, бюджети воеводств і бюджети гмін. Чотирирівнева система бюджетів функціонує у Франції: бюджет центрального уряду, бюджети регіонів, бюджети департаментів і бюджети комун; у Німеччині: бюджет федерації, бюджет землі, бюджет округу та бюджет громади.

Спільною ознакою всіх бюджетних систем у країнах світу є наявність місцевих бюджетів як обов'язкового їх елементу. У свою чергу, кожен міський бюджет, як і в Україні, має дві самостійні складові – бюджет розвитку та поточний бюджет. Загалом місцеві бюджети в багатьох країнах світу подібні за своєю структурою та призначенням. Проте кожна влада по-своєму розв'язує питання державного регулювання місцевих бюджетів. При цьому спільним є те, що всі фінансові операції на рівні міста щодо складання, розгляду, прийняття, виконання бюджету та контролю за його виконанням є об'єктом регулювання держави через бюджетні правовідносини.

Видатки місцевих бюджетів напряму залежать від державної політики управління ними та рівня децентралізації бюджетної політики. Наприклад, у Фінляндії, Норвегії, Франції, Німеччині, Японії за рахунок центральних бюджетів витрачається значно менше бюджетних коштів, ніж за рахунок місцевих бюджетів. Так, саме з місцевих бюджетів фінансується економічна та соціальна інфраструктура країни: місцевий транспорт, водо- і газопостачання, будівництво шкіл (у Німеччині ці видатки становлять 1/4 видатків місцевих бюджетів, у Франції – більше, ніж 1/3, а в бюджетах Великої Британії та США – понад 40%), будівництво лікарень й інших соціальних установ. У Японії за рахунок коштів місцевих бюджетів фінансується розвиток виробничої інфраструктури, заходи, пов'язані з ліквідацією стихійних лих, витрати на підготовку робочої сили, виплата соціальної допомоги, пенсійне утримання тощо. Понад 50% видатків місцевих бюджетів спрямовується на фінансування охорони здоров'я у Норвегії, Швеції та Фінляндії [2, с. 110].

У деяких країнах видатки місцевих бюджетів розділяються на поточні та майнові. Наприклад, у Польщі до поточних видатків належать видатки на загальні суб-



венції для одиниць місцевого самоврядування, дотації, заробітну плату, інші послуги для фізичних осіб, закупівлю товарів і послуг, обслуговування місцевого боргу, поруки та гарантії тощо. До майнових видатків вналежать видатки на закупівлю й володіння акціями, внески до торговельних спілок, інвестиційні видатки державних бюджетних установ, цільові дотації на фінансування чи дефінансування коштів на реалізацію інвестицій. Державне регулювання видатків у країні здійснюється відповідно до чинного Закону Польщі «Про державні фінанси» від 26.11.1998 року.

Як і в Україні, у переважній більшості країн світу застосовуються міжбюджетні трансферти з метою вирівнювання фінансового потенціалу регіонів. Крім того, створюються спеціальні фонди та організації, що забезпечують перерозподіл бюджетних ресурсів у країні. Наприклад, у Японії в структурі центрального уряду функціонує Фонд фінансового вирівнювання, до повноважень якого входить перерозподіл державних і місцевих фінансів з метою їх вирівнювання та забезпечення всебічного соціально-економічного розвитку країни.

Станом на сьогоднішній день більшість розвинених країн світу перейшли на середньо- та довгострокове фінансове планування на всіх рівнях бюджетної системи. Наприклад, у Російській Федерації у 2004 р. проведено реформу бюджетного процесу, за допомогою якої здійснено перехід на 3-річне бюджетування з чітко узгодженими напрямками здійснення видатків державних і місцевих бюджетів. В Україні, незважаючи на те, що Бюджетним кодексом передбачено надання до Верховної Ради прогнозу показників на наступні 3 роки разом із проектом закону про Державний бюджет, середньострокове планування все ще носить суто декларативний характер через відсутність методології формування середньострокових показників планування бюджету. На рівні ж місцевих бюджетів в Україні середньострокове бюджетування практично не застосовується.

**Н**а думку автора, удосконалення механізму державного управління видатками міського бюджету в Україні необхідно здійснювати з урахуванням досвіду зарубіжних країн таким чином:

- ✦ зменшити рівень централізації місцевих бюджетів і переглянути їх структуру. Сьогодні в Україні законодавчо закріплено адміністративну та фінансову децентралізацію органів місцевого управління. Так, повноваження і права на прийняття рішень центральних органів влади, у тому числі й процес розподілу фінансових ресурсів місцевих бюджетів, передані місцевим органам самоврядування. Разом з тим, частка видатків місцевих бюджетів у загальній системі державних видатків України залишається низькою – 28%, тоді як у розвинених країнах вона значно вища: у Норвегії – 60%, Литві – 59%, Угорщині – 54%, Швеції – 36% тощо. У зв'язку з централізацією фінансових ресурсів на місцях багато галузей народного господарства недофінансовуються, оскільки доходів місцевих бюджетів для цього недостатньо, а державні видатки спрямовуються

переважно на декілька ключових галузей, не враховуючи специфіку кожного міста окремо. Саме тому актуальним є вдосконалення системи взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами шляхом підвищення рівня децентралізації останніх. Крім того, потребує перегляду структура місцевого бюджету, а саме: принцип розподілу доходів на закріплені, що переважно спрямовуються на утримання бюджетних установ та організацій, і власні, за рахунок яких практично і здійснюється соціально-економічний розвиток українських міст;

- ✦ переглянути систему міжбюджетного вирівнювання щодо внесення змін до законодавчої бази з метою посилення зацікавленості органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку конкретної території. Як свідчить зарубіжний досвід, при розрахунку розміру дотацій вирівнювання враховуються не лише обсяги доходів і витрат конкретного міського бюджету, але й розставляються відповідні пріоритети розвитку кожної галузі по всіх регіонах. Наприклад, у Польщі при наданні трансфертів з центрального бюджету для реалізації різних програм (аналогічні з українськими цільовими програмами) враховується те, що щороку з одного муніципалітету може фінансуватися лише один проект, а з кожного округу – два проекти. При цьому розмір трансферту не може перевищувати визначеної законодавством суми. Тому при обранні напрямку спрямування коштів необхідно насамперед чітко розставити пріоритети щодо важливості розвитку тієї чи іншої галузі для кожного регіону країни. В Україні ж міжбюджетні трансферти надаються переважно для встановлення відповідності між видатковою та дохідною частинами місцевих бюджетів, що призводить до послаблення зацікавленості органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку своїх регіонів. Саме тому одним з основних принципів, на яких має базуватися сфера міжбюджетних відносин в Україні, має бути не «вирівнювання видаткової та дохідної частини бюджетів», а «самостійність місцевих органів влади та їх зацікавленість у розвитку міського комплексу»;
- ✦ розглянути можливість затвердження, паралельно зі щорічним бюджетом, середньострокового бюджету, беручи за приклад позитивний досвід Великої Британії, Канади, Швеції, Франції, де підготовлений урядом бюджет, як і в Україні, розглядається і схвалюється органами законодавчої влади. При цьому варто взяти до уваги діючий в цих країнах принцип планування бюджету на основі «ковзного триріччя», при якому затверджується бюджет на поточний рік і проекти – на два наступних роки, які в комплексі становлять єдиний бюджетний план на три роки. Після закінчення першого року «триріччя» раніше затверджені проекти стають основою для нового

бюджету, але до них додається проект наступного «третього» року. Застосування середньострокового планування міського бюджету дозволить значно підвищити рівень бюджетного планування на місцях та ефективність використання обмежених фінансових ресурсів, оскільки забезпечить виконання поставлених цілей не лише протягом одного бюджетного року, а впродовж більш тривалого періоду.

## ВИСНОВКИ

Отже, результати проведеного дослідження підкреслюють необхідність державного управління видатковою частиною місцевих бюджетів з метою досягнення соціальної та економічної стабільності, підтримки розвитку міста, регіону та країни в цілому, ефективного функціонування бюджетної системи тощо. Удосконалення державного управління видатковою частиною місцевих бюджетів має відбуватися на основі вивчення, узагальнення та апробаційного запровадження кращого світового досвіду. Проте, цей досвід потребує практичного переосмислення з метою уникнення негативних наслідків для економіки країни. Напрямами модернізації бюджетного механізму в Україні можуть бути: реалізація запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні, поступове зменшення рівня централізації місцевих бюджетів, удосконалення системи міжбюджетних відносин. Перспективи подальшого досліджень полягають в пошуку шляхів підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів з метою поліпшення соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
2. **Гвазава Н. Г.** Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини в зарубіжних країнах / Н. Г. Гвазава // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Державне управління. – 2012. – № 3. – С. 108 – 113.
3. **Деркач М. І.** Досвід Німеччини у фінансуванні економічного розвитку регіонів / М. І. Деркач, М. В. Литвин // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 42 – 47.
4. **Ковтун О. І.** Державне регулювання економіки : навч. посіб. / О. І. Ковтун. – Л. : Новий світ-2000, 2006. – 432 с.
5. **Миргородська Л. О.** Фінансові системи зарубіжних країн : навч. посіб. / Л. О. Миргородська. – К. : Центр навчальної літератури, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://b-ko.com/book\\_297.html](http://b-ko.com/book_297.html)
6. **Пилипишин В. П.** Поняття та основні риси державного управління / В. П. Пилипишин // Юридична наука та практика. – 2011. – № 2. – С. 10 – 14.
7. **Стефанчук Р. О.** Зарубіжний досвід формування та функціонування місцевих бюджетів / Р. О. Стефанчук, О. А. Музика-Стефанчук // Зб. наук. пр. «Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності». – 2009. – № 4. – С. 132 – 138.
8. **Стігліц Дж. Ю.** Економіка державного сектора / Дж. Ю. Стігліц / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1988. – 720 с.

**9. Ткаченко І. В.** Бюджетно-фінансова система Японії / І. В. Ткаченко, Л. А. Стусенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_15.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_15.pdf)

**Рецензент – Тищенко О. П.**, кандидат економічних наук, докторант кафедри макроекономіки та державного управління ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

## REFERENCES

- Derkach, M. I., and Lytvyn, M. V. "Dosvid Nimechchyny u finansuvanni ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [German experience in financing economic development]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 42-47.
- Hvazava, N. H. "Mistsevi biudzhety ta mizhbiudzhetni vidnosyny v zarubizhnykh krainakh" [Local governments and intergovernmental relations in foreign countries]. *Derzhava ta rehiony*, no. 3 (2012): 108-113.
- Kovtun, O. I. *Derzhavne rehulivannia ekonomiky* [State regulation of the economy]. Lviv: Novyi svit-2000, 2006.
- [Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
- Myrhorodska, L. O. "Finsanovi systemy zarubizhnykh krain" [Financial systems in foreign countries.]. [http://b-ko.com/book\\_297.html](http://b-ko.com/book_297.html)
- Pylypshyn, V. P. "Poniattia ta osnovni rysy derzhavnoho upravlinnia" [The concept and main features of government.]. *Yurydychna nauka ta praktyka*, no. 2 (2011): 10-14.
- Stefanchuk, R. O., and Muzyka-Stefanchuk, O. A. "Zarubizhnyi dosvid formuvannia ta funktsionuvannia mistsevykh biudzhetyv" [Foreign experience of formation and functioning of local governments]. *Problemy pravoznavstva ta pravookhoronnoi diialnosti*, no. 4 (2009): 132-138.
- Stihlits, Dzh. Yu. *Ekonomika derzhavnoho sektora* [Economics of the public sector.]. Kyiv: Osnovy, 1988.
- Tkachenko, I. V., and Stusenko, L. A. "Biudzhetho-finsanova sistema Yaponii" [Budget and financial system of Japan]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_15.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_15.pdf)

# ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ПОГЛЯД З ПОЗИЦІЇ АГЕНТСЬКОЇ ТЕОРІЇ

РУДНІЧЕНКО Є. М.

УДК 338.24

**Рудніченко Є. М. Опортуністична поведінка суб'єктів реалізації фіскальної функції держави в контексті економічної безпеки: погляд з позиції агентської теорії**

У статті проаналізовано відносини між суб'єктами реалізації фіскальної функції держави та підприємствами. Такі відносини розглядаються в контексті взаємодії агентів і принципалів та їх можливої опортуністичної поведінки. Автором запропоновано під суб'єктом реалізації фіскальної функції держави розуміти державний орган, головним завданням якого є наповнення бюджетів різних рівнів шляхом вилучення та перерозподілу частини доходу суб'єктів господарювання. Підкреслено, що у світовій практиці основними інститутами, які реалізують зазначену функцію, є податкова та митна служби. Наведено трансформаційну модель відносин «принципал – агент – клієнт», що передбачає можливість виникнення нестатутних відносин (корупції). Проведено аналіз існуючої ситуації та опортуністичної поведінки посадових осіб – суб'єктів реалізації фіскальної функції держави. Запропоновано як один з найбільш дієвих методів боротьби з опортуністичною поведінкою застосовувати процедури узгодження інтересів принципалів та агентів і гармонізацію їх взаємовідносин з клієнтами.

**Ключові слова:** опортуністична поведінка, принципал, агент, суб'єкт реалізації фіскальної функції.

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

**Рудніченко Євгеній Миколайович** – кандидат економічних наук, завідувач відділу наукових досліджень з організаційних питань митної справи, Державний науково-дослідний інститут митної справи (вул. Тернопільська, 13/3, Хмельницький, 29018, Україна)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

**Рудніченко Е. Н. Опортуністическое поведение субъектов реализации фискальной функции государства в контексте экономической безопасности: взгляд с позиции агентской теории**

В статье проанализированы отношения между субъектами реализации фискальной функции государства и предприятиями. Такие отношения рассматриваются в контексте взаимодействия агентов и принципалов и их возможного опортуністического поведения. Автором предложено под субъектом реализации фискальной функции государства понимать государственный орган, главной задачей которого является наполнение бюджетов разных уровней путем изъятия и перераспределения части дохода субъектов хозяйствования. Подчеркнуто, что в мировой практике основными институтами, которые реализуют указанную функцию, является налоговая и таможенная службы. Приведена трансформационная модель отношений «принципал – агент – клиент», что предусматривает возможность возникновения неуставных отношений (коррупции). Проведен анализ существующей ситуации и опортуністического поведения должностных лиц – субъектов реализации фискальной функции государства. Предложено в качестве наиболее действенных методов борьбы с опортуністическим поведением применять процедуры согласования интересов принципалов и агентов и гармонизацию их взаимоотношений с клиентами.

**Ключевые слова:** опортуністическое поведение, принципал, агент, субъект реализации фискальной функции.

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

**Рудніченко Євгеній Николаевич** – кандидат экономических наук, заведующий отделом научных исследований по организационным вопросам таможенного дела, Государственный научно-исследовательский институт таможенного дела (ул. Тернопольская, 13/3, Хмельницкий, 29018, Украина)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

**Rudnichenko Y. N. Opportunistic Behaviour of the Subjects of Realisation of the Fiscal Function of the State in the Context of Economic Security: Agency Theory View**

The article analyses relations between subjects of realisation of the fiscal function of the state and companies. Such relations are considered in the context of interaction of agents and principals and their possible opportunistic behaviour. The author offers to consider the subject of realisation of the fiscal function of the state as a state body, the main task of which is filling the budgets of all levels by means of withdrawal and re-distribution of a portion of income of economic subjects. The article underlines that the world practice shows that the main institutes that realise the said function are tax and customs services. The article provides a transformation model of principal-agent-client relations, which envisages a possibility of appearance of corrupt practices. It conducts analysis of the current situation and opportunistic behaviour of officials – subjects of realisation of the fiscal function of the state. It offers to apply procedures of co-ordination of interests of principals and agents and harmonisation of their relations with clients as one of the most efficient methods of fighting opportunistic behaviour.

**Key words:** opportunistic behaviour, principal, agent, subject of realisation of the fiscal function.

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

**Rudnichenko Yevgeniy N.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of Department of Scientific Research on Organizational Matters of Customs, State Scientific-Research Institute of Customs (vul. Ternopilka, 13/3, Khmelnytsky, 29018, Ukraine)

**E-mail:** boretsmagistr@rambler.ru

У межах теорії агентських відносин одним з найбільш цікавих і актуальних аспектів є обґрунтування та пояснення механізмів опортуністичної поведінки агентів. Іншими словами, виявлення впливу корупційної складової на економічні процеси та систему економічної безпеки суб'єктів господарювання. На

думку більшості експертів, особливе значення в такому контексті набувають відносини між суб'єктами реалізації фіскальної функції держави (податкові та митні органи) і підприємствами.

Питання агентських відносин цікавить науковців доволі давно, однак наукових розробок і напрацювань у

даному напрямку не так багато. Серед дослідників необхідно виділити: Мітіна А., Погорелова Ю., Ляшенко О., Сатарова Г., Уільямсона О та інших.

Основним завданням дослідження є визначення трансформації взаємовідносин між принципалом і агентом з урахуванням опортуністичної поведінки.

У межах агентської теорії опортуністична поведінка розглядається з позиції неможливості постійного і тотального контролю з боку принципала за діями агента. Тому агент може на певному етапі діяти за власним переконанням і не відповідати очікуванням принципала. Уільямсон О. зазначає, що в загальному випадку опортунізм означає надання неповної або спотвореної інформації, ... введення в оману, викривлення або приховування істини або інші методи заплутування партнера [1, с. 98]. У даному випадку мається на увазі прихована форма опортунізму, що виявляється у феномені морального ризику. Інформованість сторін тут асиметрична. Невизначеність грає роль у тому сенсі, що вона «проявляється в ступені, достатньому для того, щоб говорити про проблему прийняття адаптивних, послідовних рішень» [2, с. 79]. За наявності опортуністичної поведінки принципалом у взаємовідносинах агентської теорії може виступати не лише держава, а й суб'єкти господарювання, оскільки, володіючи значним обсягом інформації та забезпечуючи реалізацію власних цілей, агенти можуть вести подвійну гру, яка буде проявлятися (наприклад) у створенні несприятливих конкурентних умов для певних груп або осіб, а може і навпаки – у лобіюванні інтересів приватних осіб і компаній окремими агентами.

Серед найбільш впливових агентів доцільно виділити суб'єктів реалізації фіскальної функції держави. Майже в усіх країнах основними інститутами, які реалізують зазначену функцію, є податкова та митна служби. Але для оцінки впливу державних інститутів на економічну безпеку підприємства та з урахуванням організаційних змін, що відбулися в діяльності податкової та митної служби України (об'єднання таких структур у Міністерство доходів і зборів України), доцільним постає подальше використання терміна «суб'єкт фіскальної функції держави». Під суб'єктом фіскальної функції держави запропоновано розуміти державний орган, головним завданням якого є наповнення бюджетів різних рівнів шляхом вилучення та перерозподілу частини доходу суб'єктів господарювання (у вигляді сплачуваних податків, зборів, будь-яких платежів, які суб'єкт господарювання здійснює на користь держави в межах існуючого правового поля). Такий державний орган може мати різну назву (наприклад, історично використовувалися назви «Державна податкова адміністрація», «Державна податкова служба», «Державна митна служба», «Державний митний комітет» тощо), але незалежно від назви його функція – наповнення бюджетів різних рівнів – не змінюється.

Історично склалося, що в країнах пострадянського простору фіскальну функцію, крім податкової служби, виконують також митні органи. У деяких країнах дальнього зарубіжжя діяльність митних органів (особливо у

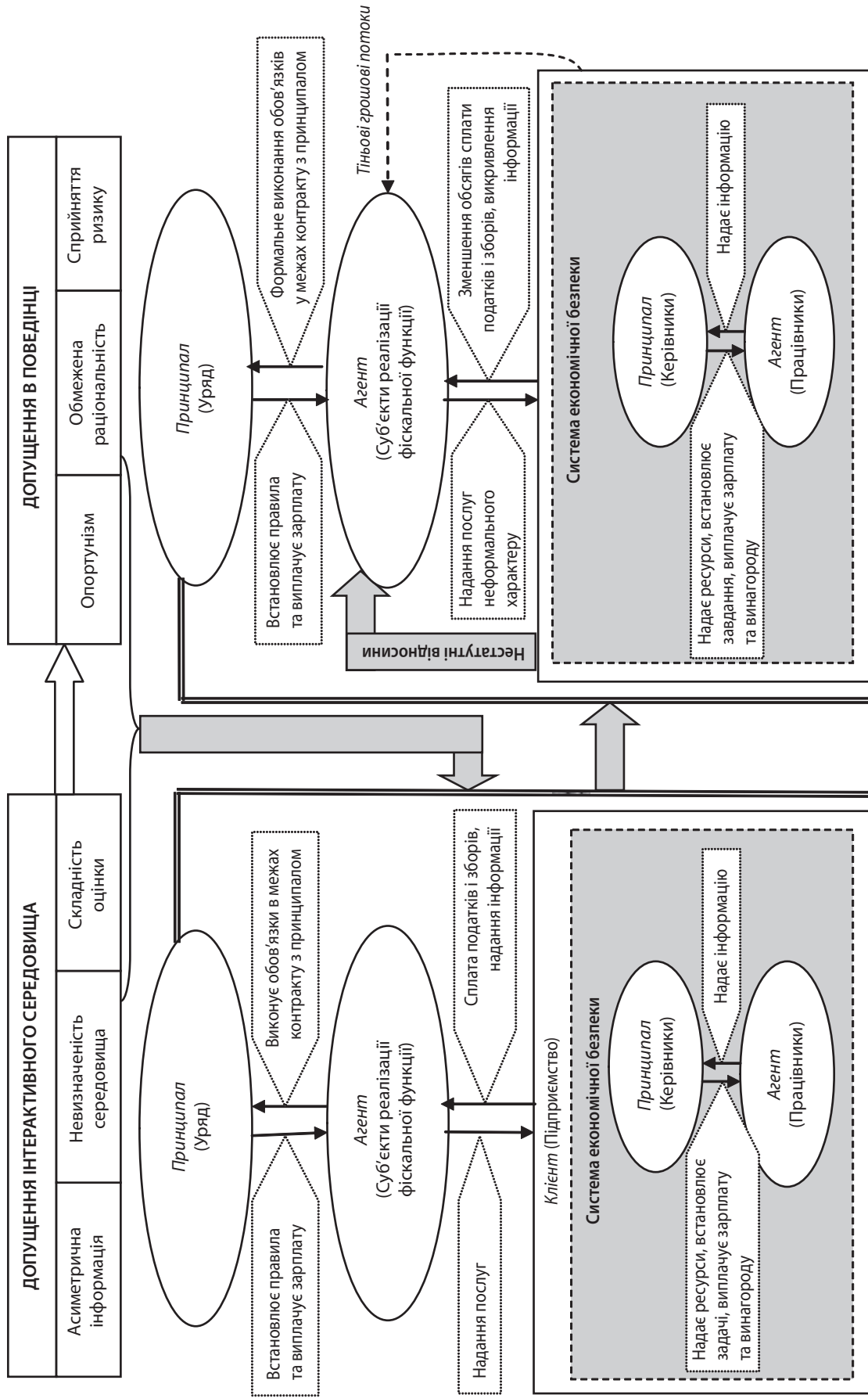
зв'язку з протидією світовому тероризму) у першу чергу орієнтується на вирішення питань національної безпеки, хоча фіскальна функція, але як другорядна, теж їм притаманна. Але в Україні саме митна служба, як самостійний державний інститут або як складова Міністерства доходів і зборів, значною мірою сприяє наповненню державного бюджету країни.

Об'єктивна необхідність існування суб'єкта фіскальної функції держави створює негативний вплив на суб'єктів господарювання через вимушене вилучення в них частини доходу. Тому важливим завданням постає пошук збалансованої взаємодії між суб'єктом фіскальної функції держави та суб'єктами господарювання, яку доцільно розглянути у межах відносин «принципал – агент – клієнт». З урахуванням допущень інтерактивного середовища у поведінці відбувається трансформація класичної моделі взаємовідносин «принципал – агент – клієнт» з урахуванням опортуністичної поведінки (рис. 1).

Як наведено на рис. 1 (б), трансформаційна модель відносин «принципал – агент – клієнт» передбачає можливість виникнення нестатутних відносин, або іншими словами – корупції. Тобто, за таких умов агенти використовують ресурси принципала не для задоволення його потреб, а у власних інтересах, відмінних від інтересів принципала. Це ресурс державної або муніципальної посади, ресурс адміністративного тиску (зловживання правом держави на легітимне насильство); фінансовий ресурс (реалізується в перерозподілі фінансових потоків і через механізм «відкату»); нормативний правовий ресурс (відсутність нормативного правового регулювання всіх процесів, пов'язаних з просуванням інтересів бізнес-суб'єктів і лобістською діяльністю); інформаційний ресурс (приховування або продаж конфіденційної інформації, вторгнення в сімейну, особисту таємницю); шантажний ресурс («посадити на хабар» за аналогією з більш відомими виразами наркоділків і алкоголіків «посадити на голку», «посадити на стакан»); посередницький ресурс (підкуп із залученням пособників); ментальний ресурс (корупція як стиль життя і мастильний матеріал для економіки) [3, с. 69].

На даний момент питання корупції (опортуністичної поведінки) для України є надзвичайно актуальним, адже за дослідженнями рейтингових агентств, рівень корупції в нашій державі характеризується як «тотальний». Так, одним з найбільш відомих індексів оцінки та порівняння корупції в різних країнах є «індекс сприйняття корупції» («Corruption Perceptions Index»), запропонований міжнародною правозахисною організацією Transparency International.

У 2012 р. Україна згідно з дослідженнями, проведеними Transparency International за індексом сприйняття корупції, опинилася на рекордно низькій відмітці – 144 місце зі 176 країн світу, набравши при цьому 26 балів зі 100 можливих. Україна посіла найнижче місце у рейтингу серед європейських країн, у порівняння: Естонія – 32 місце, Грузія – 51 місце, Латвія – 54 місце, Молдова – 94 місце, Вірменія – 105 місце, Росія – 133 місце [4].



а) Класична модель

б) Трансформаційна модель

Рис. 1. Трансформація взаємовідносин «принципал – агент – клієнт» з урахуванням опортуністичної поведінки

Порівнювати показники індексу попередніх років з даними 2012 р. недоцільно, оскільки Transparency International внесли істотні зміни щодо його розрахунку. У повідомленні Transparency International роз'яснюється, що раніше методологія визначення рівня сприйняття корупції в країнах / території в порівнянні з іншими країнами / територіями спиралася на рангову позицію такої країни / території у відповідних джерелах даних. У 2012 р. при оцінці індексу використовуються вихідні оцінки, присвоєні будь-якій країні / території, які потім особливим чином конвертуються для приведення їх у відповідність зі шкалою індексу. Для відображення змін у методі, використовуваному для конвертації джерел даних, масштаб шкали, за якою подаються результати індексу, був також змінений, і тепер він становить діапазон від 0 до 100. Раніше індекс сприйняття корупції визначав рівень корупції в держсекторі в діапазоні від «0» (високий рівень корупції) до «10» (корумпованих чиновників майже немає).

З метою пояснення змісту та причин корупції Роберт Клітгаард запропонував формулу корупції, яку можна зобразити в такому вигляді [5, с. 26]:

$$KP = M + CD - P, \quad (1)$$

де  $KP$  – корупція;  $M$  – монополія;  $CD$  – свобода дій;  $P$  – підзвітність.

З Наказу ФМС від 05.10.2006 № 964 «Про затвердження аналітичної програми ФМС Росії «Боротьба з проявами корупції та посадовими злочинами», у тому числі митного, і значення митного адміністрування як елемента державного регулювання зовнішньоторгівельної діяльності, дослідники у сфері управління митними органами дещо розширили вищезазначену формулу, і вона набула такого вигляду [6]:

$$KP = M + CD - P - K - GC - PK - CZ - NP, \quad (2)$$

де  $K$  – контроль;  $GC$  – грошове утримання;  $PK$  – ротація кадрів;  $CZ$  – соціальна захищеність;  $NP$  – неминучість покарання.

Запропоновані показники з метою пояснення корупції в діяльності суб'єктів реалізації фіскальної функції (тобто податкових і митних органів) є актуальним також і для України, хоча деякі з них є суб'єктивними. На підтримку такого судження слід розшифрувати значення та особливості наведених показників з урахуванням специфіки суб'єктів реалізації фіскальної функції, а саме:

$M$  – монополія, тобто суб'єкти реалізації фіскальної функції, як органи виконавчої влади, мають виключне право на виконання покладених на них завдань чинним законодавством України;

$CD$  – свобода дій, як зазначено у статті Мітіна О. Н. [3, с. 73], аргументується як свобода прийняття рішень посадовими особами при виконанні своїх обов'язків;

$P$  – підзвітність. Зазначений показник є дещо суб'єктивний, оскільки суб'єкти реалізації фіскальної функції мають певну свободу прийняття рішень, наприклад, у визначенні митної вартості товарів і розмірі стягнення митних зборів/ платежів;

$K$  – контроль не завжди є ефективним, однак в Україні широко застосовується електронне декларування, що значно полегшує його реалізацію;

$GC$  – грошове утримання. Достатнє матеріальне стимулювання є одним з найефективніших способів запобігти корупції в державних органах влади. Однак заробітна плата в Україні далека від оптимальної, і тому службовці використовують можливості задля додаткового заробітку;

$PK$  – ротація кадрів, саме на цьому принципі засноване формування кадрового складу податкових і митних органів. Однак такий принцип, як ротація кадрів, не завжди є ефективним, оскільки часта зміна кадрового складу може призвести до ще більшої корупції. Це пояснюється тим, що, знаючи про своє швидке звільнення або переведення, службовці намагаються швидше "привласнити" грошові кошти шляхом корупційних схем;

$CZ$  – соціальна захищеність формулюється як форма надання додаткових пільг.

Незважаючи на ряд антикорупційних законодавчих актів та антикорупційних заходів, у діяльності суб'єктів реалізації фіскальної функції дане питання залишається досить актуальним. На підтвердження цього є офіційна статистика щодо зловживань посадових осіб суб'єктів фіскальної функції (табл. 1).

Також у деяких випадках державні службовці притягуються до кримінальної відповідальності (табл. 2).

З наведених даних можна зробити висновок, що опортуністична поведінка притаманна багатьом «агентам», які володіють певними монополями повноваженнями і можуть своїми рішеннями суттєво впливати на стан економічної безпеки не тільки суб'єктів господарювання, а й держави.

## ВИСНОВКИ

Опортуністична поведінка агентів з позиції теорії агентських відносин є об'єктивною реальністю і характерна для більшості країн колишнього СРСР. Особливо виділяються в цьому контексті суб'єкти реалізації фіскальної функції держави, оскільки вони безпосередньо контролюють і супроводжують процес надходження доходів у державний бюджет, однак доволі важко контролюються державою (принципалом). Така ситуація призводить до трансформації взаємовідносин у моделі «принципал – агент – клієнт». Причому зазначений процес характеризується значними втратами з боку держави і розвитком тіньового сектора економіки. Одним з найбільш дієвих методів боротьби з даним явищем є узгодження інтересів принципалів та агентів і гармонізація їх взаємовідносин з клієнтами. Це дозволить суб'єктам господарювання формувати дієву систему економічної безпеки, не провокуючи агентів на прояви опортуністичної поведінки. Вищезазначений процес є доволі складним і потребує подальших ґрунтовних досліджень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон / Пер. с англ. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

## Стан дотримання антикорупційного законодавства посадовими особами суб'єктів реалізації фіскальної функції

Показник	Одиниця виміру	Рік		
		2010	2011	2012
<i>Державна митна служба України (сформовано за даними офіційного сайту Державної митної служби України)</i>				
Кількість службових розслідувань	од.	292	385	248
Кількість перевірок	од.	1491	1086	955
Дисциплінарна відповідальність, з них:	осіб	1243	1010	1497
– оголошено догани		403	321	604
– оголошено зауважень		578	468	498
– понижено у спеціальному званні на один ступінь		0	0	113
– попереджено про неповну службову відповідність		103	63	76
– звільнено з митних органів		159	158	206
<i>Державна податкова служба України (сформовано за даними офіційного сайту Державної податкової служби України)</i>				
Проведено перевірок кандидатів на посади в органи державної податкової служби, з них:	осіб	Дані відсутні	6700	Дані відсутні
– призначення не погоджено			194	328
Перевірено звернень (заяв, скарг, повідомлень) щодо можливих неправомірних дій працівників органів ДПС, з них:	од.		1300	1300
– повністю або частково підтвердилися			376	455
Проведено службових розслідувань і перевірок, за результатами яких:	од.		4200	Дані відсутні
– звільнено			осіб	263
– застосовані дисциплінарні заходи	осіб		1800	1800
За матеріалами підрозділів Управління внутрішньої безпеки відносно працівників органів ДПС та за фактами скоєння ними злочинів порушено кримінальних справ, з них:	од.		138	138
– за фактами одержання хабара			14	17
Притягнення до адміністративної відповідальності у вигляді штрафу працівників органів ДПС	осіб		23	59
Притягнуто до адміністративної відповідальності у вигляді штрафу посадових осіб суб'єктів господарської діяльності	осіб	17	19	

Таблиця 2

## Категорії державних службовців, притягнутих до кримінальної відповідальності за вчинення корупційних злочинів [7, 8]

Категорія службовців	Рік		
	2010	2011	2012
Народні депутати України	0	0	0
Депутати обласної ради	3	2	1
Працівники місцевого самоврядування	545	624	284
Працівники райдержадміністрації	116	92	86
Працівники облдержадміністрації	30	40	33
Прокуратури	11	20	9
Працівники Служби безпеки України	2	6	12
Працівники Державної податкової адміністрації	145	118	71
Працівники Митної служби	34	37	69
Працівники органів внутрішніх справ	370	385	264

**2. Williamson O. E.** The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting / O. E. Williamson. – New York: Free Press, 1985.

**3. Митин А. Н.** Попустительство коррупции превращает государство в «Территорию» / А. Н. Митин // Бизнес. Менеджмент. Право, 2008. – № 1. – С. 69 – 75.

4. Corruption Perceptions Index 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/cpi2012/results>

**5. Klitgaard R.** A practical guide to cure and prevention / R. Klitgaard, R. Maclean-Abaroa. – Parris: L. California, 2000.

**6.** Об утверждении аналитической программы ФТС России «Борьба с проявлениями коррупции и должностными преступлениями : приказ ФТС России [издано ФТС России 5 октября 2006 г. № 964] [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://cat.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=89:05102006-964-ql-q&catid=18:2010-07-18-10-10-39&Itemid=37](http://cat.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=89:05102006-964-ql-q&catid=18:2010-07-18-10-10-39&Itemid=37)

**7.** Інформація про вжиті органами прокуратури України заходи щодо протидії корупції та про осіб, притягнутих до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень у 2011 році (згідно з вимогами ч. 1 ст. 19 Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.google.com.ua/url?saB2&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua%2Fua%2Ffile\\_downloader.html%bv.45645796,d.ZWU](http://www.google.com.ua/url?saB2&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua%2Fua%2Ffile_downloader.html%bv.45645796,d.ZWU)

**8.** Інформація про вжиті органами прокуратури України заходи щодо протидії корупції та про осіб, притягнутих до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень у 2012 році (згідно з вимогами ч. 1 ст. 19 Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?sarja&ved=0CDEQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua.bv.45645796,d.ZWU>

## REFERENCES

“Corruption Perceptions Index 2012” <http://www.transparency.org/cpi2012/results>

Klitgaard R. *A practical guide to cure and prevention* / R. Klitgaard, R. Maclean-Abaroa. – Parris: L. California, 2000.

[Legal Act of Ukraine]. [http://cat.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=89:05102006-964-ql-q&catid=18:2010-07-18-10-10-39&Itemid=37](http://cat.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=89:05102006-964-ql-q&catid=18:2010-07-18-10-10-39&Itemid=37)

[Legal Act of Ukraine]. [http://www.google.com.ua/url?saB2&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua%2Fua%2Ffile\\_downloader.html%bv.45645796,d.ZWU](http://www.google.com.ua/url?saB2&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua%2Fua%2Ffile_downloader.html%bv.45645796,d.ZWU)

[Legal Act of Ukraine]. <http://www.google.com.ua/url?sarja&ved=0CDEQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.gp.gov.ua.bv.45645796,d.ZWU>

Mitin, A. N. “Popustitelstvokorrupsiiprevrashchaet gosudarstvo v «Territoriiu»” [Condoning corruption makes the government in the "Territory"]. *Biznes. Menedzhment. Pravo*, no. 1 (2008): 69-75.

Williamson, O. I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, rynki, «otnoshencheskaia» kontraktatsiia* [The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, "relational" contracting]. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press, 1996.

Williamson, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press, 1985.



# КОНЦЕПЦИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

БЕСЕДА Ю. К.

УДК 330.341.42

## Беседа Ю. К. Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики

В статье предложена концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, включающая определение принципов, целей и задач, а также комплекса инструментов механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики. Рассмотрен процесс формирования механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики с точки зрения развития как процесса, так и результата. Проведен анализ литературных источников относительно сущности и разграничений категорий устойчивого функционирования и устойчивого развития субъектов реального сектора экономики. Предложенная концепция призвана обеспечить практическую реализацию комплекса инструментов механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, что поможет достичь их устойчивого функционирования и развития.

**Ключевые слова:** субъекты реального сектора экономики, финансово-инвестиционный потенциал, концепция, механизм, процесс, устойчивое функционирование, устойчивое развитие.

Рис.: 2. Библ.: 11.

**Беседа Юлия Константиновна** – младший научный сотрудник, аспирантка, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: bes\_juli@mail.ru

УДК 330.341.42

## Беседа Ю. К., Терещенко Е. Ю. Концепція механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки

У статті запропоновано концепцію механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки, яка включає визначення принципів, цілей і завдань, а також комплексу інструментів механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки. Розглянуто процес формування механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки з точки зору розвитку як процесу, так і результату. Проведено аналіз літературних джерел стосовно сутності й розмежувань категорій стійкого функціонування та сталого розвитку суб'єктів реального сектора економіки. Запропонована концепція покликана забезпечити практичну реалізацію комплексу інструментів механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів реального сектора економіки, що допоможе досягти їх стійкого функціонування й розвитку.

**Ключові слова:** суб'єкти реального сектора економіки, фінансово-інвестиційний потенціал, концепція, механізм, процес, стійке функціонування, сталий розвиток.

Рис.: 2. Бібл.: 11.

**Беседа Юлия Константиновна** – молодший науковий співробітник, аспірантка, Донецкий национальный университет (вул. Университетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: bes\_juli@mail.ru

UDC 330.341.42

## Beseda Yu. K. Concept of the Mechanism of Development of Financial and Investment Potential of the Subjects of the Real Sector of Economy

The article offers a concept of a mechanism of development of the financial and investment potential of subjects of the real sector of economy, including identification of principles, goals and tasks, and also a complex of instruments of the mechanism of development of the financial and investment potential of subjects of the real sector of economy. It considers the process of formation of the mechanism of development of the financial and investment potential of subjects of the real sector of economy from the point of view of both the process and result. It conducts analysis of literature sources with respect to the essence and differentiation of categories of stable functioning and stable development of subjects of the real sector of economy. The proposed concept is destined to provide practical realisation of the complex of instruments of the mechanism of development of the financial and investment potential of subjects of the real sector of economy, which would help to achieve their stable functioning and development.

**Key words:** subjects of the real sector of economy, financial and investment potential, concept, mechanism, process, stable functioning, stable development.

Pic.: 2. Bibl.: 11.

**Beseda Yuliya K.** – Junior Researcher, Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: bes\_juli@mail.ru

В глобальном вопросе обеспечения национального устойчивого развития экономики Украины есть звено, в котором сконцентрированы важнейшие ресурсы, необходимые для его решения, – это субъекты реального сектора экономики. Опираясь на развитие их финансово-инвестиционного потенциала, возможности реагировать и адаптироваться к условиям быстро изменяющейся рыночной среды в период циклических колебаний экономики, субъекты реального сектора экономики позволят успешно реализовать цели устойчивого национального развития. В связи с этим возникает необходимость представить парадигму исследования

данного вопроса в виде совокупности концептуальных положений.

Этимологически «концепция» в переводе с латинского (*conception*) означает систему взглядов на тот или иной процесс или явление и формирует парадигму исследования проблемы. Представляя собой совокупность концептуальных положений, парадигма отображает современные особенности существования проблемы, а также адекватный этим особенностям инструментальный их решения.

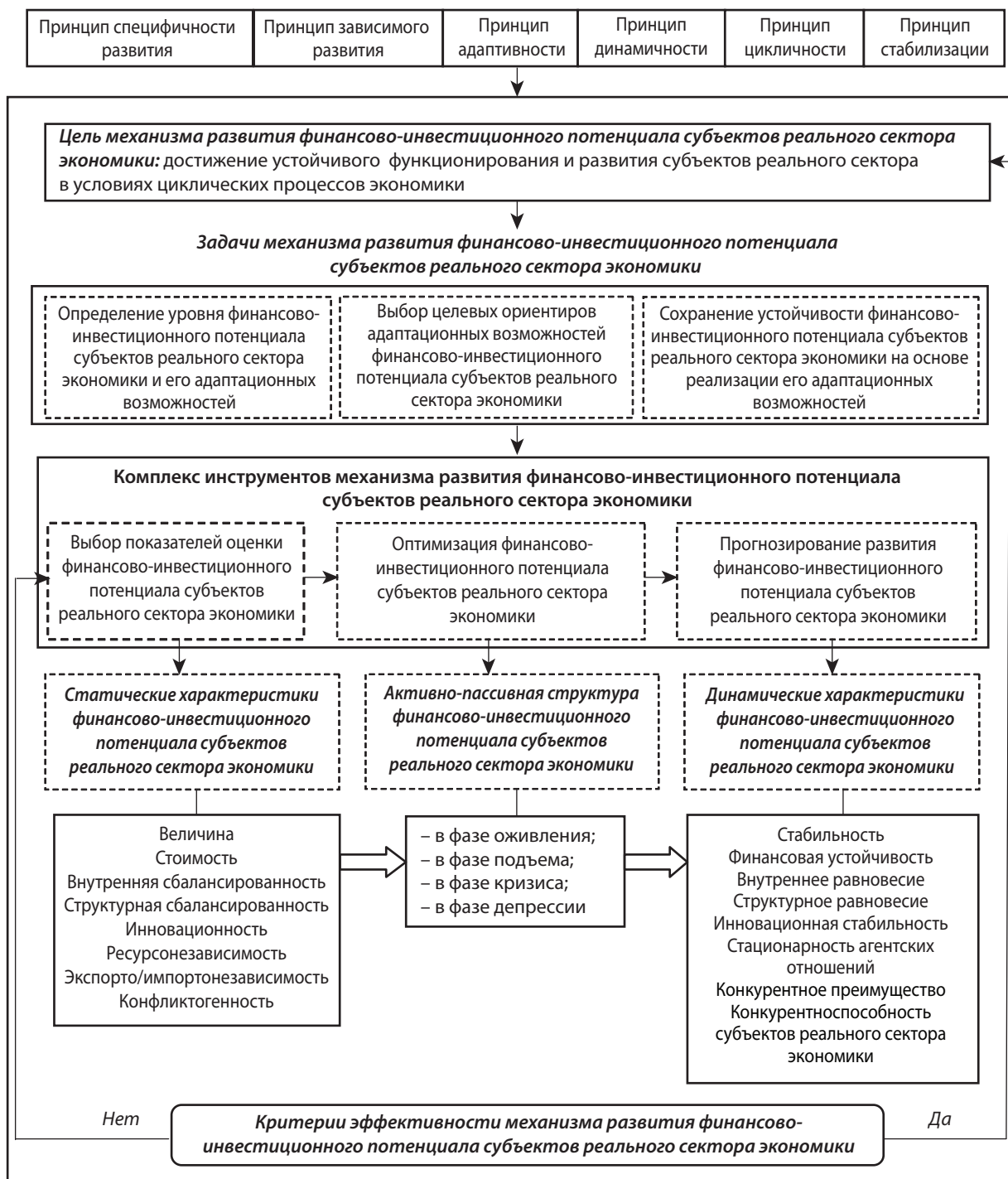
Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора

экономики предполагает определение принципов, целей и задач, а также комплекса инструментов механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора, которые направлены на повышение результативности формирования и использования финансово-инвестиционного потенциала для достижения устойчивого функционирования и развития субъектов реального сектора в условиях циклического развития экономики (рис. 1).

Принципы представляют собой основные руководящие идеи, отражающие требования объективных закономерностей построения концепции механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.

В силу своей дуальной природы принципы, с одной стороны, отображают правила функционирования и развития субъекта реального сектора экономики, а с другой – особенности системы (финансово-инвестиционного

**Принципы механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики**



**Рис. 1. Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики**

потенциала субъектов реального сектора экономики), которая развивается. В связи с этим, принимая во внимание двойственный характер принципов, а также обобщая существующие исследования в данном направлении, в работе предложены следующие принципы механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора.

*Принцип специфичности развития.* Отображает неоднозначность и уникальность процесса развития финансово-инвестиционного потенциала разных субъектов реального сектора экономики. Несмотря на наличие общих закономерностей развития (общность стадий, фаз развития, ресурсов), каждый субъект экономики, даже если он совпадает с другим субъектом по таким характеристикам, как масштаб производства, технологическая цепь, отраслевая принадлежность и др., специфичен в силу различного уровня финансово-инвестиционного потенциала и адаптационных возможностей, имеющихся в наличии.

*Принцип зависимости развития.* Характеризует причинно-следственную связь настоящего и будущего поведения системы, которая развивается, с поведением её в прошлом. В данном случае подразумевается не просто экстраполяция ретроспективных тенденций развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики на будущее. Однако имеющиеся у субъекта экономики ресурсы, которые определяют его финансово-инвестиционный потенциал и адаптационные возможности, характеризуются соответствующими стадиями и фазами циклического развития экономики, таким образом, накладывают определенные ограничения на поведение системы.

*Принцип адаптивности.* Позволяет проводить активное или пассивное приспособление элементов финансово-инвестиционного потенциала к внешним и внутренним условиям существования субъектов реального сектора экономики, которые постоянно изменяются под влиянием циклических колебаний экономики. Этот принцип является фундаментом формирования адаптационных положений всей концепции механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.

*Принцип динамичности.* Указывает на то, что устойчивое функционирование и развитие субъектов реального сектора экономики должно не только сохраняться при воздействии динамических факторов внешней и внутренней среды в условиях циклических процессов экономики, но и характеризоваться степенью непрерывности (постоянная изменчивость конкретных показателей). Степень непрерывности заключается в том, что процесс изменения финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики за счет его адаптационных возможностей идет непрерывно, меняются лишь скорость изменения. Кажущаяся дискретность (прерывистость) и инерция изменения финансово-инвестиционного потенциала системы часто объясняется взглядом со стороны, когда не замечается текущая работа, приводящая (трансформирующаяся) к новому качеству или количеству. Изменение финансово-инвестиционного потен-

циала, способствующего развитию, происходит с некоторым запаздыванием, обусловленным темпом смены ресурсов или технологий.

*Принцип цикличности.* Один из принципов, которые отображают природу развития систем: преемственность и строго определенную последовательность стадий и фаз циклического развития экономики, а также особенностей проявления адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики с учетом закономерностей протекания каждой из фаз и присущих ей отдельных характеристик финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.

*Принцип стабилизации.* Необходимо находить и обеспечивать стабильность таких режимов всех процессов и таких состояний субъекта реального сектора экономики, которые приводят к наиболее эффективному (в смысле принятого критерия эффективности) использованию финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики. Стремление к стабилизации (максимальному продлению) наиболее эффективных показателей деятельности субъекта реального сектора экономики в фазах экономического цикла – этот принцип реализуется совместно со всеми вышеперечисленными принципами.

Особое место среди всей парадигмы исследования занимает непосредственно механизм, поскольку именно с его помощью осуществляется связь теоретических разработок исследователя с практикой деятельности хозяйствующих субъектов, в результате чего исследование приобретает характер теоретико-прикладных разработок.

В экономическую парадигму понятие «механизм» пришло из техники, так как во второй половине 60-х годов XX века в условиях социализма возникла потребность в описании взаимодействия социальных и производственных процессов. Прототипы простейших механизмов, заимствованных из механики (рычаг, наклонная плоскость, шарнир и др.), в экономике образовали группу так называемых инструментов, которые входят в состав механизма.

Современные экономические исследования изобилуют такими понятиями, как «финансовый механизм», «организационный механизм», «механизм управления», «хозяйственный механизм», «механизм социально-экономического развития» и др. Все эти определения экономических механизмов в понятийном содержании близки к процессу, в то время, как в естественных науках механизм носит исключительно ресурсное определение.

Рассмотрение вопроса по существу показало, что понятие «механизм» из процессного подхода является наиболее точным и адекватным в отношении реальной экономической системы и предпочтительным для научных исследований и решения задач моделирования. Механизм не может существовать без процесса, так как является его составной частью и настроен на выполнение только процессных функций.

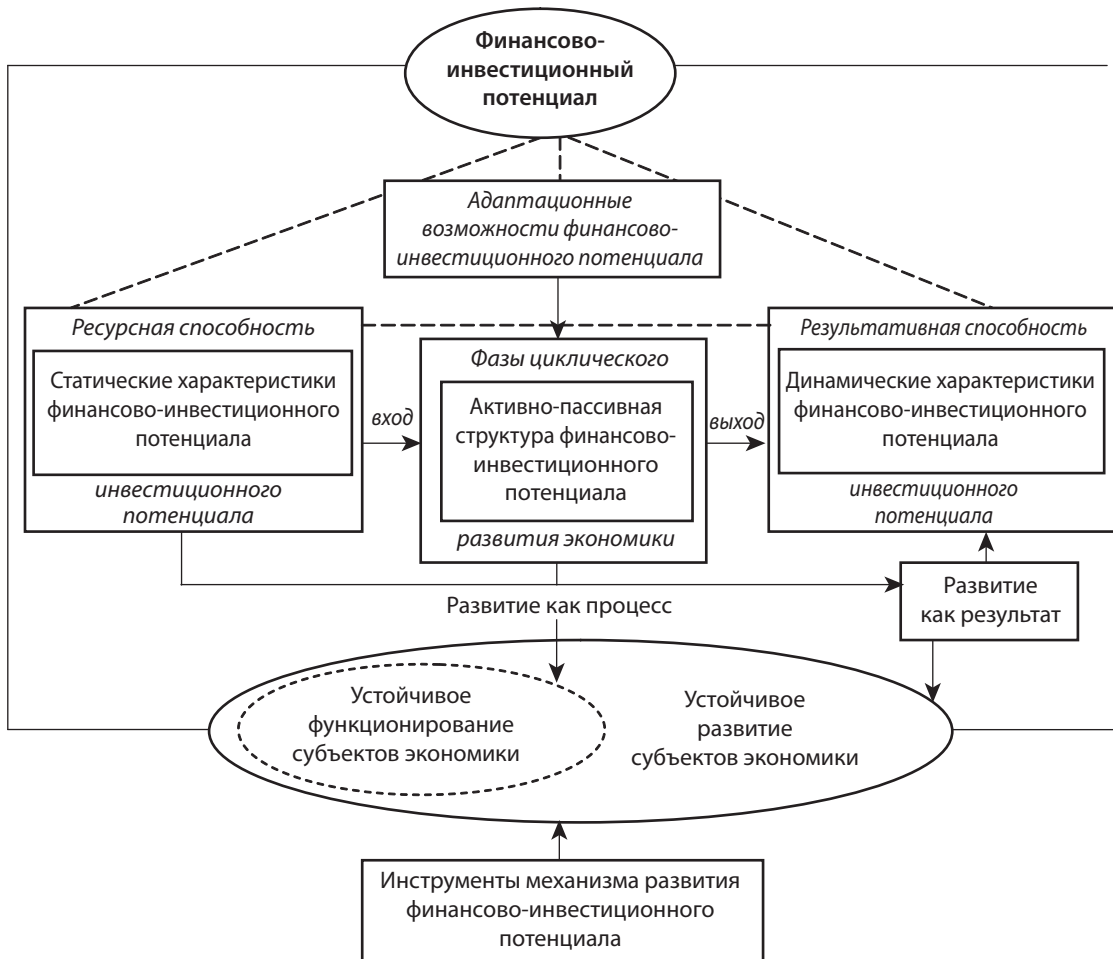
В предлагаемом контексте наиболее точно сущность механизма выражает определение украинского ученого Национальной академии наук Украины А. Ю. Чален-

ко: «Механизм – совокупность ресурсов экономического процесса и способов их взаимодействия для реализации данного процесса» [1].

Экономическим процессом выступает развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики. Принцип формирования механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики изображен на рис. 2.

быть достаточное количество ресурсов для осуществления текущих изменений, иначе процесс развития может и не привести к текущим результатам [2, с. 115].

Развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики как результата является прямым следствием развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики как процесса. Результаты анализа развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов



**Рис. 2. Структура механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики**

Развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики как процесс формирует развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики как результат. Важным условием (входом) является ресурсная достаточность для проведения совокупности изменений. Значительная часть изменений требует совокупности разных видов ресурсов. Отсутствие или недостаточность хотя бы одного из них делает невозможным или резко уменьшает результативность изменений. Изменения в контексте развития и ресурсы финансово-инвестиционного потенциала находятся на протяжении длительного периода в обратной зависимости: изменения в деятельности субъектов реального сектора экономики содействуют формированию ресурсов, которые являются основой для реализации дальнейших изменений. Но в любой момент времени у субъекта экономики должно

реального сектора экономики как результата с использованием показателей, которые позволяют придать развитию динамическую оценку, могут быть использованы для оценки соответствия стратегических целей субъекта реального сектора экономики состоянию его внешней среды. Противоречие статических и динамических характеристик развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики как процесса и результата можно рассматривать как несоответствие выработанной стратегии субъекта реального сектора экономики состоянию его внешней среды, динамике изменений, что в ней происходит.

Связь развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, его ресурсов и адаптационных возможностей имеет взаимообусловленный характер: с одной стороны, возможности и ресурсы зависят от результатов процесса развития; с

другой стороны, развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, как процесса и как результата, зависит от наличия ресурсов и адаптационных возможностей [2, с. 202].

Развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики предполагает положительное изменение сущностных характеристик финансово-инвестиционного потенциала путем оптимизации активно-пассивной структуры финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики в условиях фаз циклического развития экономики для достижения устойчивого функционирования и развития субъектов реального сектора экономики.

Объяснение соотношения указанных аспектов присутствует в работе российского исследователя И. О. Богатырева [3, с. 76], посвященной проблемам управления развитием предприятий, где он предлагает определять развитие как совокупность изменений в производственно-коммерческой системе, обусловленных различными факторами, приводящими к переходу хозяйствующего субъекта от одного относительно устойчивого состояния в другое. В данном подходе одной из характеристик изменений, которые приводят к развитию предприятия, является стадии развития, то есть развитие предприятия имеет циклическую природу, так же как и развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, обусловленное разным уровнем его устойчивости в каждой фазе циклического развития экономики.

В рамках циклического подхода российские ученые А. М. Турило и А. А. Турило дают следующую трактовку сущности развития предприятия: «Это непрерывное возобновление процесса производства, сопровождающееся на разных этапах отличной величиной полученных результатов» [4, с. 136]. Так и развитие финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики – непрерывный процесс наращивания объемов (воспроизводства) финансово-инвестиционного потенциала, сопровождающийся в разных фазах экономического цикла отличной величиной его оптимизации.

Достижение устойчивого функционирования и развития субъектов реального сектора в условиях циклических процессов экономики является целью механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.

Устойчивость представляет собой категорию, прежде всего относящуюся к собственным движениям системы, порождаемым как внутренними свойствами, так и внешними воздействиями. Кроме того, устойчивость может рассматриваться как в отношении развития, так и функционирования.

Российский ученый П. М. Иванов под устойчивостью понимает жизнеспособность, которая определяется как «способность к жизни и развитию» [5, с. 209], т. е. любой субъект, в нашем случае субъект реального сектора экономики, обладающий свойством устойчивости, способен к выживанию (постоянной производственно-хозяйственной деятельности) и развитию в экономической среде.

Любое развитие предполагает изменение (улучшение) качества системы. Если речь идет о выживании, то это является не развитием, а функционированием, подержанием имеющегося уровня экономической системы. Поэтому целесообразно ставить вопрос о необходимости обеспечения устойчивого функционирования и устойчивого развития субъектов реального сектора экономики.

В основном, большинство авторов рассматривают устойчивость функционирования экономической системы как способность сохранять её состояние и противостоять негативным воздействиям. Так, например, под устойчивостью функционирования организации подразумевается «способность сохранять свое финансовое, производственное, технологическое и иное состояние после воздействия какого-либо возмущения». Такие российские авторы, как В. А. Медведев, Е. С. Минаева и В. П. Панагушина, под устойчивым функционированием предприятия понимают его способность сохранять объемы реализации продукции (работ, услуг) длительный период времени при различных изменениях потребительского спроса на рынке производителей [6, 7].

В отношении чрезвычайных событий в деятельности субъектов экономики устойчивое функционирование объекта экономики рассматривается, как «способность объекта экономики предупреждать возникновение производственных аварий и катастроф в мирное время, противостоять их поражающим воздействиям, предотвращать или снижать угрозы жизни и здоровью персонала, ограничивать материальный ущерб, а также обеспечивать восстановление нарушенного производства в минимально короткий срок и выпускать продукцию в запланированном объёме и номенклатуре» [8, с. 97].

Отсутствие устойчивости функционирования приводит к тому, что в результате внезапных флуктуаций производственно-хозяйственная деятельность субъектов реального сектора экономики отбрасывается назад по тем или иным направлениям, тем самым не создаются возможности для постоянного изменения качества системы в сторону его совершенствования, т. е. для устойчивого развития.

В работе российских исследователей Н. Г. Кузнецова и С. Г. Тяглова [9] устойчивое развитие рассматривается как поступательно-возвратное развитие, когда на первом этапе территориальная система увеличивает свое разнообразие через разные виды общественных отношений, экономических видов деятельности, взаимоотношений природопользования. По мере увеличения разнообразия в системе накапливаются противоречия, с целью разрешения которых, а также для создания фундамента дальнейшего развития территории выявляются так называемые «точки устойчивости». Воздействие на них стабилизирует процесс перехода из одного состояния в другое и инициирует дальнейшее развитие. В соответствии с данным подходом процесс социально-экономического развития территории носит циклический характер – период высокой эффективности развития последовательно сменяется периодом гармонизации [5].

Согласно мнению другого российского ученого С.А. Попова: «Устойчивое развитие – это способность системы возвращаться в состояние равновесия, после того как она была из этого состояния выведена под внешним и внутренним воздействием. Это достигается сознательной организацией целенаправленного функционирования системы и ее элементов» [10]. Исходя из этого, устойчивое развитие невозможно без устойчивого функционирования системы.

Устойчивое развитие предполагает непрерывный процесс изменений (улучшений) качества системы. Применительно к финансово-инвестиционному потенциалу субъектов реального сектора экономики изменению подлежат: эксплуатация ресурсов; технологическое совершенствование; направления инвестиций и т. д. Устойчивое функционирование субъектов реального сектора экономики связано с поддержанием в течение длительного времени достигнутого уровня финансово-инвестиционного потенциала и сохранением роста адаптационных возможностей, чтобы удовлетворять производственные потребности субъектов реального сектора экономики как в текущем, так и в будущих периодах.

**И**сследования показывают, что устойчивость должна рассматриваться не сама по себе, а применительно к тому состоянию, которое необходимо для устойчивого развития. Следует построить траекторию устойчивого развития и посмотреть, какими вариантами использования ресурсов ее можно обеспечить. И развитие, и функционирование являются динамическими процессами, поскольку и факторы, и ресурсы как развития, так и функционирования изменяются [5].

Таким образом, для того, чтобы развиваться, система должна функционировать, и наоборот – она не может функционировать без развития. Процесс развития является средой, в котором протекает процесс функционирования (см. рис. 2).

Для достижения поставленной цели устойчивого функционирования и развития субъектов реального сектора экономики должны быть решены следующие группы задач:

- ✦ определение уровня финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики и его адаптационных возможностей;
- ✦ выбор целевых ориентиров адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики;
- ✦ сохранение устойчивости финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики на основе реализации его адаптационных возможностей.

Под каждую задачу механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики сформирован инструментарий ее решения.

Методика определения уровня финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики может включать как экспресс-оценку, так и детализированную оценку, которые проводятся по различным направлениям исследования в зависимости от

выбранной сформированной группы показателей оценки финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики. При экспресс-оценке уровня финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики достаточно рассмотреть три – пять ключевых обобщающих показателей оценки каждой характеристики финансово-инвестиционного потенциала, при детализированной оценке количество анализируемых показателей значительно выше.

В результате оценки финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики соотношение показателей характеристик финансово-инвестиционного потенциала с конечными результатами определения его уровня дает комплексное представление о степени использования финансовых и инвестиционных ресурсов, резервах повышения их эффективности и наличии адаптационных возможностей.

В дальнейшем за счет определения целевых ориентиров адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики появляется возможность более объективного выбора направлений оптимизации активно-пассивной структуры финансово-инвестиционного потенциала и путей его дальнейшего наращивания.

**З**начительное влияние имеет фаза цикла развития, в которой находится субъект реального сектора экономики в данный временной период. Диагностика фазы развития, по существу, означает идентификацию адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, что в свою очередь, позволяет ответить на вопрос: какую интенционную реакцию может реализовать субъект экономики именно в данном часовом периоде при условии владения определенным набором реальных адаптационных возможностей и ресурсов?

В процессе циклического развития экономики субъект реального сектора, переходя из одной фазы развития в другую, корректирует статические характеристики финансово-инвестиционного потенциала и тем самым трансформирует адаптационные возможности, которые выражаются в изменении силы проявления той или другой особенности адаптационных возможностей. Основной причиной изменения особенностей проявления адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики в процессе его развития выступают закономерности протекания фаз экономического цикла, характерные для соответствующего временного интервала.

При чрезвычайной динамичности развития характеристик финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики принципиальной задачей выступает необходимость сохранения устойчивости финансово-инвестиционного потенциала в различные временные промежутки. Отсюда, устойчивое функционирование и развитие субъектов реального сектора экономики может характеризоваться позитивной динамикой показателей оценки финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики, которая, в свою очередь, определя-

ется статистической однородностью распределения и наличием тенденции к росту, что является результатом прогнозирования финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики.

### ВЫВОДЫ

Разработанная концепция призвана обеспечить практическую реализацию комплекса инструментов за счет специфичности развития, адаптивности, динамичности, цикличности, стабилизации, что в итоге должно привести к положительному изменению критериев эффективности механизма развития финансово-инвестиционного потенциала, направленных на достижение устойчивого функционирования и развития субъектов реального сектора экономики. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Чаленко А. Ю.** О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Ю. Чаленко // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>
2. **Погорелов Ю. С.** Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків : АдВА, 2010. – 352 с.
3. **Богатирьев И. О.** Эффективность развития предприятий / И. О. Богатирьев // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ, 2003. – Вип. 7-8 (26-27). – С. 73 – 79.
4. **Турило А. М.** Экономическое развитие и классификация его видов в предпринимательстве / А. М. Турило, А. А. Турило // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 37. – Донецьк, ДонДТУ, 2001. – 230 с.
5. **Семенова Т. Ю.** Современные тенденции и факторы социально-экономического развития городов / Т. Ю. Семенова // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2007. – № 1 (21). – С.207 – 211.
6. **Медведев В. А.** Глобализация экономики: тенденции и противоречия / А. В. Медведев // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 2. – С. 3 – 10.
7. **Антикризисное управление : учебное пособие для технических вузов / Под ред. Е. С. Минаева и В. П. Панагушина – М. : Приор, 1998.; Бригхен Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х т. / Пер. с англ. – СПб. : Экономическая школа, 1999.**
8. **Коробкова З. В.** Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике / З. В. Коробкова // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности : Сб. науч. тр. / Под ред. В. В. Титова, В. Д. Марковой. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2005. – С. 90 – 101.
9. **Тяглов С. Г.** Национальная экономика. Система потенциалов : [учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления] / С. Г. Тяглов, Н. Г. Кузнецов. – М. : Юнити-Дана, 2010. – 367 с.
10. **Попов С. А.** Стратегічне управління / С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 309 с.

**Научный руководитель – Терещенко Э. Ю.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело», Донецкий национальный университет

### REFERENCES

- Chalenko, A. Yu. "O neopredelennosti termina «mekhanizm» v ekonomicheskikh issledovaniyakh" [On the uncertainty of the term "mechanism" in economic research]. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>
- Pohorielov, Yu. S. *Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpriemstva* [Nature, driving forces and methods of enterprise development]. Kharkiv: AdvA, 2010.
- Bohatyryov, I. O. "Efektyvnist rozvytku pidpriemstv" [The effectiveness of the development of enterprises]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 7-8(26-27) (2003): 73-79.
- Turylo, A. M., and Turylo, A. A. "Ekonomycheskoe razvytye y klasyfykatsiya eho vydov v predprynymatelstve" [Economic development and classification of the species in the enterprise]. *Naukovi pratsi Donetskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, no. 37 (2001).
- Seменова, T. Yu. "Sovremennye tendentsii i faktory sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia gorodov" [Current trends and factors of social and economic development of cities]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1(21) (2007): 207-211.
- Medvedev, A. V. "Globalizatsiia ekonomiki: tendentsii i protivorechiia" [The globalization of the economy: trends and controversies]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 2 (2004): 3-10.
- Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis-proof management]. Moscow: Prior, 1998.
- Brighen, Yu., and Gapenski, L. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 1999.
- Korobkova, Z. V. "Ustoychivoie razvitie promyshlennykh predpriatiy v globalizirovannoy ekonomike" [Sustainable development of industrial enterprises in a globalized economy]. In *Sovershenstvovanie institutsionalnykh mekhanizmov v promyshlennosti*, 90-101. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2005.
- Tiaglov, S. G., and Kuznetsov, N. G. *Natsionalnaia ekonomika. Sistema potentsialov* [The national economy. System capabilities]. Moscow: Yuniti-Dana, 2010.
- Popov, S. A. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Moscow: YNFRA-M, 2000.

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

КОЛІСНИК М. М.

УДК 351:338.48

## Колісник М. М. Удосконалення механізмів державного управління туристичною галуззю в Україні в контексті еволюції туристичної політики розвинених країн світу

У даній статті туризм розглядається як особлива система, якій притаманні власні закономірності розвитку. Запропоновано розглядати механізм державного управління на основі авторського визначення. Обґрунтовано, що туристична галузь потребує новітніх підходів в управлінні на засадах принципів належного врядування. Розглянуто еволюцію ролі держави в останні роки та окреслено основні напрямки державної підтримки туристичної галузі. Узагальнено діючі правові та організаційні механізми державного управління туризмом у 12 країнах світу. Узагальнено ключові заходи з державної підтримки розвитку туризму. Розкрито основні проблеми розвитку туристичної індустрії та розроблено рекомендації з удосконалення механізмів державного управління туристичною галуззю в Україні.

**Ключові слова:** туризм, державна туристична політика, механізм державного управління, принципи належного врядування, державна підтримка туризму, правові механізми, організаційні механізми.

Табл.: 2. Бібл.: 10.

**Колісник Максим Миколайович** – кандидат наук з державного управління, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: boursier@rambler.ru

УДК 351:338.48

UDC 351:338.48

## Колесник М. Н. Усовершенствование механизмов государственного управления туристической отраслью в Украине в контексте эволюции туристической политики развитых стран мира

В статье туризм рассматривается как особая система, которой присущи собственные закономерности развития. Предложено анализировать механизм государственного управления на основе авторского определения. Обосновано, что туристическая отрасль требует новых подходов к государственной поддержке на основе принципов надлежащего управления. Раскрыта эволюция роли государства в последние годы и очерчены основные направления государственной поддержки туристической отрасли. Обобщены действующие правовые и организационные механизмы управления туризмом в 12 странах мира. Проанализированы ключевые мероприятия по усовершенствованию государственной поддержки. Раскрыты основные проблемы развития туристической индустрии и разработаны рекомендации по усовершенствованию механизмов государственной поддержки туристической отрасли в Украине.

**Ключевые слова:** туризм, государственная туристическая политика, механизм государственного управления, принципы надлежащего управления, государственная поддержка туризма, правовые механизмы, организационные механизмы.

Табл.: 2. Библ.: 10.

**Колесник Максим Николаевич** – кандидат наук по государственному управлению, доцент, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: boursier@rambler.ru

## Kolesnik M. N. Improvement of Mechanisms of State Administration of the Tourist Industry in Ukraine in the Context of Evolution of Tourist Policy of Developed World Countries

The article considers tourism as a specific system with own inherent patterns of development. It offers to analyse the mechanism of state administration on the basis of the author's definition. It justifies that the tourist industry requires new approaches to state support on the basis of principles of proper administration. It reveals evolution of the role of the state in recent years and outlines main directions of state support of the tourist industry. It generalises existing legal and organisational mechanisms of administering tourism in 12 countries of the world. It analyses key measures on improvement of state support. It reveals main problems of development of the tourist industry and develops recommendations on improvement of the mechanisms of state support of the tourist industry in Ukraine.

**Key words:** tourism, state tourist policy, mechanism of state administration, principles of proper administration, state support of tourism, legal mechanisms, organisational mechanisms.

Табл.: 2. Bibl.: 10.

**Kolesnik Maksim N.** – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: boursier@rambler.ru

У сучасних умовах життєдіяльності суспільства туризм відіграє все більш важливу роль в соціально-економічному розвитку. На думку більшості вчених та експертів-практиків, туризм остаточно перетворився на самостійну сферу економіки з особливим процесом формування та реалізації специфічного кінцевого продукту (туристичної послуги), характерними принципами та закономірностями розвитку. У той самий час туризм так чи інакше пов'язаний з близько 50 суміжними галузями національної економіки, які працюють на задоволення потреб подорожуючих, підкреслюючи тим самим комплексний характер даного сектора.

Останні тенденції розвитку індустрії туризму свідчать про стійке її зростання. За даними Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), щорічно у світі відбувається близько 1 млрд подорожей, понад 52 відсотки з яких – у межах Європи; близько 60 відсотків усіх туристичних подорожей пов'язано з відпочинком. При цьому частка туризму у світовому експорті товарів і послуг становить близько 13 відсотків, а в країнах ЄС – 14 відсотків. Частка туризму в сукупному ВВП країн Європейського Союзу складає 8 відсотків, а кількість робочих місць – близько 12 відсотків зайнятого населення [1].



Аналогічні показники впливу туризму на розвиток економіки в Україні, за оцінками міжнародних аналітичних організацій, залишаються на порядок нижчими. У 2012 р. Всесвітня рада подорожей та туризму оцінила частку цієї галузі у 2,2 відсотка ВВП, а разом з пов'язаними галузями — 8% ВВП, прямий внесок туризму до кількості зайнятих у 1,9% від загальної кількості зайнятих, при сукупному показнику у 7,1% [2].

Сьогодні туризм являє собою відкриту сферу, яка знаходиться під впливом політичних, соціальних, економічних і технологічних тенденцій. Тому в більшості сучасних наукових досліджень туризм розглядається як особлива система. На наш погляд, досить ґрунтовною в цьому сенсі є запропонована В. Герасименко [3] модель, яка являє собою систему взаємопов'язаних компонентів, зв'язків між ними, які знаходяться в процесі постійної взаємодії, та націлена на узгоджений розвиток трьох найважливіших складових туристичної діяльності: туристичних ресурсів, туристичних продуктів, ринку туристичних послуг. Автор цілком слушно розглядає перелічені системні характеристики туризму як об'єкти управління, які слід доповнити також економічними інтересами та механізмами державного управління.

Теоретичні та практичні проблеми розвитку туристичної галузі, зокрема сталого розвитку туризму та туристських дестинацій, розглядають І. В. Зорін і Т. І. Ткаченко, питання державного регулювання туристичної діяльності знаходять своє відображення у дослідженнях А. С. Чкана, удосконаленню механізмів державного управління туристичною галуззю приділяє увагу О. А. Мельниченко, впливу туризму на економічний та соціальний розвиток регіонів і держави в цілому — В. Є. Єрмаченко та О. Г. Зима, розвитку туристичної інфраструктури — В. М. Джуха тощо.

Проте сучасні тенденції туристичної політики в розвинених країнах світу потребують переосмислення підходів до державного управління галуззю в Україні, що зумовлює необхідність подальших розвідок.

Метою статті є дослідження врядування у сфері туризму в розвинених країнах світу та розробка на цій основі практичних рекомендацій з удосконалення діючих механізмів державного управління в Україні.

Методологічною основою даного дослідження є підхід до механізму державного управління як до форми спільного руху соціально-економічних і надбудовчих відносин, що виникають у зв'язку з функціонуванням держави, є законодавчо визначеними і спрямовані на створення умов для повноцінного розвитку людини та підвищення рівня суспільного відтворення шляхом раціонального поєднання економічних інтересів в їх системі.

Механізм державної підтримки повинен сприяти підвищенню конкурентоспроможності національного туристичного продукту, визначенню та розвитку ключових національних туристичних дестинацій, створенню передумов для сталого розвитку туризму, а в більш широкому сенсі — вирішити протиріччя в системі економічних інтересів регіонів.

Для досягнення мети державної туристичної політики Всесвітня туристична організація рекомендує побудувати ефективні системи та процеси врядування, які дозволять визначити та реалізувати стратегію розвитку туризму з метою підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку туризму [5]. Факторами належного врядування (від фр. *bonne gouvernance*), згідно з принципами Організації економічного співробітництва та розвитку в Європі [6], є такі:

- ✦ *відповідальність (Responsabilité)*: публічна влада має всі можливості продемонструвати, наскільки її дії та рішення відповідають раніше встановленим і затвердженим цілям;
- ✦ *прозорість (Transparence)*: дії, рішення та процес прийняття рішень публічної влади може контролюватися іншими адміністративними установами, громадянським суспільством і в деяких випадках — зовнішніми інституціями;
- ✦ *ефективність та продуктивність (Efficience et efficacite)*: публічна влада повинна надавати, особливо громадянам, якісні послуги за найкращу ціну та у відповідності до очікувань керівників;
- ✦ *здатність до адаптації (Capacité d'adaptation)*: публічна влада має у розпорядженні необхідні засоби та достатню гнучкість для швидкої реакції на суспільні зміни; вона враховує очікування громадянського суспільства щодо справ, які складають суспільний інтерес, а також готова повністю змінити свою роль;
- ✦ *довгострокове бачення (Vision prospective)*: публічна влада може передбачати проблеми та майбутні труднощі на основі існуючих даних і тенденцій та вдосконалити політику з урахуванням майбутньої вартості та прогнозованих змін (демографічних, економічних, екологічних наприклад);
- ✦ *верховенство права (État de droit)*: публічна влада застосовує закони, регламенти та кодекси з максимально можливою прозорістю.

Іншими принципами належного врядування, які можуть вважатися прийнятними для влади в рамках її повсякденної діяльності, але мають першочергове значення при впровадженні державно-приватного партнерства, є такі:

- ✦ легітимність повноважень, якими наділена організація для управління;
- ✦ залучення різних зацікавлених сторін.

Крім того, особливості державної туристичної політики вимагають дотримання таких принципів:

- ✦ інтегрований урядовий підхід: розробка відповідної політики передбачає залучення горизонтальних і вертикальних рівнів управління;
- ✦ спроможність організацій та індивідів до розробки та впровадження туристичної політики.

І якщо в минулому уряди ряду держав чітко окреслювали роль туризму в економічному, культурному та соціальному розвитку регіонів, останнім часом відбувається перегляд впливу туризму на життєдіяльність суспільства в напрямку зростання його значення. Підтвердженням

цьому процесу є якісно інший підхід до туризму при прийнятті управлінських рішень урядами розвинених країн, що знаходить прояв у передачі управління галуззю міністерствам економіки та торгівлі або міністерствам фінансів у багатьох країнах світу. Статистичні підходи (CST), розроблені Всесвітньою туристичною організацією для точної оцінки впливу туризму на економіку, сприяли визнанню та іміджу цієї галузі у владних кабінетах. У той самий час, міністерства туризму повинні налагодити більш тісну співпрацю з іншими секторами економіки на центральному рівні та впровадити процедури, які б дозволили управляти стратегічними питаннями розвитку галузі. Як приклад можна навести дії міністерств туризму в розробці та реалізації державних заходів, спрямованих на вирішення ситуації зі змінами авіаційного руху внаслідок виверження вулкану в Ісландії.

Необхідно відзначити, що публічна влада на всіх рівнях управління (національний, регіональний, місцевий) відіграє все більшу роль у процесі надання туристичних послуг. У минулому значення туризму в економіці країн з боку влади проявлялося в збільшенні фінансування рекламних і маркетингових заходів, тоді як зараз державна підтримка поширюється на: розвиток цивільної авіації (часто «лоу-кост» компанії); розвиток нових видів туризму, таких як оздоровчий туризм, сільський туризм, екотуризм і конгрес-тури; широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на малих і середніх підприємствах; вивчення впливу туристів на сталий розвиток регіонів; управління ризиками та подолання наслідків криз і катастроф у туристичному секторі. У цьому випадку складність полягає в координації державної туристичної політики

з політикою інших міністерств. Ця складність державного управління, пов'язана з визнанням важливості туризму, приводить до систематичної оцінки функцій, які виконує адміністрація на різних рівнях управління, і значення туристичної галузі при розробці відповідних механізмів управління.

В основі державної підтримки туристичної галузі в розвинених країнах світу лежить визнання туризму як вектора ефективного економічного розвитку, інструменту згладження ринкових диспропорцій та забезпечення ефективного управління державною власністю. Наразі в цих країнах туризм генерує від 2 до 5% ВВП (і 4 – 6% зайнятості населення) [7], враховуючи непрямий економічний вплив і суміжні галузі, ці цифри подвоюються. Метою державних заходів на всіх рівнях управління повинно бути згладжування диспропорцій ринку в сфері туризму та пом'якшення можливого негативного впливу – соціального, культурного, екологічного. Причини втручання державної влади у функціонування та розвиток цього сектора часто пов'язані з використанням об'єктів державної власності (природних і культурних) і просторовим (територіальним) фактором розвитку туризму, який зумовлює необхідність планування регіонального розвитку та практичних дій з облаштування території.

Паралельно з цим у ряді країн відбувається процес удосконалення законодавства та механізмів управління туризму. Остання тенденція вказує на те, що приймаються закони, які змінюють функції державних органів, задіяних в розробці політики туризму та плануванні на різних рівнях управління, а також перерозподіляють ролі між публічною владою та приватним сектором. Таким чином, чітко розмежовуються функції учасників ринку та публічної влади (табл. 1).

Таблиця 1

Правові механізми державного управління туристичної галузі в країнах світу \*

Країна	Назва законодавчого акту	Законодавчі новації
1	2	3
Греція	Програма <i>Kallikratis</i> (закон № 3852/2010)	У 2010 р. цей закон надав повноваження 13 регіонам Греції у сфері планування туризму, розвитку та облаштування територій, у співробітництві з Міністерством культури та туризму, а також Національним органом з туризму
Мексика	Загальний закон про туризм від 2009 р.	Визначив основні положення координації між федеративним урядом, суб'єктами федерації та місцевими органами влади, установив роль і межі відповідальності кожного рівня влади
Словацька Республіка	Закон про підтримку туризму від 2011 р.	Встановлює права та обов'язки ключових акторів туристичної галузі, її організаційну структуру, процес розробки концептуальних документів і фінансування розвитку туризму в Словаччині. По суті, мова йде про перше системне рішення, яке повинно створити законодавчі рамки функціонування та ефективного управління місцевих і регіональних органів туризму. Закон має на меті створення повноцінного національного туристичного продукту, який був би конкурентоспроможний на європейському рівні
Угорщина	Новий закон у процесі розробки	Визначить нову, більш ефективну структуру туристичної галузі. Він також визначить зони відповідальності та завдання національної та місцевої адміністрації, як і спосіб взаємодії з професійними асоціаціями
Франція	Закон від 2006 р. структурував існуючі законодавчі акти та отримав назву Туристичного Кодексу країни	– Секція I визначає загальні принципи організації туризму та, зокрема, розподіл повноважень у цій сфері між національними, регіональними та місцевими рівнями влади, а також міжкомуніальними об'єднаннями. – Секція II регулює туристичну діяльність та професії, пов'язані з туризмом.

1	2	3
		<p>– Секція III присвячена засобам розміщення, їх обладнання та облаштування територій, пов'язаних з розвитком туризму.</p> <p>– Секція IV узагальнює положення, які регулюють фінансування відпусток і відпочинку, а також фіскальне навантаження на галузь</p>
Японія	Рамковий закон про розвиток національного туризму, вступив у дію в грудні 2006 р., визначив туризм одним з національних стратегічних пріоритетів Японії	Закон ознаменував комплекс заходів, спрямованих на посилення зв'язків між Японською туристичною агенцією ( <i>Japan Tourism Agency</i> ) та іншими міністерствами та організаціями та визнав туристичну політику як національну стратегію розвитку. Крім того, цей акт визначив відповідальність місцевих органів, різних акторів ринку та резидентів для того, щоб всі необхідні компоненти системи туризму функціонували разом на його розвиток

\* Узагальнено автором на основі звіту ОЕСР «Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012».

Роль держави в підтримці туризму постійно змінюється: більшість країн акцентує увагу на питаннях маркетингу та стимулюванні попиту, а останнім часом зусилля спрямовуються на поліпшення пропозиції на ринку туристичних послуг шляхом підвищення якості, продуктивності праці та прискорення інноваційної активності.

Аналіз публікацій міжнародних організацій [4 – 8] показав, що державна політика розвитку туризму, як правило, носить міжвідомчий характер, а державна підтримка туризму полягає в розробці національної стратегії та дієвих засобів її реалізації у вигляді відповідних державних і регіональних програм.

При цьому узагальнено конкретні заходи державної підтримки туризму, які спрямовані на:

- ✦ підвищення якості туристичної пропозиції;
- ✦ поліпшення якості туристичних продуктів і послуг;

- ✦ стимулювання розвитку нових туристичних дестинацій;
- ✦ підвищення кваліфікації працівників галузі;
- ✦ збереження та підвищення конкурентоспроможності галузі;
- ✦ стимулювання інноваційного розвитку;
- ✦ сталий розвиток туризму в цілому, який полягає у розробці та впровадженні відповідних правових актів щодо норм використання як культурних і рекреаційних об'єктів, так й інших туристичних ресурсів.

Ефективні механізми державної підтримки повинні відображати як еволюцію індустрії туризму та відповідних державних заходів, так і зміну функціональної ролі національного органу туризму. Прикладом служать конкретні засоби державного управління розвитком туризму (табл. 2).

Таблиця 2

**Організаційні механізми державного управління, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та стимулювання інновацій в приватному секторі туристичної галузі \***

Країна	Засоби державної підтримки	Мета, завдання та основні результати
1	2	3
Австралія	Австралійський центр туристичної інформації (ATDW) – централізована агенція, функцією якої є розповсюдження інформації щодо туристичних продуктів і дестинацій у всіх штатах та австралійських землях	Інформаційний контент подається у визначеному форматі на федеральному рівні і доступний в електронному вигляді всім власникам туристичних підприємств (операторів) і туристичним агенціям, які можуть використовувати інформацію на власних сайтах або в системах резервування. Центр також пропонує програму дистанційного навчання викладачів спеціальності туризм, яка складається з навчального пакету щодо базових концепцій онлайн-маркетингу, від концепції інтернет-сайтів до більш комплексних питань, таких як використання систем онлайн резервування ( <a href="http://www.atdw.com.au">www.atdw.com.au</a> )
Іспанія	План розвитку туризму до 2020 р. ( <i>Plan Turismo2020</i> )	Існуючі туристичні дестинації поступово втрачають конкурентоспроможність внаслідок надмірного навантаження, негативного впливу туризму на навколишнє середовище, старіння інфраструктури та обладнання; професійні асоціації та об'єднання висловили з цього приводу свою стурбованість. Після розробки національного плану розвитку туризму Генеральний секретаріат з туризму та внутрішньої торгівлі здійснив ряд суттєвих заходів для зміни моделі туризму в Іспанії та для активізації рекреаційного туризму. Урядовий орган розгорнув діяльність за чотирма пріоритетними напрямками в рамках програми повної перебудови традиційних туристичних дестинацій: Пальма на Балеарських островах, Коста дель Соль в Андалузії, Сан-Бартоломея та Пуерто де ла Круз на Канарських островах

1	2	3
Мексика	<i>FONATUR – урядова організація. Відповідальна за розвиток туризму на федеральному рівні</i>	Визначає потенційні проекти туристичного розвитку широкого масштабу, надає допомогу та підтримку адміністраціям штатів при плануванні регіональних проектів розвитку туризму, бере участь в інфраструктурних проектах туристичних дестинацій, фінансує заходи з підвищення інвестиційної привабливості
Португалія	<i>Національний офіс туризму (Turismo de Portugal)</i>	Стимулювання інновацій є важливим елементом національної стратегії розвитку туризму. Turismo de Portugal запустив проект розвитку мережі координації досліджень і розробок у сфері туризму на 2011 – 2013 рр. з метою мобілізації та залучення університетських закладів до досліджень в туризмі
Фінляндія	<i>Програма розвитку туризму та дозвілля на період 2006 – 2012 рр., мета якої – фінансування інноваційних туристичних проектів в країні</i>	Чотири національні проекти розвитку сільського туризму, культурного туризму, банк електронних даних у сфері туризму та портал туризму – отримали підтримку з державного бюджету. Tekes, Фінська агенція технологій та інновацій є ключовим органом фінансування досліджень, розвитку інноваційної діяльності в Фінляндії. Увага акцентується на нових послугах, способах надання послуг, створенні нових просторових концепцій, особливо на основі віртуальних технологій. Головним завданням програми є розробка концепції новітніх послуг, спрямованих на потреби клієнтів
Швейцарія	<i>InnoTour, створений швейцарським урядом у жовтні 1997 р. для активізації інноваційної діяльності малих і середніх підприємств у сфері туризму</i>	Ця програма орієнтована на покращення інноваційного середовища, стимулювання інновацій на рівні туристичних дестинацій, посилення конкурентоспроможності. З лютого 2012 р. Innotour займається також заохоченням співробітництва та вдосконаленням управління знаннями. Мова йде про поліпшення програм навчання для більш ефективної реалізації існуючого інтелектуального потенціалу та збереження кваліфікованого персоналу

\* Узагальнено автором на основі звіту ОЕСР «Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012».

Наведене свідчить, що в більшості вказаних країн в авангарді державної підтримки знаходиться програми навчання та підвищення кваліфікації, впровадження новітніх інформаційних технологій, стимулювання інноваційності малих і середніх туристичних підприємств як засобів підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі в цілому.

У 2013 р. Державне агентство з туризму та курортів України розробило проект Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів до 2020 р. як механізму державного управління. До основних проблем галузі віднесено [9, 10]:

- ✦ непристосованість значної частини природних територій, об'єктів культурної спадщини та туристичної інфраструктури до міжнародних вимог для відвідувань;
- ✦ низька якість туристичних послуг в усіх секторах індустрії туризму;
- ✦ низька частка туризму у валовому внутрішньому продукті та відповідних надходжень до бюджетів всіх рівнів;
- ✦ розпорошеність основних ресурсів, які використовуються в туризмі;
- ✦ відсутність обліку наявних туристичних ресурсів;
- ✦ недосконалість нормативно-правових і фінансових механізмів реалізації державної політики туризму та курортів;
- ✦ недостатній рівень технічного регулювання та стандартизації;
- ✦ недостатність державної підтримки для формування позитивного іміджу держави як туристичної дестинації.

Автори проекту вважають, що комплексне вирішення вказаних проблем можливо лише за умови розроблення, прийняття та виконання Державної цільової програми розвитку туризму та курортів до 2022 р. [10], у якій пропонуються заходи державної підтримки туризму, які сприятимуть зростанню кількості туристів щороку на 10 відсотків, збільшення обсягів надання туристичних послуг до 150 млрд гривень, збільшення частки туризму до 5 відсотків сукупного ВВП і збільшення кількості ночівель у два рази.

Можна констатувати, що в проекті концепції домінує традиційний управлінський комплексний підхід до вирішення проблемних питань. На погляд автора, проект не відповідає на головне питання, за рахунок чого можна досягти таких показників, крім того, не зрозуміло, як здійснюватиметься координація діяльності з іншими міністерствами та відомствами, що формують інституційне середовище галузі туризму, і якими заходами держава сприятиме підвищенню конкурентоспроможності туристичної галузі.

## ВИСНОВКИ

Аналіз викладеного матеріалу дозволяє запропонувати такі рекомендації з удосконалення механізмів державного управління туристичною галуззю в Україні:

- ✦ внесення змін до законодавства України про туризм з метою його адаптації до вимог сьогодення, зокрема в частині заохочення інновацій в сектор, підвищення конкурентоспроможності існуючих і стимулювання появи нових туристичних дестинацій на основі принципів сталого розвитку;

- ✦ розробка довгострокової національної стратегії розвитку туризму, в якій ця галузь визнавалася би пріоритетною в Україні, оскільки саме туризм є однією зі сфер, найбільш придатних для малого та середнього підприємництва;
- ✦ ключовим елементом національної стратегії повинні стати визначення кількох головних пріоритетів і підтримка саме регіональних проєктів, оскільки основні туристичні об'єкти та дестинації країни знаходяться в регіонах;
- ✦ чітке розподілення повноважень та відповідальності між різними рівнями управління з метою розмежування функцій планування, організації та контролю з передачею більшої частини функцій на регіональний рівень;
- ✦ інституціоналізація професійних об'єднань приватного сектора туристичної галузі, надання цій структурі повноважень з консультування, лобювання та підтримки створення туристичних компаній. Прикладом такої організації є торгово-промислові палати, які є представниками інтересів туристичного бізнесу у Франції, туристична палата в Болгарії, Європейська торгово-промислова палата в Європейському Союзі;
- ✦ визначення та концентрація обмежених бюджетних ресурсів на розробці та реалізації ефективної державної туристичної політики, формуванні туристичного іміджу держави, маркетингових заходах, стандартизації та сертифікації послуг;
- ✦ створення умов для реалізації існуючого економічного інтересу в регіонах до цієї галузі, що підтверджується наявністю значного незадіяного інвестиційного ресурсу у населення країни (за 2012 р. перерахування з-за кордону склали близько 7,5 млрд доларів США, а за іншими розрахунками – майже 35 млрд доларів США);
- ✦ стимулювання малого та приватного підприємництва шляхом підтримки інноваційних проєктів, значущих для тієї чи іншої території. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Всемирная организация туризма. В 2013 продолжится активный рост международного туризма / Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-29/v-2013-godu-prodolzhitsya-aktivnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma>
2. WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2013 Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.wttc.org/site\\_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf](http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf)
3. Герасименко В. Г. Туризм як динамічна соціально-економічна система (м. Одеса) / В. Г. Герасименко // Туризм в умовах глобалізації: особливості та перспективи розвитку : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – С. 49 – 71.
4. Governance for Sustainable Tourism Development, Université l'Algarve/OMT, OMT (2011), Algarve, Portugal [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/governance\\_executive\\_conclusions.pdf](http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/governance_executive_conclusions.pdf)

5. OCDE (2011c), Towards More Effective and Dynamic Public Management in Mexico, OECD Public Governance Reviews, Éditions OCDE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [10.1787/9789264116238-en](http://dx.doi.org/10.1787/9789264116238-en)

6. «Cadre pour l'évaluation des politiques et des programmes du tourisme : Rapport final », document de travail interne, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, OCDE, 2011.

7. «La gouvernance du tourisme dans les pays de l'OCDE», dans Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012, Éditions OCDE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1787/tour-2012-3-fr>

8. Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012, Éditions OCDE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1787/tour-2012-fr>

9. Резолюція Київського міжнародного туристичного форуму. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/ua/25020/25028/>

10. Проєкт Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.tourism.gov.ua/files/Zviazky\\_hromadsk/Proek\\_rozporyadzhenny\\_130130.pdf](http://www.tourism.gov.ua/files/Zviazky_hromadsk/Proek_rozporyadzhenny_130130.pdf)

#### REFERENCES

“«Cadre pour l'Evaluation des politiques et des programmes du tourisme: Rapport final»”. *Document de travail interne, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le developpement local, OCDE*, 2011.

“Governance for Sustainable Tourism Development, Universiti l'Algarve/OMT, OMT (2011), Algarve, Portugal”. [http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/governance\\_executive\\_conclusions.pdf](http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/governance_executive_conclusions.pdf)

Herasymenko, V. H. *Turyzm iak dynamichna sotsialno-ekonomichna systema (m. Odesa)* [Tourism as a dynamic socio-economic system (Odessa)]. Kharkiv: INZhEK, 2012.

“«La gouvernance du tourisme dans les pays de l'OCDE», dans Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012, Éditions OCDE” <http://dx.doi.org/10.1787/tour-2012-3-fr>

“OCDE (2011c), Towards More Effective and Dynamic Public Management in Mexico, OECD Public Governance Reviews, Éditions OCDE”. [10.1787/9789264116238-en](http://dx.doi.org/10.1787/9789264116238-en)

“Proekt Kontseptsii Derzhavnoi tsilyovoi prohramy rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2022 roku” [Design Concept of the State program of development of tourism and resorts up to 2022.]. [http://www.tourism.gov.ua/files/Zviazky\\_hromadsk/Proek\\_rozporyadzhenny\\_130130.pdf](http://www.tourism.gov.ua/files/Zviazky_hromadsk/Proek_rozporyadzhenny_130130.pdf)

“Rezoliutsiia Kyivskoho mizhnarodnoho turystychnoho forumu.” [Resolution Kiev International Tourism Forum.]. <http://www.tourism.gov.ua/ua/25020/25028/>

“Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2012, Éditions OCDE” <http://dx.doi.org/10.1787/tour-2012-fr>

“Vsemirnaia organizatsiia turizma. V 2013 prodolzhitsia aktivnyy rost mezhdunarodnogo turizma” [The World Tourism Organization. In 2013, continued strong growth in international tourism.]. <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-29/v-2013-godu-prodolzhitsya-aktivnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma>

“WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2013 Ukraine” [http://www.wttc.org/site\\_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf](http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf)

# ДОЛГОСРОЧНАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

КОРНИВСКАЯ В. О.

УДК 330.341.2

## Корниевская В. О. Долгосрочная парадигма развития в условиях глобализации: противоречия и пути их преодоления

В работе представлены результаты исследования объективных условий глобализации, влияющих на формирование долгосрочной временной парадигмы развития. Охарактеризованы процессы администрирования в глобальном экономическом пространстве в контексте их влияния на долгосрочное планирование. Автор обращает внимание на особенности развития финансовых инноваций в докризисный период. Проанализированы тенденции превращения финансовых инструментов с невысокой ликвидностью в высоколиквидные ценные бумаги, а также составляющие глобального финансового капитала. Показаны доминирующие тенденции развития глобального финансового рынка и их влияние на преобладание краткосрочности как системного подхода в глобальной экономике. Выделены задачи социоиституциональной трансформации в контексте долгосрочной временной парадигмы.

**Ключевые слова:** долгосрочная парадигма развития, глобализация, финансовые инновации, секьюритизация.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Корниевская Валерия Олеговна** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела экономической теории, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

УДК 330.341.2

## Корнієвська В. О. Довгострокова парадигма розвитку в умовах глобалізації: суперечності і шляхи їх подолання

У роботі представлено результати дослідження об'єктивних умов глобалізації, що впливають на формування довгострокової часової парадигми розвитку. Охарактеризовано процеси адміністрування в глобальному економічному просторі в контексті їх впливу на довгострокове планування. Автор звертає увагу на особливості розвитку фінансових інновацій в докризовий період. Проаналізовано тенденції перетворення фінансових інструментів з невисокою ліквідністю у високоліквідні цінні папери, а також складові глобального фінансового капіталу. Показано домінуючі тенденції розвитку глобального фінансового ринку та їх вплив на переважання короткостроковості як системного підходу в глобальній економіці. Виділено завдання соціоінституціональної трансформації в контексті довгострокової тимчасової парадигми.

**Ключові слова:** довготривала парадигма розвитку, глобалізація, фінансові інновації, сек'юритизація.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Корнієвська Валерія Олегівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної теорії, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

UDC 330.341.2

## Kornivskaya V. O. Long-term Paradigm of Development under Conditions of Globalisation: Contradictions and Ways of Overcoming them

The article provides results of a study of objective conditions of globalisation that influence formation of the long-term time paradigm of development. It characterises processes of administration in the global economic environment in the context of their influence upon long-term planning. It underlines specific features of development of financial innovations in the pre-crisis period. It analyses tendencies of transformation of financial instruments with low liquidity into high liquidity securities and also components of the global financial capital. It shows dominating tendencies of development of the global financial market and their influence upon domination of short-term tendency as a system approach in the global economy. It emphasises tasks of socio-institutional transformation in the context of long-term time paradigm.

**Key words:** long-term paradigm of development, globalisation, financial innovations, securitisation.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Kornivskaya Valeriya O.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Department of Economic Theory, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

В более ранних работах<sup>1</sup> автора настоящего исследования было сделано предположение о необходимости выстраивания долгосрочной парадигмы развития как основы посткризисного восстановления и фактора противодействия циклам глобальной ликвидности, являющимся глубинной, базовой причиной современного транскризисного состояния мировой экономики.

Долгосрочная парадигма развития представляет собой совокупность мотиваций, механизмов и инструментов гармонизации потребления, накопления и инвестирования в экономике с целью достижения долгосрочного инклюзивного экономического и социогуманитарного развития. В практическом контексте выстраивание

долгосрочной временной парадигмы в обществе означает преодоление близорукости экономических мотиваций и краткосрочности потребительских, накопительных и инвестиционных направленностей субъектов экономических отношений. Посткризисное восстановление во многом будет зависеть от преодоления тенденций сиюминутности, краткосрочности, предельной мобильности в системе экономического взаимодействия.

Объективным фактором, влияющим на протекание большинства современных экономических, финансовых, социогуманитарных процессов, является глобализация, основные тенденции которой формируют краткосрочность и мобильность как системный подход; хотя и сама глобализация стала результатом укоренения западной краткосрочной временной парадигмы [1].

Целью настоящей работы является обоснование существенных условий глобализации, усложняющих процессы формирования долгосрочной временной па-

<sup>1</sup> Корнієвська В. О. Сучасні тенденції розвитку глобального економіко-інституційного простору // Економічна теорія. – 2011. – № 3; Корниевская В. О. Долгосрочная парадигма развития как условие противодействия глобальной ликвидности: в контексте украинской экономики. // Бизнес Информ. – 2012. – № 12.

радикалы, направленной на посткризисное восстановление и создание условий для долгосрочного инклюзивного развития.

**Г**лобализация представляет собой осваивание, преодоление, поглощение мирового экономического пространства транснациональными компаниями для обеспечения оптимального (во временном и экономическом контексте) перемещения ресурсов и товаров. Эти процессы реализуются путем создания расширяющейся сети филиалов и ассоциированных и дочерних компаний, в этом контексте глобализация означает многочисленное, динамично растущее количество субъектов глобальной экономики, которая постоянно увеличивает площадь и глубину своего проникновения в систему национальных государств.

Поэтому в глобальной системе координат обеспечение долгосрочного прогнозирования и управления чрезвычайно затруднено в условиях постоянной абсолютной произвольности структуры глобальной системы, вызванной множественностью неурегулированных экономических отношений в мировом экономическом пространстве.

Цитируем Доклад о мировых инвестициях за 2011 г. Организации Объединенных наций: «Режим международных инвестиционных соглашений (МИС) находится на перепутье. В условиях, когда насчитывается почти 6 100 договоров, когда ведется множество переговоров и действуют многочисленные механизмы урегулирования споров, ситуация почти достигла той точки, когда эта система становится слишком громоздкой и сложной как для правительств, так и для инвесторов, и все же она остается недостаточной для охвата всех возможных двусторонних инвестиционных взаимоотношений (курсив автора – В. К.) (для чего потребовалось бы еще 14 100 двусторонних договоров). В настоящее время проблема по поводу будущей ориентации режима МИС и его воздействия на процесс развития обостряется» [3, р. xi]. Это означает, что уже сейчас операторы глобальных рынков вполне осознают, что в мировой экономике доминантными являются проблемы координации взаимодействия, которое становится все более неопределенным и рискованным.

По данным ООН, в 2010 г. добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила приблизительно 16 трлн долл. – около четверти глобального ВВП, при этом на зарубежные филиалы ТНК приходилось более 10% глобального ВВП и треть мирового экспорта [3, р. x]. Тенденции таковы, что международное производство расширяется, зарубежные продажи, занятость и активы в транснациональных корпорациях возрастают, при этом громоздкость структуры глобальной экономики увеличивается, и уже сейчас встает вопрос о ее управляемости и существенной усложненности выстраивания долгосрочной стратегии развития.

На современном этапе геoinституциональная идея глобализации как расширяющегося, неконстантного, поливариантного пространства несовместима с долгосрочной временной парадигмой, а краткосрочность является ее основной сущностной характеристи-

кой, которая распространяется на все отношения и институты.

Обращаясь к проблемам глобализации, следует отметить, что фаза ее наиболее активного развития связывается с доминированием международных финансовых рынков и операций. Существует даже мнение о том, что именно финансовые рынки стимулировали глобализацию [4], они как бы подтолкнули, ускорили глобализацию, поскольку в наиболее полной мере реализовали краткосрочную временную парадигму: именно в финансовой сфере, где мобильность ликвидности и информации, реализованная в системе высокотехнологичных рынков, достигла абсолютного максимума, краткосрочные стремления экономических агентов могли реализовываться с наилучшим эффектом и с наименьшими рисками. Собрав воедино в системе глобальных финансовых рынков (на мировых биржах) мировые потоки ликвидности, глобализация дала возможность управлять движением мирового капитала в режиме реального времени, on-line. При этом тренды финансовых рынков стали в абсолютной власти «стадного поведения» [5, р. 169] операторов, обусловленного краткосрочными мотивациями; таким образом, сосредоточенные в нескольких объединенных центрах мировые потоки ликвидности стали основой механизма реализации преимущественно краткосрочных спекулятивных интересов инвесторов. Такой стереотип финансового поведения быстро распространился и на национальные финансовые рынки, где преобладающими стали также краткосрочные мотивации. Исследования Энрю Холдена (Банк Англии) доказывают, что если в 1970-х годах в среднем акция находилась в руках постоянного владельца 7 лет, то в современных условиях – 7 месяцев. 70% американских акций были сосредоточены у трейдеров, которые владели ими в течение нескольких секунд торговой сессии, что означало преобладающую общерыночную незаинтересованность в долгосрочных перспективах [1].

Доминантное положение финансовых рынков в условиях преимущественной реализации краткосрочной временной парадигмы было связано еще с одним важным аспектом – возможностью с помощью финансовых инноваций превращать долгосрочные экономические отношения в краткосрочные, а риски и долгосрочную неопределенность трансформировать в доходы текущих периодов с помощью *секьюритизации* – превращения финансовых инструментов с невысокой ликвидностью в высоколиквидные ценные бумаги.

**Д**ля начала обратимся к самой природе и истории возникновения финансовых инноваций. Теоретики финансовых рынков прямо связывают финансовые инновации с необходимостью преодоления нормативных ограничений движения ликвидности; в конце 1990-х исследователи финансовых отношений отмечали: «Внедрение технологических инноваций имеет большое значение для будущего финансовых рынков, финансовых институтов и норм регулирования в финансовой сфере. Это будущее станет очень интересным, когда финансовые институты используют преимущества новых технологий для того, чтобы сократить свои

издержки или уклониться от подчинения тем правилам регулирования, которые увеличивают их затраты или ограничивают спрос клиентов на определенные виды продуктов» [6, с. 638].

Как и прогнозировалось, в 2000-х произошло беспрецедентное дерегулирование и преимущественное способствование преодолению нормативных ограничений, в связи с чем краткосрочные индивидуалистические мотивации получили возможность реализации на финансовых рынках, которые заняли доминантное положение в контексте инвестиционной привлекательности (по сравнению в реальном секторе).

**В**ажно также, что, будучи источником масштабных прибылей (или сокращения рисков и расходов) и используя в системе операций мобильные ресурсы – ликвидность и информацию, финансовые рынки, предлагали инновационные продукты, которые неизменно пользовались спросом и мгновенно распространялись в глобальной системе координат. Для сравнения: спрос на инновационный продукт в реальном секторе формируется длительный период, от этапа разработки до этапа массового производства продукта проходит от нескольких лет до десятилетий; на финансовых рынках «сработавшая» инновация моментально «подхватывалась» большинством операторов.

Кроме того, в докризисный период финансовые инновации существовали в виртуальном нормативном поле, когда операции проводились не на основании четких, установленных законом, правил, а на основании «не противоречия» регулирующим нормам, в границах законодательных лазеек; именно поэтому финансовые инновации предельно мобильно реализовывались, поскольку зачастую были недолгосрочными, существовавшими до тех пор, пока органы надзора «не заметят» и не создадут норму регулирования. Поэтому в докризисный период финансовые рынки функционировали на основании преимущества краткосрочного временно-

го горизонта, и более всего это касалось механизмов и сроков реализации финансовых инноваций.

Еще раз подчеркнем, что главной особенностью финансовых инноваций докризисного периода было то, что они давали возможность трансформации долгосрочных финансовых отношений в краткосрочные, в частности, речь идет секьюритизации на основе ипотеки [1], широко распространенной в докризисный период. Следует подчеркнуть, что и в современный период секьюритизация, несмотря на некоторое снижение ее объемов в 2010 г., составляет значительную часть мирового финансового капитала (табл. 1). Причем, что более интересно, во время активной фазы разворачивания кризиса объемы секьюритизированных активов оставались на стабильном уровне.

Расширяющееся глобальное экономическое пространство внутри себя сформировало нишу – глобальный финансовый рынок, в которой наиболее эффективно реализовывались краткосрочные мотивации экономических агентов, при этом сама ниша разрослась до колоссальных размеров, значительно превысив мировой валовой внутренний продукт (рис. 1).

Краткосрочные мотивы экономической активности постепенно стали доминировать не только в финансовом секторе, но и в глобальном экономическом пространстве. На рис. 2 показана динамика доли инвестиций в мировом ВВП (как отражение долгосрочных интересов экономических субъектов) и динамика доли секьюритизированных активов в мировом ВВП (как показатель краткосрочных операционных устремлений). Очевидно, что начиная с 2004 г., преимущество на стороне операций с краткосрочными экономическими эффектами.

## ВЫВОДЫ

В расширяющемся пространстве глобальной экономики уже сегодня остро встают вопросы оптимального администрирования в условиях усложнения и без того громоздкой структуры глобального экономического пространства, что, безусловно, затрудняет процессы долго-

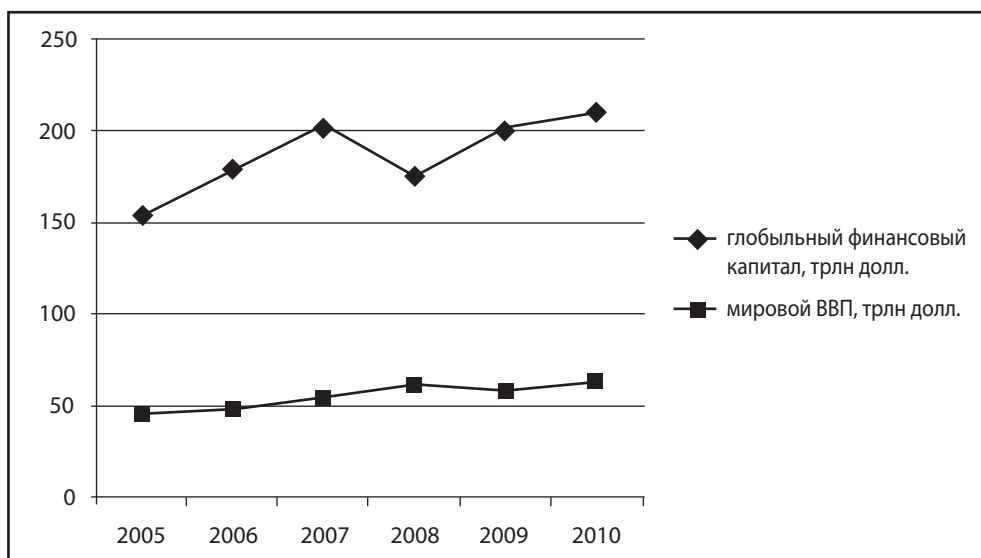
Таблица 1

Составляющие глобального финансового капитала

Год	Капитализация рынка акций, трлн долл.	Ценные бумаги государственного долга, трлн долл.	Облигации финансовых институтов, трлн долл.	Облигации нефинансовых корпораций, трлн долл.	Секьюритизированный долг, трлн долл.	Несекьюритизированный долг, трлн долл.	Итого, глобальный финансовый капитал, трлн долл.
1990	11	9	8	3	2	22	54
1995	17	13	11	3	3	24	72
2000	36	16	19	5	6	31	114
2005	45	25	29	6	11	38	155
2006	55	28	35	7	14	40	179
2007	65	30	41	8	15	43	202
2008	34	32	41	8	16	45	175
2009	48	37	44	9	16	47	201
2010	54	41	42	10	15	47	212

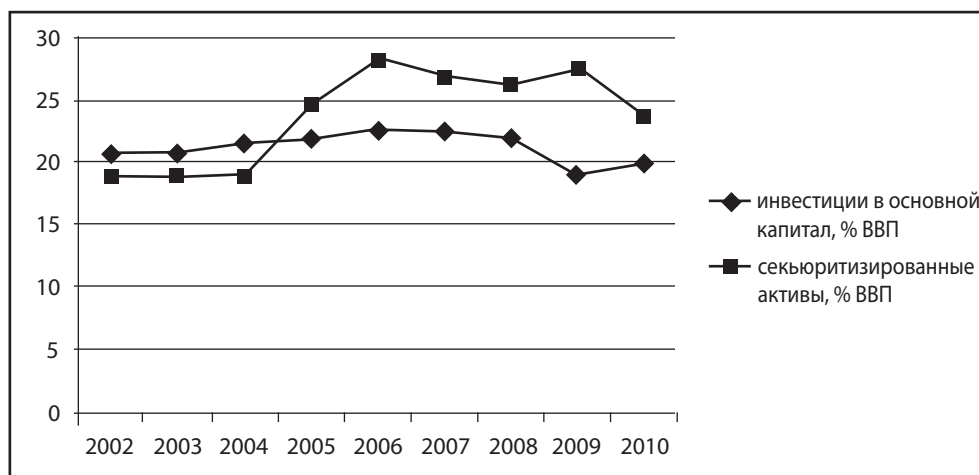
Источник: на основе данных McKinsey Global Institute. Mapping global financial markets 2011. // [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011)





**Рис. 1. Соотношение мирового ВВП и глобального финансового капитала**

**Источник:** на основе данных McKinsey Global Institute. Mapping global financial markets 2011. // [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011) и данных Мирового банка // <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W-BY-CN-US-BR-KZ?display=graph> [7], [8].



**Рис. 2. Динамика доли инвестиций в основной капитал в мировом ВВП и доли секьюритизованных активов в мировом ВВП**

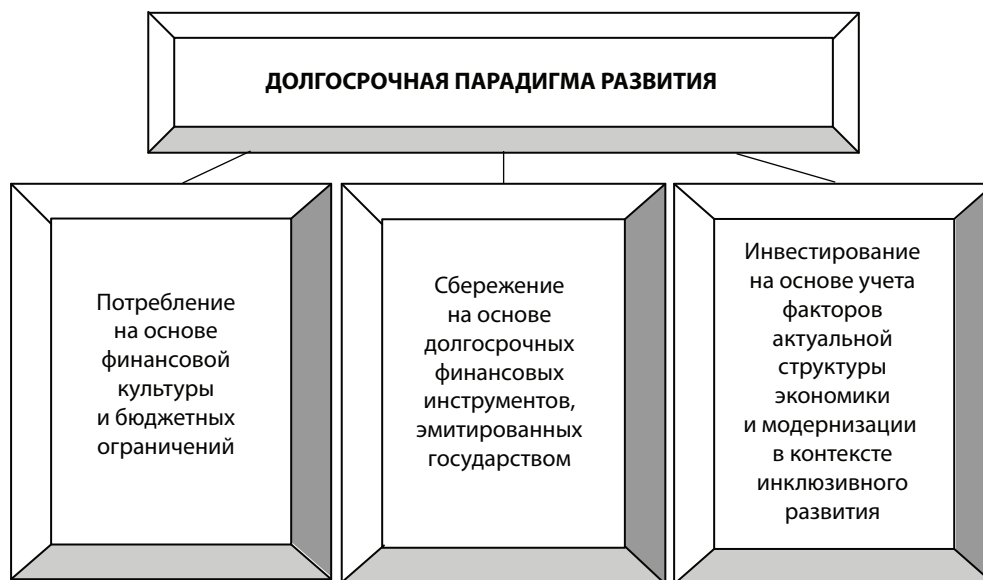
**Источник:** на основании данных Мирового банка // <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?display=graph> и McKinsey Global Institute. Mapping global financial markets 2011. // [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011) [7], [8].

срочного планирования и перехода на долгосрочную временную парадигму. Кроме того, доминирование финансовых рынков и финансовых отношений как процесс, сопутствующий глобализации, распространяет и укореняет краткосрочную мотивацию экономических отношений в глобальном пространстве, что обуславливает невозможность разработки сколь-нибудь долгосрочной стратегии развития мировой экономической системы. В то же время такая стратегия не просто необходима – от нее будет зависеть эволюционная способность и преодоление глобальных рисков и усиливающихся дисбалансов.

Поэтому в современных условиях важнейшей задачей является социоинституциональные трансформации в контексте долгосрочной временной парадигмы, которая должна отразиться на всех составляющих глобального социоэкономического пространства. При этом

посткризисное реформирование будет зависеть от усиления международной координации на фоне ориентации на инклюзивное развитие национальных государств, обусловленное гармонизацией процессов потребления, сбережения и инвестирования.

В этой связи потребление должно основываться на финансовой культуре и признании бюджетных ограничений; сбережения должны осуществляться в условиях снижения рисков экономического, финансового и гуманитарного пространства на основе возрождения роли государства как гаранта общественных, экономических, социальных и инвестиционных процессов в экономике; инвестирование должно быть основано, с одной стороны, на принятии актуальной структуры национальной экономики, а с другой стороны, – на постепенном движении в сторону модернизации в контексте инклюзивного развития (рис. 3).



**Рис. 3. Долгосрочная парадигма развития**

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Корнівська В. О.** Сучасні тенденції розвитку глобального економіко-інституційного простору / В. О. Корнівська // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 36 – 45.

**2. Корниевская В. О.** Долгосрочная парадигма развития как условие противодействия глобальной ликвидности: в контексте украинской экономики / В. О. Корниевская // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12.

**3.** Доклад о мировых инвестициях, 2011 // Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк и Женева. – 2011.

**4. Батлер Б.** Финансы: Оксфордский толковый словарь, 2003 г./ Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэлл, Э. Вуд // Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/533/word/globalization-globalizacija>

**5.** Доклад о торговле и развитии, 2011 // Доклад секретариата конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк и Женева. – 2011. – С. 169.

**6. Кидуэлл Д. С.** Финансовые институты, рынки и деньги / Д. С. Кидуэлл, Р. Л. Петерсон, Д. У. Блэкуэлл. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – С. 638.

**7.** Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?display=graph>

**8.** Официальный сайт McKinsey Global Institute. Mapping global financial markets 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011)

## REFERENCES

Batler, B., Dzhonson, B., and Siduell, G. "Finansy: Oksfordskiy tolkovyy slovar" [Finance: The Oxford Dictionary]. <http://vocabulary.ru/dictionary/533/word/globalization-globalizacija>

"Doklad o mirovykh investitsiakh" [The World Investment Report]. *The United Nations Conference on Trade and Development*, 2011.

"Doklad o torgovle i razviti" [Report on Trade and Development]. In *Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development*, 169. New York; Zheneva, 2011.

Kornivska, V. O. "Suchasni tendentsii rozvytku hlobalnoho ekonomiko-instytutsiinoho prostoru" [Modern trends in global economic and institutional space]. *Ekonomichna teoriia*, no. 3 (2011): 36-45.

Kornivskaia, V. O. "Dolhosrochnaia paradyhma rozvytyia kak uslovye protyvodeistviya hlobalnoi lykvydnosti: v kontekste ukraynskoi ekonomyky" [Long-term development paradigm as a condition combating global liquidity in the context of the Ukrainian economy]. *Biznes Inform*, no. 12 (2012).

Kiduell, D. S., Peterson, R. L., and Blekuell, D. U. *Finansovyie instituty, rynki i dengi* [Financial institutions, markets and money]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Ofitsialnyy sayt Mirovogo banka. <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?display=graph>

Ofitsialnyy sayt McKinsey Global Institute. Mapping global financial markets 2011. [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial\\_Markets/Mapping\\_global\\_capital\\_markets\\_2011](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Financial_Markets/Mapping_global_capital_markets_2011)

# ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЕЁ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

ГОЛИКОВ А. П., ШУБА М. В.

УДК 339.942(477:470+571-04)

## Голиков А. П., Шуба М. В. Трансграничное сотрудничество Украины в современных условиях её геоэкономической стратегии

Осуществляется SWOT-анализ альтернативных векторов геоэкономической стратегии Украины. На основании его результатов раскрываются положительные и отрицательные стороны создания зоны свободной торговли с Евросоюзом и вступления в Таможенный союз ЕврАзЭС. Отмечается, что в условиях переходного периода мир-системы обостряется борьба между ее составляющими и усиливается активность в этой борьбе такого мощного экономического участника, как Китай. В этих условиях Евросоюзу и ЕврАзЭС целесообразно осуществлять совместную геоэкономическую стратегию, прекратив борьбу за включение в сферу своих геоэкономических интересов Украины. Обосновывается необходимость усиления Украиной трансграничного сотрудничества с сопредельными странами, особенно с Россией, с которой самая большая протяженность общей границы. Основной формой трансграничного сотрудничества должны стать еврорегионы. Они также могут служить «соединительными сосудами», с помощью которых может осуществляться экономический подъем и социально-экономическая интеграция на мезоуровне. В случае реализации Украиной евроинтеграционного вектора российско-украинское пограничье с каркасом еврорегионов может стать в определенной мере своеобразным «противовесом» евроинтеграции.

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, еврорегион, геоэкономика, стратегия, евроинтеграция.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Голиков Артур Павлович** – доктор географических наук, профессор, кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

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

**Шуба Марина Владимировна** – аспирантка, кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

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

УДК 339.942(477:470+571-04)

## Голиков А. П., Шуба М. В. Транскордонне співробітництво України в сучасних умовах її гео економічної стратегії

Здійснюється SWOT-аналіз альтернативних векторів гео економічної стратегії України. На підставі його результатів розкриваються позитивні й негативні сторони створення зони вільної торгівлі з Євросоюзом і вступу до Митного союзу ЄврАзЭС. Відзначається, що в умовах перехідного періоду світ-системи загострюється боротьба між її складовими і посилюється активність у цій боротьбі такого потужного економічного учасника, як Китай. У цих умовах Євросоюзу і ЄврАзЭС доцільно здійснювати спільну гео економічну стратегію, припинивши боротьбу за включення у сферу своїх гео економічних інтересів України. Обґрунтовується необхідність посилення Україною транскордонного співробітництва із суміжними країнами, особливо з Росією, з якою найбільша протяжність спільного кордону. Основною формою транскордонного співробітництва мають стати євро регіони. Вони також можуть служити «сполученими судинами», за допомогою яких може здійснюватися економічний підйом і соціально-економічна інтеграція на мезорівні. У разі реалізації Україною євро інтеграційного вектора російсько-українське прикордоння з каркасом євро регіонів може стати певною мірою своєрідною «проти вагою» євро інтеграції..

**Ключові слова:** транскордонне співробітництво, євро регіон, гео економіка, стратегія, євро інтеграція.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Голиков Артур Павлович** – доктор географічних наук, професор, кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

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

**Шуба Марина Володимирівна** – аспірантка, кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

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

UDC 339.942(477:470+571-04)

## Golikov A. P., Shuba M. V. Transborder Co-Operation of Ukraine under Modern Conditions of its Geo-Economic Strategy

The article conducts SWOT analysis of alternative vectors of geo-economic strategy of Ukraine. Results of the analysis are used to reveal positive and negative sides of establishment of the zone of free trade with European Union (EU) and joining the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (Customs Union of BKR). The article states that under conditions of the transitional period of the world system, the struggle between its components becomes sharper and activity of such a powerful economic participant as China becomes stronger. In this situation it is expedient for EU and Customs Union of BKR to carry out joint geo-economic strategy and to stop fighting for inclusion of Ukraine into the sphere of their geo-economic interests. The article justifies a necessity of strengthening of the transborder co-operation by Ukraine with neighbouring countries, especially with Russia, with which Ukraine has the longest common border. Euro-regions should become the basic form of transborder co-operation. They could also serve as connecting vessels, with the help of which economic growth and socio-economic integration could be performed at the meso-level. In the event of realisation of euro-integration vector by Ukraine, the Russian-Ukrainian border with a carcass of euro-regions could become a certain counterbalance to euro-integration.

**Key words:** transborder co-operation, euro-region, geo-economics, strategy, euro-integration.

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

**Golikov Artur P.** – Doctor of Sciences (Geography), Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

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

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

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

**О**пыт социально-экономического развития многих стран мира свидетельствует о благотворном влиянии на этот процесс трансграничного сотрудничества, которое приносит международный характер в осуществление ими региональной политики.

В условиях глобализации региональная политика, прежде всего экономическая, становится уже не только внутренней политикой той или иной страны. Она выходит за пределы национальных границ и служит территориальной основой региональных и межрегиональных интеграционных процессов, происходящих в различных частях мира.

Существенный вклад в изучение проблематики трансграничного сотрудничества внесли Видадь де ла Блэш, Ж.-П. Дерриенник, Р. Кеохейн, П. А. Уолферс, Ханс-Мартин Чуди, И. Г. Бабец, П. Т. Бубенко, П. Ю. Беленький, В. В. Борщевский, А. П. Голиков, В. А. Дергачев, М.И. Долишний, В.И. Дубицкий, И.Е. Журба, А.А. Кулешова, Н. А. Кизим, А. М. Кирюхин, М. А. Лендзел, Н. П. Луцишин, В. И. Ляшенко, Р. А. Мадяр, М. З. Мальський, Ю. В. Макогон, Н. А. Микула, А. И. Мокий, К. А. Немец, Л. Н. Немец, В. А. Сапрыка, П. А. Черномаз и др.

Несмотря на относительно большое количество работ зарубежных и отечественных ученых, посвященных проблематике трансграничного сотрудничества, ряд вопросов, в частности оценка его роли и значения в социально-экономической интеграции приграничных регионов на мезоуровне, определение путей повышения эффективности процессов, связанных с трансграничным сотрудничеством – все еще остаются недостаточно решенными. К таковым относится вопрос определения роли и влияния трансграничного сотрудничества на социально-экономическое развитие и интеграцию приграничных территорий сопредельных государств.

Верховная Рада Украины формально определилась с евроинтеграционной внешнеэкономической стратегией. Однако в стране все еще идет дискуссия по этому поводу, поскольку существует альтернативный выбор геоэкономической стратегия – вхождение в Таможенный Союз Евро-Азиатского Экономического Сотрудничества (ЕврАзЭС).

Бесспорно, интеграция в Евросоюз, с позиций сегодняшнего дня, очень привлекательна. Порядок, культура, главенство права, высокий жизненный уровень и прочие человеческие ценности. Но – готовы ли мы к этому?

Еще лет 10 тому назад, будучи в Киеве, лауреат Нобелевской премии, «отец» еврозоны – Роберт Манделл на вопрос «когда Украина сможет вступить в Евросоюз» назвал цифру – 40 лет. Прошло 10 лет – приблизились ли мы к Евросоюзу? Для ответа надо проанализировать выполнение нами требований для претендентов на вступление в Евросоюз, т. е. достижение так называемых «копенгагенских критериев» политического, экономического и правового характера. Беглая оценка их состояния говорит о том, что мы еще далеки от данной цели. При этом в экономической составляющей «критериев» разрыв даже увеличился. В частности, среднедушевой ВВП по паритету покупательной способности в Евросоюзе сейчас – 33 800 долл., в Украине только – 7 800 долл., т. е. в 4,3 раза ниже [8]. Как показывают расчеты (с помощью

геометрической прогрессии), при условии, что рост нашего ВВП будет в 2 раза быстрее роста ВВП Евросоюза, мы только лет через 40 достигнем половины его среднедушевого ВВП (т. е. срок, который определял Роберт Манделл 10 лет назад, остался без изменений, 10 лет потеряны). Тогда по экономическому критерию, возможно, получим право на вступление в эту организацию. Не достигнуты критерии в политическом и правовом плане. Следовательно, полноценная интеграция в Евросоюз в ближайшей перспективе не представляется возможной.

Остаются ассоциация с Евросоюзом и зона свободной торговли с ним. В этом случае Украина сможет войти в группу таких стран, как Марокко, Алжир, Тунис, Ливия, Египет, Ливан, Турция, Иордания, Израиль, некоторые страны Латинской Америки.

Отметим, что Ирландия, Дания, Испания, Португалия принимались в Евросоюз, минуя Ассоциацию. Турция с 1963 г. – член Ассоциации, но это никак не помогло ей до сего времени стать членом Евросоюза. Следовательно, членство в Ассоциации большого практического значения для Украины, очевидно, не имеет. Единственное ее достоинство – доступ к созданию зоны свободной торговли с ЕС. Однако ей, как отмечалось выше, сейчас имеется альтернатива – Таможенный союз ЕврАзЭС.

**Б**езусловно, существует ряд важных достоинств евроинтеграционного направления, которые нельзя отрицать. (Правда, они могут быть реализованы в весьма отдаленной перспективе.) Вместе с этим, имеются расчеты рабочих групп двух академических институтов – Института экономики и прогнозирования НАН Украины и Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук, возглавляемых видными учеными: В. М. Гейцем – с украинской стороны и В. В. Ивантером – с российской. Эти расчеты показывают экономические преимущества участия Украины в Таможенном союзе ЕврАзЭС. В частности, согласно им, в случае отказа от участия в Таможенном союзе экспорт Украины в его страны в ближайшие годы может сократиться на 1,4 – 1,9 млрд долл. США, т. е. на 10 – 14%. Напротив, присоединение к Таможенному союзу сулит Украине возможность уже через 3 года увеличить свой экспорт странам-участникам на 4,6 млрд долл. США, т. е. более, чем на 27% [5].

Существуют и иные мнения авторитетных ученых. Так, П. И. Гайдуцкий считает выгоды Украины от вступления в Таможенный союз маловероятными. В экономическом аспекте интеграционная привлекательность Таможенного союза ЕврАзЭС для Украины очень слаба, интеграционная база (внешняя торговля, промышленная кооперация и т. п.) в значительной степени утрачена, и перспектив ее восстановить, по его мнению, нет. Кроме того, степень интегрирования, одним из показателей которой является внутриблоковая торговля между участниками объединений, в Таможенном союзе очень мала – 11%, в пять раз ниже, чем в Евросоюзе, и в четыре раза меньше, чем в НАФТА [2]. Правда, такое положение легко объясняется тем разрывом производственно-экономических связей, которые произошли между странами после распада единого народнохозяйственного

комплекса бывшего Советского Союза (кстати, на фоне уже существовавшего и укреплявшегося, как интеграционное образование, Евросоюза). Что же касается стран НАФТА, то им не пришлось пережить такого страшного дезиндустриализационного и дезинтеграционного удара, какой пережили страны бывшего СССР. К тому же, если даже сейчас приплюсовать к внутриблоковой торговле Таможенного союза торговлю с ним Украины,

удельный вес внутренней торговли объединения существенно возрастет.

Однако не будем глубоко вдаваться в приближенные экономические расчеты. Это дело – весьма ненадежное. Поэтому мы попытались, используя SWOT-анализ, сопоставить две альтернативные геоэкономические стратегии Украины – в Зону свободной торговли с Евросоюзом, с одной стороны, и в Таможенный союз ЕврАзЭС – с другой (табл. 1).

**Таблица 1**

**SWOT-анализ альтернативных вариантов геоэкономической стратегии Украины**

<b>Зона сводной торговли с Евросоюзом</b>	<b>Таможенный союз ЕврАзЭС</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Сильные стороны</b>	<b>Сильные стороны</b>
<p>Высокий жизненный уровень. Высокий уровень науки, технологий. Высокий уровень культуры. Развитые коммуникации. Серьезное отношение к экологии. Туристическая привлекательность. Наличие свободных капиталов. Емкий рынок сбыта</p>	<p>Небольшие различия в уровнях социально-экономического развития между Украиной и странами ТС. Близкий менталитет народов. Общность исторической судьбы, культурного наследия. Общность языковая. Богатство природных ресурсов (Россия может обеспечить производство ВВП на 65% за счет собственных ресурсов, Европа – на 30%, Украина – на 16%). Общность коммуникаций, в т. ч. железнодорожных. Относительно низкие цены на энергоносители и сырьевые ресурсы. Емкий рынок сбыта</p>
<b>Возможности</b>	<b>Возможности</b>
<p>Доступ к новым технологиям. Упрощение движения рабочей силы из Украины в страны ЕС. Возможный рост инвестиций из ЕС в экономику Украины. Возможности создания совместных предприятий (СП). Возможность получать образование в вузах стран Евросоюза</p>	<p>Более свободный выход на рынки стран ТС, а через них – на другие азиатские рынки. Восстановление разрушенных кооперационных связей в промышленности. При условии удешевления импортного сырья и топлива появится возможность возродить химическое производство Украины, базировавшееся на российском природном газе, нефти, апатитах, усилить металлургический комплекс и др. производства. Восстановление химического комплекса, развитие тракторного и сельскохозяйственного машино-строения улучшит состояние отечественного АПК, что позволит поднять на более высокий уровень производство аграрной продукции. Увеличение объема экспорта товаров и услуг благодаря снижению или полному снятию импортных пошлин и нетарифных ограничений. Возможности создания СП. Повышение коэффициента транзитности транспортных путей. Модернизация украинской ГТС. Воссоздание единой электро-энергетической системы с рационализацией использования потенциала энергогенерирующих установок России и Украины</p>
<b>Слабые стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<p>Низкая конкурентоспособность украинской продукции. Слабая инфраструктура Украины. Несоответствие ширины колеи железнодорожных путей европейским стандартам. Неудовлетворительное качество украинских дорог. Большой разрыв в доходах и уровнях жизни населения Украины по сравнению с большинством европейских стран. Высокий уровень безработицы в странах Евросоюза</p>	<p>Сравнительно слабая современная научно-техническая база и относительно низкий уровень развития высокотехнологических отраслей экономики в странах ТС. Близкая по своей структуре аграрная и топливно-сырьевая специализация стран ТС, в силу чего внутренняя торговля внутри объединения очень мала (11%). Сравнительно низкая покупательная способность населения. Неудовлетворительное состояние инфраструктуры. Высокий уровень безработицы. Ограниченность финансовых ресурсов Украины, Белоруссии. Недостаток развития туристической инфраструктуры. Асимметрия в уровнях заработной платы и социального обеспечения (в пользу России)</p>
<b>Угрозы</b>	<b>Угрозы</b>
<p>Усиление оттока рабочей силы в страны ЕС.</p>	<p>Возможность скупки российскими, белорусскими, казахскими предпринимателями украинских предприятий с последующим их закрытием для повышения конкурентоспособности своих заводов и фабрик. Усиление нелегальной миграции и потока контрабандных товаров, включая наркотики.</p>

1	2
<p>Сложившаяся система географического разделения труда и специализации стран ЕС при слабой конкурентоспособности украинской продукции не позволят экономике Украины реализоваться на европейском рынке. Она вынуждена будет углублять свою аграрно-сырьевую специализацию.</p> <p>Увеличение в Украине объема импортной продукции, что еще больше усугубит тяжелое положение ее промышленности.</p> <p>Опережающий рост импорта услуг в Украине (включая туристические) по сравнению с их экспортом в страны Евросоюза.</p> <p>Все большее количество одаренной молодежи, получая высшее образование в странах Европы, будет там же оставаться на постоянное местожительство.</p> <p>Ухудшение отношений со странами ТС и ввод ими определенных санкций по отношению к хозяйствующим субъектам Украины</p>	<p>Отток рабочей силы из Украины в Россию, Казахстан, Белоруссию.</p> <p>Аграрно-сырьевая специализация Украины вступит в конкуренцию с аналогичными производствами в других странах ТС, прежде всего с Россией и Казахстаном.</p> <p>Скупка и вывоз из Украины более дешевых товаров, особенно продовольственных продуктов, жителями стран ТС.</p> <p>Ухудшение отношений со странами Евросоюза и ввод ними экономических санкций по отношению к хозяйствующим субъектам Украины</p>

Представляется возможным сделать некоторые выводы по результатам SWOT- анализа.

1. Как Зона свободной торговли с Евросоюзом, так и Таможенный союз ЕврАзЭС имеют положительные и отрицательные стороны.

2. Если оценивать выбор интеграции с точки зрения неиспользованных экономических возможностей и потерь в краткосрочной перспективе, то преимущества – за Таможенным союзом.

3. Если исходить из интересов долгосрочной перспективы, а также существенного улучшения в решении политических и законодательных вопросов – преимущества, скорее всего, за евроинтеграцией.

Глобализация, охватившая в наше время практически все страны мира, обусловила создание социально-экономического образования, называемого мир-системой. Экономика этой системы включает ядро, или как оно обычно именуется в международной экономике, – Центр, а также Периферию и Полупериферию. Функционирование социума в этой мир-системе, по мнению видного американского ученого И. Валлерстайна, происходит в наше время как никогда сложно и неустойчиво. Он объясняет это следующим.

*Во-первых*, каждая система имеет начало и жизненный цикл, достигающий в определенный момент точки бифуркации. В этой точке даже незначительные воздействия приводят к масштабным изменениям в системе, что приводит к ее концу в существовавшем виде.

*Во-вторых*, современная мир-система, как система историческая, в настоящее время уже достигла в своем развитии точки бифуркации и вступила в стадию завершающего кризиса. Как считает данный ученый, вряд ли современная мир-система сохранится через 50 лет. Никто не знает, – отмечал он, – будет ли она лучше или хуже существующей, но то, что переходный период будет сложным и тяжелым, так это – бесспорно [1, с. 25 – 29].

К сожалению, мы оказываемся свидетелями этого предположения и испытываем на себе все «прелести» переходного периода – кризис экономический, кризис финансовый, проблемы экологические, проблемы политические. На их фоне обостряется конкурентная борьба мировых Центров. В эту борьбу все активнее включается Китай. Существующим мировым Центрам, особенно Евросоюзу с его весьма ограниченными ресурсами, а также Таможенному союзу, соседствующему с Китаем, весьма трудно будет противостоять новому азиатскому экономическому «тигру-гиганту». Поэтому Евросоюзу и Таможенному союзу, очевидно, не следует конфликтовать из-за включения в сферу своих интересов Украины, а объединяться в выработку совместной геоэкономической стратегии на перспективу вне зависимости от выбора украинского народа.

**Ч**то касается Украины, то ей, в сложившихся условиях, сейчас целесообразно приложить особые усилия на расширение и углубление трансграничного сотрудничества с соседними странами. Это позволит ей значительно развить существующие международные связи, осуществлять социально-экономическую интеграцию на мезоуровне, повысить качество жизни населения не только в приграничных регионах, но и в стране в целом. Важную роль в этом могут сыграть еврорегионы.

Основываясь на основных положениях Мадридской конвенции «Европейской рамочной конвенции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей» [4], а также существующих реалиях трансграничного сотрудничества, еврорегионы можно рассматривать как форму трансграничного сотрудничества между территориальными общинами или местными органами власти регионов двух или более государств, имеющих общую границу, а с другой стороны, – как ин-

струмент выравнивания и подъема уровней социально-экономического развития регионов [7, с. 113 – 132]. В последнем случае еврорегион выступает своеобразным «соединительным сосудом», в котором из одного региона в другой могут «переливаться» товары, услуги, рабочая сила и капиталы.

Особенно важно такое сотрудничество на украинско-российском пограничье, протяженность которого составляет 1974 км на суше и 321 км на море. В пределах приграничья располагаются Черниговская, Сумская, Харьковская, Луганская, Донецкая области, Автономная Республика Крым – с украинской стороны, и Брянская, Курская, Белгородская, Воронежская, Ростовская области и Краснодарский край – с российской стороны, общей площадью 487,5 тыс. км<sup>2</sup> и с населением 29411,2 тыс. чел. [7, с. 113 – 132].

На границе Украины и России на сегодня уже сформирован географически компактный каркас евро-регионов, в основе которых лежат соглашения между территориальными общинами, расположенными по обе стороны границы. В этот каркас входят еврорегион «Днепр» (2003 г.), «Ярославна» (2007 г.), «Слобожанщина» (2003 г.) и недавно созданный «Донбасс» (2010 г.) [7, с. 113 – 132]. Повышение эффективности сотрудничества в рамках еврорегионов будет не только способствовать интеграционным процессам на мезоуровне, но и повысит жизненный уровень их населения.

### ВЫВОДЫ

В условиях неопределенности геэкономической стратегии Украины, борьбы Евросоюза и ЕвразЭС за ее включение в сферу своих интересов стране целесообразно акцентировать внимание на усилении трансграничного сотрудничества с сопредельными государствами, используя для этого как форму и инструмент такого сотрудничества сложившуюся систему еврорегионов. Особенно важное значение трансграничное сотрудничество имеет во взаимоотношениях с Россией, с которой в Украине самая протяженная граница. Более того, в случае реализации Украиной евроинтеграционного вектора, российско-украинское пограничье, на котором уже создан и функционирует каркас еврорегионов, может стать в определенной мере своеобразным «противовесом» евроинтегрции. Он позволит не только сохранить добрососедские отношения между Украиной и Россией, но и будет способствовать дальнейшему развитию между ними партнерских торгово-экономических и гуманитарных связей. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Валлерстайн И.** Конец знакомого мира / И. Валлерстайн / Пер. с англ. – М.: Лагос, 2003. – 368 с.
2. **Гайдуцкий П. И.** Украина и Таможенный союз: проблемы интеграции/ П. И. Гайдуцкий // «Зеркало недели. Украина». – 2013. – № 11 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina-i-tamozhennyu-soyuz-problemy-integracii-html>
3. **Голиков А. П.** Украинско-российское пограничье – зона мира и сотрудничества / А. П. Голиков, П. А. Чер-

номаз // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наукових праць. – К.: Київський національний університет імені Т. Шевченка; Інститут міжнародних відносин, 2007. – Вип. 72. – С. 110 – 114.

4. Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей. Совет Европы: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conventions.coe.int/Treaty/rus/Treaties/Html/106.htm>

5. Предварительная макросценарная оценка экономического эффекта от вступления Украины в Таможенный союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://economics.lb.ua/other/2011/04/20/92671\\_zst\\_s\\_evropoy\\_ili\\_tamozhenniy\\_soyu.html](http://economics.lb.ua/other/2011/04/20/92671_zst_s_evropoy_ili_tamozhenniy_soyu.html)

6. Неравномерность и цикличность динамики социально-экономического развития регионов: оценка, анализ, прогнозирование : монография / Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим и др. – Харьков : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 512 с.

7. Українсько-російське транскордонне співробітництво: сучасний стан і перспективи : монографія / За ред. проф. А. П. Голикова. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 240 с.

8. The World Factbook. Центральное Разведывательное Управление : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/wfbExt/region\\_eur](https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/wfbExt/region_eur)

### REFERENCES

“Evropeyskaia ramochnaia konventsiia o prigranichnom sotrudnichestve territorialnykh soobshchestv i vlastey” [European Outline Convention on Transfrontier Cooperation between Territorial Communities or Authorities]. The Council of Europe's official website. <http://conventions.coe.int/Treaty/rus/Treaties/Html/106.htm>

Gaydutskiy, P. I. “Ukraina i Tamozhennyi soiuз: problemy integratsii” [Ukraine and the Customs Union: problems of integration]. <http://gazeta.zn.ua/internal/ukraina-i-tamozhennyu-soyuz-problemy-integracii-html>

Holykov, A. P., and Chernomaz, P. A. “Ukraynsko-rossyskoe pohranyche - zona myra y sotrudnychestva” [Ukrainian-Russian border area - a zone of peace and cooperation]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 72 (2007): 110-114.

Klebanova, T. S., and Kyzym, N. A. *Neravnomernost y tsyklychnost dynamyky sotsyalno-ekonomycheskoho razvytyia rehionov: otsenka, analiz, prohnozyrovanye* [The uneven and cyclical dynamics of socio-economic development of regions: assessment, analysis, prediction]. Kharkov: INZhEK, 2012.

“Predvaritelnaia makrostsenarnaia otsenka ekonomycheskogo efekta ot vstupleniia Ukrainy v Tamozhennyi soiuз” [Preliminary assessment of the economic effect makrostsenarnaya of Ukraine's accession to the Customs Union]. [http://economics.lb.ua/other/2011/04/20/92671\\_zst\\_s\\_evropoy\\_ili\\_tamozhenniy\\_soyu.html](http://economics.lb.ua/other/2011/04/20/92671_zst_s_evropoy_ili_tamozhenniy_soyu.html)

The World Factbook. Tsentralnoe Razvedyvatelnoe Upravlenie. [https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region\\_eur](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_eur)

*Ukraynsko-rosiiske transkordonne spivrobitnytstvo: suchasnyi stan i perspektyvy* [Ukrainian-Russian cross-border cooperation: current situation and prospects]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2013.

Vallerstayn, I. *Konets znakomogo mira* [End of the familiar world]. Moscow: Lagos, 2003.

# ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

КИРИЛЮК Н. В.

УДК 339.92

## Кирилюк Н. В. Глобалізаційні та інтеграційні чинники трансформації європейських національних моделей економічного розвитку

У статті розглянуто особливості національних моделей економічного розвитку європейських країн, виокремлено екзогенні та ендогенні чинники їх трансформації. Детально проаналізовано екзогенні фактори трансформації, які включають процеси глобалізації, зокрема такі форми її прояву, як техноглобалізація, фінансова глобалізація, а також регіональна інтеграція. У роботі відмічено найсуттєвіші трансформаційні зміни, серед яких перерозподіл робочої сили зі сфери промисловості та сільського господарства на користь сфери послуг, перехід функцій управління до наднаціональних органів, поширення ТНК із державною власністю як відповідь на виклики транснаціоналізації економіки, збільшення обсягів фінансування інноваційної політики, активізація інноваційної діяльності бізнесу, розвиток «зелених» інновацій, зростання податкового навантаження на працездатне населення у зв'язку зі збільшенням частки непрацездатного населення, поширення державно-приватних партнерств як домінуючого вектора господарського розвитку.

**Ключові слова:** глобалізація, регіональна інтеграція, національна модель економічного розвитку, чинники трансформації.

**Бібл.:** 15.

**Кирилюк Надія Василівна** – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** kirilyuk.work@gmail.com

УДК 339.92

## Кирилюк Н. В. Глобализационные и интеграционные факторы трансформации европейских национальных моделей экономического развития

В статье рассмотрены особенности национальных моделей экономического развития европейских стран, выделены экзогенные и эндогенные факторы их трансформации. Подробно проанализированы экзогенные факторы трансформации, включающие процессы глобализации, в частности такие формы ее проявления, как техноглобализация, финансовая глобализация, а также региональная интеграция. В работе отмечены наиболее существенные изменения, среди которых перераспределение рабочей силы из сферы промышленности и сельского хозяйства в пользу сферы услуг, переход функций управления к наднациональным органам, распространение ТНК с государственной собственностью как ответ на вызовы транснационализации экономики, увеличение объемов финансирования инновационной политики, активизация инновационной деятельности бизнеса, развитие «зеленых» инноваций, увеличение налоговой нагрузки на работоспособное население в связи с ростом доли неработоспособного населения, распространение государственно-частных партнерств как доминирующего вектора хозяйственного развития.

**Ключевые слова:** глобализация, региональная интеграция, национальная модель экономического развития, факторы трансформации.

**Библ.:** 15.

**Кирилюк Надежда Васильевна** – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** kirilyuk.work@gmail.com

UDC 339.92

## Kirilyuk N. V. Globalisation and Integration Factors of Transformation of European National Models of Economic Development

The article considers specific features of national models of economic development of European countries and marks out exogenous and endogenous factors of their transformation. It analyses in detail exogenous factors of transformation, which include processes of globalisation, namely such forms of its manifestation as techno-globalisation, financial globalisation and regional integration. The article marks out the most significant changes including redistribution of labour force from industry and agriculture into the sphere of services, transition of managerial functions to supra-national bodies, expansion of multinational corporations with state ownership as a response to challenges of trans-nationalisation of economy, increase of volumes of financing innovation policy, activation of innovation business activity, development of green innovations, increase of tax load on able-to-work population due to the growth of the share of unable-to-work population, and expansion of state and private partnerships as a dominating vector of economic development.

**Key words:** globalisation, regional integration, national model of economic development, factors of transformation.

**Bibl.:** 15.

**Kirilyuk Nadezhda V.** – Postgraduate Student, Department of International Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** kirilyuk.work@gmail.com

Глобалізація та її вплив на різні сфери життя людства стала однією з найбільш гостро обговорюваних тем ще наприкінці ХХ століття, не втратила вона своєї актуальності і в ХХІ столітті. Глобалізація виступає домінуючим чинником трансформації національних країнових моделей економічного розвитку. У зв'язку з цим набуває актуальності проблема детального дослідження та аналізу трансформаційних процесів в європейських країнах під впливом глобалізації та регіональної інтеграції. Оскільки економічна модель ви-

ступає не лише результатом існування певної концепції розвитку, а й засобом, формою передбачення тенденцій подальшого функціонування та розвитку економічної системи суспільства, то вирішення згаданої проблеми має також практичне значення.

Питанням глобалізації та регіональної інтеграції, особливостям європейських національних моделей економічного розвитку присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Ф. Андрушкевича, Л. Антонюк, А. Бебело, Д. Белла, О. Беляєва,



В. Гейця, І. Гражевської, Ю. Зайцева, Д. Лук'яненко, А. Поручника, В. Сацка, Дж. Стігліца, Я. Столярчук, А. Філіпенко, В. Чужикова, Ю. Шишкова та ін. Незважаючи на інтерес учених-економістів до вивчення проблем глобалізації та регіоналізації й пов'язаних з ними процесів, незначна увага дослідників приділялася їх впливу на трансформацію європейських національних моделей економічного розвитку.

Актуальність означених завдань і необхідність проведення подальших досліджень з метою вдосконалення національних моделей економічного розвитку європейських країн зумовили вибір теми і мети дослідження. *Метою* даної публікації є з'ясування природи та дослідження впливу глобалізаційних та інтеграційних факторів на економічні системи країн Європи.

**У**розвинених європейських країнах з другої половини ХХ століття реалізуються три групи країн-моделей ринкової економіки: ліберальна (Великобританія, Ірландія, Ліхтенштейн), модель соціального ринкового господарства (характерна для Німеччини, Австрії, Франції, Андорри, Кіпру, Бельгії, Нідерландів, Люксембургу) і соціал-демократична, або «скандинавська» модель (поширена в Швеції, Фінляндії, Данії, Норвегії, Швейцарії, Італії, Ватикані, Іспанії, Сан-Марино, Мальті, Португалії, Греції та Ісландії), які відрізняються одна від одної за структурою власності, соціальною політикою, участю держави у процесах перерозподілу ВВП, межами державної участі в економіці. Окрему групу становлять економічні системи постсоціалістичних країн, які тільки в останні два десятиліття здійснили перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової. Для них більшою мірою характерні субрегіональні моделі економічних систем – приміром, прибалтійська (Латвія, Литва, Естонія), центрально-східноєвропейська (Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чехія), трансформаційна пострадянська (для України, Росії, Білорусі, Молдови), південно-європейська (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Словенія, Хорватія, Чорногорія).

З 1980-х років відбувається трансформація моделей економічного розвитку європейських країн під впливом як ендогенних (несприятлива демографічна ситуація, наростання структурного безробіття, технологічні зміни в матеріальному виробництві, вичерпність паливно-енергетичних ресурсів, структурні зміни у системі споживання, соціалізація виробництва, демократизація відносин економічної власності), так і екзогенних факторів. Екзогенні фактори трансформації моделей економічного розвитку європейських країн включають процеси глобалізації, зокрема такі форми її прояву, як техноглобалізація, фінансова глобалізація, а також регіональна інтеграція.

Найбільш поширеною класифікацією глобалізаційних чинників є поділ українським вченим Андрушкевичем В. Г. на такі групи: економічні, політичні, культурні, ідеологічні, науково-технологічні, ресурсо-екологічні, соціальні [1]. Базуючись на даній класифікації та доповнюючи її, виділимо основні глобалізаційні

чинники трансформації національних моделей європейських країн.

Насамперед це економічні чинники, до яких відносяться інтернаціоналізація виробництва, торгівлі та фінансів; транснаціоналізація економіки; лібералізація ринків товарів і послуг, капіталів, робочої сили та формування глобальних ринків; дерегуляція фінансових ринків; загострення глобальної конкуренції.

Стійкою тенденцією розвитку сучасної світової економіки є поглиблення процесів транснаціоналізації. Так, кількість зареєстрованих ТНК в 1970 р. становила 7 тис., у 1976 р. – 11 тис. та 86 тис. зарубіжних філій, а в 1990 р. – 24 тис. ТНК. Характерною особливістю є те, що, починаючи з кінця 1990-х рр., кількість ТНК залишається відносно стабільною, а зростає лише кількість їх зарубіжних філій. За оцінками ЮНКТАД, на ТНК припадає третина світового експорту та 1/4 світового ВВП. Лише на зарубіжні філії ТНК припадає 1/10 світового ВВП. У 2011 р. обсяг продажів зарубіжній філій ТНК становив 27 877 млрд дол., кількість зайнятих в зарубіжних філіях – 69 млн осіб, обсяги експорту склали 7 358 млрд дол. [2]

**П**оглиблення інтеграції національних ринків товарів і послуг, робочої сили, фінансових ринків обмежує можливість урядів європейських країн проводити незалежну політику щодо регулювання відповідних ринків. Про високий динамізм фінансової інтеграції та стрімке зростання рівня фінансової взаємозалежності національних економік країн світу та країн Європи, зокрема, свідчить такий показник, як відношення сумарного обсягу нагромадженого іноземного капіталу до ВВП: якщо протягом 1870 – 1914 рр. він зріс з 7 до 20%, а з 1945 до 1980 р. – з 5 до 18%, то на початку ХХІ століття досягнув позначки 62% [3].

Під впливом глобалізації відбувається перерозподіл робочої сили зі сфери промисловості та сільського господарства на користь сфери послуг. Якщо в 1970-х роках в Італії у сфері послуг було зайнято 41,5% від загальної кількості працюючого населення, то в 2009 р. показник досяг 68,3%, причому темп приросту склав 64,8%. У 2009 р. серед європейських країн в Нідерландах було відмічено найвищий показник зайнятих у сфері послуг – 80,5%, що на 40,6% більше, ніж у 1970-х рр. Тоді як в Словенії частка зайнятих у відповідному секторі становила лише 58,5%, а в Чехії – 59,3% [4].

Французький дослідник Л. Фабіус стверджує, що в ХХІ столітті на зміну державі-володарю приходять держава-партнер. Це робить її більш ефективною та відкритою. У результаті в процесі взаємопроникнення міжнародних товарно-фінансових потоків домінуючим вектором господарського розвитку стають державно-приватні партнерства. В Україні організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі визначає Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 № 2404-VI.

Після масштабної приватизації у світі 1980-90-х років частка держави в капіталі підприємств скоротилась. Держава в країнах ЄС практично пішла з промис-

ловості, залишаючись в галузях інфраструктури. Хоча і сюди проникають ринкові принципи та механізми, що служать підвищенню ефективності функціонування цієї необхідної для суспільства сфери. Спостерігається доволі успішна комерціалізація окремих галузей інфраструктури. Серед них – транспорт, електроенергетика, зв'язок. Досвід 1970-80-х років продемонстрував потребу державних монополій у значних субсидіях.

Згідно з даними Європейського інвестиційного банку, у 1990 – 2006 рр. у країнах ЄС було підписано більше 1000 контрактів державно-приватного партнерства на суму більше 200 млрд євро. З них на кінець 2006 р. близько 3/4 припадало на Великобританію (812). Друге місце у Іспанії – 9% (92). На Італію, Францію, Німеччину, Португалію разом припадає 20 – 30 контрактів. В інших країнах ЄС було укладено близько 5% контрактів від загальної кількості [5].

Стосовно галузевого розподілу слід відмітити, що в країнах Європейського союзу основна частка фінансування в інфраструктуру на базі державно-приватного партнерства припадає на залізничні дороги та шосейні сполучення – 46 та 35% відповідно. Енергетика отримує лише 7%, аеропорти 6%, тоді як проекти, пов'язані з фінансуванням освіти та охорони здоров'я, отримують по 3% кожен. Якщо говорити про нові країни – члени ЄС, то найбільший обсяг інвестицій був спрямований до сфери телекомунікацій (69%), частка сектора енергетики складала 23,6%, решта – 7,4% було здійснено в дороги, системи водопостачання та ін. [6].

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується загостренням глобальної конкуренції, що відбувається під впливом лібералізації ринків товарів і послуг, капіталів, робочої сили та формуванням глобальних ринків, на яких конкурують вже не держави, а фірми та окремі особистості. На думку дослідника глобальної конкуренції професора Л. Л. Антонюк, глобалізація світової економіки загострює конкуренцію, що здійснюється на міждержавному (конкуренція держав); міжрегіональному (конкуренція регіонів) і мікроекономічному рівнях, зумовлюючи нестійкість конкурентних переваг суб'єктів міжнародних економічних відносин. Це вимагає постійного вдосконалення, гнучкого пристосування до змін світової кон'юнктури та мінливого конкурентного середовища. Міжнародна конкурентоспроможність країн пов'язана передусім із високоефективними факторами виробництва, конкурентними перевагами в найбільш прибуткових сферах і сильними позиціями національних фірм на світовому ринку. Для досягнення та утримання високого конкурентного статусу країни має значення характер конкурентних переваг, які вона розвиває. Стратегічними факторами успіху країн в економічному змаганні за лідерство на світових ринках стають інноваційні зрушення, ключові компетенції та конкурентоспроможні ділові моделі [7].

Проведене компанією «Pricewaterhouse Coopers» (PWC) дослідження результатів фінансової діяльності 399 компаній, головні офіси яких розташовані в семи найбільш розвинутих країнах (у тому числі в Німеччині, Великобританії, Франції, Італії), виявило помітні роз-

біжності в розвитку найбільш і найменш інноваційних компаній. У компаніях – інноваційних лідерах сукупна дохідність акціонерів на 37% перевищувала середню. У таких компаніях понад 75% обороту припадало на товари і послуги, уведені за останні 5 років [8].

Щодо політичних факторів, то їх ряд представлений такими процесами: демократизація суспільного життя, зростання офіційної кількості демократичних держав; політична інтеграція, утворення наднаціональних і глобальних політичних інститутів (ООН, МВФ, СБ, ЄС, ОБСЄ); зростання впливу міжнародних неурядових організацій, міжнародної спільноти в цілому на внутрішню політику та зовнішню економічну політику держав, у тому числі європейських.

У країнах Європи перехід функцій управління до наднаціональних органів набув особливого поширення зі створенням Європейського Союзу. Реалізація спільних інтересів відбувається через горизонтальні та секторальні, а також зовнішні політики ЄС. Загальний бюджет для реалізації політик ЄС в 2013 р. складає 132,8 млрд євро, з них 59 млрд євро спрямовується на сталий розвиток (політика конкурентоспроможності та згуртування), 57,5 млрд євро – на збереження та управління природними ресурсами [9]. У 2008 р. вперше за час існування Спільного бюджету ЄС на перше місце виїшла структурна політика.

Головними суб'єктами, що вирішально впливають на світогосподарські процеси, в епоху глобалізації виступають міжнародні організації (МВФ, СБ, ЮНКТАД, ФАО, МОП, СОТ), країни Великої вісімки, регіональні економічні та фінансові організації, багатонаціональні корпорації, інституціональні інвестори (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії), неурядові організації, окремі видатні особистості (університетські професори, лауреати Нобелівської премії, відомі фінансисти, підприємці та ін.), великі міста [10].

Діяльність ТНК все менше піддається регулюванню державних і наддержавних інститутів. У зв'язку з цим уряди західноєвропейських країн поширюють свій вплив шляхом участі в капіталі ТНК. Відповідно до звіту ЮНКТАД в 2010 р. нараховувалося 650 ТНК із часткою державної власності, 19 з яких ввійшли до списку 100 найбільших ТНК світу. Кількість їх зарубіжних філій складала 8 500. Вони становлять 1% від загальної кількості ТНК, але їх частка у зарубіжному інвестуванні складає 11%. Більшість таких компаній розташовано в країнах, що розвиваються: Південна Африка (54), Китай (50), Малайзія (45), ОАЕ (21), Індія (20). Серед розвинутих країн найбільшого поширення ТНК з державною власністю набули в Західній Європі: Данія (36), Франція (32), Норвегія (27), Фінляндія (21), Швеція (18) [11].

Культурні та ідеологічні фактори охоплюють процеси глобальної циркуляції ідей, експорту західних цінностей тощо; розповсюдження загальних стандартів, цінностей, ідеалів (прав людини, свободи особистості тощо); інтеграції країн у глобальне суспільство з одночасними намаганнями збереження культурної самобутності.

До групи науково-технологічних факторів належать процеси становлення техноглобалізму, розвиток

технологій комунікації, розширення міжнародних комунікаційних потоків (у тому числі становлення міжнародного інформаційного простору); глобалізація науки та скорочення терміну втілення в практику результатів наукових досліджень; технологічні ризики та необхідність контролю за ними.

Сучасні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) стали матеріально-технічною базою виникнення і поширення глобальних виробничо-фінансових структур, що привело до зростання продуктивності праці у всіх сферах виробництва. Згідно з дослідженням ЕУ KLEMS, проведеним Європейською Комісією, розвиток ІКТ сприяє нарощуванню обсягів ВВП. Протягом 1995 – 2005 рр. середній темп зростання ВВП країн ЄС-15 (не включаючи Грецію, Ірландію, Люксембург, Португалію та Швецію) становив 2,2%. Залучення додаткової робочої сили та збільшення робочого часу забезпечили зростання ВВП лише на 0,6%, тоді як додаткові капіталовкладення забезпечили в середньому зростання на 1,2%. З них вкладення в ІКТ забезпечили приріст на рівні 0,6%, інші капіталовкладення – також на 0,6%. Порівнюючи з 1980 – 1995 рр., коли вкладення в ІКТ забезпечили лише 0,4%, а інші капіталовкладення – 0,7% зростання ВВП, можна зробити висновок щодо зростання значення капіталовкладень в ІКТ для нарощування ВВП у порівнянні з іншими капіталовкладеннями [12].

Протягом другої половини ХХ століття пріоритети розвитку науки та технологій визначались, перш за все, забезпеченням національної безпеки та обороноздатності. З часом не менш важливими стали завдання збереження навколишнього середовища та охорони здоров'я. В умовах загострення глобальної конкуренції у всіх сферах світового розвитку посилюється вплив нової системи формують факторів функціонування національних інноваційних систем. У нових умовах, коли промисловість, наука, технології, інформація і навіть управління стають глобальними, виникають конфлікти та протиріччя принципово нової природи, що потребують нових рішень.

У Франції гостра реакція на зміну зовнішніх умов економічного та науково-технічного розвитку також привела до переорієнтації державного напрямку інноваційної політики. Новий соціалістичний уряд сприяє передачі знань та технологій із державного сектора науки до сектора промисловості, формуванню юридичних, економічних (фінансових податкових та ін.) умов для активізації інноваційних підприємств, особливо малих та середніх, омолодженню та оновленню наукових кадрів, підвищенню їх мобільності.

Що стосується Великобританії, то пріоритетом науково-технічної та інноваційної політики стало створення стійкої «зеленої» економіки. У державній стратегії на найближчі 10 років виокремлено чотири основні групи галузевих пріоритетів державної підтримки: сфери сталого розвитку, що стосуються глобальних соціально-економічних проблем; напрямки, де країна володіє найбільшою компетенцією; технології, що створюють загальні платформи для інновацій в інших галузях.

Серед країн Європи Німеччина має найвищі показники фінансування НДДКР, причому більшість галузевих досліджень фінансують великі промислові підприємства, а малі та середні підприємства виконують функцію «інноваційних маяків», вказуючи на найбільш прогресивні напрямки досліджень і технологічного розвитку. У зв'язку з глобальною кризою 2008 р. зросла частка державного фінансування бізнес-проектів для підтримки наукових досліджень і розробок, що допомогло запобігти згортанню коштовних стадій досліджень.

Сучасні виклики глобального розвитку особливо гостро сприймаються в малих країнах. Як приклад можна навести Фінляндію, де нова стратегія розвитку сектора НДДКР була прийнята в 2010 р., на якій базуються «Основні напрями досліджень та інновацій на 2011 – 2015 рр.». Основним глобальним викликом для громадян були негативні зміни навколишнього середовища, тому стратегічним завданням є розвиток «зелених» інновацій. Основною ж національною проблемою є несприятлива демографічна ситуація, пов'язана зі старінням населення, яку країна поставила собі за завдання вирішити шляхом розвитку системи охорони здоров'я. До пріоритетів інноваційної політики відноситься сфери біотехнології в галузі медицини, біофармацевтики, дослідження стовбурових клітин (відсутні будь-які обмеження). Важливим завданням виступає активізація інноваційної діяльності у сфері послуг з метою підвищення продуктивності праці та якості життя громадян [13].

Характеризуючи ресурсно-екологічні глобалізаційні фактори, варто згадати обмеженість природних ресурсів і перспективи їхнього вичерпання; негативні екологічні ефекти (глобальне потепління, збільшення природних катастроф). Для такої європейської країни, як Норвегія, енергетична криза 1970-х і 1980-х років і, як наслідок, різке підвищення попиту на нафтопродукти в західній Європі, значним чином позитивно вплинуло на економічне, політичне та соціальне життя країни. Розширюючи масштаби освоєння ресурсів шельфу, Норвегія до кінця 1990-х років вийшла на 6-е місце у світі (4,6% світового виробництва) по видобутку нафти та газоконденсату. Країна згодом змогла диверсифікувати свою спеціалізацію у світовому господарстві, освоюючи нові сфери діяльності, здійснюючи перехід на новітні технології, тобто на інноваційний шлях розвитку [14].

З іншого боку, використання нафто- та газопродуктів негативно впливає на навколишнє середовище. Ще в 2007 р. Європейська Рада затвердила довгострокові цілі енергетичної політики, а в 2009 р. була видана Директива Європейської комісії, згідно з якою до 2020 р. частка відновлюваних джерел енергії в ЄС має підвищитись до 20%. При цьому кількість викидів парникових газів має зменшитись щонайменше на 20% (у порівнянні з рівнем 1990 р.), а ефективність використання енергії має збільшитись на 20%.

За період 2000 – 2011 рр. у країнах ЄС використання ВДЕ набуло широкомасштабного характеру в електроенергетичній промисловості. Було введено близько 84 ГВт вітрових електричних станцій (ВЕС) та 47 ГВт фотоелектричних станцій (ФЕС), при цьому є тенденція

на поступове виведення з експлуатації АЕС (14 ГВт) та електростанцій, що використовують вугілля та нафту (відповідно 10ГВт і 14ГВт) [15].

Із загальною тенденцією до соціалізації світової економіки соціальні фактори набувають особливо важливого значення. Серед них можна виділити такі: колосальні масштаби міжнародної мобільності людських ресурсів; збереження нерівності в умовах життя та доступу до благ представників різних народів; неспроможність світової спільноти подолати бідність на планеті, відсутність можливості реалізації фізіологічних і соціальних проблем у значній кількості населення; нерівномірність розвитку світового ринку праці; асиметрія в демографічних процесах (з одного боку, старіння населення в розвинених країнах, з іншого – демографічний бум в країнах, що розвиваються, що стають донорами робочої сили для більш розвинених країн, у тому числі європейських).

Представники ООН прогнозують, що в найближчі десятиліття суттєвих змін зазнає співвідношення між працездатною і непрацездатною частинами населення в напрямку зростання частки тих, хто в майбутньому потребуватиме соціальної допомоги. Достатньо сказати, що до 2050 р. частка населення похилого віку досягне за прогнозами 22% загальної чисельності світового населення, тоді як у 2007 р. вона становила 11%, а у 1950 р. – лише 8%. Не випадково, що вже сьогодні європейські держави відчувають наростаючий демографічний тиск на фінансовий стан національних систем пенсійного забезпечення. Наприклад, у Великобританії виплата пенсій поглинає нині понад 10% ВВП, в Італії – майже 20%, а до 2030 р. дані показники можуть досягнути відповідно 15,5 та 33,3% [8]. Тож закономірним є той факт, що пенсійні виплати разом із медичним страхуванням забезпечуються переважно за кошти відрахувань від заробітної плати і прибутків у однакових пропорціях, оподаткуванням усього працездатного населення та іншими методами.

## ВИСНОВКИ

Під впливом глобалізації та регіональної інтеграції в європейських країнах, починаючи з 1980-х рр., відбуваються трансформаційні зміни, серед яких найсуттєвішими варто відзначити перерозподіл робочої сили зі сфери промисловості та сільського господарства на користь сфери послуг, перехід функцій управління до наднаціональних органів, поширення ТНК із державною власністю як відповідь на виклики транснаціоналізації економіки, збільшення обсягів фінансування інноваційної політики, активізація інноваційної діяльності бізнесу, розвиток «зелених» інновацій, зростання податкового навантаження на працездатне населення, поширення державно-приватних партнерств як домінуючого вектора господарського розвитку. Подальших досліджень потребують детальний аналіз напрямів і векторів трансформації моделей економічного розвитку, зокрема, їх соціалізація. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрушкевич Ф. Природа та сутність глобалізаційних змін сучасного світу / Ф. Андрушкевич // Гілея. Істо-

ричні науки. Філософські науки. Політичні науки : Наук. вісник: зб. наук. праць. – К.: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2010. – Вип. 32. – С. 143 – 149.

2. UNCTAD, World Investment Report 2012, 5 July 2012.

3. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.

4. OECD Factbook 2013 : Economic, Environmental and Social Statistics, 09 Jan 2013.

5. Клинова М. В. Государство и частный капитал в поисках прагматического взаимодействия / М. В. Клинова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 122 с.

6. Партнерство государственного и частного секторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf](http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf)

7. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

8. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук, та ін.]; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.

9. Definitive adoption of the European Union's general budget for the financial year 2013 – Official Journal L 56 of 08/03/2013.

10. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

11. UNCTAD, World Investment Report 2011, 26 July 2011.

12. EU KLEMS Growth and Productivity Accounts, November 2007.

13. Наука и инновации: выбор приоритетов / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 235 с.

14. Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие : Сборник научных трудов / Отв. ред. В. Б. Кондратьев, Ю. Л. Адно. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 211 с.

15. Экология и энергетика: локальные ответы на глобальные вызовы (Мировое развитие. Выпуск 7) / Отв. ред. Ю. Д. Квашнин, Н. В. Тоганова. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 111 с.

Науковий керівник – Поручник А. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

## REFERENCES

Andrushkevych, F. "Pryroda ta sutnist hlobalizatsiinykh zmin suchasnoho svitu" [The nature and essence of globalization changes the modern world]. *Hileia. Istorychni nauky. Filosofski nauky. Politychni nauky*, no. 32 (2010): 143-149.

Antoniuk, L. L. *Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: teoriia ta mekhanizm realizatsii* [International competitiveness: theory and mechanisms]. Kyiv: KNEU, 2004.

"Definitive adoption of the European Union's general budget for the financial year 2013". *Official Journal L 56*, March 08, 2013.

"EU KLEMS Growth and Productivity Accounts", 2007.

"Ekologija i energetika: lokalnye otvety na globalnye vyzovy" [Environment and Energy: local responses to global challenges]. In *Mirovoe razvitie*. Moscow: IMEMO RAN, 2012.

Filipenko, A. S. *Hlobalni formy ekonomichnoho rozvytku: istoriia i suchasnist* [Global forms of economic development: history and modernity]. Kyiv: Znannia, 2007.

Klinova, M. V. *Gosudarstvo i chastnyy kapital v poiskakh pragmaticheskogo vzaimodeystviia* [The state and private capital in search of pragmatic engagement]. Moscow: IMEMO RAN, 2009.

Luk'ianenko, D. H., Poruchnyk, A. M., and Kolot, A. M. *Resursy ta modeli hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku* [Resources and models for global economic development]. Kyiv: KNEU, 2011.

*Mineralno-syryevye resursy i ekonomicheskoe razvitie* [Mineral resources and economic development]. Moscow: IMEMO RAN, 2010.

*Nauka i innovatsii: vybor prioriteto* [Science and Innovation: the choice of priorities]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.

*OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics*, 2013.

"Partnerstvo gosudarstvennogo i chastogo sektorov" [The partnership of public and private sectors]. [www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf](http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf)

Stoliarchuk, Ya. M. *Hlobalni asyetrii ekonomichnoho rozvytku* [Global asymmetry of economic development]. Kyiv: KNEU, 2009.

UNCTAD, *World Investment Report 2011*, July 26, 2011.

"UNCTAD". *World Investment Report, 2012*, July 5, 2012.

УДК 339.9.012.24

## ВПЛИВ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЇХ ФІНАНСОВУ НЕЗАЛЕЖНІСТЬ

ПІЛЕЦЬКА С. Т.

УДК 339.9.012.24

### Пілецька С. Т. Вплив механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність

Фінансова незалежність підприємства – це становище, при якому підприємство залишається здатним задовольняти власними або позиковими коштами потреби операційної діяльності в умовах впливу зовнішнього середовища. Фінансова незалежність промислового авіаційного підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (економічна складова зовнішньоекономічної діяльності), з одного боку, виступає одночасно елементом зовнішньоекономічної діяльності та вимірювачем її результативності, а з іншого – наслідком ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Якщо первісно фінансова незалежність є відсутньою, то вона утворюється через формування ефекту, як це передбачено у контракті, тобто через взаємозв'язок із організаційною складовою зовнішньоекономічної діяльності. Досягнення фінансової незалежності, яке передбачено змістом зовнішньоекономічного контракту, можливе шляхом вживання тактичних заходів з мінімізації валютних ризиків. Якісна характеристика змісту та обґрунтування форми контракту, особливо, коли йдеться про довгострокові контракти, становлять основу взаємодії підприємства із зовнішньоекономічними партнерами незалежно від політичних змін, які відбуваються в різних країнах.

**Ключові слова:** фінансова незалежність, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічний договір, механізм, валютні ризики, ефективність, контракт.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

УДК 339.9.012.24

### Пілецька С. Т. Влияние механизма внешнеэкономической деятельности предприятий авиационной промышленности на их финансовую независимость

Финансовая независимость предприятия – это положение, при котором предприятие остается способным удовлетворять собственными или заемными средствами потребности операционной деятельности в условиях влияния внешней среды. Финансовая независимость промышленного авиационного предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности (экономическая составляющая внешнеэкономической деятельности), с одной стороны, выступает одновременно элементом внешнеэкономической деятельности и измерителем её результативности, а с другой – следствием эффективности внешнеэкономической деятельности. Если первоначально финансовая независимость отсутствует, то она образуется через формирование эффекта, как это предусмотрено в контракте, то есть через взаимосвязь с организационной составляющей внешнеэкономической деятельности. Достижение финансовой независимости, предусмотренное содержанием внешнеэкономического контракта, возможно путем принятия тактических мер по минимизации валютных рисков. Качественная характеристика содержания и обоснования формы контракта, особенно, когда идет речь о долгосрочных контрактах, составляют основу взаимодействия предприятия с внешнеэкономическими партнерами независимо от политических изменений, происходящих в разных странах.

**Ключевые слова:** финансовая независимость, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономический договор, механизм, валютные риски, эффективность, контракт.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, учета і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

UDC 339.9.012.24

### Piletska S. T. Influence of the Mechanism of Foreign Economic Activity of Aviation Industry Companies upon their Financial Independence

Financial independence of a company is a state when the company stays capable of satisfying requirements of operational activity with own or borrowed funds under conditions of influence of external environment. Financial independence of an industrial aviation company as a subject of foreign economic activity (economic component of foreign economic activity), on the one hand, is also an element of foreign economic activity and a measure of its effectiveness and, on the other hand, consequence of effectiveness of foreign economic activity. If originally financial independence is absent, then it is formed through formation of an effect, as it is envisaged in a contract, in other words, through interconnection with the organisational component of foreign economic activity. Achievement of financial independence, envisaged by a foreign economic contract, is possible through adoption of tactical measures on minimisation of currency risks. Quality characteristic of the content and justification of the form of the contract, especially when we speak about long-term contracts, constitutes the basis of interaction of a company with foreign economic partners irrespective of political changes that take place in different countries.

**Key words:** financial independence, foreign economic activity, foreign economic agreement, mechanism, currency risks, effectiveness, contract.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Piletska Samira T.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Audit, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

Filipenko, A. S. *Hlobalni formy ekonomichnoho rozvytku: istoriia i suchasnist* [Global forms of economic development: history and modernity]. Kyiv: Znannia, 2007.

Klinova, M. V. *Gosudarstvo i chastnyy kapital v poiskakh pragmaticheskogo vzaimodeystviia* [The state and private capital in search of pragmatic engagement]. Moscow: IMEMO RAN, 2009.

Luk'ianenko, D. H., Poruchnyk, A. M., and Kolot, A. M. *Resursy ta modeli hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku* [Resources and models for global economic development]. Kyiv: KNEU, 2011.

*Mineralno-syryevye resursy i ekonomicheskoe razvitie* [Mineral resources and economic development]. Moscow: IMEMO RAN, 2010.

*Nauka i innovatsii: vybor prioriteto* [Science and Innovation: the choice of priorities]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.

*OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics*, 2013.

"Partnerstvo gosudarstvennogo i chastogo sektorov" [The partnership of public and private sectors]. [www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf](http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2007r01.pdf)

Stoliarchuk, Ya. M. *Hlobalni asyetrii ekonomichnoho rozvytku* [Global asymmetry of economic development]. Kyiv: KNEU, 2009.

UNCTAD, *World Investment Report 2011*, July 26, 2011.

"UNCTAD". *World Investment Report, 2012*, July 5, 2012.

УДК 339.9.012.24

## ВПЛИВ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЇХ ФІНАНСОВУ НЕЗАЛЕЖНІСТЬ

ПІЛЕЦЬКА С. Т.

УДК 339.9.012.24

### Пілецька С. Т. Вплив механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність

Фінансова незалежність підприємства – це становище, при якому підприємство залишається здатним задовольняти власними або позиковими коштами потреби операційної діяльності в умовах впливу зовнішнього середовища. Фінансова незалежність промислового авіаційного підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (економічна складова зовнішньоекономічної діяльності), з одного боку, виступає одночасно елементом зовнішньоекономічної діяльності та вимірювачем її результативності, а з іншого – наслідком ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Якщо первісно фінансова незалежність є відсутньою, то вона утворюється через формування ефекту, як це передбачено у контракті, тобто через взаємозв'язок із організаційною складовою зовнішньоекономічної діяльності. Досягнення фінансової незалежності, яке передбачено змістом зовнішньоекономічного контракту, можливе шляхом вживання тактичних заходів з мінімізації валютних ризиків. Якісна характеристика змісту та обґрунтування форми контракту, особливо, коли йдеться про довгострокові контракти, становлять основу взаємодії підприємства із зовнішньоекономічними партнерами незалежно від політичних змін, які відбуваються в різних країнах.

**Ключові слова:** фінансова незалежність, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічний договір, механізм, валютні ризики, ефективність, контракт.  
**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

УДК 339.9.012.24

### Пілецька С. Т. Влияние механизма внешнеэкономической деятельности предприятий авиационной промышленности на их финансовую независимость

Финансовая независимость предприятия – это положение, при котором предприятие остается способным удовлетворять собственными или заемными средствами потребности операционной деятельности в условиях влияния внешней среды. Финансовая независимость промышленного авиационного предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности (экономическая составляющая внешнеэкономической деятельности), с одной стороны, выступает одновременно элементом внешнеэкономической деятельности и измерителем её результативности, а с другой – следствием эффективности внешнеэкономической деятельности. Если первоначально финансовая независимость отсутствует, то она образуется через формирование эффекта, как это предусмотрено в контракте, то есть через взаимосвязь с организационной составляющей внешнеэкономической деятельности. Достижение финансовой независимости, предусмотренное содержанием внешнеэкономического контракта, возможно путем принятия тактических мер по минимизации валютных рисков. Качественная характеристика содержания и обоснования формы контракта, особенно, когда идет речь о долгосрочных контрактах, составляют основу взаимодействия предприятия с внешнеэкономическими партнерами независимо от политических изменений, происходящих в разных странах.

**Ключевые слова:** финансовая независимость, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономический договор, механизм, валютные риски, эффективность, контракт.  
**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Пілецька Саміра Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, учета і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

UDC 339.9.012.24

### Piletska S. T. Influence of the Mechanism of Foreign Economic Activity of Aviation Industry Companies upon their Financial Independence

Financial independence of a company is a state when the company stays capable of satisfying requirements of operational activity with own or borrowed funds under conditions of influence of external environment. Financial independence of an industrial aviation company as a subject of foreign economic activity (economic component of foreign economic activity), on the one hand, is also an element of foreign economic activity and a measure of its effectiveness and, on the other hand, consequence of effectiveness of foreign economic activity. If originally financial independence is absent, then it is formed through formation of an effect, as it is envisaged in a contract, in other words, through interconnection with the organisational component of foreign economic activity. Achievement of financial independence, envisaged by a foreign economic contract, is possible through adoption of tactical measures on minimisation of currency risks. Quality characteristic of the content and justification of the form of the contract, especially when we speak about long-term contracts, constitutes the basis of interaction of a company with foreign economic partners irrespective of political changes that take place in different countries.

**Key words:** financial independence, foreign economic activity, foreign economic agreement, mechanism, currency risks, effectiveness, contract.  
**Pic.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Piletska Samira T.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Audit, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

**E-mail:** samirapiletskaya@mail.ru

**А**ктуальність даної проблематики пояснюється тим, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах. Зовнішньоекономічна діяльність є засобом взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності різних країн, що дає їм можливість ефективніше здійснювати свою економічну діяльність та використовувати наявні ресурси.

Практичні й теоретичні дослідження процесів зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств учені широко проводять з моменту лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Теоретичною методологічною основою даної роботи є основні положення і висновки, сформульовані в наукових фундаментальних працях вітчизняних і закордонних економістів у сфері економічного та фінансового аналізу, фінансового менеджменту, маркетингу. Праці таких авторів, як Т. В. Грищенко [3], Ф. В. Зиновьева [4], В. В. Безкоровайної [2], С. М. Константинової [5], О. В. Пазинича [6], Р. М. Цигана [8] та ін. розглядають широкий круг питань, пов'язаних з функціонуванням і розвитком зовнішньоекономічної діяльності сучасних промислових підприємств. У публікаціях даних авторів представлено безліч поглядів на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, на перетворення організаційних структур управління, ними запропоновано нові методи дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності, представлено погляд на формування механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Разом з тим, проблеми впливу механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність розглядалися недостатньо широко, особливо на сучасному етапі функціонування економіки України.

*Метою* статті є визначення впливу механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність.

Фінансова незалежність підприємства (ФНП) – це становище, при якому підприємство залишається здатним задовольняти власними або позиковими коштами потреби операційної діяльності в умовах впливу зовнішнього середовища.

Під зовнішньоекономічною діяльністю, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1, ст. 3]. Зовнішньоекономічний договір служить правовою формою реалізації цієї діяльності, таким чином, це контракт, що являє собою специфічний вид господарського договору.

Галузева належність даного виду відносин обумовлена тим, що міждержавне співробітництво в галузі зовнішньоекономічної діяльності й особисті майнові та немайнові відносини за участю іноземних громадян є предметом вивчення міжнародного публічного і приватного

права, а відносини суб'єктів, які халяжують, що складаються при здійсненні господарської діяльності, пов'язаної з переміщенням через митний кордон товарів, капіталу, наданням послуг і виконанням робіт на території іноземних держав, – предметом вивчення господарського права. Його особливість полягає в тому, що воно регулює групу суспільних відносин, обумовлених двоїстим характером, де присутні національний приватний інтерес, сполучення яких є характерною рисою господарського права.

**Е**фективна зовнішньоекономічна діяльність є однією з умов фінансової незалежності підприємства, а тому при розгляді суті фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності слід виділити ті особливості, які відрізняють її від інших видів його господарської діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств спрямована на здійснення експортно-імпортних операцій на основі договору купівлі-продажу товарів і фінансових потоків.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств базується не тільки на вітчизняному, але й на зарубіжному законодавстві, що припускає створення відповідних фінансово-юридичних відділів з метою ефективного управління цим процесом.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств має особливу нормативну базу, що включає як єдині норми і нормативи, прийняті в цілому для всіх господарюючих суб'єктів країни, індивідуальні норми та нормативи, прийняті на кожному окремому підприємстві, так і норми і стандарти, затверджені міжнародними організаціями, окремими зарубіжними країнами або іноземними партнерами по бізнесу.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств породжує специфічні ризики, властиві тільки даному виду діяльності, їх необхідно враховувати при розрахунках з державою по податкових та інших обов'язкових платежах, формуванні лімітів, резервів і стимулів господарської діяльності, а також здійснювати страхування цих ризиків не тільки вітчизняними, але і зарубіжними страховими компаніями.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств припускає, що повинні висуватися такі фінансові методи, прийоми і важелі, які базуються, перш за все, на чинній системі оподаткування, системі митного контролю експортно-імпортних операцій, фінансовому моніторингу за фінансовими потоками. При цьому враховуються не тільки особливості та правила вітчизняної фінансово-кредитної системи, але і систем зарубіжних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств обумовлює специфічну систему фінансових санкцій, яка не застосовується на вітчизняному ринку товарів, ресурсів і послуг, а може використовуватися тільки при фінансово-кредитних розрахунках з іноземними партнерами.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств багато в чому визначається політичними чинниками, що породжує специфічні форми і види тіньової діяльності, які пов'язані з міжнародними кримінальними структурами, а це, у свою чергу, викликає підвищений інтерес з боку національних і міжнародних правоохоронних органів.

Експортно-імпорتنі операції, фінансові потоки у вигляді валютних цінностей припускають специфічну діяльність банківських інститутів, проведення міжнародних фінансово-кредитних розрахунків.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств базується на відповідній інформаційній базі, використовує міжнародні підходи до змісту контрактів, організації руху товарних і розрахункових документів, зокрема в електронній формі, застосовує всілякі інформаційні комп'ютерні системи, обслуговуючі експортно-імпорتنі операції і рух фінансових потоків.

Таким чином, виділені особливості зовнішньоекономічної діяльності дозволяють сформулювати визначення суті «фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності» як сукупності специфічних фінансових методів і важелів, а також нормативно-правового та інформаційного забезпечення, за допомогою яких ефективно реалізуються експортно-імпорتنі контракти і договори, здійснюються відповідні міжнародні банківські розрахунки, рух фінансових потоків і що сприяє фінансовій незалежності підприємства.

Фінансова незалежність промислового авіапідприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (економічна складова зовнішньоекономічної діяльності), з одного боку, виступає одночасно елементом зовнішньоекономічної діяльності та вимірювачем її результативності, а з іншого, – наслідком ефективності зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1). Якщо первісно фінансова незалежність є відсутньою, то вона утворюється через формування ефекту, як це передбачено в контракті, тобто через взаємозв'язок із організаційною складовою зовнішньоекономічної діяльності.

Вплив зовнішньоекономічної діяльності на фінансову незалежність підприємств авіаційної промисловості відображається показниками фінансового забезпечення виробничих потреб. Досягнення задовільного стану фінансового забезпечення є результатом дії інституційних факторів, до яких відносять: укладання зовнішньоекономічних контрактів, управління валютними ризиками та обґрунтування фінансової стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Вплив зазначених факторів відбувається шляхом визначення підготовчого, операційного та прикінцевого етапів зовнішньое-

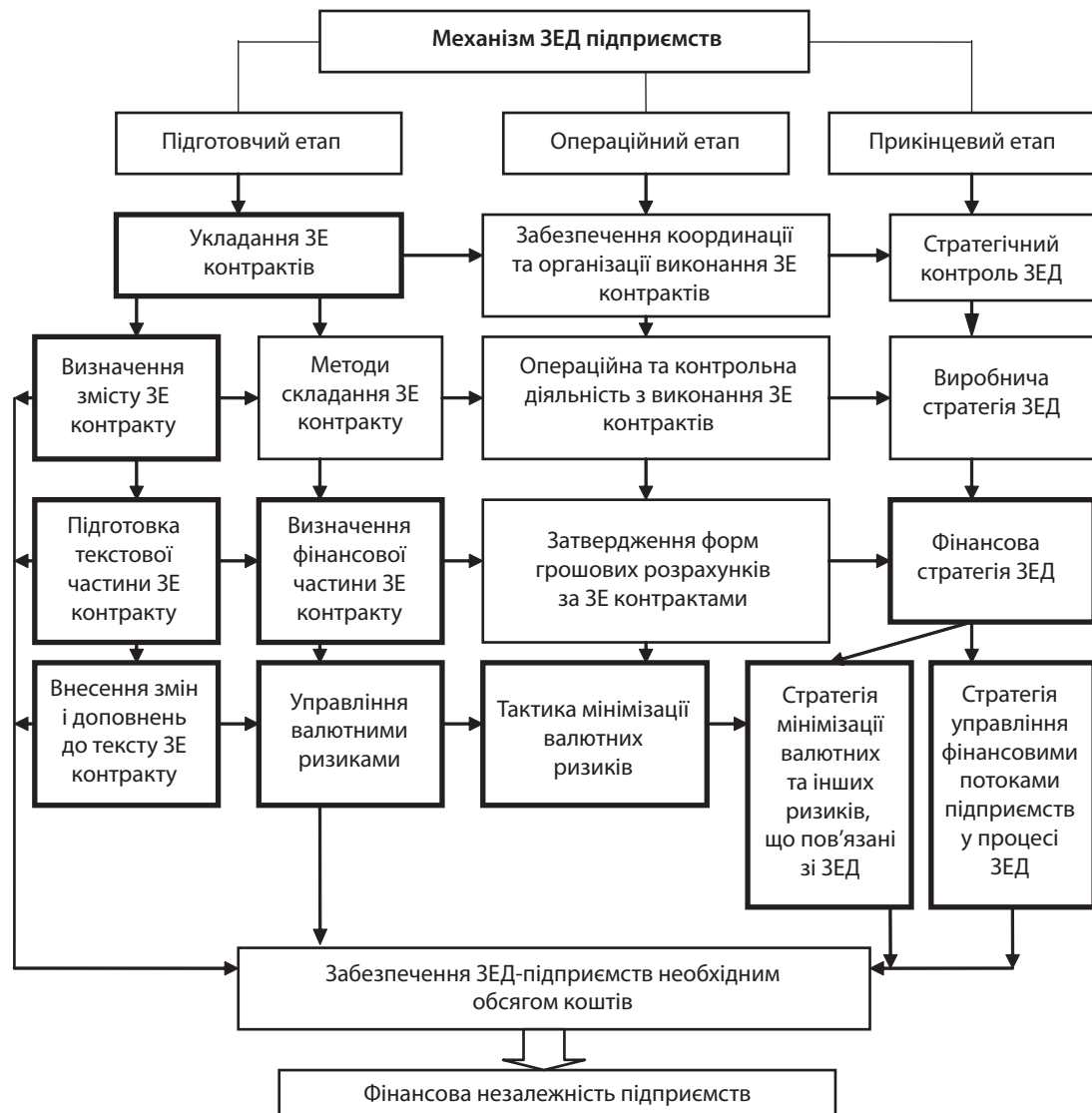


Рис. 1. Вплив механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості на їх фінансову незалежність [авторська розробка]



кономічної діяльності підприємства та обґрунтування вертикальних і горизонтальних зв'язків між елементами механізму зовнішньоекономічної діяльності. Виявлення впливу інституційних факторів на фінансову незалежність підприємства сприяє реалізації можливості щодо визначення суми достатності капіталу для фінансування потреб зовнішньоекономічної діяльності.

**Х**арактеристики та схеми зовнішньоекономічних операцій дають можливість визначити, що в основі механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств авіаційної промисловості перебуває форма, зміст і структура зовнішньоекономічних контрактів.

Контракт є основним документом, що підтверджує матеріальне оформлення намірів сторін здійснити торговельну операцію з переходом права власності на товар. Контрактні заходи визначаються на основі обраних методів протидії валютним ризикам.

Структура і порядок формування змісту зовнішньоекономічного контракту є організаційним елементом (складовою) зовнішньоекономічної діяльності промислових авіапідприємств, оскільки саме подальша організація виконання цього контракту сприяє досягненню ефективності зовнішньоекономічної діяльності і посиленню їх фінансової незалежності

Головною метою підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, є досягнення власної фінансової незалежності. Досягнення фінансової незалежності, яке передбачено змістом зовнішньоекономічного контракту (рис. 2), можливе шляхом вживання тактичних заходів з мінімізації валютних ризиків.

Таким чином, доведено, що зміст зовнішньоекономічного контракту формує стратегічну основу зниження

валютних ризиків, що сприяє досягненню ефективності зовнішньоекономічної діяльності та фінансової незалежності підприємств авіаційної промисловості.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність нормативних актів, у рамках і на основі яких здійснюється її практика. У це поле регулювання входять і зовнішньоекономічні контракти. Ця сукупність представлена:

- ✦ міжнародними договорами з іншими країнами, договорами з державами – учасниками зовнішньоекономічної діяльності, міжнародними правилами та нормами, ратифікованими Україною;
- ✦ національним законодавством про зовнішньоекономічну діяльність підприємств, представленими законами та підзаконними актами.

Міжнародна спільнота з метою усунення ризиків у зовнішній торгівлі та визначення відповідальних за здійснення торговельної операції на всіх її етапах розробила міжнародні умови постачання (правила «ІНКОТЕРМС»). Безпосередню розробку умов здійснювала Міжнародна торгова палата, якою визначено 13 термінів щодо уніфікації порядку та правил перевезення товарів у міжнародній торгівлі. Терміни вживаються виключно до договорів купівлі-продажу, що передбачають перехід права власності на товар. Застосування міжнародних умов постачання передбачає розподіл обов'язків з доставки товару між продавцем, перевізником та імпортером-покупцем. Разом з тим, вільне трактування у тексті контракту умов постачання товару шляхом внесення доповнень та змін руйнує міжнародні правила та створює ризики щодо виконання умов контракту в цілому, бо внесення змін контрагентами розцінюється як невизнання таумачення та умов застосування міжнародних правил. Дже-

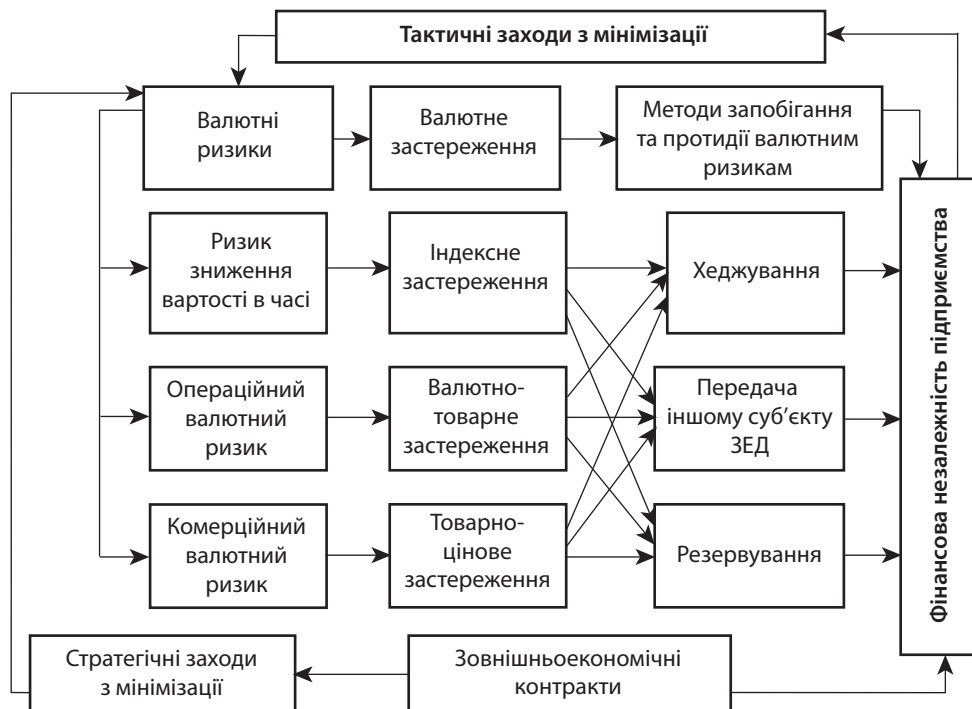


Рис. 2. Управління фінансовою незалежністю підприємств авіаційної промисловості на основі мінімізації валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності [авторська розробка]

рела виникнення ризиків формуються безпосередньо складовими зовнішньоторговельної угоди, при цьому джерела виникнення ризиків за своїм походженням є взаємопов'язаними категоріями, аналіз впливу яких на виконання торговельної угоди слід здійснювати комплексно. Разом з тим, аналіз і синтез ризиків слід проводити з урахуванням особливих властивостей предмету контракту – «товару», стосовно переходу права власності на який і здійснюється укладення угоди.

Слід зазначити, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності промислових авіапідприємств треба розраховувати з точки зору економічної ефективності зовнішньоекономічних угод і контрактів, які сприятимуть досягненню фінансової незалежності авіапідприємства шляхом забезпечення достатності суми капіталу для фінансування його потреб. Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислового авіапідприємства пропонується розраховувати показник якості укладання контракту, який розраховується як співвідношення фактичної суми прибутку до прогнозованої.

Визначення економічної ефективності ставить за мету на підставі порівняння можливих варіантів співробітництва із закордонними партнерами сприяти удосконаленню змісту контрактів, оптимізації оборотного капіталу підприємства та його прибуткової роботи і забезпеченню на цій підставі його фінансової незалежності.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, фінансова незалежність промислового авіапідприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (економічна складова), з одного боку, виступає одночасно елементом зовнішньоекономічної діяльності та вимірником її результативності, а з іншого – наслідком ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Якщо первісно фінансова незалежність є відсутньою, то вона утворюється через формування ефекту, як це передбачено в контракті, тобто через взаємозв'язок із організаційною складовою зовнішньоекономічної діяльності. Зміст і форма контракту є основою стратегічного управління забезпеченням фінансової незалежності підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Якісна характеристика змісту та обґрунтування форми контракту, особливо, коли йдеться про довгострокові контракти, становлять основу взаємодії підприємства з зовнішньоекономічними партнерами незалежно від політичних змін, які відбуваються у різних країнах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-12 від 16.04.1991 року / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
2. Безкоровайна В. В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 40 – 45.
3. Грищенко Т. В. Особливості управління валютними ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / Т. В. Грищенко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – К. :

Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – Випуск 71. – С. 14 – 16.

4. Зиновьев Ф. В. Легальная и теневая внешнеэкономическая деятельность / Ф. В. Зиновьев // Экономика и управление. – 2000. – № 5. – С. 9 – 12.

5. Константинова С. М. Особливості побудови механізму зовнішньоекономічної діяльності на мікрорівні / С. М. Константинова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2000. – Випуск 43. – С. 28 – 29.

6. Пазинич О. В. Концептуальні підходи до розробки та реалізації зовнішньоекономічної стратегії / О. В. Пазинич // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4. – С. 92 – 93.

7. Пилецька С. Т. Формування механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств / С. Т. Пилецька // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. праць / Редкол.: В. К. Мамутов, О. І. Амоша, А. Я. Берсуцький та ін.; гол. ред. Я. Г. Берсуцький. – Донецьк : Дон УЕП, 2010. – № 2. – С. 70 – 73.

8. Циган Р. М. Активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Р. М. Циган // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1. – С. 58.

## REFERENCES

Bezkorovaina, V. V. "Podatky v systemi finansovoho rehuliuвання zovnishnyoeconomichnoi diialnosti" [Taxes in the system of financial regulation of foreign trade]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2004): 40-45.

Hryshchenko, T. V. "Osoblyvosti upravlinnia valiutnymy ryzykamy pry zdiisnenni zovnishnyoeconomichnoi diialnosti" [Features of currency risk in foreign operations]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, no. 71 (2004): 14-16.

Konstantynova, S. M. "Osoblyvosti pobudovy mekhanizmu zovnishnyoeconomichnoi diialnosti na mikrorivni" [Features build mechanism of foreign economic activity at the micro level]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, no. 43 (2000): 28-29.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>

Pazynych, O. V. "Kontseptualni pidkhody do rozrobky ta realizatsii zovnishnyoeconomichnoi stratehii" [Conceptual approaches to the design and implementation of foreign economic strategy]. *Rehionalni perspektyvy*, no. 4 (2000): 92-93.

Piletska, S. T. "Formuvannya mekhanizmu zovnishnyoeconomichnoi diialnosti pidpriemstv" [Formation mechanism of foreign trade enterprises]. *Visnyk Donetskoho universytetu ekonomiky ta prava*, no. 2 (2010): 70-73.

Tsyhan, R. M. "Aktyvizatsiia zovnishnyoeconomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy" [Increased foreign trade enterprises in Ukraine]. *Rehionalni perspektyvy*, no. 1 (2002): 58.

Zinovev, F. V. "Legalnaia i tenevaia vneshneekonomicheskaiia deiatelnost" [Formal and informal foreign economic activity]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 5 (2000): 9-12.

# ДЕФІЦИТНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ В РЕГІОНАХ

ЛАПШИН В. І., КУЗНІЧЕНКО В. М.

УДК 330.4:338.24:519.86

## Лашин В. І., Кузніченко В. М. Дефіцитна модель управління інвестиційними проектами в регіонах

Розглянуто ймовірнісний підхід до дефіцитної моделі розподілу фінансових ресурсів між виконавцями інвестиційних проектів у закритій системі на основі ланцюгів Маркова, яка враховує процеси продажів (отримання коштів) і закупівель (витрачання коштів). У цьому процесі враховано вплив місцевої адміністрації, який може вирівнювати фінансові стани виконавців проектів. Стохастична матриця ланцюгів Маркова надає можливість вивчити кожний крок процесу, який досліджується. Використання методу  $z$ -перетворень дозволяє обійти труднощі, які виникають внаслідок кратності власних значень стохастичних матриць, і дає можливість отримати аналітичну форму обігу фінансових ресурсів у період, який розглядається. Отриманий вираз спрощує аналіз і розрахунки станів системи у порівнянні з іншими моделями. Визначено умови взаємодії виконавців проектів із зовнішніми системами та величини фінансових ресурсів, які можна планувати для обміну на кожному кроці процесу.

**Ключові слова:** стохастична матриця, вектор, ланцюги Маркова,  $z$ -перетворення, аналітична форма.

**Формул:** 23. **Бібл.:** 18.

**Лашин Володимир Ілліч** – доктор фізико-математичних наук, професор, професор кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** v.i.lapshyn@i.ua

**Кузніченко Володимир Михайлович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** kuznichenko\_v\_m@mail.ru

УДК 330.4:338.24:519.86

## Лашин В. И., Кузниченко В. М. Дефицитная модель управления инвестиционными проектами в регионах

Рассмотрен вероятностный подход к дефицитной модели распределения финансовых ресурсов между исполнителями инвестиционных проектов в закрытой системе на базе цепей Маркова, которая учитывает процессы продаж (получение денег) и покупок (трата денег). В этом процессе учтено влияние местной администрации, которое может приводить к выравниванию финансовых состояний исполнителей проектов. Стохастическая матрица цепей Маркова представляет возможность изучить каждый шаг исследуемого процесса. Использование метода  $z$ -преобразования позволяет обойти трудности, которые возникают вследствие кратности собственных значений стохастических матриц, и дает возможность получить аналитическую форму оборота финансовых ресурсов в рассматриваемый период. Полученное выражение упрощает анализ и расчет состояний системы по сравнению с другими моделями. Определены условия взаимодействия исполнителей проектов с внешними системами и величины финансовых ресурсов, которые можно планировать для обмена на каждом шаге процесса.

**Ключевые слова:** стохастическая матрица, вектор, цепи Маркова,  $z$ -преобразование, аналитическая форма.

**Формул:** 23. **Библ.:** 18.

**Лашин Владимир Ильич** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** v.i.lapshyn@i.ua

**Кузниченко Владимир Михайлович** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** kuznichenko\_v\_m@mail.ru

UDC 330.4:338.24:519.86

## Lapshyn V. I., Kuznichenko V. M. Deficit Model of Administering Investment Projects in Regions

The article considers a probabilistic approach to the deficit model of distribution of financial resources between executors of investment projects in the closed system on the basis of Markov chains, which takes into account processes of sales (receipt of money) and purchases (expenditures). This process takes into account influence of local administration, which could result in levelling financial states of project executors. The stochastic matrix of Markov chains provides with a possibility to study every step of the studied process. The use of the  $z$ -transformation method allows avoiding difficulties, which arise due to multiplicity of own values of stochastic matrices and gives a possibility to obtain an analytical form of turnover of financial resources in the period under consideration. The obtained expression simplifies analysis and calculation of states of the system compared to other models. The article identifies conditions of interaction of project executors with external systems and volumes of financial resources, which could be planned for exchange at each step of the process.

**Key words:** stochastic matrix, vector, Markov chains,  $z$ -transformation, analytical form.

**Formulae:** 23. **Bibli.:** 18.

**Lapshyn Vladimir I.** – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** v.i.lapshyn@i.ua

**Kuznichenko Vladimir M.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** kuznichenko\_v\_m@mail.ru

Підвищення життєвого рівня населення України безпосередньо залежить від загального розвитку її економіки. Інвестиції в економіку, для яких потрібно створити необхідні умови в країні, є суттєвою

складовою її зростання. Крім нормативно-правової бази, оцінки загального інвестиційного клімату певної країни, інвесторів обов'язково цікавить ефективність реалізації конкретних проектів, яка на стадії планування обґрунто-

вуеться результатами наукового прогнозування, а також прозорість використання вкладених в них коштів. Тому дослідження економіко-математичної моделі управління поетапним розподілом коштів між співвиконавцями інвестиційних і регіональних проектів являє суттєвий інтерес, особливо для органів місцевого самоврядування по залученню інвесторів у регіональні програми.

Збільшення та підвищення ефективності потенціалу економічного розвитку регіонів за рахунок інвестиційного капіталу досліджувалась в роботах Я. І. Жаліло [1], М. А. Коржа [2], М. І. Крупки [3], В. Є. Лучика [4], О. К. Малютіна [5], О. М. Чемодурова [6], Г. М. Терещенко [7] та інших. У них розглядалися питання про необхідність інвестицій для стабільного економічного розвитку України та її регіонів, створення умов для їх залучення і додаткових джерел надходження.

Ефективне та прозоре використання інвестицій, а значить, їх подальше отримання, суттєво залежить від механізму управління виконанням проектів, куди вони вкладені. Управлінню грошовими потоками присвячені роботи І. О. Бланка, В. В. Бочарова, В. Г. Грушківського, А. М. Поддєрьогіна, Т. В. Тимофєєвої, Ю. Ю. Диденко [8 – 13]. Основні математичні методи і моделі, які можна використовувати у дослідженнях грошово-товарних потоків, представлені у роботах [14 – 17].

У статті [14] на основі ланцюгів Маркова досліджено дефіцитну модель взаємодії партнерів при виконанні інвестиційних проектів без елементів управління з боку територіальної адміністрації. Бездефіцитна модель грошових потоків з управлінням була представлена в роботі [17].

Метою публікації є побудова дефіцитної моделі виконання інвестиційних проектів з урахуванням управління з боку регіональної влади на основі ймовірнісного підходу – теорії ланцюгів Маркова при використанні методу  $z$ -перетворень.

**Я**кщо всі кошти залишити у межах регіону, що є вигідним для місцевих бюджетів, бездефіцитне для виконавців завершення проекту не завжди можливе, тобто грошово-товарні потоки при закупівлях і продажах не дорівнюють один одному.

Розглянемо регіональну систему, яка складається з  $n$  структурних одиниць, між якими проходять фінансові операції (грошово-товарні потоки).

Загальний процес грошово-товарного обміну між (структурними) одиницями через певний проміжок часу (крок) може бути представлений таким модельним рекурентним рівнянням з матрицею  $L$  перехідних ймовірностей для ергодичних ланцюгів Маркова:

$$\bar{p}_i(k+1) = \bar{p}_i(k)L_i + \bar{f}_i, \quad (1)$$

де  $\bar{p}_i(k)$  – вектор розподілу фінансових ресурсів між одиницями після  $k$  кроку;  $f_i = (f_{i1}, f_{i2}, \dots, f_{in})$  – вектор владного перерозподілу (вирівнювання) їх ресурсів;  $i = 1, 2$  для операцій продажів і закупівель відповідно.

Матриці  $L_1 = AB^T$  і  $L_2 = B^T A$  будемо називати матрицями отримання і витрачання коштів відповідно [14], які визначають вектори розподілу отримання  $h(k)$  і витрачання  $q(k)$  фінансових ресурсів між (структурними) одиницями після кроку ( $p(k) = h(k)$ ;  $q(k)$ ).

Для аналітичного вивчення поведінки ланцюгів Маркова до переходу у стаціонарний стан застосовуємо метод  $z$ -перетворень до рівняння (1), при якому переходить до [18]:

$$\frac{P(z) - P(0)}{z} = P(z)L + \frac{\bar{f}}{(1-z)}. \quad (2)$$

Після очевидних перетворень рівняння (2) приймає вигляд:

$$P(z) = [P(0) + \frac{z\bar{f}}{(1-z)}](I - zL)^{-1}, \quad (3)$$

де  $I$  – одинична матриця розміру  $a$  ( $I - zL$ )<sup>-1</sup> – обернена матриця до матриці ( $I - zL$ ).

Позначимо через  $H(k)$  обернене перетворення матриці  $(I - zL)^{-1} (I - zL)^{-1} \Leftrightarrow H(k)$  і представимо цю матрицю у вигляді суми доданків:

$$H(k) = S + T(k), \quad (4)$$

де  $S$  – стохастична матриця, яка відповідає члену матриці  $(I - zL)^{-1}$  з множником  $\frac{1}{(1-z)}$ .

Рядки матриці  $S$  дорівнюють один одному та складають компоненти вектора граничних (стаціонарних) ймовірностей стану системи при  $\bar{f} = \bar{0}$ . Матрицю  $S$  називають стаціонарною матрицею.

Складові матриці  $H(k)$ , які залишилися і позначені через  $T(k)$ , визначають перехідну її складову, тому що описують поведінку ланцюга Маркова у перехідний період із стану до стану.

Обернене перетворення у рівнянні (3) визначить вираз для вектора  $\bar{p}_i(k)$  стану системи після  $k$  кроків, який включає через складові, пропорційні  $f_i = (f_{i1}, f_{i2}, \dots, f_{in})$ , дію владних структур по перерозподілу фінансових ресурсів між структурними одиницями та в якому добуток  $\bar{p}_i(0)S$  визначає вектор стаціонарного стану системи при  $f = \bar{0}$ . При запланованому стану системи (вектор  $\bar{g}_i = (g_{i1}, g_{i2}, \dots, g_{in})$ ), на який треба вийти через  $k$  кроків, рівняння  $\bar{p}(k) = \bar{g}$  визначить вектор перерозподілу  $f$ .

Отримання виразу  $\bar{p}(k)$  при використанні  $z$ -перетворення дозволяє аналітично аналізувати та розраховувати стан системи на кожному кроці на відміну від виразу, наведеного в роботі [14], через добуток матриць  $L(L^k)$ .

Рівняння (1) описує замкнуту систему взаємодіючих одиниць, тому що при  $\sum_{j=1}^n f_{ij} = 0$  грошово-товарний перерозподіл між одиницями проходить у межах системи.

Умова  $\sum_{j=1}^n f_{ij} = 0$  необхідна для того, щоб процес перерозподілу був збіжним.

Проведений аналіз запропонованої моделі дозволяє стверджувати, що вона не виключає взаємодії структурних одиниць за межами замкнутої системи (визначених матрицями  $L_i$  і та векторами  $f_i$ ).

Діагональні елементи матриці  $L_i$  пропорційні часткам фінансових ресурсів, які структурні одиниці залишають у себе при переході з одного стану до іншого. Абсо-

лютна величина цих ресурсів, яку може планувати будь-яка структурна одиниця з  $n$  для взаємодії із зовнішніми структурами, визначається за формулою:

$$v_{in} = \begin{cases} p_{in}(0)s_{inn}, & f_{in} \geq 0 \\ p_{in}(0)s_{inn} + f_{in}, & f_{in} \leq 0 \end{cases} \quad (5)$$

де  $p_{in}(0)$  –  $n$ -компонента вектора  $\bar{p}_i(0)$ ,  $i = 1, 2$ ;  $s_{inn}$  – діагональні елементи стаціонарної матриці  $S_i$ ;  $f_{in}$  –  $n$ -компонента векторів перерозподілу. Якщо  $v_{in} < 0$ , то  $n$ -структурна одиниця взаємодіє тільки у замкнутій системі, а розрахунки з партнерами проводить після надходження до неї фінансових ресурсів з інших одиниць.

**Р**озглянемо на конкретному прикладі, як за допомогою  $z$ -перетворення отримати аналітичний вигляд розподілу фінансовими потоками (отримання, витрати) між регіональними структурними одиницями.

Для аналітичного вивчення поведінки ланцюга Маркова до переходу в граничний стан скористаємось  $z$ -перетворенням [18].

Нехай матриці  $B^T$  і  $A$  та їх добутки мають вигляд:

$$A = \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & \frac{1}{3} & \frac{1}{6} \\ \frac{1}{3} & \frac{1}{2} & \frac{1}{6} \\ \frac{1}{6} & \frac{1}{3} & \frac{1}{2} \end{pmatrix}, \quad B^T = \begin{pmatrix} \frac{1}{6} & \frac{1}{2} & \frac{1}{3} \\ \frac{1}{2} & \frac{1}{6} & \frac{1}{3} \\ \frac{1}{3} & \frac{1}{2} & \frac{1}{6} \end{pmatrix}; \quad (6)$$

$$L_1 = AB^T = \begin{pmatrix} \frac{11}{36} & \frac{7}{18} & \frac{11}{36} \\ \frac{13}{36} & \frac{1}{3} & \frac{5}{18} \\ \frac{13}{36} & \frac{7}{18} & \frac{1}{4} \end{pmatrix}, \quad (7)$$

$$L_2 = B^T A = \begin{pmatrix} \frac{11}{36} & \frac{5}{12} & \frac{5}{18} \\ \frac{13}{36} & \frac{13}{36} & \frac{5}{18} \\ \frac{13}{36} & \frac{5}{12} & \frac{2}{9} \end{pmatrix}.$$

Побудуємо матрицю  $(I - zL_1)$ :

$$(I - zL_1) = \begin{pmatrix} 1 - \frac{11z}{36}; & \frac{-7z}{18}; & \frac{-11z}{36} \\ \frac{-13z}{36}; & 1 - \frac{z}{3}; & \frac{-5z}{18} \\ \frac{-13z}{36}; & \frac{-7z}{18}; & 1 - \frac{z}{4} \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Знайдемо обернену матрицю до матриці  $(I - zL_1)$ :

$$(I - zL_1)^{-1} = \frac{1}{(1-z)} \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \quad (9)$$

$$+ \frac{1}{(1+\frac{z}{18})} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix}.$$

Отриманий вираз підставимо у рівняння (3):

$$\bar{h}(z) = \frac{\bar{h}(0)}{(1-z)} \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{\bar{h}(0)}{(1+\frac{z}{18})} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} + \quad (10)$$

$$+ \frac{\bar{f}_1 z}{(1-z)} \left[ \frac{1}{(1-z)} \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{1}{(1+\frac{z}{18})} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} \right].$$

Приводимо всі складові виразу (9) до вигляду, у якому вони мають множниками прості дроби відносно  $(1 - \alpha z)$ , де  $|\alpha| < 1$  – стала величина:

$$\bar{h}(z) = \frac{\bar{h}(0)}{(1-z)} \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{h(0)}{(1+\frac{z}{18})} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} +$$

$$+ \bar{f}_1 \left[ \frac{z}{(1-z)^2} \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{18/19}{(1-z)} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} - \right.$$

$$\left. - \frac{18/19}{(1+\frac{z}{18})} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} \right]. \quad (11)$$

Зробимо обернене перетворення у виразі (11):

$$= \bar{h}(0) \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{\bar{h}(0)}{(-18)^k} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} +$$

$$+ \bar{f}_1 [k \begin{pmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{pmatrix} + \frac{18}{19} \begin{pmatrix} \frac{25}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{12}{19} & \frac{-11}{38} \\ \frac{-13}{38} & \frac{-7}{19} & \frac{27}{38} \end{pmatrix} - \quad (12)$$

$$\frac{18}{19} \cdot \frac{1}{(-18)^k} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{7}{19} & -\frac{11}{38} \\ -\frac{13}{38} & \frac{12}{19} & -\frac{11}{38} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{7}{19} & \frac{27}{38} \end{bmatrix}.$$

Нагадаємо, що для того, щоб процес розподілу фінансових ресурсів між структурними одиницями був збіжним, необхідно і достатньо, щоб сума компонент вектора управління дорівнювала нулю:

$$f_{11} + f_{12} + f_{13} = 0. \quad (13)$$

При заданому векторі  $\bar{f}_1$  формула (11) визначає вектор стану системи після  $n$  кроків. При плануванні граничного стану системи у вигляді вектора  $\bar{g}_1 = (152, 152, 152)$  та заданого вектора початкового розподілу  $\bar{h}(0) = (288, 114, 114)$  треба дорівняти його до вектора  $\bar{h}(k)$  при  $k \rightarrow \infty$ :

$$(288, 114, 114) \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \\ \frac{13}{38} & \frac{7}{19} & \frac{11}{38} \end{bmatrix} + (f_{11}, f_{12}, f_{13}) \begin{bmatrix} \frac{225}{361} & -\frac{126}{361} & -\frac{99}{361} \\ -\frac{117}{361} & \frac{216}{361} & -\frac{99}{361} \\ -\frac{117}{361} & -\frac{126}{361} & \frac{243}{361} \end{bmatrix} = (152, 152, 152). \quad (14)$$

З матричного рівняння (14), яке переходить у систему лінійних рівнянь, та умови збіжності процесу (13), знаходимо необхідне для цього значення вектора управління  $\bar{f}_1$ :

$$\begin{cases} f_{11} + f_{12} + f_{13} = 0 \\ \frac{225}{361} f_{11} - \frac{117}{361} f_{12} - \frac{117}{361} f_{13} = -4 \\ -\frac{126}{361} f_{11} - \frac{216}{361} f_{12} - \frac{126}{361} f_{13} = -16 \\ -\frac{99}{361} f_{11} - \frac{99}{361} f_{12} + \frac{243}{361} f_{13} = 20. \end{cases} \quad (15)$$

Розв'язок системи (15) має вигляд

$$\bar{f}_1 = \left( -\frac{38}{9}; -\frac{152}{9}; \frac{190}{9} \right),$$

тобто цей вектор визначає управління владними структурами процесу продажів (отримання коштів) між виконавцями проекту.

Розглянемо процес закупівель (витрачання коштів) між виконавцями проекту.

Побудуємо матрицю  $(I - zL_2)$ :

$$(I - zL_2) = \begin{bmatrix} 1 - \frac{11z}{36} & -\frac{5z}{12} & -\frac{5z}{18} \\ -\frac{13z}{36} & 1 - \frac{13z}{36} & -\frac{5z}{18} \\ -\frac{13z}{36} & -\frac{5z}{12} & 1 - \frac{2z}{9} \end{bmatrix}. \quad (16)$$

Знайдемо обернену матрицю до матриці  $(I - zL_2)$ :

$$(I - zL_2)^{-1} = \frac{1}{(1-z)} \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \quad (17)$$

$$+ \frac{1}{(1+\frac{z}{18})} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix}.$$

Отриманий вираз підставимо у рівняння (3):

$$\bar{q}(z) = \frac{\bar{q}(0)}{(1-z)} \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \frac{\bar{q}(0)}{(1+\frac{z}{18})} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} + \frac{\bar{f}_2 z}{(1-z)} \left[ \frac{1}{(1-z)} \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \frac{1}{(1+\frac{z}{18})} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} \right]. \quad (18)$$

Приводимо всі складові виразу (18) до вигляду, у якому вони мають множниками прості дроби відносно  $(1 - \alpha z)$ , де  $|\alpha| < 1$  - стала величина:

$$\bar{q}(z) = \frac{\bar{q}(0)}{(1-z)} \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \frac{\bar{q}(0)}{(1+\frac{z}{18})} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} + \bar{f}_2 \left[ \frac{z}{(1-z)^2} \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \frac{18/19}{(1-z)} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} - \frac{18/19}{(1+\frac{z}{18})} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} \right]. \quad (19)$$

Отримаємо оберненого перетворення для вектора  $\bar{q}(z)$ :

$$\bar{q}(k) = \bar{q}(0) \begin{bmatrix} \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \\ \frac{13}{38} & \frac{15}{38} & \frac{5}{19} \end{bmatrix} + \frac{\bar{q}(0)}{(-18)^k} \begin{bmatrix} \frac{25}{38} & -\frac{15}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & \frac{23}{38} & -\frac{5}{19} \\ -\frac{13}{38} & -\frac{15}{38} & \frac{14}{19} \end{bmatrix} +$$

$$\begin{aligned}
 & + \bar{f}_2 \left[ k \begin{pmatrix} 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \\ 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \\ 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \end{pmatrix} + \frac{18}{19} \begin{pmatrix} 25 & 15 & -5 \\ 38 & 38 & 19 \\ -13 & 23 & -5 \\ 38 & 38 & 19 \\ -13 & 15 & 14 \\ 38 & 38 & 19 \end{pmatrix} - \right. \\
 & \left. - \frac{18}{19} \cdot \frac{1}{(-18)^k} \begin{pmatrix} 25 & -15 & -5 \\ 38 & 38 & 19 \\ -13 & 23 & -5 \\ 38 & 38 & 19 \\ -13 & -15 & 14 \\ 38 & 38 & 19 \end{pmatrix} \right]. \quad (20)
 \end{aligned}$$

Для того, щоб процес розподілу фінансових ресурсів між структурними одиницями був збіжним, необхідно і достатньо, щоб сума компонент вектора управління дорівнювала нулю:

$$f_{21} + f_{22} + f_{23} = 0. \quad (21)$$

При заданому векторі  $\bar{f}_2$  формула (20) визначає вектор стану системи після  $k$  кроків. При плануванні граничного стану системи у вигляді вектора  $\bar{g}_2 = (152, 152, 152)$  і заданого вектора початкового розподілу  $\bar{q}(0) = (288, 114, 114)$  треба дорівняти його до вектора  $\bar{q}(k)$  при  $k \rightarrow \infty$ :

$$\begin{aligned}
 & (288, 114, 114) \begin{pmatrix} 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \\ 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \\ 13 & 15 & 5 \\ 38 & 38 & 19 \end{pmatrix} + (f_{21}, f_{22}, f_{23}) \\
 & \begin{pmatrix} 225 & -135 & -90 \\ 361 & 361 & 361 \\ -117 & 207 & -90 \\ 361 & 361 & 361 \\ -117 & -135 & 252 \\ 361 & 361 & 361 \end{pmatrix} = (152, 152, 152). \quad (22)
 \end{aligned}$$

З матричного рівняння (22), яке переходить у систему лінійних рівнянь, та умови збіжності процесу (21), знаходимо необхідне для цього значення вектора управління  $\bar{f}_2$ :

$$\begin{cases} f_{21} + f_{22} + f_{23} = 0 \\ \frac{225}{361} f_{21} - \frac{117}{361} f_{22} - \frac{117}{361} f_{23} = -4 \\ -\frac{135}{361} f_{21} - \frac{207}{361} f_{22} - \frac{135}{361} f_{23} = -28 \\ -\frac{90}{361} f_{21} - \frac{90}{361} f_{22} + \frac{252}{361} f_{23} = 32. \end{cases} \quad (23)$$

Розв'язок системи (23) має вигляд

$$\bar{f}_2 = \left( -\frac{38}{9}; -\frac{266}{9}; \frac{304}{9} \right),$$

який визначає вектор управління процесом витрачання коштів.

Таким чином, методом  $z$ -перетворення визначені матриці отримання  $L_1^k$  і витрачання  $L_2^k$  коштів виконавцями проекту на кожному етапі  $k$  (кроці) виконання. Матриці  $S_1$  і  $S_2$  показують відповідні процесам продажів

і закупівель граничні стани розподілу коштів при виконанні проекту, а вектори  $\bar{f}_i$  – відповідні управлінські дії владних структур. За допомогою добуток векторів початкових станів і діагональних елементів матриць  $S_1, S_2$  і складових  $\bar{f}_i$  визначаються фінансові ресурси, які виконавці можуть використовувати протягом кроку із зовнішніми партнерами при збереженні значень добуток перед наступним кроком.

## ВИСНОВКИ

Запропонований метод  $z$ -перетворень дозволяє завдяки встановленій аналітичній формі без використання комп'ютерної техніки знати розподіл не тільки загального бюджету, а і бюджетів процесів продажів і закупівель між партнерами на кожному кроці ергодичного ланцюга Маркова та визначити час збігання процесу до стаціонарного стану. Введення векторів управління  $\bar{f}_i$  дозволяє контролювати процес виконання проекту, зокрема процес його фінансування (можливого вирівнювання), на кожному етапі та при необхідності, коли виникають проблеми, змінювати правила розподілу. Проведені дослідження привели до визначення шляхів взаємодії структурних одиниць із зовнішніми системами та величин фінансових ресурсів, які можна планувати для обміну на кожному кроці процесу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Біла С. О. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні / С. О. Біла, Я. І. Жаліло, В. І. Жук та інші. – К.: НІСД, 2011. – 47 с.
2. Корж М. А. Пряме іноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М. А. Корж // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 61 – 67.
3. Крупка М. І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26 – 37.
4. Лучик В. Є. Інноваційний розвиток регіонів як головний чинник формування конкурентоспроможності національної економіки / В. Є. Лучик // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2012. – № 2 (18). – Том 6. – С. 126 – 133.
5. Малютін О. К. Оцінка інвестиційної вектор-структури економіки в контексті економічної безпеки України / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 37 – 46.
6. Чемодуров О. М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О. М. Чемодуров // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 40 – 49.
7. Терещенко Г. М. Залучення потенціалу інститутів спільного інвестування для забезпечення інноваційного розвитку економіки / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 105 – 115.
8. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебник / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
9. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В. В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.
10. Грушківський В. Г. Теоретичні і практичні аспекти управління грошовими потоками на підприємстві / В. Г. Груш-

ківський, Т. М. Тіховська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3. – С. 36 – 40.

**11. Поддєрьогін А. М.** Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119 – 127.

**12. Тимофєєва Т. В.** Аналіз денежних потоків підприємства / Т. В. Тимофєєва. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

**13. Диденко Ю. Ю.** Значение эффективного управления денежными потоками в деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования / Ю. Ю. Диденко, А. Л. Драгозов // Бизнес Информ. – 2010. – № 1. – С. 96 – 98.

**14. Лапшин В. І.** Модель обігу коштів між співвиконавцями проекту / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко, В. М. Головій // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 298 – 300.

**15. Корнійчук М. Т.** Ризик і надійність. Економіко-стохастичні методи й алгоритми побудови та оптимізації систем : монографія. / М. Т. Корнійчук, І. К. Совтус – К. : КНЕУ, 2000. – 212 с.

**16. Вітлінський В. В.** Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : Борисфен, 1996. – 330 с.

**17. Жлуктенко В. І.** Стохастичні процеси та моделі в економіці, соціології, екології : навч. посібник / В. І. Жлуктенко, С. І. Наконечний, С. С. Савіна. – К. : КНЕУ, 2002. – 226 с.

**18. Ховард Р. А.** Динамическое программирование и марковские процессы / Р. А. Ховард. – М. : Советское радио, 1964. – 195 с.

#### REFERENCES

Bila, S. O., Zhalilo, Ya. I., and Zhuk, V. I. *Innovatsiini pidkhody do rehionalnoho rozvytku v Ukraini* [Innovative approaches to regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2011.

Blank, I. A. *Finansovy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsent; Elga, 2002.

Bocharov, V. V. *Upravlenye denezhnym oborotom predpriyatyi y korporatsii* [Managing money in circulation enterprises and corporations]. Moscow: Fynansy y statystyka, 2002.

Chemodurov, O. M. "Problemy finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [Problems of financing of innovative activity]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2013): 40-49.

Didenko, Yu. Yu., and Dragovoz, A. L. "Znachenie effektivnogo upravleniia denezhnymi potokami v deiatelnosti predpriatiia v rynochnykh usloviakh khoziaystvovaniia" [The value of effective cash flow management in the enterprise market in terms of management]. *Biznes Inform*, no. 1 (2010): 96-98.

Hrushkivskiy, V. H., and Tikhovska, T. M. "Teoretychni i praktychni aspekty upravlinnia hroshovymy potokamy na pidpriemstvi" [Theoretical and practical aspects of cash management in the enterprise]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 3 (2007): 36-40.

Korzh, M. A. "Priame inozemne investuvannia v umovakh finansovoi hlobalizatsii" [Foreign direct investment in financial globalization]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2011): 61-67.

Krupka, M. I., and Demchyshak, N. B. "Analiz formuvannia i vykorystannia finansovoho potentsialu investytsiinoi diialnosti v Ukraini" [Analysis of the formation and use of financial capacity for investment in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2012): 26-37.

Korniichuk, M. T., and Sovtus, I. K. *Ryzik i nadiinist. Ekonomiko-stokhastychni metody i alhorytmy pobudovy ta optymizatsii system* [Risk and reliability. Economic and stochastic methods and algorithms and optimization systems.]. Kyiv: KNEU, 2000.

Khovard, R. A. *Dinamicheskoe programmirovaniye i markovskie protsessy* [Dynamic programming and Markov processes]. Moscow: Sovetskoe radio, 1964.

Lapshyn, V. I., Kuznichenko, V. M., and Holovii, V. M. "Model obihu koshtiv mizh spivvykonavtsiamy proektu" [Model turnover between co-executors of the project]. *Visnyk universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1(10) (2011): 298-300.

Luchyk, V. Ie. "Innovatsiinyi rozvytok rehioniv iak holovnyi chynnyk formuvannia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky" [Innovative regional development as a factor in shaping the competitiveness of the national economy]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu*, vol. 6, no. 2(18) (2012): 126-133.

Maliutin, O. K. "Otsinka investytsiinoi vektor-struktury ekonomiky v konteksti ekonomichnoi bezpeky Ukrainy" [Evaluation of investment vector structure of the economy in the context of the economic security of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2012): 37-46.

Poddieryohin, A. M., and Nevmerzhytskyi, Ya. I. "Efektivnist upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva" [The effectiveness of the cash flows of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2007): 119-127.

Tereshchenko, H. M. "Zaluchennia potentsialu instytutiv spilnoho investuvannia dlia zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky" [Attracting potential joint investment institutions to provide innovative economic development]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2012): 105-115.

Timofeeva, T. V. *Analiz denezhnykh potokov predpriatiia* [Analysis of cash flows of the company]. Moscow: Finansy i statistika; INFRA-M, 2010.

Vitlynskyi, V. V., and Nakonechnyi, S. I. *Ryzik u menedzhmenti* [The risk in management.]. Kyiv: Borysfen, 1996.

Zhuktenko, V. I., Nakonechnyi, S. I., and Savina, S. S. *Stokhastychni protsesy ta modeli v ekonomitsi, sotsiologii, ekolohii* [Stochastic processes and models in economics, sociology, and ecology]. Kyiv: KNEU, 2002.





где  $y_{it}$ ,  $i = \overline{1, m}$  – значения эндогенных переменных к моменту  $t$ ;  $x_s$ ,  $s = \overline{1, k}$  – значения экзогенных переменных к моменту  $t$ .

Решение системы, полученное одним из ранее указанных методов, будет иметь вид:

$$\begin{cases} \hat{y}_{1,t} = a_1 + b_{11}x_{1,t} + \dots + b_{1k}x_{k,t} + g_{12}\hat{y}_{2,t} + \dots + \\ + g_{1m}\hat{y}_{m,t} \\ \hat{y}_{2,t} = a_2 + b_{21}x_{1,t} + \dots + b_{2k}x_{k,t} + g_{21}\hat{y}_{1,t} + \dots + \\ + g_{2m}\hat{y}_{m,t}; \\ \dots \\ \hat{y}_{m,t} = a_m + b_{m1}x_{1,t} + \dots + b_{m,k}x_{k,t} + g_{m1}\hat{y}_{1,t} + \dots + \\ + g_{m,m-1}\hat{y}_{m-1,t}, \end{cases}$$

где  $a_i, b_{ij}, g_{ij}$ ,  $i = \overline{1, m}$  – оценки коэффициентов модели;

$\hat{y}_{i,t}$  – оценки значений эндогенных переменных к моменту  $t$ ;

$\hat{x}_{s,t}$  – оценки значений экзогенных переменных к моменту  $t$ .

Таким образом, каждое поведенческое уравнение представляет собой детерминированную составляющую модели временного ряда. Данное положение позволяет в дальнейшем использовать технологию теории временных рядов для построения их моделей. Известно [2], что модель временного ряда содержит детерминированную и случайную составляющие. Для построения модели случайной составляющей будем использовать методологию ARIMA. С целью ее использования удалим из ряда детерминированную составляющую, детрендировав каждое уравнение системы. Получим модель остатков для каждого уравнения:  $e_{i,t} = y_{i,t} - \hat{y}_{i,t}$ . После исследования полученных рядов возможны две ситуации: ряд остатков является стационарным рядом, представляющим собой гауссовский «белый шум»; ряд остатков может быть представлен моделью ARIMA ( $p, d, q$ ), где  $p$  – порядок авторегрессии;  $d$  – порядок разности (порядок интегрирования);  $q$  – порядок скользящего среднего. В общем случае модель случайной составляющей будет иметь вид  $\varepsilon_{i,t} = \varphi_i(v_t)$ , где  $v$  – значение порождающего «белого шума».

Для решения задачи прогнозирования значений эндогенных переменных следует решить задачи прогнозирования для каждой экзогенной переменной. В силу независимости экзогенных переменных от случайной составляющей с этой целью следует использовать классический метод наименьших квадратов или метод последовательных разностей.

Пусть в результате решения  $k$  задач построения моделей экзогенных переменных получены зависимости  $x_{s,t} = f_s(t)$ . В этом случае модели прогнозирования уровней экзогенных переменных на  $h$  шагов будут иметь вид:  $x_{s,t+h} = f_s(t+h)$ .

Следовательно, модель прогнозирования значений эндогенных переменных на  $h$  шагов может быть представлена системой:

$$\begin{cases} y_{1,t+h} = a_1 + b_{11}f_1(t+h) + \dots + b_{1k}f_k(t+h) + \\ + g_{12}\hat{y}_{2,t} + \dots + g_{1m}\hat{y}_{m,t} + \varepsilon_{1,t+h} \\ y_{2,t+h} = a_2 + b_{21}f_1(t+h) + \dots + b_{2k}f_k(t+h) + \\ + g_{21}\hat{y}_{1,t} + \dots + g_{2m}\hat{y}_{m,t} + \varepsilon_{2,t+h}; \\ \dots \\ y_{m,t+h} = a_m + b_{m1}f_1(t+h) + \dots + b_{mk}f_k(t+h) + \\ + g_{m1}\hat{y}_{1,t} + \dots + g_{m,m-1}\hat{y}_{m-1,t} + \varepsilon_{m,t+h}. \end{cases}$$

Так как согласно общим результатам теории прогнозирования наилучшим с точки зрения значения средней квадратической ошибки линейным прогнозом является условное математическое ожидание случайной величины  $y_{t+h}$  при условии, что все значения временного ряда  $y_t$  до момента времени  $t$  включительно известны, то при прогнозировании будем учитывать следующие соотношения [3]:

$$M(y_{t-i} | y_1, y_2, \dots, y_t) = y_{t-i}, i = 0, 1, 2, \dots, t-1;$$

$$M(y_{t+h} | y_1, y_2, \dots, y_t) = \hat{y}_{t+h}, h = 1, 2, \dots;$$

$$M(\varepsilon_{t-i} | y_1, y_2, \dots, y_t) = y_{t-i} - \hat{y}_{t-i}, i = 0, 1, 2, \dots, t-1;$$

$$M(\varepsilon_{t+h} | y_1, y_2, \dots, y_t) = 0, h = 1, 2, \dots$$

Таким образом, решение задачи прогнозирования эндогенных переменных представляет собой последовательность следующих шагов:

**Шаг 1.** Исследование проблемы идентифицируемости всех параметров модели и всех поведенческих уравнений системы. Выбор метода решения уравнений или корректура модели.

**Шаг 2.** Оценка параметров поведенческих уравнений системы.

**Шаг 3.** Исключение детерминированной составляющей из каждого поведенческого уравнения системы (построение временных рядов остатков).

**Шаг 4.** Построение моделей случайных составляющих на основе временных рядов остатков.

**Шаг 5.** Построение моделей временных рядов для каждой экзогенной переменной системы.

**Шаг 6.** Задание шага прогнозирования. Вычисление значений экзогенных переменных по моделям их временных рядов и вычисление моделей случайной составляющей по моделям случайных составляющих.

**Шаг 7.** Вычисление прогнозных значений эндогенных переменных.

### РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗНАЧЕНИЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ

Рассмотрим задачу прогнозирования на примере анализа макроэкономических показателей России. Исходные данные для решения задачи взяты из базы показателей социально-экономического развития России, публикуемых Институтом комплексных стратегических исследований<sup>1</sup>. Данная база содержит сведения последних лет, начиная с 1998 по 2012 гг. В табл. 1 приведены значения показателей, которые будут использованы в системе одновременных макроэкономических показателей.

<sup>1</sup> Институт комплексных стратегических исследований // <http://www.icss.ac.ru/macro>

Динамика макроэкономических показателей России

Год	ВВП, млрд руб., $x_1$	Цена нефти, \$/барр., $x_2$	Общий внешний долг, \$ млрд, $x_3$	Экспорт, \$ млрд, $y_1$	Экспорт, \$ млрд, $y_2$
1998	2630	11,9	188,4	74,4	58,0
1999	4823	17,1	178,2	75,6	39,5
2000	7306	26,7	160,0	105,0	44,9
2001	8944	23,0	146,3	101,9	53,8
2002	10819	23,9	152,3	107,3	61,0
2003	13208	27,3	186,0	135,9	76,1
2004	17027	34,2	213,5	183,2	97,4
2005	21610	50,0	257,2	243,8	125,4
2006	26917	61,1	313,2	303,6	164,3
2007	33248	68,9	463,9	354,4	223,5
2008	41277	94,8	480,5	471,6	291,9
2009	38807	60,4	467,2	303,4	191,8
2010	46322	77,9	488,9	400,6	248,6
2011	55799	109,0	540,6	522,0	323,8
2012	62357	110,4	624,0	530,8	335,4

С учетом приведенной таблицы система одновременных уравнений имеет вид:

$$\begin{cases} y_1 = \alpha_1 + \beta_{11}x_1 + \beta_{12}x_2 + \beta_{13}x_3 + \gamma_{12}y_2 + \varepsilon_1 \\ y_2 = \alpha_2 + \beta_{21}x_1 + \beta_{23}x_3 + \gamma_{21}y_1 + \varepsilon_2 \end{cases}$$

где  $\varepsilon_1, \varepsilon_2$  – случайные составляющие.

Для оценки неизвестных коэффициентов необходимо проанализировать их идентифицируемость, а также идентифицируемость каждого из уравнений системы. В соответствии с необходимыми условиями идентифицируемости, а также в связи с тем, что в первом уравнении системы две эндогенные переменные  $y_1, y_2$  и три экзогенные  $x_1, x_2, x_3$ , а во втором – две эндогенные и две экзогенные, то первое уравнение является сверхидентифицируемым, а второе – идентифицируемым. Поэтому для нахождения оценок параметров модели будем использовать двухшаговый метод наименьших квадратов.

На первом шаге данного метода выполним оценки параметров первого уравнения системы –  $y_1 = \gamma_{12} + \beta_{11}x_1 + \beta_{12}x_2 + \beta_{13}x_3 + \varepsilon_1$  с помощью классического метода наименьших квадратов. Полученное выборочное уравнение  $\hat{y}_1 = -13,70 - 0,0005x_1 + 4,46x_2 + 0,16x_3$  позволяет рассчитать значения эндогенной переменной  $\hat{y}_1$  и затем использовать найденные значения для решения на втором шаге метода второго уравнения регрессии вида  $y_2 = \alpha_0 + \gamma_{11}\hat{y}_1 + \beta_{21}x_1 + \beta_{23}x_3 + \nu$ . В результате решения данного уравнения получена система одновременных уравнений, имеющая вид:

$$\begin{cases} \hat{y}_1 = -13,70 - 0,0005x_1 + 4,46x_2 + 0,16x_3; \\ \hat{y}_2 = -26,68 - 0,0005x_1 + 0,19x_3 + 0,51\hat{y}_1. \end{cases}$$

Данная система показывает, что ВВП страны (экзогенная переменная  $x_1$ ) практически незначимо влияет на объем экспорта и объем импорта. Проведенный

анализ значимости параметров модели позволяет упростить уравнения, исключив из обоих уравнений переменную  $x_1$  – размер ВВП страны. Все остальные коэффициенты при переменных в обоих уравнениях значимо отличаются от нуля.

На объем экспорта наибольшее влияние оказывает цена нефти, фактор  $x_2$  (следует отметить, что экзогенные переменные не стандартизованы и для сравнения степени влияния отдельных переменных необходимо выполнить данную процедуру). С ростом экспорта увеличивается рост импорта. При этом ошибка оценки коэффициента при данной переменной равна 0,1, что в целом указывает на сравнительно высокую точность его оценки. Так как данный коэффициент меньше единицы, то рост объема экспорта при прочих равных условиях опережает рост объема импорта.

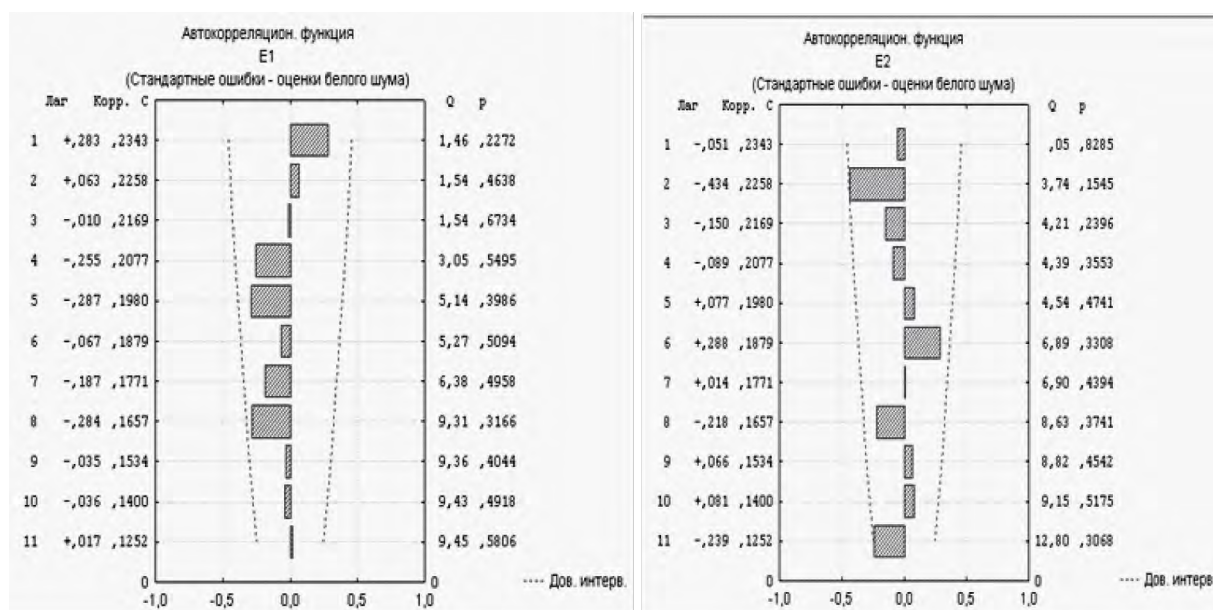
Полученные выборочные уравнения регрессии позволяют выявить модель случайной составляющей. С этой целью необходимо построить ряды остатков, значения которых приведены в последних столбцах *табл. 2*.

Коррелограммы автокорреляционных функций для временных рядов остатков представлены на *рис. 1*.

Судя по приведенным коррелограммам, первый ряд не имеет значимых отклонений автокорреляционной функции от нуля. Поэтому данный ряд может быть аппроксимирован гауссовским «белым шумом» с интенсивностью 11,3. Второй ряд имеет значимые на уровне значимости  $\alpha = 0,05$  значения автокорреляционной функции. Следовательно, в отличие от первого ряда, он не является гауссовским. Необходимо построить его модель. Для построения данной модели использован статистический пакет STATISTICA. Графическое окно с результатами построения модели случайной составляющей для второго временного ряда приведено на *рис. 2*.

Аппроксимация значений эндогенных переменных и значения остатков

Год	$\hat{y}_{1,t}$	$\hat{y}_{2,t}$	$e_{1,t}$	$e_{2,t}$
1998	67,41	42,06	7,03	15,95
1999	88,03	49,63	-12,48	-10,09
2000	126,81	64,74	-21,78	-19,88
2001	107,34	51,58	-5,46	2,18
2002	111,38	53,96	-4,08	7,00
2003	130,44	68,98	5,49	7,09
2004	163,80	89,45	19,40	7,93
2005	238,88	133,78	4,92	-8,34
2006	294,42	170,23	9,13	-5,95
2007	349,84	224,18	4,56	-0,69
2008	463,78	281,56	7,82	10,30
2009	309,33	201,92	-5,94	-10,12
2010	387,14	242,20	13,49	6,43
2011	529,35	319,91	-7,34	3,92
2012	545,56	341,14	-14,76	-5,74



а)

б)

Рис. 1. Коррелограммы: а) ряда остатков  $e_{1,t}$ ; б) ряда остатков  $e_{2,t}$ 

Исход.: E2 (Таблица остатков)						
Преобразования: D(1)						
Модель(0,1,1) MS Остаток= 167,60						
Параметр	Парам.	Асимпт. Ст.ошиб.	Асимпт. t( 13)	p	Нижняя 95% дов.	Верхняя 95% дов.
q(1)	0,656036	0,271176	2,419222	0,030950	0,070195	1,241876

Рисунок 2. Графическое окно, содержащее параметры модели временного ряда остатков

Модель случайной составляющей имеет вид  $ARIMA(0, 1, 1)$ . В аналитической форме она может быть записана в виде  $\Delta e_{2,t} = v_t - 0,66v_{t-1}$ , где  $v_t$  – порождающий белый шум с интенсивностью 12,4. Переходя к исходному ряду остатков, получим  $e_{2,t} = e_{2,t-1} + v_t - 0,66 v_{t-1}$ . На рис. 3 приведены графики прогнозных значений случайных составляющих для обоих рядов остатков. Данные графики показывают, что математическое ожидание случайной составляющей равно нулю. Таким образом, оценки не смещены.

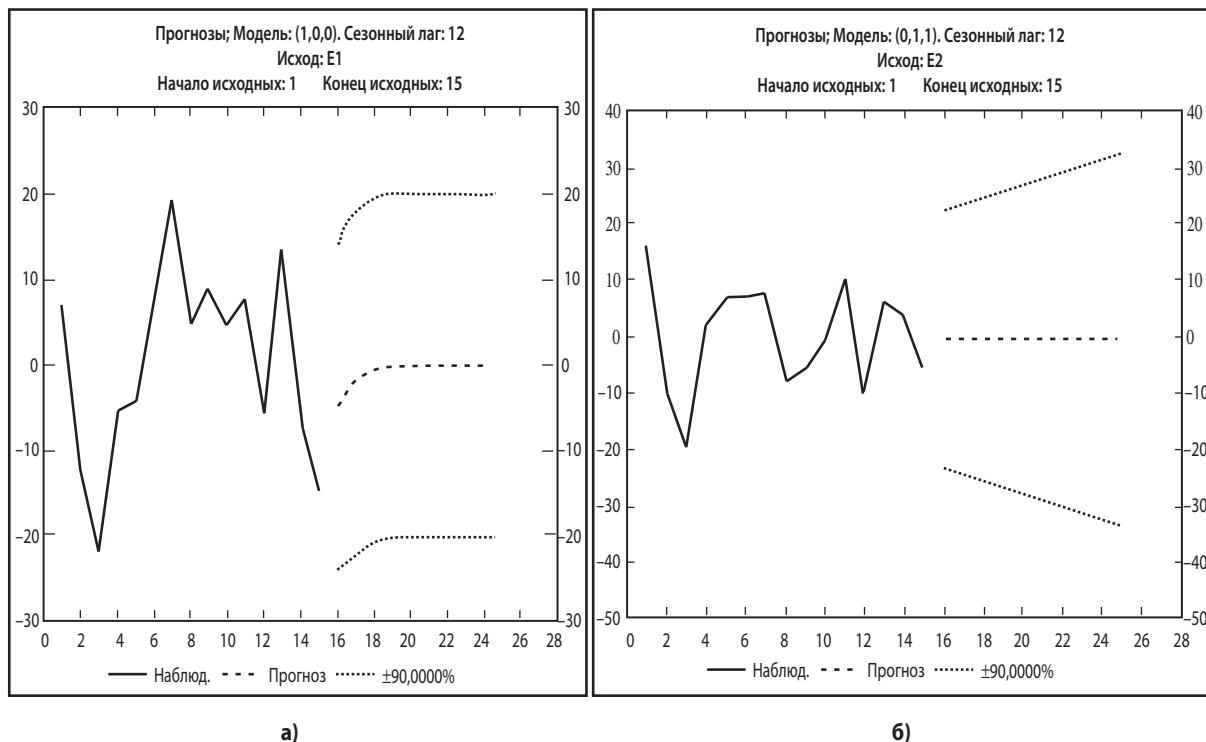


Рис. 3. Прогнозные значения рядов остатков: а) для первого ряда остатков; б) для второго ряда остатков

После построения моделей экзогенных переменных получим

$$\begin{aligned} x_{1,t} &= -3,422 + 4213,65t; \\ x_{2,t} &= 3,87 + 7,03t; \\ x_{3,t} &= 72,22 + 34,97t. \end{aligned}$$

Спрогнозируем значения эндогенных переменных на 2013 год. Полученные прогнозные значения (доверительные интервалы прогноза) приведены на рис. 4.

С учетом значений экзогенных переменных, а также значений случайных составляющих оценим значения эндогенных переменных.

Прогнозные значения эндогенных переменных (условные математические значения) равны соответственно:  $y_{1,2013} = 598,5$  млрд \$,  $y_{2,2013} = 274,1$  млрд \$. Разность между экспортом и импортом составит более 300 млрд \$. Данная разность продолжит увеличиваться, подтверждая имеющую негативную тенденцию. С учетом левой и правой границ доверительных интервалов минимальные и максимальные значения эндогенных переменных сведены в табл. 3.

Переменная	Предск. значения для перемен.: ВВП			Переменная	Предск. значения для перемен.: Цена нефти			Переменная	Предск. значения для перемен.: Долг		
	В-Веса	Значение	В-Веса * знач.		В-Веса	Значение	В-Веса * знач.		В-Веса	Значение	В-Веса * знач.
t	4213,646	15,00000	63204,70	t	7,033214	15,00000	105,4982	t	34,97071	15,00000	524,5607
Св. член			-3422,59	Св. член			3,8742	Св. член			79,2183
Предсказ.			59782,10	Предсказ.			109,3724	Предсказ.			603,7790
-95,0%ДП			54833,60	-95,0%ДП			95,7142	-95,0%ДП			531,2100
+95,0%ДП			64730,61	+95,0%ДП			123,0306	+95,0%ДП			676,3481

Рис. 4. Прогнозные значения экзогенных переменных на 2013 год

Прогнозируемые значения эндогенных переменных на 2013 г.

Названия показателей	Прогнозируемые значения экспорта, млрд \$	Прогнозируемые значения импорта, млрд \$
Предсказанное	598,54	274,05
-95% для всех факторов (минимальная оценка)	470,74	236,84
+95% для всех факторов (максимальная оценка)	610,72	311,22

По известным значениям ошибок оценок, а также по оцененным значениям дисперсии случайных составляющих можно определить интервальную оценку эндогенных переменных.

### ВЫВОДЫ

Предложенный подход к решению задач прогнозирования эндогенных переменных позволяет объединить известную технологию построения моделей временных рядов с технологией построения моделей систем одно-временных уравнений. Приведенный пример прогноза макроэкономических показателей показывает его работоспособность. В силу трудоемкости данного подхода целесообразно решать данную задачу с использованием эконометрических пакетов. ■

### ЛИТЕРАТУРА

**1. Дугерти К.** Введение в эконометрику : учебник для вузов / Кристофер Дугерти; пер. с англ. [О. О. Замко-

ва, Е. Н. Лукаша, О. Ю. Шибалкина]. – Изд. 3-е. – М: ИНФРА-М, 2009. – 478 с.

**2. Клебанова Т. С.** Методы и модели прогнозирования социально-экономических процессов / Т. С. Клебанова, В. А. Курзев, В. Н. Наумов, Л. С. Гурьянова. – СПб. : СЗИУ РАНХиГС, 2012. – 566 с.

**3. Арженовский С. В.** Методы социально-экономического прогнозирования : учебное пособие / С. В. Арженовский. – М. : Дашков и К: Ростов н/Д: Наука-Спектр, 2009. – 236 с.

### REFERENCES

Arzhenovskiy, S. V. *Metody sotsialno-ekonomicheskogo prognozirovaniia* [Methods of social and economic forecasting]. M.; Rostov n/D: Dashkov i K; Nauka-Spektr, 2009.

Dougerti, K. *Vvedenie v ekonometriku* [Introduction to Econometrics]. M: INFRA-M, 2009.

Klebanova, T. S., Kurzenev, V. A., and Naumov, V. N. *Metody i modeli prognozirovaniia sotsialno-ekonomicheskikh protsessov* [Methods and models predict socio-economic processes]. St. Petersburg: SZIU RANKhiGS, 2012.

# ПРИКЛАДНЕ ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК АНАЛІТИЧНА ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

СОКОЛОВСЬКА З. М., ЯЦЕНКО Н. В.

УДК 658.012.2

## Соколовська З. М., Яценко Н. В. Прикладне імітаційне моделювання як аналітична основа прийняття управлінських рішень

У статті розкриваються прикладні аспекти використання імітаційного моделювання в процесі аналізу та прийняття управлінських рішень. Запропоновано модель функціонування комунального підприємства, яка побудована на базі методу системної динаміки у середовищі пакету Ithink. Наведено результати імітаційних експериментів, спрямованих на забезпечення ефективного управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства.

**Ключові слова:** імітаційна модель, системна динаміка, потокові діаграми, системи підтримки прийняття рішень.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Соколовська Зоя Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Яценко Наталія Володимирівна** – старший викладач, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

УДК 658.012.2

UDC 658.012.2

## Соколовская З. Н., Яценко Н. В. Прикладное имитационное моделирование как аналитическая основа принятия управленческих решений

В статье раскрываются прикладные аспекты использования имитационного моделирования в процессе анализа и принятия управленческих решений. Предложена модель функционирования коммунального предприятия, построенная на базе метода системной динамики в среде пакета Ithink. Приведены результаты имитационных экспериментов, направленных на обеспечение эффективного управления материальными и финансовыми потоками предприятия.

**Ключевые слова:** имитационная модель, системная динамика, потоковые диаграммы, системы поддержки принятия решений.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Соколовская Зоя Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Яценко Наталья Владимировна** – старший преподаватель, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

## Sokolovskaya Z. N., Yatsenko N. V. Applied Imitation Modelling as an Analytical Basis for Managerial Decision Making

The article reveals application aspects of the use of imitation modelling in the process of analysis and managerial decision making. It offers a model of functioning of a utility company built on the basis of the method of system dynamics in the Ithink package environment. It provides results of imitation experiments directed at ensuring effective management of material and financial flows of a company.

**Key words:** imitation model, system dynamics, stream diagram, decision making support systems.

**Pic.:** 7. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Sokolovskaya Zoya N.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

**E-mail:** nadin\_zs@te.net.ua

**Yatsenko Natalya V.** – Senior Lecturer, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

**E-mail:** natali\_j@te.net.ua

Процес прийняття управлінських рішень у сучасній економіці постійно ускладнюється. Економічні зміни – швидкі, інтенсивні, супроводжуються великою кількістю взаємодіючих учасників процесів. У таких умовах традиційні методи аналізу та прогнозування не дають бажаних результатів. Зростаюча роль імітаційного моделювання обумовлюється доцільністю його використання в ситуаціях, коли необхідно знайти оптимальне рішення для успішного функціонування комплексної системи зі складними взаємозв'язками в умовах невизначеного середовища. Імітаційні моделі використовуються як при проектуванні нових господарських систем, так і для вдосконалення існуючих систем.

Імітаційні моделі часто інтегруються в системи підтримки прийняття рішень (СППР), значний попит на які спостерігається зараз з боку як державних, так і бізнес-структур.

Однак, не зважаючи на значний світовий досвід, у сфері імітаційного моделювання залишається ще багато невирішених проблем стосовно обрання конкретних методологічних підходів, теорії планування імітаційних експериментів та програмних платформ їх реалізації [1 – 7]. Як наслідок – обмеженість прикладних сфер використання математичного апарату на вітчизняному ринку послуг. Традиційно – це галузь логістики (імітація логістичних ланцюгів, складського господарства об'єктів різного спрямування та т. ін.) і аналізу й управління роботою ІТ систем і телекомунікацій. Стосовно виробничих об'єктів – це, як правило, підприємства харчової та легкої промисловості.

Згідно з окресленою проблемою метою статті є розкриття можливостей використання імітаційного моделювання, зокрема, системно-динамічного підходу, у процесі аналізу та прийняття управлінських рішень у

практиці господарюючого суб'єкта – комунального підприємства.

Доцільність використання імітаційних моделей як вбудованих блоків (складових бази моделей) СППР обумовлена прикладними напрямками впровадження математичного апарату і специфікою планування імітаційних експериментів. Динамічна імітація досліджуваних процесів і явищ з урахуванням впливу різноманітних стохастичних факторів потребує здійснення багатьох модельних прогонів для отримання адекватних результатів з можливістю оперативного регулювання експериментами (завдяки гнучкому користувальницькому інтерфейсу) та оновленням вхідної інформаційної бази.

Найбільш типовими у практичному використанні сьогодні є такі сценарії:

- ✦ модель вбудована у поточні бізнес-процеси досліджуваного об'єкта, завдяки чому здійснюється її автоматичний запуск як наслідок виконання конкретних операцій;
- ✦ модель спрямована на розробку варіантів бізнес-стратегій об'єкта в ситуаційному режимі;
- ✦ у ході прийняття управлінського рішення модель запускається користувачем з конкретними параметрами настройки.

У сучасному імітаційному моделюванні сформувалися та широко використовуються три головні підходи – дискретно-подійне моделювання, системна динаміка та агентне моделювання [3, 7 – 10]. Залучення конкретного підходу до побудови моделі залежить від особливостей поставлених завдань.

Пропонується імітаційна модель динаміки матеріальних і фінансових потоків комунального підприємства (КП) як складова загальної СППР об'єкта. Метою створення моделі була розробка тренажеру для відпрацювання управлінських рішень щодо підвищення рівня управління оборотними активами КП. Імітаційні експерименти сприяють також визначенню загальної оцінки ефективності функціонування підприємства. Достатньо високий рівень агрегації та необхідність дослідження, перш за все, загальної динаміки процесів формування матеріальних і фінансових потоків зумовили вибір системно-динамічного підходу та програмної платформи його реалізації – пакету Ithink.

Системно-динамічний підхід використовується тоді, коли динаміка об'єкта моделювання визначається у вигляді еволюційних змін, без відтворення окремих елементарних подій. Моделі реальних об'єктів при цьому представлені у вигляді взаємодії потоків різноманітної природи. Поточковий підхід реалізується на базі методу системної динаміки, фундаментальними поняттями якого є фонд (накопичувач, резервуар) і потік. Об'єкт моделювання в межах прийнятої концепції представлено як динамічну систему, що складається з фондів, пов'язаних між собою потоками. Вміст фондів вимірюється їх рівнем, а інтенсивність потоків визначається темпами або швидкістю переміщення вмісту фондів. Наведені поняття є дуже універсальними і легко інтерпретуються у термінах конкретної економічної системи. У нашому випадку – це комунальне підприємство.

КП забезпечує поставки продуктів підприємствам бюджетної сфери (лікарням, школам, дитсадочкам і т. ін.) і фактично відіграє роль ланки-посередника між суб'єктами, що отримують продукцію, та постачальниками (виробниками) конкретних видів харчової продукції: м'ясо та м'ясні вироби; молочні продукти; бакалія; овочі та фрукти; хлібобулочні вироби та ін.

Комунальне підприємство орендує харчові блоки у відповідних бюджетних установах (їдальні, буфети тощо). Ці блоки знаходяться на балансі комунального підприємства, а робітники є його співробітниками.

Кожна установа періодично надає замовлення КП на постачання деякої кількості продуктів за встановленою номенклатурою. Різні установи (види установ) надають відповідні замовлення з різною періодичністю. Відрізняється також періодичність замовлень за окремими видами продукції. Комунальне підприємство акумулює замовлення, обробляє їх та направляє постачальникам конкретної продукції. Після виконання замовлень постачальники продукції відвантажують її на оптові склади КП, звідки вона через деякий час відправляється бюджетним підприємствам-замовникам.

Наведені далі фрагменти загальної моделі та результати проведених імітаційних експериментів стосуються процесу співробітництва КП зі шкільними установами одного з районів м. Одеса.

У ході постановки загальної задачі зроблено такі припущення:

- ✦ усі шкільні установи розбито на 3 групи за ознакою загальної чисельності школярів: великі, середні, малі;
- ✦ замовлення харчової продукції імітуються тільки узагальнено за окремими видами (наведені вище), тобто без деталізації за конкретними номенклатурними позиціями;
- ✦ приймається, що одне замовлення – це партія товарів конкретного виду, відносно якої відомі її оптова та роздрібна ціна;
- ✦ часові затримки між етапами технологічного процесу надання та виконання замовлень встановлені як середні величини, визначені за матеріалами обстежень.

Потокові діаграми фрагмента моделі наведені на *рис. 1*. Модель містить 3 сектори:

- ✦ *Sektor1* – імітація матеріальних потоків (харчової продукції): від шкіл-замовників – до оптових складів комунального підприємства;
- ✦ *Sektor2* – імітація розподілу продукції з оптових складів комунального підприємства по школах-замовниках згідно з обсягом замовлень кожного з видів шкіл;
- ✦ *Sektor3* – імітація фінансових потоків.

Призначення головних змінних наведеного фрагмента моделі представлено в *табл. 1*. На математичному рівні модель є системою кінцево-різницевого рівнянь, які вирішуються на основі чисельного алгоритму інтегрування (за схемою Ейлера або Рунге – Кутта) з постійним кроком і заданими начальними значеннями. Імітаційні експерименти на наведеній моделі можуть проводитися за різні часові періоди з різними кроками імітації.



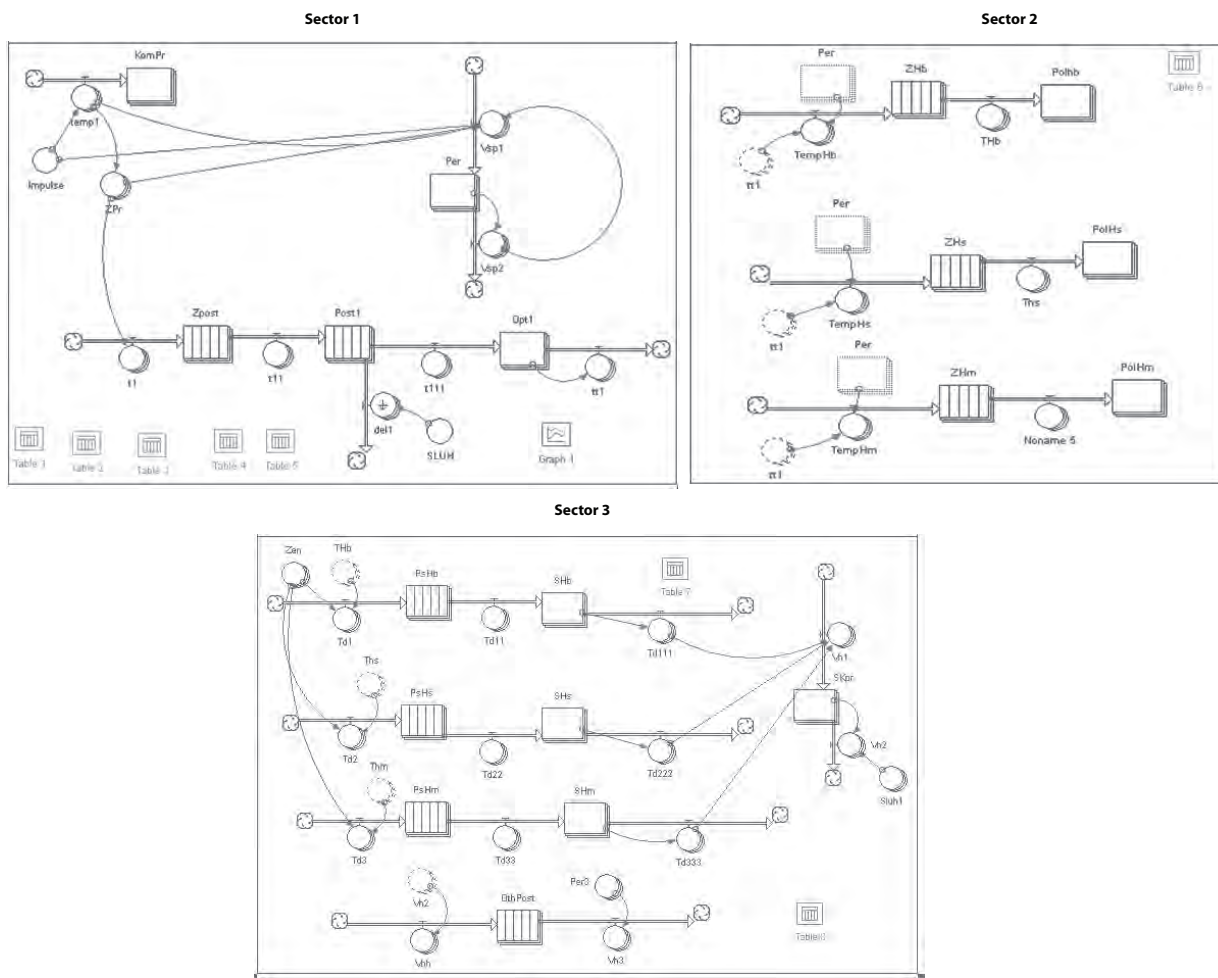


Рис. 1. Модель роботи комунального підприємства (фрагмент)

Таблиця 1

Головні змінні фрагменту моделі

Найменування змінної у моделі	Вид змінної у моделі	Значення змінної або алгоритм обчислення	Призначення
1	2	3	4
KomPr	Резервуар-масив	$KomPr[*](t) = KomPr[*](t-dt) + temp1[*] * dt$	Фонд замовлень на харчову продукцію від шкіл: одномірний масив (елементи – замовлення від конкретної групи шкіл)
temp1	Потік	If impulse = 1 then Randome (*, *) else 0	Темп замовлень від шкіл – випадкова змінна (використана функція impulse)
Per	Резервуар-масив	$Per[*](t) = Per[*](t-dt) + (Vsp1[*] - Vsp2[*]) * dt$ Vsp1[*], Vsp2[*] – темпи вхідного та вихідного потоків	«Штучний» фонд, в якому формується частка, яку складає замовлення конкретного виду шкіл на конкретний вид продукції в загальному обсязі замовлень на цей вид продукції
Opt1	Резервуар-масив	$Opt1[*](t) = Opt1[*](t-dt) + (t111[*] - tt1[*]) * dt$	Фонд-масив, який моделює оптові склади комунального підприємства
t111	Потік-масив	CONVEYOR OUTFLOW	Часова затримка. Визначає тривалість виконання замовлень та їх доставки на оптові склади КП
tt1	Потік масив	$tt1[*] = Opt1[*]$	Темп виконаних замовлень за видами харчової продукції (загальні обсяги)
Zpost	Конвейєр-масив	$Zpost[*](t) = Zpost[*](t-dt) + (t1[*] - t11[*]) * dt$	Фонд-масив замовлень на конкретні види продукції від КП до постачальників (виробників)

1	2	3	4
		t1 – темп агрегованих замовлень за видами продукції t11 – часова затримка (тривалість надходження замовлень до постачальників)	
Post1	Конвейєр-масив	$Post1[*](t) = Post1[*](t-dt) + (t11[*] - t111[*]-del1[*])*dt$ del1 – темп невиконаних замовлень	Фонд-масив виконаних замовлень постачальниками
ZHb, ZHs, ZHm	Конвейєри-масиви	$ZHb[*](t) = ZHb[*](t-dt) + (TempHb[*] - THb[*])*dt$ TempHb – темп вхідного потоку. THb – часова затримка (тривалість процесу постачання продуктів до шкіл-замовників)	Фонди-масиви виконаних замовлень за видами замовників (великих, середніх та малих шкіл, відповідно). ZHb, ZHs, ZHm обчислюються за аналогічними алгоритмами
PolHb, PolHs, PolHm	Резервуари-масиви	$PolHb[*](t) = PolHb[*](t-dt) + THb[*]*dt$	Фонди-масиви, в яких накопичуються поставки продукції за увесь період імітації
PsHb, PsHs, PsHm	Конвейєри-масиви	$PsHb[*](t) = PsHb[*](t-dt) + (Td1[*] - Td11[*])*dt$ Td1 – темп вхідного потоку. Td11 – тривалість руху коштів від шкіл-отримувачів продукції до рахунку КП	Фонди-масиви обсягів здійснених поставок (у вартісному вимірі) великим, середнім і малим школам відповідно
SHb, SHs, SHm	Резервуари-масиви	$SHb[*](t) = SHb[*](t-dt) + (Td11[*] - Td111[*])*dt$ Td111 – темп надходження коштів від великих шкіл на рахунок КП	Фонди-поточні рахунки шкіл (за групами та видами продукції)
SKPr	Резервуар-масив	$SKPr[*](t) = SKPr[*](t-dt) + (Vh1[*] - Vh2[*])*dt$ Vh1 – вхідний темп, який моделює загальні (від всіх клієнтів) надходження коштів за видами продукції. Vh2 (Vhh) – темп вихідного потоку	Поточний рахунок комунального підприємства (фонд-масив формує надходження коштів за видами продукції).
OthPost	Конвейєр-масив	$OthPost[*](t) = OthPost[*](t-dt) + (Vhh[*] - Vh3[*])*dt$ Vh3 – час руху коштів між рахунками КП і рахунками постачальників	Фонд розрахунків комунального підприємства з постачальниками продукції
Sluh1	Конвертер	$Sluh1[*] = RANDOM(*,*)$	Випадкова змінна, за допомогою якої моделюються можливі несплати КП постачальникам

**Примітка:** [\*], (\*,\*) -- позначення, відповідно, елементів масивів та діапазонів при генерації випадкових змінних.

Розглянемо деякі результати імітаційних експериментів, які використовуються в ході прийняття управлінських рішень менеджерами КП.

Моделюється процес постачання для 4-х видів продукції. Термін імітації – квартал; крок імітації – день. Для забезпечення ритмічної роботи комунального підприємства такого профілю головним є синхронізація матеріальних і фінансових потоків між замовниками та постачальниками продукції.

На *рис. 2* показано динаміку замовлень на постачання продукції від різних клієнтів КП (у натуральних одиницях виміру). Як зазначалося раніше, підприємство агрегує замовлення та передає їх безпосередньо підприємствам-виробникам. Представлена динаміка добре відображає періодичність надходження замовлень впродовж кварталу. Видно, що досліджуваний про-

цес є достатньо нерівномірним, але в результаті аналізу виявлено, що це спричинено об'єктивними причинами і зумовлено встановленою ритмічністю споживання продукції в організаціях-замовниках. Наскільки традиційна організація процесу є ефективною, теж можна дослідити на імітаційній моделі. Якщо постачальники не спроможні вчасно задовольняти замовників, такий ритм потребує змін. Це дійсно так у нашому випадку, тому що, як свідчить динаміка, представлена на *рис. 3*, кількість незадоволених замовлень є значною.

Згідно з цим важливою проблемою для КП є забезпечення оптимального рівня запасів на його оптових складах. Ефективна система формування та управління запасами дозволить знизити тривалість операційного циклу, зменшити рівень поточних витрат на зберігання, трансакційних витрат по закупівлі товарів для

організацій-замовників; вивільнити з господарчого обороту частину фінансових коштів, зробивши реінвестицію їх у інші активи. Для КП це може проявитися в розширенні у майбутньому мережі організацій-клієнтів. Динаміка обсягів продукції на оптових складах комунального підприємства представлена на *рис. 4* (натуральні одиниці виміру). Як видно з наведеного графіка, динаміка накопичення продукції відповідає періодичності надходження та обробки агрегованих замовлень від клієнтів. Більш ретельне вивчення становища потребує переходу від аналізу динаміки агрегованих замовлень на різні види продукції від сукупного клієнту до розгляду закономірностей обслуговування конкретних клієнтів.

Додаткові імітаційні експерименти дозволили визначити динаміку структури запасів у розрізі основних груп продуктів; виявити сезонні коливання їх розмірів згідно зі специфікою замовлень та процесу споживання клієнтів.

Надання менеджерам КП, окрім загальної картини, даних стосовно прогнозної ситуації по кожному з клієнтів у конкретні часові періоди є підґрунтям прийняття оперативних управлінських рішень щодо врегулювання процесів їх обслуговування.

Динаміки фінансових розрахунків КП з організаціями-замовниками та постачальниками в розрізі чотирьох досліджуваних видів продукції наведені, відповідно, на *рис. 5* і *6*. Можливі несплати КП постачальникам

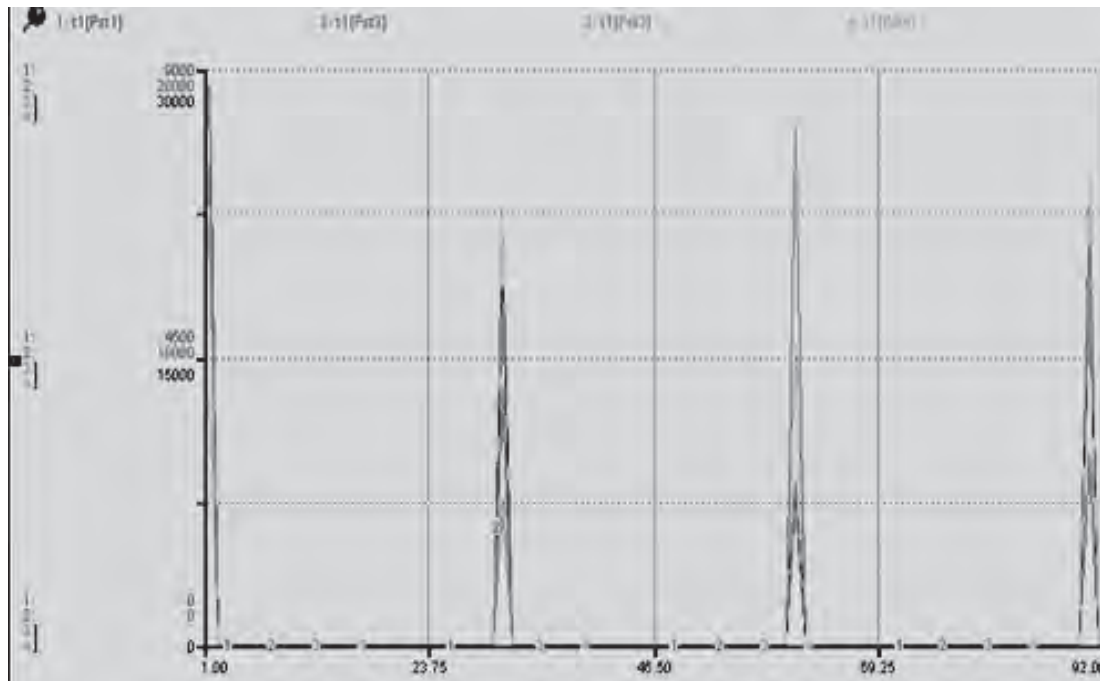


Рис. 2. Динаміка агрегованих КП замовлень на постачання продукції (натуральні одиниці виміру)

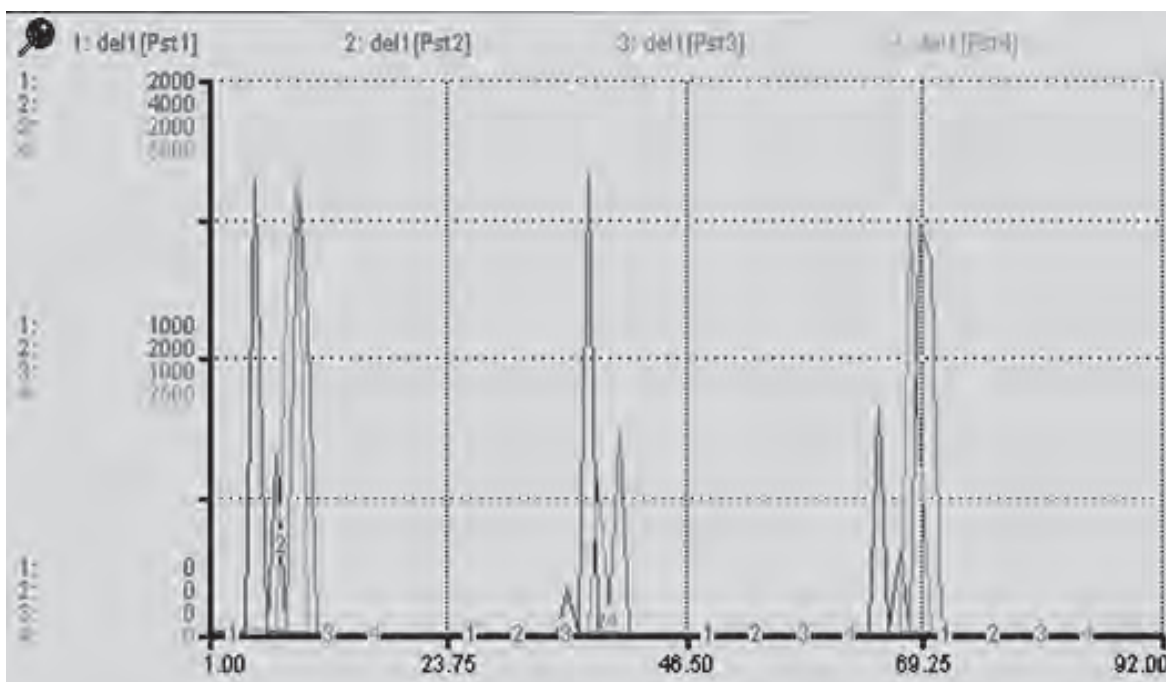


Рис. 3. Динаміка невиконаних замовлень на постачання продукції (натуральні одиниці виміру)

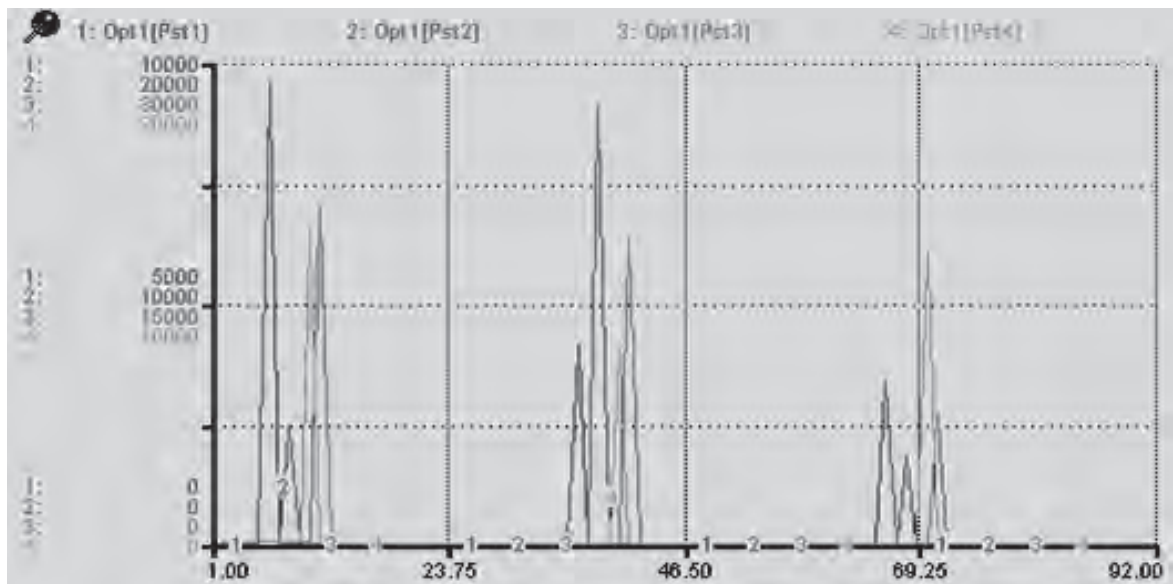


Рис. 4. Динаміка продукції на оптових складах КП (натуральні одиниці виміру)

Примітка: Ось ОХ – кроки імітації (дні).

моделюються за допомогою таких шумів (генерація значень випадкової змінної Sluh1) – рис. 7.

Як видно, відрахування КП постачальникам (зважаючи на існуючу затримку у часі) достатньо ритмічні, що, зокрема, свідчить про виконання організаціями-замовниками своїх фінансових зобов'язань. Аналіз стану поточного рахунку КП і динаміки змін його рівня дозволяє зробити конкретні висновки стосовно платоспроможності КП на конкретний момент часу; виявити потребу у фінансових ресурсах, достатню для нормального забезпечення операційної діяльності, а також визначитися з необхідністю залучення додаткових джерел фінансування.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонована модель-тренажер спрямована на відтворення динаміки розвитку об'єкта (комунального підприємства) з урахуванням різноманітних стохастичних змін середовища його функціонування. У ході розробки управлінських рішень менеджери КП мають можливість програвати різні господарчі ситуації, змінюючи параметри моделі, часові періоди імітації; враховувати збої та «вузькі місця» за допомогою вводу відповідних стохастичних змінних. У процесі аналізу отриманих результатів встановлюється загальна тривалість і структура операційного та фінансового циклів КП.

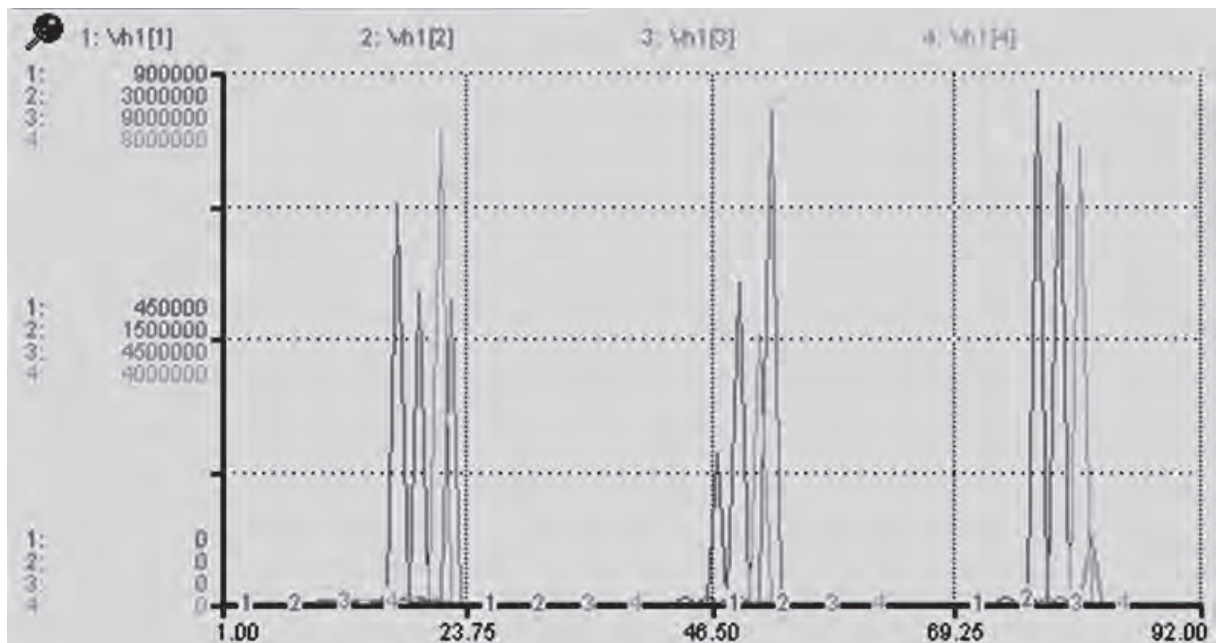


Рис. 5. Динаміка фінансових потоків – розрахунків замовників з комунальним підприємством (грн)

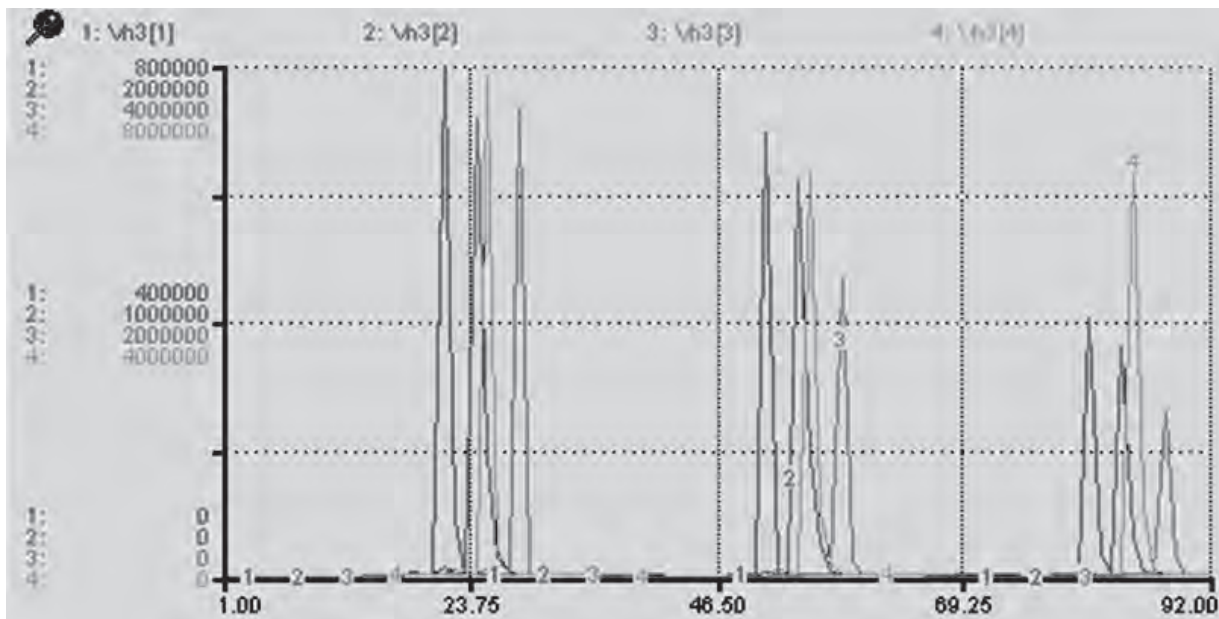


Рис. 6. Динаміка фінансових потоків – розрахунків комунального підприємства з виробниками (постачальниками) продукції (грн)

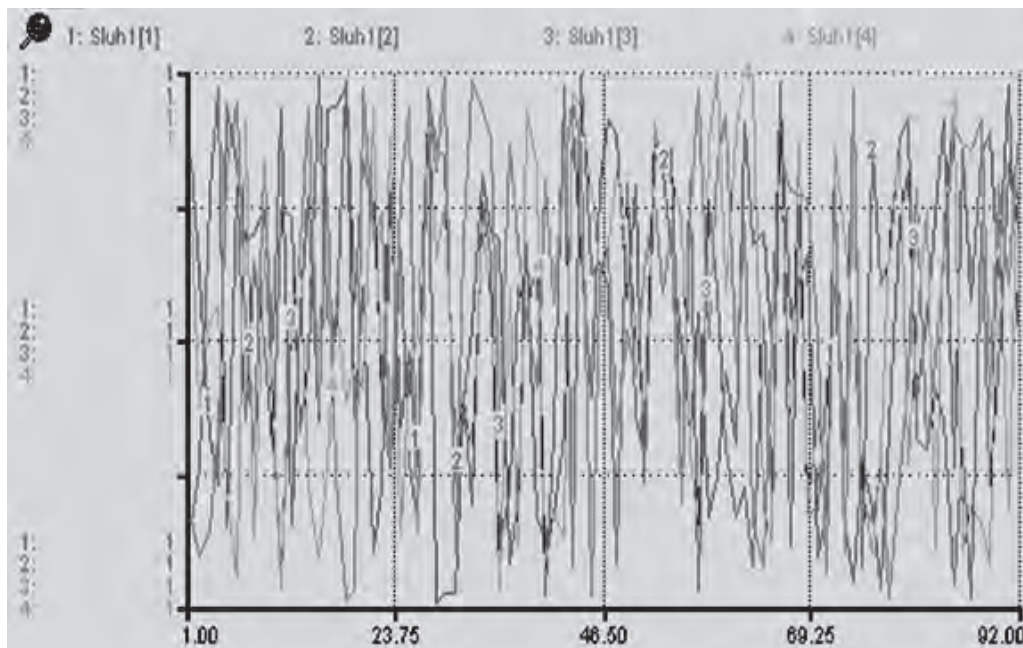


Рис. 7. Динаміка можливих несплат КП постачальникам продукції

Примітка: Ось ОХ – кроки імітації (дні).

На імітаційних експериментах можна дослідити вплив головних факторів, що визначають динаміку (тривалість) цих циклів.

Модульність та відкритість моделі дозволяють легко пристосувати її до конкретних умов функціонування комунальних підприємств досліджуваного профілю. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Каталевский Д. Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении / Д. Ю. Каталевский. – М. : МГУ, 2011. – 304 с.
2. Лычкина Н. Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических реше-

ний на предприятиях / Н. Н. Лычкина // Бизнес-информатика. – 2009. – № 1. – С. 35 – 41.

3. Соколовська З. М. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем : монографія / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова. – Одеса : Астропринт, 2011. – 502 с.

4. Цисарь И. Ф. Моделирование экономики в Ithink\_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки / И. Ф. Цисарь. – М. : Изд-во «ДИАЛОГ\_МИФИ», 2009. – 224 с.

5. Oren T. I., Zeigler B. P. Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation / T. I. Oren, B. P. Zeigler. – North-Holland Publishing company, pp. 78 – 88, 2009.

6. Sterman J. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World / J. Sterman. – Boston : McGraw-Hill Companies, 2000.

**7. Боев В. Д.** Исследование адекватности GPSS World и AnyLogic при моделировании дискретно-событийных процес сов / В. Д. Боев. – СПб. : ВАС, 2011. – 404 с.

**8. Борщев А. В.** Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика / А. В. Борщев // Exponenta Pro. – 2004. – № 3-4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gpss.ru/index-h.html>

**9. Карпов Ю. Г.** Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с Anylogic 5 / Ю. Г. Карпов. – СПб. : БХВ-Петербург, 2009. – 430 с.

**10.** Многоподходное имитационное моделирование в AnyLogic. XJ Technologies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xjtek.ru>

#### REFERENCES

Boev, V. D. *Issledovanie adekvatnosti GPSS World i AnyLogic pri modelirovanii diskretno-sobytiynykh protsessov* [Study the adequacy of GPSS World and AnyLogic modeling discrete-event processes.]. St. Petersburg: VAS, 2011.

Borshchev, A. V. "Practicheskoe agentnoe modelirovanie i ego mesto v arsenale analitika" [A practical agent based modeling and his place in the arsenal of Analytics]. In *Exponenta Pro*, no. 3-4 (2004): 35-41. <http://www.gpss.ru/index-h.html>

Katalevskiy, D. Yu. *Osnovy imitatsionnogo modelirovaniia i sistemnogo analiza v upravlenii* [Fundamentals of simulation

modeling and systems analysis in management]. Moscow: MGU, 2011.

Karpov, Yu. G. *Imitatsionnoe modelirovanie sistem. Vvedenie v modelirovanie s Anylogic 5* [Simulation modeling systems. Introduction to modeling with Anylogic 5]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2009.

Lychkina, N. N. "Imitatsionnye modeli v protsedurakh i sistemakh podderzhki priniatiia strategicheskikh resheniy na predpriiatiakh" [Simulation models of processes and systems to support strategic decision-making in the workplace]. *Biznes-informatika*, no. 1 (2009): 35-41.

"Mnogopodkhodnoe imitatsionnoe modelirovanie v AnyLogic. XJ Technologies" [Mnogopodhodnoe simulation in AnyLogic. XJ Tehnologis]. <http://www.xjtek.ru>.

Oren, T. I., and Zeigler, B. P. *Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation*: North-Holland Publishing company, 2009.

Sokolovska, Z. M., and Klepikova, O. A. *Komp'yuterne modeliuvannia skladnykh ekonomichnykh system* [Computer modeling of complex economic systems]. Odesa: Astroprint, 2011.

Sterman, J. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. Boston: McGraw-Hill Companies, 2000.

Tsisar, I. F. *Modelirovanie ekonomiki v Ithink\_Stella. Krizisy, nalogi, informatsiia, banki* [Simulation of the economy in Ithink\_Stella. Crises, taxes, information banks.]. Moscow: DIA-LOG\_MIFI, 2009.

УДК 330:519.6

## МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КЛАСТЕР-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

АКУЛОВ М. Г.

УДК 330:519.6

### Акулов М. Г. Модель стратегії розвитку кластер-логістичних систем

Функціональний аналіз стратегічного розвитку і характеристики властивостей кластер-логістичних систем на основі методології фізичної економіки дають можливість сформулювати модель, що обумовлює динаміку процесу нагромадження енергії в довільній відкритій соціально-економічній системі, яка застосовується до опису процесів стратегічного розвитку кластер-логістичних систем. Аналізується стратегія перерозподілу ресурсів кластера для енергетичного посилення економічного зростання.

**Ключові слова:** кластер-логістична система, модель, динаміка, стратегія розвитку, керування, економічне зростання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 5.

**Акулов Михайло Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Вінницький фінансово-економічний університет (вул. Пирогова, 71а, Вінниця, 21037, Україна)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

УДК 330:519.6

### Акулов М. Г. Модель стратегии развития кластер-логистических систем

Функциональный анализ стратегического развития и характеристика свойств кластер-логистических систем на основе методологии физической экономики дают возможность сформировать модель, описывающую динамику процесса накопления энергии в произвольной открытой социально-экономической системе, которая применяется к анализу процессов стратегического развития кластер-логистических систем. Анализируется стратегия перераспределения ресурсов кластера для энергетического усиления экономического роста.

**Ключевые слова:** кластер-логистическая система, модель, динамика, стратегия развития, управление, экономический рост

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 5.

**Акулов Михаил Григорьевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Винницкий финансово-экономический университет (ул. Пирогова, 71а, Винница, 21037, Украина)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

UDC 330:519.6

### Akulov M. G. Model of the Strategy of Development of Cluster-Logistic Systems

Functional analysis of strategic development and characteristic of properties of cluster-logistic systems on the basis of methodology of physical economy provide with a possibility to form a model that describes dynamics of the process of energy accumulation in an arbitrary open socio-economic system, which is applied to analysis of the processes of strategic development of cluster-logistic systems. The article analyses the strategy of redistribution of cluster resources for energetic strengthening of economic growth.

**Key words:** cluster-logistic system, model, dynamics, development strategy, management, economic growth.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 5.

**Akulov Mikhail G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Vinnitsa Finance and Economics University (vul. Pyrogova, 71a, Vinnitsya, 21037, Ukraine)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

**7. Боев В. Д.** Исследование адекватности GPSS World и AnyLogic при моделировании дискретно-событийных процес сов / В. Д. Боев. – СПб. : ВАС, 2011. – 404 с.

**8. Борщев А. В.** Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика / А. В. Борщев // Exponenta Pro. – 2004. – № 3-4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gpss.ru/index-h.html>

**9. Карпов Ю. Г.** Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с Anylogic 5 / Ю. Г. Карпов. – СПб. : БХВ-Петербург, 2009. – 430 с.

**10.** Многоподходное имитационное моделирование в AnyLogic. XJ Technologies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xjtek.ru>

#### REFERENCES

Boev, V. D. *Issledovanie adekvatnosti GPSS World i AnyLogic pri modelirovanii diskretno-sobytiynykh protsessov* [Study the adequacy of GPSS World and AnyLogic modeling discrete-event processes.]. St. Petersburg: VAS, 2011.

Borshchev, A. V. "Practicheskoe agentnoe modelirovanie i ego mesto v arsenale analitika" [A practical agent based modeling and his place in the arsenal of Analytics]. In *Exponenta Pro*, no. 3-4 (2004): 35-41. <http://www.gpss.ru/index-h.html>

Katalevskiy, D. Yu. *Osnovy imitatsionnogo modelirovaniia i sistemnogo analiza v upravlenii* [Fundamentals of simulation

modeling and systems analysis in management]. Moscow: MGU, 2011.

Karpov, Yu. G. *Imitatsionnoe modelirovanie sistem. Vvedenie v modelirovanie s Anylogic 5* [Simulation modeling systems. Introduction to modeling with Anylogic 5]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2009.

Lychkina, N. N. "Imitatsionnye modeli v protsedurakh i sistemakh podderzhki priniatiia strategicheskikh resheniy na predpriiatiakh" [Simulation models of processes and systems to support strategic decision-making in the workplace]. *Biznes-informatika*, no. 1 (2009): 35-41.

"Mnogopodkhodnoe imitatsionnoe modelirovanie v AnyLogic. XJ Technologies" [Mnogopodhodnoe simulation in AnyLogic. XJ Tehnologis]. <http://www.xjtek.ru>.

Oren, T. I., and Zeigler, B. P. *Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation*: North-Holland Publishing company, 2009.

Sokolovska, Z. M., and Klepikova, O. A. *Komp'yuterne modeliuvannia skladnykh ekonomichnykh system* [Computer modeling of complex economic systems]. Odesa: Astroprint, 2011.

Sterman, J. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. Boston: McGraw-Hill Companies, 2000.

Tsisar, I. F. *Modelirovanie ekonomiki v Ithink\_Stella. Krizisy, nalogi, informatsiia, banki* [Simulation of the economy in Ithink\_Stella. Crises, taxes, information banks.]. Moscow: DIA-LOG\_MIFI, 2009.

УДК 330:519.6

## МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КЛАСТЕР-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

АКУЛОВ М. Г.

УДК 330:519.6

### Акулов М. Г. Модель стратегії розвитку кластер-логістичних систем

Функціональний аналіз стратегічного розвитку і характеристики властивостей кластер-логістичних систем на основі методології фізичної економіки дають можливість сформулювати модель, що обумовлює динаміку процесу нагромадження енергії в довільній відкритій соціально-економічній системі, яка застосовується до опису процесів стратегічного розвитку кластер-логістичних систем. Аналізується стратегія перерозподілу ресурсів кластера для енергетичного посилення економічного зростання.

**Ключові слова:** кластер-логістична система, модель, динаміка, стратегія розвитку, керування, економічне зростання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 5.

**Акулов Михайло Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Вінницький фінансово-економічний університет (вул. Пирогова, 71а, Вінниця, 21037, Україна)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

УДК 330:519.6

### Акулов М. Г. Модель стратегии развития кластер-логистических систем

Функциональный анализ стратегического развития и характеристика свойств кластер-логистических систем на основе методологии физической экономики дают возможность сформировать модель, описывающую динамику процесса накопления энергии в произвольной открытой социально-экономической системе, которая применяется к анализу процессов стратегического развития кластер-логистических систем. Анализируется стратегия перераспределения ресурсов кластера для энергетического усиления экономического роста.

**Ключевые слова:** кластер-логистическая система, модель, динамика, стратегия развития, управление, экономический рост

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 5.

**Акулов Михаил Григорьевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Винницкий финансово-экономический университет (ул. Пирогова, 71а, Винница, 21037, Украина)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

UDC 330:519.6

### Akulov M. G. Model of the Strategy of Development of Cluster-Logistic Systems

Functional analysis of strategic development and characteristic of properties of cluster-logistic systems on the basis of methodology of physical economy provide with a possibility to form a model that describes dynamics of the process of energy accumulation in an arbitrary open socio-economic system, which is applied to analysis of the processes of strategic development of cluster-logistic systems. The article analyses the strategy of redistribution of cluster resources for energetic strengthening of economic growth.

**Key words:** cluster-logistic system, model, dynamics, development strategy, management, economic growth.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 5.

**Akulov Mikhail G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Vinnitsa Finance and Economics University (vul. Pyrogova, 71a, Vinnitsya, 21037, Ukraine)

**E-mail:** [akylov@i.ua](mailto:akylov@i.ua)

Ефективність розвитку національної економіки багато в чому визначається економічним потенціалом суб'єктів господарювання, їх конкурентоспроможністю й стабільністю в організації поточкових процесів за умов впливу факторів середовища на основі математичних методів, впровадженням сучасних концепцій керування, що базуються на новітніх інформаційних технологіях. Особливо це важливо в сучасних умовах, коли формуються кластерно-логістичні системи (КАС) промислових підприємств, що адаптуються до динаміки ринкової кон'юнктури під впливом різних факторів невизначеності й ризику.

Проте, сам процес кластеризації і формування КАС різних типів і форм характеризується множиною нестійких параметрів, а головне – відбором і перерозподілом енергетичних потужностей соціально-економічної системи. Фактори середовища, маючи неоднаковий ступінь структурованості, впливають на бізнес-процеси виробничих систем КАС на різних рівнях формування управлінських рішень.

Згідно із зазначеним актуальним постає моделювання стратегії розвитку кластер-логістичних систем на основі методології фізичної економіки та вироблення на її основі суспільно-орієнтованих цілей розвитку соціально-економічних систем (СЕС).

Найбільший внесок у розвиток теорії систематизації видів логістичних стратегій внесли вчені А. М. Гаджинський, В. В. Дибська, А. Г. Кальченко, Л. Б. Міротін, М. А. Окландер, Ю. В. Пономарьова, В. І. Сергеев, А. Н. Стерлігова. На їхню думку, у логістиці існують такі види стратегій: скорочення сукупних витрат, мінімізація інвестицій у логістичну систему, підвищення якості сервісного обслуговування споживачів, логістичного аутсорсингу. Проте, за сучасних умов, варто розширити стратегію кластерного логістичного партнерства і вертикальної інтеграції КАС.

Останнім часом в економіці активно розбудовується напрямок, названий фізичною економікою. Вихідною умовою цього напрямку є незаперечний факт, який полягає в тому, що будь-які економічні процеси, в остаточному підсумку, вимагають для їхнього здійснення витрат енергії. Основоположниками фізичної економіки є видатні вчені В. І. Вернадський, П. М. Кузнецов, Л. Х. Ларуш, С. А. Подолинський, М. Д. Руденко та ін. Прихильники цього напрямку розглядають економічну систему як відкриту нерівноважну систему, що обмінюється з навколишнім середовищем речовиною і енергією [1].

*Мета статті:* сформувати модель, що обумовлює динаміку процесу нагромадження енергії в довільній відкритій соціально-економічній системі, яка застосовується для аналізу процесів стратегічного розвитку кластер-логістичних систем.

Головною метою будь-якої соціально-економічної системи є досягнення такого ступеня розвитку, який дозволяє їй зберігати упорядковано-стійкий стан і цілісність у мінливих умовах ринкового середовища. Для мезоекономічного кластера це означає здатність відбирати із зовнішнього середовища, відтворювати й використовувати наявні ресурси для виробництва й подальшої реалізації продукції, тим самим забезпечувати економічну

доцільність його функціонування найближчим часом і сталий розвиток на перспективу [2, с. 14].

Кластер-логістична система, яка утворюється у просторі СЕС, може залишатися адекватною до умов прискорення процесів, що відбуваються в навколишній дійсності, тільки на основі випереджального розвитку. Відповідно, розвиток представляється ще однією метою кластера як системи, оскільки за допомогою цілеспрямованої зміни тих або інших параметрів діяльності за рахунок реалізації інновацій підприємства кластера можуть робити конкурентоспроможну продукцію (реалізовувати функціональну мету) і забезпечувати сталий розвиток (самозбереження). Реалізація цілей і підвищення ефективності кластер-логістичної системи забезпечується єдністю й взаємозв'язком морфології й функцій, реалізованих підсистемами (елементами КАС). Незалежно від стану зовнішнього оточення, у певний момент кластер-логістична система характеризується готовністю до сприйняття середовища (рецепторна функція), обробкою споживаних компонентів (керуюча функція) і впливу на середовище в процесі відбору необхідних елементів для зниження впливу несприятливих факторів (ефекторна функція), формуючи кластер-інноваційні активності [3, с. 230].

Вивчення класифікаційних угруповань видів стратегій кластер-логістичної системи показало, що за рівнем прийняття розв'язків виділяють корпоративну стратегію, стратегію бізнес-одиниць, функціональну й операційну стратегії. Різновидом функціональної стратегії слід вважати логістичну. При цьому варто відзначити той факт, що існує більша різниця між поняттями стратегічна логістика й логістична стратегія. Так, на принципах логістики, у тому числі й стратегічної, здійснюють функціонування всі логістичні системи, принципи функціонування яких багато в чому збігаються із загальними принципами організації економічних систем.

Узагальнивши досвід вітчизняних учених, характеристику властивостей кластер-логістичних систем можна представити згідно з *табл. 1*.

Як видно з *табл. 1*, КАС функціонують як деякі слабкі або сильно структуровані економічні системи, керування об'єктами й процесами в яких може бути побудоване на різних підходах, що досліджується загальною теорією керування.

Використання загальної теорії систем і методологічних принципів логістики припускає об'єктну й процесну декомпозицію кластер-логістичної системи. Формування бізнесу у КАС на основі процесного підходу дозволяє розв'язати низку важливих завдань – від скорочення невиробничих витрат і оптимізації використання ресурсів до досягнення стратегічної відповідності певного сегмента ринку вимогам споживачів. Тоді логістичний процес можна представити у вигляді сукупності всіх бізнес-процесів, що реалізують цілі КАС у стратегічному, тактичному або оперативному плані [4, с. 98].

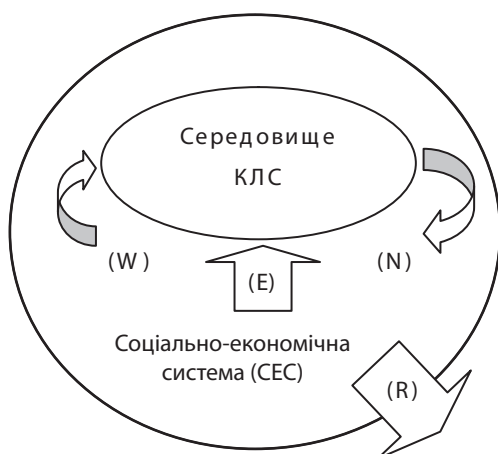
Будь-яка відкрита система, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, розсіює в навколишній простір енергію й для запобігання деградації повинна впливати на середовище з метою витягу з неї енергії.



Характеристика властивостей стратегій кластер-логістичних систем

Властивості	Характеристика властивостей
Компоненти	КЛС складаються з деякої кількості частин (елементів), необхідних для досягнення корпоративних цілей
Зв'язки	Компоненти КЛС пов'язані між собою і з зовнішнім середовищем, що забезпечує безперервність процесів, які протікають у системах
Структура	Для КЛС характерна ієрархічність побудови структур, тобто наявність у них підсистем; форма зв'язку організаційно закріплена в структурі систем, що забезпечує їх стійкість і надає стабільності
Взаємодія	Елементи КЛС впливають один на одного і тільки у взаємодії усіх елементів та зв'язків можливі процеси, за допомогою яких виникає результат
Процес	У КЛС одночасно здійснюється комплекс процесів, кожний з яких пов'язаний з будь-якими змінами; процеси змінюють ресурси, що входять у системи, перетворюючи їх у товари й послуги
Емерджентність	КЛС – це єдине ціле, що проявляє властивості лише в результаті взаємодії її елементів
Ідентифікація	КЛС мають властивості, на підставі яких їх можна розрізнити від інших явищ, що не входять у системи, визначивши межі систем від навколишнього середовища
Оточення	Явища й фактори зовнішнього середовища суттєво впливають на КЛС, змінюючи їх поведінку, що проявляється в принципах адаптивності й гнучкості

При цьому системі необхідна не довільна енергія, а так звана вільна енергія, яка може бути перетворена в роботу над зовнішнім середовищем. Будемо представляти довільну відкриту систему у вигляді деякого резервуара вільної енергії. Взаємодію такої системи із середовищем можна зобразити схемою, показаною на рис. 1.



**E** – запас вільної енергії системи СЕС;  
**W** – потужність, що витрачається СЕС на взаємодію із середовищем КЛС;  
**N** – потужність вхідного потоку із середовища КЛС;  
**R** – потужність потоку енергії, що розсіюється в процесі функціонування СЕС.

Рис. 1. Взаємодія соціально-економічної системи із середовищем КЛС

Зміна запасу вільної енергії системи описується таким диференціальним рівнянням:

$$\frac{dE}{dt} = N - W - R. \quad (1)$$

Усі мимовільні процеси в природі йдуть тільки у бік розсіювання енергії через границю системи. Для того, щоб створити потік енергії із середовища усередину системи, остання повинна робити певні цілеспрямовані дії. Це вимагає наявності в структурі системи керуючої підсистеми. На основі рис. 1 сформуємо схе-

му управлінських впливів (рис. 2), помістивши керуючу систему всередину відкритої системи.



Рис. 2. Схема подання управлінських впливів СЕС як системи керування КЛС

Відкрита соціально-економічна система фактично здійснює керування середовищем КЛС, виявляючи на неї вплив  $W$ . Відгук середовища у вигляді потоку енергії  $N$  на вході системи залежить від властивостей середовища й способу впливу на неї, застосовуваного системою, тобто є деякою функцією  $N(W)$  від  $W$ .

Керуюча підсистема ухвалює рішення щодо розподілу енергетичних ресурсів системи, тобто рішення щодо величини  $W$ .

Перепишемо рівняння (1) у такому вигляді:

$$\frac{dE}{dt} = N(W) - W - R. \quad (2)$$

Від виду функції  $N(W)$  залежить величина вхідного енергетичного потоку, тобто енергетична ефективність системи. У біологічних системах вид цієї функції формується в процесі еволюції. Цілеспрямовані інтелектуальні системи мають можливість самостійно змінювати вид цієї функції, підвищуючи свою ефективність.

Якщо  $N(W) > W - R$ , то  $\frac{dE}{dt} > 0$ , і запас вільної енергії системи росте, система розбудовується, одержуючи можливість більш ефективно адаптуватися до змін у навколишньому середовищі.

Якщо  $N(W) > W - R$ , то  $\frac{dE}{dt} < 0$  – система розсіює накопичену енергію, тобто деградує.

У реальному середовищі СЕС не створює енергію, а керує потоками енергії, що існують у природі, направляючи частину цих потоків всередину системи. При цьому витрати енергії на керування цими потоками повинні бути менші за результат, що досягається.

Перепишемо рівняння (2) у такий спосіб:

$$\frac{dE}{dt} = W \left( \frac{W}{N(W)} - 1 - \frac{R}{N(W)} \cdot \frac{N(W)}{W} \right). \quad (3)$$

Відношення корисного результату до витрат  $\eta = \frac{N(W)}{N}$  назовемо коефіцієнтом корисної дії системи, а відношення  $\gamma = \frac{R}{N(W)}$  назовемо коефіцієнтом втрат.

Оскільки втрати  $R$  не можуть перевищувати вхідного потоку  $N$ , величина  $\gamma$  лежить у межах  $0 \leq \gamma \leq 1$ . З урахуванням уведених позначень рівняння (3) набуде такого вигляду:

$$\begin{aligned} \frac{dE}{dt} &= W [(1-\gamma)\eta - 1], \text{ або} \\ \frac{dE}{dt} &= (1-\gamma)W \left( \eta - \frac{1}{1-\gamma} \right). \end{aligned} \quad (4)$$

Для системи, що розвивається, повинна виконуватися умова  $\eta > \frac{1}{1-\gamma}$ .

Позначивши  $\eta_{кр} = \frac{1}{1-\gamma}$ , одержимо

$$\frac{dE}{dt} = \frac{1}{\eta_{кр}} W (\eta - \eta_{кр}). \quad (5)$$

Вираз (5) дозволяє зробити два важливі висновки.

1. Для будь-якої кластер-логістичної системи, що розвивається, повинна виконуватися умова  $\eta > \eta_{кр}$ , тобто існує критичне значення коефіцієнта корисної дії КАС  $\eta_{кр}$ , нижче якого він не може опускатися.

2. Оскільки  $\eta > \eta_{кр} = \frac{1}{1-\gamma} = 1 + \frac{\gamma}{1-\gamma} > 1$ , то коефіцієнт корисної дії КАС, яка розвивається, завжди більше одиниці.

**Ц**ей, здавалося б, парадоксальний висновок пояснюється тим, що КАС створює додаткову енергію, проте не порушує закон збереження енергії, а, як було відзначено вище, перетворює потоки енергії в зовнішньому середовищі, направляючи частину їх у власну систему, витрачаючи на це значно менше власної енергетичної потужності. Стосовно економічних систем цей факт давно відомий і означає, що рентабельність економічної системи, яка розвивається, завжди більше одиниці. Протягом усієї історії людства спостерігається безперервне зростання коефіцієнта корисної дії земної цивілізації. Це пояснюється безперервним ростом наукових знань і вдосконалюванням технологій.

Повертаючись до рівняння (2), відзначимо, що збільшення запасу вільної енергії системи призведе до зростання її обсягу й, відповідно, до зростання потоку енергії  $R$ , пов'язаного із забезпеченням функціонування внутрішніх процесів у системі. Величина  $R$  зростає з ростом розміру системи, але, як правило, це зростання є нелінійним. В економічній системі це може пояснюватися, наприклад, зростанням транспортних витрат при збільшенні її розмірів. Будемо припускати, що потік  $R$  зростає пропорційно квадрату об'єму системи. Вважаючи, що щільність енергії в об'ємі системи постійна, одержуємо, що величина  $R$  буде пропорційна квадрату запасу вільної енергії системи ( $E$ ). У цьому випадку рівняння (2) можна записати в такий спосіб:

$$\frac{dE}{dt} = N(W) - W - \theta E^2, \quad (6)$$

де  $\theta$  – коефіцієнт пропорційності.

Як відзначалося вище, підсистема, що управляє КАС, розвивається відповідно до деякого правила, ухвалює рішення щодо величини потужності  $W$ , перетвореної в роботу над середовищем. Це правило є стратегією розвитку КАС.

**Р**озглянемо окремий випадок, коли величина  $W$  пропорційна запасу вільної енергії системи  $E$ , тобто  $W = \alpha E$ , а коефіцієнт корисної дії системи залишається постійним  $\eta = const$ . Це відповідає екстенсивному зростанню економічної системи в умовах незмінного технологічного укладу. У цьому випадку  $N(W) = \eta W$ , а рівняння (6) набуває такого вигляду:  $\frac{dE}{dt} = \alpha(\eta - 1)E - \theta E^2$ .

Позначивши  $\varepsilon = \alpha(\eta - 1)$  і врахувавши, що  $\varepsilon > 0$ , одержуємо відоме логістичне рівняння П. Ферхюльста [5, с. 170]:

$$\frac{dE}{dt} = \varepsilon E - \theta E^2. \quad (7)$$

Це рівняння може описувати зростання КАС у середовищі СЕС, що виявляє опір такому зростанню. На початковому етапі зростання, коли другим членом у рівнянні (7) можна знехотити, воно описує експонентне зростання запасу вільної енергії системи. Надалі зі зростанням розмірів системи починає позначатися вплив другого члена рівняння, і її зростання гальмується. У стаціонарному стані система буде мати запас вільної енергії  $E^*$ , який відповідає умові  $\varepsilon E - \theta E^2 = 0$  і дорівнює  $E^* = \frac{\varepsilon}{\theta}$ .

Отриманий результат не суперечить відомим фактам і підтверджує можливість застосування фізичного підходу до опису поведінки економічних систем.

Розглянемо приклад більш складної моделі. Нехай є дві економічні системи, що експлуатують той самий ресурс. Будемо припускати, що цей ресурс є поновлюваним і динаміка запасу вільної енергії, що втримується в ньому, описується рівнянням Ферхюльста (7). Таким ресурсом може бути, наприклад, деяка рослина або тваринна популяція. Припустимо, що обидві економічні системи у всьому однакові, але мають різні постійні коефіцієнти

корисної дії, тобто одна з економічних систем більш технологічно розвинена. Інших джерел енергії, крім експлуатованого поновлюваного ресурсу, в них немає. Це означає, що під час відсутності цього ресурсу вони деградують, і її коефіцієнт корисної дії менше критичного.

Позначимо запас вільної енергії, що втримується у поновлюваному ресурсі, через  $x$ , а запас вільної енергії в першій й другій економічних систем відповідно через  $y$  і  $z$ . Спільна динаміка всіх трьох систем буде описуватися моделлю, яка являє собою систему диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = \varepsilon x - \theta x^2 - \gamma_1 xy - \gamma_2 xz \\ \frac{dy}{dt} = -\mu y + \gamma_1 xy \\ \frac{dz}{dt} = -\mu z + \gamma_2 xz. \end{cases} \quad (8)$$

Перше рівняння описує динаміку поновлюваного ресурсу. Останні два члени в цьому рівнянні є потоками енергії, що вилучаються відповідно першою й другою економічними системами КАС. Друге і третє рівняння описують динаміку економічних систем. Відмінностям економічних укладів підсистем КАС відповідають різні чисельні значення коефіцієнтів  $\gamma_1$  і  $\gamma_2$ .

Розроблена модель вирішувалася за допомогою пакета імітаційного моделювання SIMULINK. Сценарій моделювання такий. Передбачалося, що експлуатована популяція вже перейшла в стаціонарний стан, у якому її запас вільної енергії становить 30 умовних одиниць. Обидві економічні системи починають експлуатувати популяцію одночасно, маючи рівний первісний запас вільної енергії в одну умовну одиницю. Коефіцієнт корисної дії обох систем менше критичного й має значення в першій системі 2,3 і в другій – 2,2.

Результати моделювання наведено на рис. 3.

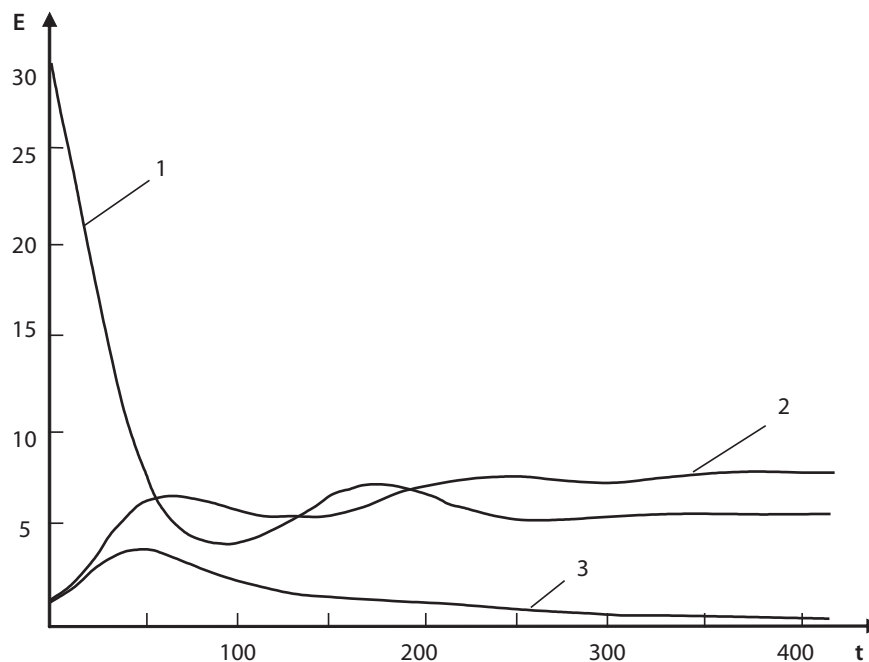


Рис. 3. Графік результатів модельного експерименту

На рис. 3 крива 1 відповідає динаміці запасу вільної енергії експлуатованої популяції, криві 2 і 3 – першій і другій економічним системам. Із графіків видно, що за наявності конкуренції на загальний ресурс перемагає економічна система, що має більший коефіцієнт корисної дії, тобто більшу ефективність функціонування.

## ВИСНОВКИ

Режими збалансованого зростання КАС правомірно розглядати як стаціонарні стани в просторі СЕС, до яких сходяться траєкторії розвитку кластерів. Циклічна, або коливальна, динаміка більшою мірою відповідає реальним процесам у порівнянні з поведінкою траєкторій моделей зростання. Запропонована модель розвитку слухна для КАС, що відносяться до різних типів господарювання. Незважаючи на абстрактний характер припущень, прийнятих у моделі стратегії розвитку кластер-логістичних систем, результати досліджень дають змогу відзначити строгість і прозорість висновків, що отримані на основі аналізу і модельного експерименту. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Воробйова Л. В.** Фізична економія у сучасній парадигмі економічної науки / Л. В. Воробйова // 36. наукових праць «Проблеми формування ринкової економіки». – Вип. 10. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 59 – 67.
- 2. Акулов М. Г.** Становлення мезорівневих кластер-логістичних систем / М. Г. Акулов // Інноваційний потенціал соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця: Центр підготовки наукових і навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2012. – Ч. 1. – С.13 – 19.
- 3. Боковець В. В.** Формування інноваційної політики підприємств харчової промисловості Вінницької області [Текст]: кол. Монографія / В. В. Боковець, В. В. Швед, М. Г. Акулов. – Вінниця: ВФЕУ, ТОВ «Нілан-ЛТД», 2012. – 231 с.
- 4. Карпова Н. П.** Стратегическая логистика снабжения: монография / Н. П. Карпова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 168 с.
- 5. Глуценко О.** Прогнозування як чинник підвищення ефективності регуляторної політики стримування нелегального підприємництва в Україні / О. Глуценко, О. Підхонний // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. Вип. 19. – С. 170 – 178.

## REFERENCES

Akulov, M. H. "Stanovlen-  
nia mezorivnevnykh klaster-  
lohistychnykh system" [Mezoriv-  
nevnykh cluster formation and lo-  
gistics systems.]. *Innovatsiinyi po-  
tentsial sotsialno-ekonomichnoho  
rozvytku Ukrainy v umovakh hlo-  
balizatsii*. Vinnytsia: Tsentr pid-  
hotovky naukovykh i navchalno-  
metodychnykh vydan VTEI KN-  
TEU, 2012. 13-19.

Bokovets, V. V., Shved, V. V., and Akulov, M. H. *Formuvannia innovatsiinoi polityky pidpriumstv kharchovoi promyslovosti Vinnytskoi oblasti* [Formation of the Innovation Policy of the food industry Vinnytsia region.]. Vinnytsia: VFEU; Nilan-LTD, 2012.

Hlushchenko, O., and Pidkhomnyi, O. "Prohnozuvannia iak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti rehuliatornoj polityky strymuvannia nelehalnogo pidpriumnytstva v Ukraini" [Forecasting as a factor in increasing the efficiency of regulatory

policy deter illegal business in Ukraine]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 170-178.

Karpova, N. P. *Strategicheskaia logistika snabzheniia* [Strategic logistics supply chain.]. Moscow: Kreativnaia ekonomika, 2011.

Vorobiova, L. V. "Fizychna ekonomiiia u suchasniï paradymhi ekonomichnoi nauky" [The physical economy of the modern paradigm of economics]. *Problemy formuvannia rynkovoï ekonomiky*, no. 10 (2002): 59-67.

УДК 519.6:004.94:658.5

## МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ІТ РОЗРАХУНКУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ВАСЬКІВ О. М., ЗДРОК В. В.

УДК 519.6:004.94:658.5

**Васьків О. М., Здрок В. В. Математична модель та автоматизація ІТ розрахунку виробничо-господарської діяльності підприємства**

У статті розроблено математичну модель задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, завдяки якій досліджено зміну випуску продукції суб'єктом господарювання. Нарощування виробничих потужностей підпорядковано показниковому закону розподілу випадкових величин, що дає можливість стверджувати: при збільшенні ресурсу часу на виготовлення продукції певного виду кількість виробленої продукції цього виду зростає. Також розроблено інформаційну технологію комп'ютерної реалізації створеної моделі. За змістом задачі кількість виробленої продукції більше нуля, тому зі збільшенням величини  $t$  буде зростати функція  $x_t$ . Ця зміна буде пропорційною кількості використаного часу та обсягові капіталовкладень. Наведена основна математична модель, а саме: теоретико-ігрова постановка задачі вибору суб'єктом господарювання оптимальної стратегії випуску продукції передбачає розрахунок оптимальних напрямів поточної діяльності та подальшого розвитку підприємства з метою отримання стабільних фінансово-господарських показників.

**Ключові слова:** математична модель, моделювання, нарощування виробничих потужностей, інформаційна технологія, теорія ігор, стратегія, підприємство.  
**Рис.:** 3. **Формул:** 13. **Бібл.:** 11.

**Васьків Оксана Миколаївна** – старший викладач, кафедра економічної кібернетики, Львівська державна фінансова академія (вул. Коперника, 3, Львів, 79000, Україна)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Здрок Валентин Володимирович** – кандидат технічних наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

УДК 519.6:004.94:658.5

**Vaskiv O. N., Zdrok V. V. Mathematical Model and Automation of Information Technology Planning of Production and Economic Activity of a Company**

В статье разработана математическая модель задачи наращивания производственных мощностей предприятия, благодаря которой исследовано изменение выпуска продукции предприятием. Наращивание производственных мощностей подчинено показательному закону распределения случайных величин, что дает возможность утверждать: при увеличении ресурса времени на изготовление продукции определенного вида количество произведенной продукции этого вида возрастает. Также разработана информационная технология компьютерной реализации созданной модели. По содержанию задачи количество произведенной продукции больше нуля, поэтому с увеличением величины  $t$  будет расти функция  $x_t$ . Это изменение будет пропорционально количеству используемого времени и объему капиталовложений. Приведенная основная математическая модель, а именно: теоретико-игровая постановка задачи выбора субъектом хозяйствования оптимальной стратегии выпуска продукции, предусматривает расчет оптимальных направлений текущей деятельности и дальнейшего развития предприятия с целью получения стабильных финансово-хозяйственных показателей.

**Ключевые слова:** математическая модель, моделирование, наращивание производственных мощностей, информационная технология, теория игр, стратегия, предприятие.  
**Рис.:** 3. **Формул:** 13. **Библ.:** 11.

**Васьків Оксана Миколаївна** – старший преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Львовская государственная финансовая академия (ул. Коперника, 3, Львов, 79000, Украина)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Здрок Валентин Владимирович** – кандидат технических наук, профессор, кафедра экономической кибернетики, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

UDC 519.6:004.94:658.5

**Vaskiv O. N., Zdrok V. V. Mathematical Model and Automation of Information Technology Planning of Production and Economic Activity of a Company**

The article develops a mathematical model of the task of increase of production capacities of a company, which helped to study the change of production output by a company. Increase of production capacities conforms to the significant law of distribution of random values, which gives ground to assert that when increasing time resource for manufacture of a product of a certain type the number of the manufactured products of this type increases. The article develops an information technology of computer realisation of the created model. In accordance with the task the number of the manufactured products is bigger than zero, that is why the function  $t$  will grow with increase of  $x_t$ . This change will be proportional to the number of the used time and volume of investments. The article provides a mathematical model, namely: theoretical-game task setting for selecting an optimal strategy of production output by an economic subject envisages calculation of optimal directions of current activity and further development of a company with the purpose of obtaining stable financial and economic indicators.

**Key words:** mathematical model, modelling, increase of production capacities, information technology, game theory, strategy, company.

**Рис.:** 3. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 11.

**Vaskiv Oksana N.** – Senior Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Lviv State Academy of Finance (vul. Kopernyka, 3, Lviv, 79000, Ukraine)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Zdrok Valentin V.** – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Department of Economic Cybernetics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Bokovets, V. V., Shved, V. V., and Akulov, M. H. *Formuvannia innovatsiinoi polityky pidpriumstv kharchovoi promyslovosti Vinnytskoi oblasti* [Formation of the Innovation Policy of the food industry Vinnytsia region.]. Vinnytsia: VFEU; Nilan-LTD, 2012.

Hlushchenko, O., and Pidkhomnyi, O. "Prohnozuvannia iak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti rehuliatornoj polityky strymuvannia nelehalnogo pidpriumnytstva v Ukraini" [Forecasting as a factor in increasing the efficiency of regulatory

policy deter illegal business in Ukraine]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 170-178.

Karpova, N. P. *Strategicheskaia logistika snabzheniia* [Strategic logistics supply chain.]. Moscow: Kreativnaia ekonomika, 2011.

Vorobiova, L. V. "Fizychna ekonomiiia u suchasniï paradymi ekonomichnoi nauky" [The physical economy of the modern paradigm of economics]. *Problemy formuvannia rynkovoï ekonomiky*, no. 10 (2002): 59-67.

УДК 519.6:004.94:658.5

## МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ІТ РОЗРАХУНКУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ВАСЬКІВ О. М., ЗДРОК В. В.

УДК 519.6:004.94:658.5

**Васьків О. М., Здрок В. В. Математична модель та автоматизація ІТ розрахунку виробничо-господарської діяльності підприємства**

У статті розроблено математичну модель задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, завдяки якій досліджено зміну випуску продукції суб'єктом господарювання. Нарощування виробничих потужностей підпорядковано показниковому закону розподілу випадкових величин, що дає можливість стверджувати: при збільшенні ресурсу часу на виготовлення продукції певного виду кількість виробленої продукції цього виду зростає. Також розроблено інформаційну технологію комп'ютерної реалізації створеної моделі. За змістом задачі кількість виробленої продукції більше нуля, тому зі збільшенням величини  $t$  буде зростати функція  $x_t$ . Ця зміна буде пропорційною кількості використаного часу та обсягові капіталовкладень. Наведена основна математична модель, а саме: теоретико-ігрова постановка задачі вибору суб'єктом господарювання оптимальної стратегії випуску продукції передбачає розрахунок оптимальних напрямів поточної діяльності та подальшого розвитку підприємства з метою отримання стабільних фінансово-господарських показників.

**Ключові слова:** математична модель, моделювання, нарощування виробничих потужностей, інформаційна технологія, теорія ігор, стратегія, підприємство.  
**Рис.:** 3. **Формул:** 13. **Бібл.:** 11.

**Васьків Оксана Миколаївна** – старший викладач, кафедра економічної кібернетики, Львівська державна фінансова академія (вул. Коперника, 3, Львів, 79000, Україна)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Здрок Валентин Володимирович** – кандидат технічних наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

УДК 519.6:004.94:658.5

**Vaskiv O. N., Zdrok V. V. Matematicheskaya model' i avtomatizatsiya IT rascheta proizvodstvenno-hozyajstvennoï deyatel'nosti predpriyatiya**

В статье разработана математическая модель задачи наращивания производственных мощностей предприятия, благодаря которой исследовано изменение выпуска продукции предприятием. Наращивание производственных мощностей подчинено показательному закону распределения случайных величин, что дает возможность утверждать: при увеличении ресурса времени на изготовление продукции определенного вида количество произведенной продукции этого вида возрастает. Также разработана информационная технология компьютерной реализации созданной модели. По содержанию задачи количество произведенной продукции больше нуля, поэтому с увеличением величины  $t$  будет расти функция  $x_t$ . Это изменение будет пропорционально количеству используемого времени и объему капиталовложений. Приведенная основная математическая модель, а именно: теоретико-игровая постановка задачи выбора субъектом хозяйствования оптимальной стратегии выпуска продукции, предусматривает расчет оптимальных направлений текущей деятельности и дальнейшего развития предприятия с целью получения стабильных финансово-хозяйственных показателей.

**Ключевые слова:** математическая модель, моделирование, наращивание производственных мощностей, информационная технология, теория игр, стратегия, предприятие.  
**Рис.:** 3. **Формул:** 13. **Библ.:** 11.

**Васьків Оксана Миколаївна** – старший преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Львовская государственная финансовая академия (ул. Коперника, 3, Львов, 79000, Украина)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Здрок Валентин Владимирович** – кандидат технических наук, профессор, кафедра экономической кибернетики, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

UDC 519.6:004.94:658.5

**Vaskiv O. N., Zdrok V. V. Mathematical Model and Automation of Information Technology Planning of Production and Economic Activity of a Company**

The article develops a mathematical model of the task of increase of production capacities of a company, which helped to study the change of production output by a company. Increase of production capacities conforms to the significant law of distribution of random values, which gives ground to assert that when increasing time resource for manufacture of a product of a certain type the number of the manufactured products of this type increases. The article develops an information technology of computer realisation of the created model. In accordance with the task the number of the manufactured products is bigger than zero, that is why the function  $t$  will grow with increase of  $x_t$ . This change will be proportional to the number of the used time and volume of investments. The article provides a mathematical model, namely: theoretical-game task setting for selecting an optimal strategy of production output by an economic subject envisages calculation of optimal directions of current activity and further development of a company with the purpose of obtaining stable financial and economic indicators.

**Key words:** mathematical model, modelling, increase of production capacities, information technology, game theory, strategy, company.  
**Pic.:** 3. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 11.

**Vaskiv Oksana N.** – Senior Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Lviv State Academy of Finance (vul. Kopernyka, 3, Lviv, 79000, Ukraine)  
**E-mail:** omvaskiv@ukr.net

**Zdrok Valentin V.** – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Department of Economic Cybernetics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

**Ф**ункціонування суб'єкта господарювання в умовах невизначеного ринку потребує вибору способу управління його виробничою діяльністю.

Поява конкурентів на споживчих ринках сприяє активізації інвестиційно-інноваційних процесів, що забезпечують розширення та впровадження нових виробничих потужностей.

Аналіз управління фінансово-виробничою системою, вирішення конфліктних ситуацій, формування планів на майбутнє відбувається із застосуванням економіко-математичних методів прийняття рішень. Математичні методи та моделі дають можливість розв'язати задачі оптимізації планування та управління, які відображають специфіку виробничих процесів, здійснювати вибір суб'єктом господарювання оптимальної стратегії випуску продукції, розраховуючи оптимальні напрями поточної діяльності та подальшого розвитку підприємства з метою отримання стабільних фінансово-господарських показників і спрогнозувати його діяльність в майбутньому.

Ускладнення функцій виробничо-економічних систем, удосконалення форм господарювання зумовили необхідність широкого застосування в практиці управління підприємствами математичного моделювання та інформаційних технологій. Використання математичних методів для оцінювання стану підприємства, прогнозування його розвитку, вироблення та практичного обґрунтування з наукового й ефективних з економічного погляду управлінських рішень є життєво необхідною, продиктованою пріоритетами розвитку економіки. Реалізація моделей і методів автоматизації виконання функцій і завдань виробничого та організаційного управління на підприємствах неможлива без створення та використання нових інформаційних технологій.

У період становлення та розвитку підприємства поряд з іншими виникла проблема розрахунку нарощування його виробничих потужностей та вибору оптимальної стратегії діяльності підприємства на споживчому ринку.

Проблемі математичного моделювання задачі нарощування потужностей виробничого підприємства, вибору оптимальних стратегій діяльності підприємства в умовах ринку та розробленні інформаційної технології для її автоматизованої реалізації присвячені праці таких вітчизняних учених: Безуса П., Жмуркевича А., Распопова Р., Стадник Ю., Швець І., Юринця В., Юринець З. та ін.

Метою статті є розроблення математичної моделі задачі нарощування виробничих потужностей підприємства, теоретико-ігрова постановка задачі вибору суб'єктом господарювання оптимальної стратегії випуску продукції, а також створення інформаційної технології для її комп'ютерної реалізації.

Формування й використання виробничих потужностей на підприємствах характеризується позитивною динамікою підвищення ефективності даних процесів. Сстійке зростання обсягів виробництва, розширення ринків збуту, зростання купівельної спроможності населення обумовлюють наявність процесів нарощування виробничих потужностей за умов їх одночасної реструктуризації в напрямку виробництва високоякісної продукції середнього та вищого цінових сегментів. Процеси злиття й

поглинання сприяють консолідації активів і підвищують інвестиційні можливості виробників щодо здійснення технічного оновлення й розширення виробництва. Високий рівень конкуренції змушує підприємства не тільки постійно оновлювати та поліпшувати асортимент вироблюваної продукції, але й застосовувати широкий спектр маркетингових заходів, більшість із яких є витратними й потребує залучення значних фінансових ресурсів, що зрештою підвищує собівартість продукції та знижує ефективність інвестиційних процесів [10].

Вивчаючи ринок продукції певного виду, її асортимент та ціну, можна зробити висновок, що ціна на продукцію постійно змінюється (зазвичай зростає) і залежить від якості та ціни сировини; трудових ресурсів, обсягу капіталовкладень у виробництво; наявної кількості продукції на ринку, використання найновіших технологій у її виробництві; потужності устаткування та інших чинників.

**К**ожне підприємство як товаровиробник має певну виробничу потужність, яка справляє вирішальний вплив на багато важливих параметрів його виробничої діяльності. Виробнича потужність  $N_{\text{пот}}^{\text{вир}}$  підприємства характеризує максимально можливий денний, місячний або річний обсяг випуску продукції  $x_j = x_j(t)$ , заздалегідь визначених номенклатури, асортименту та якості за умови найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва. Підприємство виготовляє продукцію за час  $t$ , реалізує її на ринку за деякою ціною  $H_{rj}$  і може отримати від здійснення господарської діяльності прибуток.

Обсяг капіталовкладень у момент часу пропорційний частині прибутку, яку використовують на розширення виробництва, ціні продукції, її кількості та початковій потужності виготовлення асортименту продукції. Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що обсяг капіталовкладень лінійно залежить від згаданих величин, тобто [1, 2]:

$$K(t) = m_{\text{розшир}}^{\text{вир}} \cdot H_{rj} \cdot x_j(t) \cdot N_{\text{пот}}^{\text{вир}}, \quad (1)$$

де  $K(t)$  – обсяг капіталовкладень спрямований у виробництво;

$m_{\text{розшир}}^{\text{вир}}$  – частина прибутку, яку використовують на розширення виробництва;

$H_{rj}$  – ціна одиниці продукції  $j$ -го виду;

$x_j(t)$  – кількість виготовленої продукції  $j$ -го виду;

$N_{\text{пот}}^{\text{вир}}$  – частка виробничих потужностей виготовлення певного виду продукції.

Розширення виробництва приведе до збільшення випуску продукції, тобто, якщо  $K = K(t) > 0$ , то будемо мати збільшення випуску продукції. Тенденція збільшення виготовленої продукції ( $x(t)$ ) у момент часу  $t$  пропорційна наявній кількості капіталовкладень  $K(t)$ . У результаті одержуємо рівняння

$$x'(t) = h \cdot K(t), \quad (2)$$

де  $h$  – коефіцієнт пропорційності, який у роботі приймається сталим.

За змістом задачі  $x_j(t) > 0$ , тому зі збільшенням величини  $t$  буде зростати функція  $x_j$ . Ця зміна буде пропорційною кількості використаного часу та обсягові капіталовкладень, тобто

$$dx_j(t) = \omega(t)dt, \quad (3)$$

де  $\omega(t)$  – деякий коефіцієнт.

Припускаючи, що коефіцієнт  $\omega(t)$  є лінійною функцією від часу та від величини капіталовкладень, він набуває такого вигляду:

$$\omega(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{rj} \cdot x_j(t) \cdot N_{nom}^{sup} \cdot h, \quad (4)$$

і підставляючи вираз (4) у співвідношення (3), отримаємо диференціальне рівняння першого порядку. Розв'язавши його, отримаємо

$$x_j = C \cdot e^{\lambda \cdot t_j}, \quad (5)$$

де  $C$  – константа, яку визначають з початкових умов рівняння.

Враховуючи початкову умову  $x_j(t_0) = x_0$ , маємо

$$x_j = x_0 \cdot \exp(\lambda \cdot (t_j - t_0)). \quad (6)$$

Проаналізувавши залежність  $x_j(t_j)$  для рівняння (6), можемо стверджувати, що збільшуючи ресурс часу на виготовлення певного виду продукції, кількість виробленої продукції  $j$ -го виду зростає (рис. 1).

**Р**озглядаючи випадок, коли  $\omega(t)$  пропорційно залежить від виділеного обсягу капіталовкладень у розширене виробництво і найбільш можливого забезпечення цим капіталом кількості виробленої продукції  $x_j(t)$ , приходимо до висновку, що виробництво продукції  $j$ -го виду потребує деякої величини капіталу і, досягаючи певного значення капіталу, виробництво продукції можна збільшити до деякого максимального обсягу  $x_{jmax}(t)$ , причому подальше зростання капіталу не приводить до помітного збільшення виробництва продукції  $x_j(t)$ .

Для цього випадку можна записати, що

$$\omega(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{rj} \cdot x_{jmax}(t) \cdot N_{nom}^{sup} \cdot h - m_{розшир}^{sup} \cdot H_{rj} \cdot x_j(t) \cdot N_{nom}^{sup} \cdot h, \quad (7)$$

де  $x_j(t)$  – кількість виробленої продукції за час  $t$ .

Підставляючи вираз (7) у співвідношення (3), отримуємо неоднорідне диференціальне рівняння першого порядку, яке описує динаміку поточної зміни виготовлення продукції  $j$ -го виду підприємством:

$$dx_j(t) = m_{розшир}^{sup} \cdot H_{rj} \cdot N_{nom}^{sup} \cdot h \cdot (x_{jmax} - x_j)dt, \quad (8)$$

$$j = \overline{1, n}.$$

Для розв'язання рівняння (8) спочатку розглянемо відповідне однорідне рівняння і, відокремлюючи змінні та інтегруючи його, знайдемо загальний розв'язок. Частковий розв'язок неоднорідного рівняння (8) шукаємо методом варіації довільних сталих.

Згідно з цим методом розв'язок неоднорідного рівняння шукаємо в такому ж вигляді, як і розв'язок однорідного, а  $C$  вважаємо невідомою функцією від  $t$ , тобто  $C = C(t)$ .

Припустимо, що шукане значення  $x_j(t)$  однозначно виділяється із множини розв'язків початковою умовою  $x_j(0) = 0$ .

Здійснвши математичні перетворення, визначаємо функцію  $C(t)$ :

$$C(t) = e^{\lambda \cdot t_j} \cdot x_{jmax} + C_1, \quad (9)$$

де  $C_1$  – константа, яку визначаємо з початкових умов.

Враховуючи значення функції  $C(t)$  і умову  $x_j(0) = 0$ , знаходимо значення константи  $C_1$ . Здійснвши математичні перетворення та розглядаючи граничний випадок, отримуємо загальний розв'язок рівняння (8) у такому вигляді:

$$x_j(t) = 1 - e^{-\lambda \cdot t_j}. \quad (10)$$

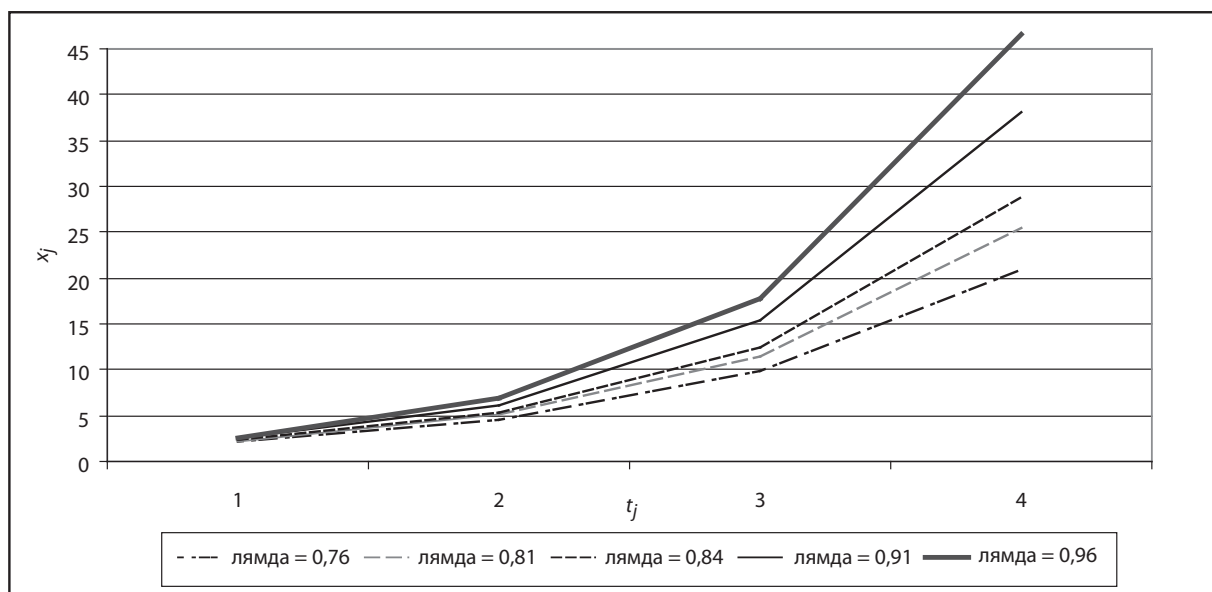


Рис. 1. Графічна залежність  $x_j(t_j)$  для рівняння (6) при  $\lambda = 0,76; 0,81; 0,84; 0,91; 0,96$

Економічні умови господарювання, зовнішнє середовище суттєво впливають на можливості підприємств щодо реалізації процесів відтворення основних засобів, упровадження нових технологічних процесів, окремих об'єктів обладнання. Основними чинниками, за допомогою яких нові умови господарювання впливають на ухвалення управлінських рішень щодо створення нових, розширення і диверсифікацію діючих виробничих потужностей, для промислових підприємств України є [9, 10]:

- ✦ розробка й реалізація стратегії розвитку виробництва, включаючи реструктуризацію виробництва як елемент його розвитку;
- ✦ підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що виготовляється українськими підприємствами;
- ✦ необхідність оновлення й розширення асортименту продукції, що обумовлено змінами споживчого попиту;
- ✦ пошук і реалізація резервів підвищення ефективності виробництва;
- ✦ зниження рівня споживаних ресурсів, витрат і собівартості продукції.

Необхідну кількість товарів потрібної якості можна створити лише на базі точного балансу виробничих можливостей підприємства та з урахуванням вимог споживача до товару. Рішення про виробництво товару має прийматися на основі складових, наведених на *рис. 2*.

В умовах жорсткої конкуренції підприємству потрібно більше приділяти уваги формуванню оптимальної стратегії, яка є базою для планування перспективних досліджень, кадрової та інвестиційної політики.

Підвищення конкурентності підприємства залежить від ефективної товарної, збутової та цінової політики, технологічного розвитку підприємства.

У сучасних умовах діяльності промислових підприємств, які прагнуть не тільки втриматись на українському ринку, але й конкурувати з іншими виробниками та ефективно організувати розподіл виготовленої продукції, більшість підприємств звертається до послуг торгових посередників. З цієї метою виробники формують канали розподілу товарів, що є одним із найважливіших стратегічних рішень у сфері збуту продукції підприємства. Аналізуючи баланс виробничих можливостей, можна створити необхідну кількість товарів потрібної якості з урахуванням вимог споживачів.

Розв'язування завдань, пов'язаних з освоєнням нових продуктово-товарних стратегій (вплив вибору стратегій на обсяг продажу товарів, що вже виготовляються на підприємстві, оцінка експортних можливостей товару, аналіз конкурентоспроможності товару), забезпечує ефективну діяльність підприємства.

Стратегія розвитку підприємства – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на зміцнення позиції, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей, потребує відповідних стратегій розвитку виробництва. Рівень виробництва значною мірою формує конкурентну позицію і, навпаки, ринкові чинники впливають на зміст і характеристики виробничих стратегій. Стратегія підприємства постійно розвивається і повинна поєднувати в собі заплановану й продуману лінію поведінки, а також можливість реагувати на все нове, ще незаплановане [4].

Для створення повноцінної стратегії розвитку та стабільного функціонування підприємства потрібно сформулювати колектив фахівців конкретного підприємства, який здатен в умовах постійних змін (у тому числі і негативних) адаптувати стратегію розвитку підприємства до нових умов і забезпечити в умовах неминучих

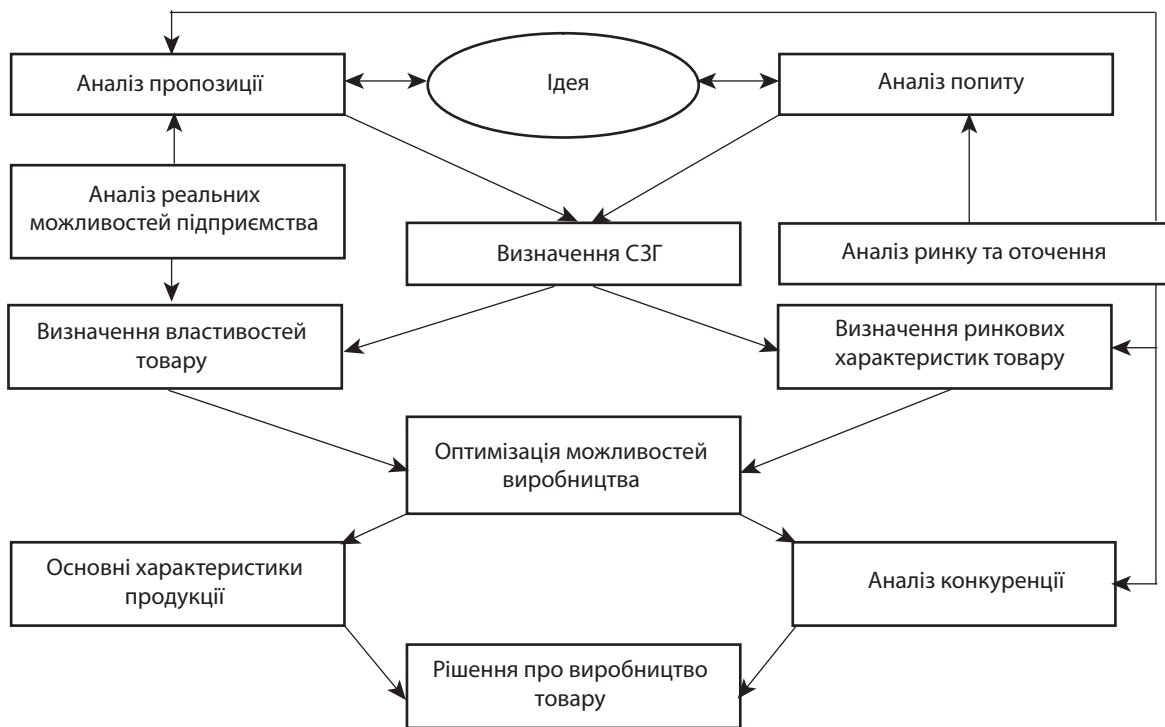


Рис. 2. Етапи процесу прийняття рішення про виробництво товару [3]



фінансових, технічних і кадрових обмежень повноцінне функціонування підприємства [3].

Однією з найважливіших ланок виробництва підприємства є збут продукції, який може здійснюватися за договорами, через оптові бази, фірмові магазини, роздрібну торгівлю, що забезпечує підвищення рівня задоволення потреб споживачів і на цій основі – отримання максимального прибутку.

Вибір стратегії поточної діяльності та подальшого розвитку підприємства з метою отримання стабільних фінансово-господарських показників характеризується конфліктними ситуаціями в невизначеному середовищі, які можна описати, використовуючи економіко-математичні методи, зокрема апарат теорії ігор, який намагається математично зафіксувати поведінку в стратегічних ситуаціях, в яких успіх суб'єкта, що робить вибір, залежить від вибору інших учасників. Основою теорії ігор є формалізація таких фундаментальних понять, як конфлікт, ухвалення рішення в конфлікті та оптимальність ухваленого рішення [11].

Аналізуючи ринок збуту продукції, підприємство приходять до висновку, що ціна на продукцію залежить від її наявної кількості на споживчому ринку. Враховуючи все вищесказане, припускаємо, що зростання функції описується експоненціальним законом (10) [5, 6, 7], математичне сподівання  $\bar{Y}$  для якого записуємо таким

$$\bar{Y} = \frac{1}{\ln \frac{1}{\beta}},$$

де  $\beta$  – деякий параметр ( $0 \leq \beta \leq 1$ ).

Збут  $n$  типів продукції може принести підприємству певний сумарний прибуток  $P$ , який розраховують за формулою [6, 8]

$$P = \sum_{j=1}^n N_{nom}^{sup} \theta_j \xi_j (1 - e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_j}), \quad (11)$$

де  $N_{nom}^{sup}$  – виробничі потужності підприємства;

$\theta_j$  – прибутковість  $j$ -го типу продукції;

$\xi_j$  ( $j = \overline{1, n}$ ) – відсотки (частка) виробничих потужностей підприємства, які виділені для виробництва  $j$ -го типу продукції;

$S$  – загальна кількість решти підприємств, на яких виробляється аналогічна продукція;

$\eta_j$  – частка виробничих потужностей інших підприємств, які задіяні для виробництва  $j$ -го типу продукції.

Здійснивши математичні перетворення у рівнянні (11), отримуємо систему рівнянь для визначення оптимальних стратегій ринку  $\eta_i$  ( $i = \overline{1, n}$ ), тобто попиту на певного типу продукцію на ринку

$$\begin{aligned} \ln \theta_1 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_1 &= \ln \theta_2 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_2, \\ \ln \theta_3 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_3 &= \ln \theta_4 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_4, \end{aligned} \quad (12)$$

$$\ln \theta_j - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_j = \ln \theta_{j+1} - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_{j+1},$$

$$\ln \theta_n - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_n = \ln \theta_1 - \ln \frac{1}{\beta} S \eta_1,$$

$$\eta_1 + \eta_2 + \dots + \eta_i + \dots + \eta_n = 1$$

та оптимальних стратегій підприємства  $\xi_j$  ( $j = \overline{1, n}$ )

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_1 \xi_1 e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_1} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_2 \xi_2 e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_2} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_j \xi_j e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_j} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\ln \frac{1}{\beta} S \theta_{n-1} \xi_{n-1} e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_{n-1}} + \ln \frac{1}{\beta} S \theta_n \xi_n e^{-\ln \frac{1}{\beta} S \eta_n} = 0,$$

$$\xi_1 + \xi_2 + \dots + \xi_i + \dots + \xi_n = 1.$$

Розраховані засобами пакету прикладних програм для проведення математичних обчислень оптимальні стратегії випуску жіночого взуття підприємством здійснювались на підставі реальних даних для ПП «ІГНАРТ».

Проведені розрахунки, використовуючи створену інформаційну технологію для комп'ютерної реалізації розглянутих задач, характеризують оптимальні напрямки діяльності підприємства, які розподілились для деяких типів продукції таким чином (рис. 3):

– 2008 рік – виробнику продукції найкраще було виробляти і реалізовувати моделі В' – 20% та В' – 23%;

– 2009 рік – найвигідніше виробнику було виготовляти моделі А' – 21%, В' – 22%;

– 2010 рік – вигідно було виробляти модель Г' – 21% та Д' – 22%;

– 2011 рік – враховуючи оптимальні стратегії випуску продукції підприємству, вигідно було виробляти моделі В' – 19,5%, Г' – 19%, А' – 18,5% та Д' – 18%;

– 2012 рік – спостерігався незначний попит на всі моделі, і лише моделі В' – 19,9%, Г' – 18% варто було виробляти підприємству.

Аналізуючи розрахунки оптимальних напрямів діяльності підприємства, отримуємо: виробництво продукції моделей А', В' і Д' у меншій кількості, як у попередньому періоді – 1%, 6,5% та 5% відповідно, моделей В' у більшій кількості в порівнянні з 2011 р. на 3%, а моделей Г' таку ж кількість, як у попередньому досліджуваному періоді.

## ВИСНОВКИ

Розроблення і використання інформаційної технології для розрахунку нарощування виробничих потужностей, які підпорядковані показниковому закону розподілу випадкових величин, а також визначення стратегії вибору розвитку суб'єкта господарювання, дає

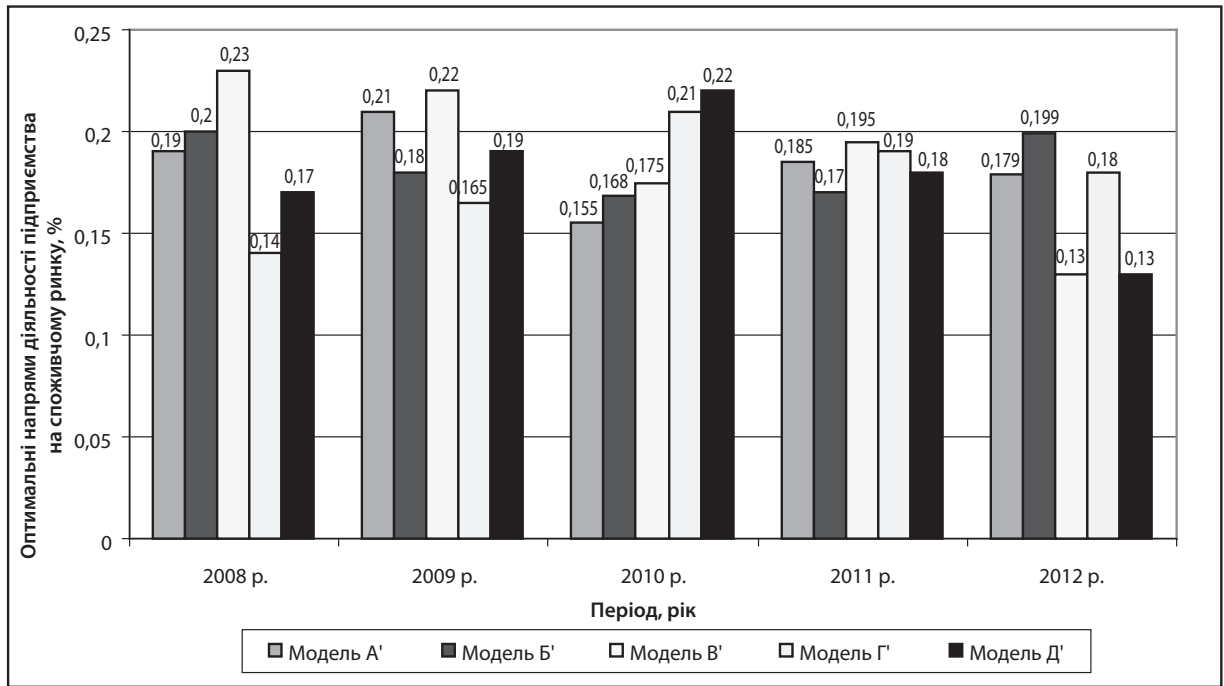


Рис. 3. Оптимальні стратегії підприємства на споживчому ринку

можливість впливати на обсяг прибутку від реалізації продукції, змінюючи обсяги її виробництва, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність та отримувати результати ефективної виробничої діяльності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Васьків О. М.** Моделювання виробничо-господарської діяльності підприємства / О. М. Васьків // Системи обробки інформації: Збірник наукових праць. Вип. 4(102). – Т. 1: Інформаційні технології та захист інформації. – Харків: Харківський університет Повітряних Сил імені Івана Кожедуба. – 2012. – С. 12-15.
2. **Васьків О. М.** Моделювання обсягу випуску продукції та інформаційна технологія розрахунків параметрів виробничого процесу / О. М. Васьків // «Інформаційні технології та захист інформації»: III міжнар. наук.-практ. конф., 20 – 21 квітня 2012 р.: тези доп. – Харків: Харківський університет Повітряних Сил імені Івана Кожедуба. – 2012. – С. 183.
3. **Функціональні стратегії** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vuzlib.net/strat\\_upr/374.htm](http://www.vuzlib.net/strat_upr/374.htm). – Назва з екрану.
4. **Кривицька О. Р.** Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України – 2005. – № 3. – С. 138 – 146.
5. **Заяць В. М.** Роль інформаційних технологій у формуванні стратегічного мислення менеджера / В. М. Заяць // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 280 – 288.
6. **Васьків О. М.** Економіко-математична модель визначення стратегії господарської діяльності підприємств легкої промисловості в умовах невизначеного ринку / О. М. Васьків // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 2 (19): Економічні науки. – Чернівці, Технодрук, 2010. – С. 421 – 428.
7. **Юринець В. Є.** Розподіл капіталовкладень та асортименту виробів на підприємстві для максимізації загального випуску продукції / В. Є. Юринець, І. Я. Плугатор //

Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2008. – Вип. 39(2). – С. 30 – 36.

8. **Юринець З. В.** Модель вибору стратегії діяльності малих підприємств в умовах невизначеності ринку / З. В. Юринець, М. В. Іванішин // Вісник Львівської державної фінансової академії. — Львів, 2005. – № 8. – С. 354 – 364.

9. **Безус П. І.** Моделювання процесу економічного розвитку виробничого підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / П. І. Безус. – Київ, 2007. – 21 с.

10. **Швець І. Б.** Управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі : монографія / І. Б. Швець, Р. С. Распопов. – Донецьк: ДонНТУ – Норд-Пресс, 2010. – 156 с.

11. **Максимів Б. М.** Вплив невизначеності на формування інноваційної стратегії випуску продукції / Б. М. Максимів // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 58 – 60.

#### REFERENCES

- Bezus, P. I. "Modeliuvannya protsesu ekonomichnoho rozvytku vyrobnychoho pidpriemstva" [Simulation of economic development of the production company]. *Avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.11, 2007.*
- "Funktsionalni stratehii" [Functional strategies]. [http://www.vuzlib.net/strat\\_upr/374.htm](http://www.vuzlib.net/strat_upr/374.htm)
- Kryvytska, O. R. "Planuvannya prybutku pidpriemstva pry vyznachenni stratehii ioho rozvytku" [Plan your profits in determining the development strategy]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2005): 138-146.
- Maksymiv, B. M. "Vplyv nevyznachenosti na formuvannya innovatsiinoi stratehii vypusku produktsii" [Influence of uncertainty on the formation of innovation strategy output]. *Biznes Inform*, no. 1 (2012): 58-60.
- Shvets, I. B., and Raspopov, R. S. *Upravlinnia vyrobnychymy potuzhnostiamy na pidpriemstvakh kondyterskoi haluzi* [Management of production capacity in enterprises confectionery industry.]. Donetsk: DonNTU – Nord-Press, 2010.

Vaskiv, O. M. "Ekonomiko-matematychna model vyznachennia stratehii hospodarskoi diialnosti pidpriumstv lehkoi promyslovosti v umovakh nevyznachenoho rynku" [Economic-mathematical model of the strategy business light industry in an uncertain market]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, no. 2(19) (2010): 421-428.

Vaskiv, O. M. "Modeliuvannia vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriumstva" [Simulation of production and business enterprises]. *Systemy obrobky informatsii*, vol. 1, no. 4(102) (2012): 12-15.

Vaskiv, O. M. "Modeliuvannia obsiahu vypusku produktsii ta informatsiina tekhnolohiia rozrakhunkiv parametriv vyrobnychoho protsesu" [Simulation of production and information technology calculations of parameters of the production process]. *Informatsiini tekhnolohii ta zakhyst informatsii*.

Kharkiv: Kharkivskiy universytet Povitrianykh Syl imeni Ivana Kozheduba, 2012. 183-.

Yurynets, V. IE., and Pluhator, I. Ya. "Rozpodil kapitalovklad-en ta asortymentu vyrobiv na pidpriumstvi dlia maksymizatsii zahalnoho vypusku produktsii" [Distribution and range of investment products in the enterprise to maximize total output]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*, no. 39(2) (2008): 30-36.

Yurynets, Z. V., and Ivanishyn, M. V. "Model vyboru stratehii diialnosti malykh pidpriumstv v umovakh nevyznachenosti rynku" [Model selection strategies of small businesses under uncertainty market]. *Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi*, no. 8 (2005): 354-364.

Zaiets, V. M. "Rol informatsiinykh tekhnolohii u formuvanni stratehichnoho myslennia menedzhera" [The role of information technology in shaping strategic thinking manager]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6(96) (2009): 280-288.

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОКСОХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КОВАЛЕНКО Е. С.

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Коваленко Е. С. Идентификация кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности коксохимических предприятий

В статье обоснована необходимость ранней идентификации кризисных ситуаций на предприятиях коксохимической промышленности. Разработана схема взаимосвязи основных составляющих идентификации кризисных ситуаций, которая состоит из трех основных блоков: формирование системы показателей идентификации, классификация финансово-хозяйственных ситуаций предприятия и автоматическое распознавание класса ситуаций. В качестве инструментария реализации вышеперечисленных блоков использовались методы нечеткой логики, а именно: для классификации финансово-хозяйственных ситуаций – метод нечеткой кластеризации *c*-средних, для распознавания – нечеткие нейронные сети. Также в статье был предложен интегральный показатель, построенный на основе матрицы степеней принадлежности ситуаций кластерам, полученной с помощью метода нечетких *c*-средних. Показатель был использован в моделях распознавания кризисных ситуаций. Кроме того, был предложен двухэтапный алгоритм распознавания кризисных ситуаций, который включает в себя предварительный синтез нечетких правил на основе метода *c*-средних с дальнейшим обучением полученной нечеткой модели типа Сугено генетическим алгоритмом.

**Ключевые слова:** кризисная ситуация, идентификация, коксохимия, нечеткие *c*-средние, нечеткие нейронные сети, Сугено, генетический алгоритм, *genfis3*.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Библ.:** 18.

Коваленко Екатерина Сергеевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Коваленко К. С. Идентифікація кризових ситуацій

#### у фінансово-господарській діяльності коксохімічних підприємств

У статті обґрунтовано необхідність ранньої ідентифікації кризових ситуацій на підприємствах коксохімічної промисловості. Розроблено схему взаємозв'язку основних складових ідентифікації кризових ситуацій, що складається з трьох основних блоків: формування системи показників ідентифікації, класифікація фінансово-господарських ситуацій підприємства та автоматичне розпізнавання класу ситуацій. Як інструментарій реалізації перерахованих вище блоків використовувалися методи нечіткої логіки, а саме: для класифікації фінансово-господарських ситуацій – метод нечіткої кластеризації *c*-середніх, для розпізнавання – нечіткі нейронні мережі. Також у статті був запропонований інтегральний показник, побудований на основі матриці ступенів приналежності ситуацій кластерам, отриманої за допомогою методу нечітких *c*-середніх. Показник був використаний у моделях розпізнавання кризових ситуацій. Крім того, був запропонований двоетапний алгоритм розпізнавання кризових ситуацій, що містить у собі попередній синтез нечітких правил на основі методу *c*-середніх з подальшим навчанням отриманої нечіткої моделі типу Сугено генетичним алгоритмом.

**Ключові слова:** кризова ситуація, ідентифікація, коксохімія, нечіткі *c*-середні, нечіткі нейронні мережі, генетичний алгоритм, *genfis3*.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 18.

Коваленко Катерина Сергіївна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

UDC 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Kovalenko Y. S. Identification of Crisis Situations in Financial and Economic Activity of By-Product Coke Plants

The article justifies a necessity of early identification of crisis situations at by-product coke plants. It develops a scheme of interconnection of main components of identification of crisis situations, which consists of three main blocks: formation of the system of identification indicators, classification of financial and economic situations of a company and automatic recognition of the situation class. The following methods of the fuzzy logic were used as instruments of realisation of the above listed blocks: the method of fuzzy clusterisation of *c*-averages for classification of financial and economic situations and fuzzy neural networks for recognition. The article also offers an integral indicator built upon the matrix of degrees of belonging of situations to clusters, obtained with the help of the method of fuzzy *c*-averages. The indicator was used in the models of recognition of crisis situations. Moreover, the article offers a two-stage algorithm of recognition of crisis situations, which includes a preliminary synthesis of fuzzy rules on the basis of the method of *c*-averages with further education of the obtained fuzzy model of the Sugeno type by the genetic algorithm.

**Key words:** crisis situation, identification, chemical recovery, fuzzy *c*-average, fuzzy neural network, Sugeno, genetic algorithm, *genfis3*.

**Fig.:** 6. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 18.

Kovalenko Yekaterina S. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

Vaskiv, O. M. "Ekonomiko-matematychna model vyznachennia stratehii hospodarskoi diialnosti pidpriumstv lehkoi promyslovosti v umovakh nevyznachenoho rynku" [Economic-mathematical model of the strategy business light industry in an uncertain market]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, no. 2(19) (2010): 421-428.

Vaskiv, O. M. "Modeliuvannia vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpriumstva" [Simulation of production and business enterprises]. *Systemy obrobky informatsii*, vol. 1, no. 4(102) (2012): 12-15.

Vaskiv, O. M. "Modeliuvannia obsiahu vypusku produktsii ta informatsiina tekhnolohiia rozrakhunkiv parametriv vyrobnychoho protsesu" [Simulation of production and information technology calculations of parameters of the production process]. *Informatsiini tekhnolohii ta zakhyst informatsii*.

Kharkiv: Kharkivskiy universytet Povitrianykh Syl imeni Ivana Kozheduba, 2012. 183-.

Yurynets, V. IE., and Pluhator, I. Ya. "Rozpodil kapitalovklad-en ta asortymentu vyrobiv na pidpriumstvi dlia maksymizatsii zahalnoho vypusku produktsii" [Distribution and range of investment products in the enterprise to maximize total output]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*, no. 39(2) (2008): 30-36.

Yurynets, Z. V., and Ivanishyn, M. V. "Model vyboru stratehii diialnosti malykh pidpriumstv v umovakh nevyznachenosti rynku" [Model selection strategies of small businesses under uncertainty market]. *Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi*, no. 8 (2005): 354-364.

Zaiets, V. M. "Rol informatsiinykh tekhnolohii u formuvanni stratehichnoho myslennia menedzhera" [The role of information technology in shaping strategic thinking manager]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6(96) (2009): 280-288.

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ В ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОКСОХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КОВАЛЕНКО Е. С.

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Коваленко Е. С. Идентификация кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности коксохимических предприятий

В статье обоснована необходимость ранней идентификации кризисных ситуаций на предприятиях коксохимической промышленности. Разработана схема взаимосвязи основных составляющих идентификации кризисных ситуаций, которая состоит из трех основных блоков: формирование системы показателей идентификации, классификация финансово-хозяйственных ситуаций предприятия и автоматическое распознавание класса ситуаций. В качестве инструментария реализации вышеперечисленных блоков использовались методы нечеткой логики, а именно: для классификации финансово-хозяйственных ситуаций – метод нечеткой кластеризации *c*-средних, для распознавания – нечеткие нейронные сети. Также в статье был предложен интегральный показатель, построенный на основе матрицы степеней принадлежности ситуаций кластерам, полученной с помощью метода нечетких *c*-средних. Показатель был использован в моделях распознавания кризисных ситуаций. Кроме того, был предложен двухэтапный алгоритм распознавания кризисных ситуаций, который включает в себя предварительный синтез нечетких правил на основе метода *c*-средних с дальнейшим обучением полученной нечеткой модели типа Сугено генетическим алгоритмом.

**Ключевые слова:** кризисная ситуация, идентификация, коксохимия, нечеткие *c*-средние, нечеткие нейронные сети, Сугено, генетический алгоритм, *genfis3*.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Библ.:** 18.

Коваленко Екатерина Сергеевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

УДК 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Коваленко К. С. Идентифікація кризових ситуацій у фінансово-господарській діяльності коксохімічних підприємств

У статті обґрунтовано необхідність ранньої ідентифікації кризових ситуацій на підприємствах коксохімічної промисловості. Розроблено схему взаємозв'язку основних складових ідентифікації кризових ситуацій, що складається з трьох основних блоків: формування системи показників ідентифікації, класифікація фінансово-господарських ситуацій підприємства та автоматичне розпізнавання класу ситуацій. Як інструментарій реалізації перерахованих вище блоків використовувалися методи нечіткої логіки, а саме: для класифікації фінансово-господарських ситуацій – метод нечіткої кластеризації *c*-середніх, для розпізнавання – нечіткі нейронні мережі. Також у статті був запропонований інтегральний показник, побудований на основі матриці ступенів приналежності ситуацій кластерам, отриманої за допомогою методу нечітких *c*-середніх. Показник був використаний у моделях розпізнавання кризових ситуацій. Крім того, був запропонований двоетапний алгоритм розпізнавання кризових ситуацій, що містить у собі попередній синтез нечітких правил на основі методу *c*-середніх з подальшим навчанням отриманої нечіткої моделі типу Сугено генетичним алгоритмом.

**Ключові слова:** кризова ситуація, ідентифікація, коксохімія, нечіткі *c*-середні, нечіткі нейронні мережі, генетичний алгоритм, *genfis3*.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 18.

Коваленко Катерина Сергіївна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

UDC 338.124.4:(519.237.8+ 004.896)

### Kovalenko Y. S. Identification of Crisis Situations in Financial and Economic Activity of By-Product Coke Plants

The article justifies a necessity of early identification of crisis situations at by-product coke plants. It develops a scheme of interconnection of main components of identification of crisis situations, which consists of three main blocks: formation of the system of identification indicators, classification of financial and economic situations of a company and automatic recognition of the situation class. The following methods of the fuzzy logic were used as instruments of realisation of the above listed blocks: the method of fuzzy clusterisation of *c*-averages for classification of financial and economic situations and fuzzy neural networks for recognition. The article also offers an integral indicator built upon the matrix of degrees of belonging of situations to clusters, obtained with the help of the method of fuzzy *c*-averages. The indicator was used in the models of recognition of crisis situations. Moreover, the article offers a two-stage algorithm of recognition of crisis situations, which includes a preliminary synthesis of fuzzy rules on the basis of the method of *c*-averages with further education of the obtained fuzzy model of the Sugeno type by the genetic algorithm.

**Key words:** crisis situation, identification, chemical recovery, fuzzy *c*-average, fuzzy neural network, Sugeno, genetic algorithm, *genfis3*.

**Fig.:** 6. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 18.

Kovalenko Yekaterina S. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** [katuwa-kovalenko@list.ru](mailto:katuwa-kovalenko@list.ru)

**П**ереход Украины к рыночной экономике повлек за собой изменение условий хозяйствования украинских промышленных предприятий и как результат – возникновение новых факторов, провоцирующих кризисные ситуации в их финансово-хозяйственной деятельности: неопределенность будущего развития экономики, высокая конкуренция, макроэкономические деловые циклы, разрыв экономических связей с предприятиями постсоветского пространства и другие [12, с. 14]. В то же время на многих предприятиях сегодня отсутствуют эффективные механизмы стабилизации их функционирования. В связи с вышесказанным особую актуальность приобретают проблемы, связанные с превентивным управлением кризисными ситуациями в финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Одной из важнейших предпосылок разработки эффективных превентивных мероприятий является своевременная и четкая идентификация кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Проблемам идентификации кризисных ситуаций на предприятии уделялось достаточно внимания как украинскими, так и зарубежными учеными. Среди существующих публикаций по этой проблеме выделяются работы таких исследователей: Фомина Я. А. [14], Клебановой Т. С. [10], Руденского Р. А. [9], Лигоненко Л. О. [8], Бланка И. А. [3], в которых подробно описан теоретический и методологический базис идентификации кризиса на предприятии, однако вопросам превентивной идентификации кризисных ситуаций на предприятии уделялось недостаточно внимания.

Целью статьи является разработка моделей идентификации кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий, направленных на их раннее обнаружение и предупреждение.

В статье термин «идентификация» рассматривается с точки зрения теории систем. В работе [1] дается определение идентификации как «отыскания такого отображения  $F: X \rightarrow Y$ , которое определяет оптимальную в некотором смысле оценку состояния  $Y$  по реализации входных и выходных сигналов  $X$  объекта управления» [1, с. 221].

В результате реализации моделей идентификации кризисных ситуаций на предприятии, каждой финансово-хозяйственной ситуации  $S_i$  отображение  $F$  автоматически ставит в соответствие вполне конкретное решение о его истинном состоянии, а именно: классе кризисности  $K_i$ .

Можно увидеть, что идентификация кризисных ситуаций, в данном случае, представляет собой задачу принятия решений среди  $i$ -го числа альтернатив и может быть решена в рамках теории распознавания образов.

Обычно задача распознавания образов решается в два этапа:

- ✦ подготовительный этап, а именно: обучение распознающей системы и создание обобщенных классов для снятия неопределенности и формирования эталонных значений каждого класса;

- ✦ идентификация, то есть отнесение объектов к тому или иному заранее сформированному классу [14, с. 6].

Из вышесказанного следует, что задачами идентификации кризисных ситуаций являются:

- 1) описание множества финансово-хозяйственных ситуаций предприятия  $\{S_i\}$  ( $i = \overline{1, T}$ );
- 2) разбиение всего множества ситуаций предприятия  $\{S_i\}$  на конечное число кластеров  $K_1, K_2, \dots, K_l$  ( $l < n$ ) – однородных непересекающихся подмножеств ситуаций, объединенных некоторыми общими свойствами;
- 3) формирование правил автоматического отнесения новых ситуаций к одному из классов заранее сформированной обучающей выборки, которая содержит информацию о классах кризисности  $K_p$ , содержащейся в обучающих наблюдениях и отражаемой в эталонных описаниях  $K_i$  по реализации входных и выходных характеристик предприятия как объекта управления.

Цель и задачи идентификации кризисных ситуаций определили структуру и модельный базис основных ее составляющих, которые приведены на рис. 1.

Представленная выше схема идентификации кризисных ситуаций была реализована на исходных данных Ясиновского коксохимического завода (КХЗ) за период с 2002 по 2011 гг. в поквартальном разрезе.

**Ц**елевой направленностью **первого блока моделей** является описание множества финансово-хозяйственных ситуаций предприятия в разрезе основных сфер его хозяйствования: финансы, производство и кадры. Отбор исходной системы показателей осуществлялся на основании монографического анализа и алгоритма, описанного в работе [6], в результате чего было выбрано 57 показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так как исходное признаковое пространство было слишком велико, то следующим этапом блока стала редукция множества показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе построения комплекса таксономических показателей уровня развития. Выбор данного метода редукции был обусловлен тем, что в результате его реализации не происходит потери информации об объекте управления, так как таксономический показатель учитывает в себе влияние всех показателей, на основании которых он строится. Таким образом, было построено шесть интегральных показателей, характеризующих следующие аспекты деятельности предприятия: финансовую устойчивость ( $I_{FU}$ ), ликвидность ( $I_{LIK}$ ), рентабельность ( $I_R$ ), деловую активность ( $I_{DA}$ ), состояние основных фондов предприятия ( $I_{OF}$ ), состояние трудовых ресурсов ( $I_{TRUD}$ ).

Содержанием **второго блока моделей** является разбиение всего множества ситуаций предприятия на однородные классы кризисности. Выбор инструментария для решения поставленной задачи основывался на двух утверждениях:

- ✦ с одной стороны, многомерность информационного пространства признаков, описывающих финансово-хозяйственную деятельность предприятий, требует применения методов много-

мерного статистического анализа для их классификации;

- с другой – границы между классами кризисности финансово-хозяйственной деятельности предприятия зачастую являются размытыми. Эта размытость обусловлена тем, что изменение финансовой ситуации на предприятии происходит скорее постепенно, а не скачкообразно, поэтому задачу выделения классов финансово-хозяйственных ситуаций предприятия можно отнести к классу нечетких.

$$J_m = \sum_{i=1}^c \sum_{j=1}^n \mu_{ij}^m \|X_j - V_i\|^2, \quad (1)$$

где  $c$  – количество кластеров ( $c = \overline{(2, n)}$ );  
 $n$  – количество объектов, подлежащих кластеризации;  
 $\mu_{ij}$  – степень принадлежности объекта  $X_j$  кластеру  $K_i$ ;  
 $m$  – коэффициент нечеткости ( $m \in (1, \infty)$ );  
 $V_i$  – центры нечетких кластеров, которые рассчитываются по формуле [5, с. 336]:



Рис. 1. Схема взаимосвязи основных составляющих идентификации кризисных ситуаций на предприятии

В связи с вышесказанным, для дальнейшей кластеризации финансово-хозяйственных ситуаций предприятия был выбран модифицированный метод нечетких  $s$ -средних [16], который является обобщением и нечетким эквивалентом метода  $k$ -средних.

Суть метода состоит в том, что все кластеры являются нечеткими множествами. Вместо однозначного ответа на вопрос, к какому кластеру относится объект, метод  $s$ -средних определяет вероятность принадлежности объекта к тому или иному кластеру. Его преимущество состоит в том, что помимо матрицы центров кластеров, он возвращает матрицу степеней принадлежности объектов каждому кластеру [2, с. 160]. Кроме этого, полученные в результате реализации метода центры кластеров могут быть использованы в гибридном алгоритме обучения нечеткой нейронной сети в качестве начальных значений, что значительно ускоряет процесс обучения и гарантирует сходимость к глобальному минимуму [5, с. 199].

При этом оценка качества разбиения осуществляется с помощью минимизации следующего критерия разброса:

$$V_i = \frac{\sum_{j=1}^n (\mu_{ij})^m X_j}{\sum_{j=1}^n (\mu_{ij})^m}, \quad i = \overline{(1, c)}.$$

Также как и в методе  $k$ -средних, недостатком метода является необходимость начального задания количества кластеров. Проблема выбора оптимального варианта разбиения данных методом нечетких  $s$ -средних рассматривалась во многих работах [4, 5, 16, 18], анализ которых позволил выделить следующие наиболее часто используемые статистические критерии оценки качества нечеткой кластеризации:

- Суммарная внутригрупповая дисперсия [11, с. 498]:

$$SV = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_{ij},$$

где  $n$  – количество классов,  $m$  – количество показателей. Оптимальным считается разбиение, когда достигается минимум  $SV$ .

2) Индекс четкости:

$$CI = \frac{K \cdot PC - 1}{K - 1}, \quad CI \in [0; 1],$$

где  $K$  – число кластеров;  $PC$  – коэффициент разбиения,

$$PC = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^K w_{ij}^2}{n},$$

где  $w_{ij} \in [0;1]$  – степень принадлежности  $i$ -го объекта  $j$ -му кластеру;  $n$  – число объектов кластеризации [5, с. 197].

Максимально четкому разбиению соответствует значение критерия, равное единице [2].

3) Модифицированная энтропия разбиения [2, с. 170]:

$$H_2 = \frac{H}{\ln K} = \frac{\sum_{j=1}^K \sum_{i=1}^n w_{ij} \cdot \ln(w_{ij})}{n \cdot \ln K}, \quad H_2 \in [0;1].$$

Показатель достигает минимума при наибольшей упорядоченности в системе, когда каждый объект принадлежит только одному кластеру с вероятностью 1, тогда его значение будет равно нулю. Наихудшему по информативности случаю соответствует значение энтропии, когда все значения функций принадлежности одинаковы. Тогда энтропия принимает значение 1.

Таким образом, совокупность исходных данных предприятия была последовательно разбита на 2, 3, 4 и 5 кластеров. Выбор оптимального разбиения осуществлялся на основе описанных выше статистических критериев. Для исследуемого предприятия значения критериев оптимального разбиения для каждого варианта кластеризации представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что все три критерия достигают своего оптимального значения при количестве кластеров, равном пяти, следовательно, в дальнейших расчетах будет использоваться именно эта классификация.

Таблица 1

Показатели качества группировки финансово-хозяйственных ситуаций Ясиновского КХЗ

Количество кластеров	Sum.var	CI	$H_2$
2	0,271418	0,385279	0,68088
3	0,394858	0,434081	0,61497
4	0,213801	0,543685	0,49508
5	<b>0,186932</b>	<b>0,5817</b>	<b>0,44867</b>

Далее в соответствии с алгоритмом нечетких  $s$ -средних, описанным в [2, 5, 7], ситуации были разбиты на пять классов кризисности. Результаты кластеризации в трехмерном пространстве представлены на рис. 2.

Интерпретация полученных кластеров происходила на основе матрицы нечетких центров кластеров  $V_i$  (табл. 2).

Таблица 2

Средние значения нечетких центров финансово-хозяйственных ситуаций Ясиновского КХЗ

№ кластера	$I_{LIK}$	$I_{FU}$	$I_R$	$I_{DA}$	$I_{OF}$	$I_{TRUD}$
1 кластер	0,42	0,48	0,84	0,59	0,34	0,53
2 кластер	0,70	0,42	0,43	0,33	0,31	0,09
3 кластер	0,71	0,21	0,36	0,39	0,30	0,56
4 кластер	0,21	0,12	0,48	0,34	0,13	0,36
5 кластер	0,34	0,29	0,19	0,12	0,12	0,22

Анализ средних значений таксономических показателей позволил интерпретировать полученные классы финансово-хозяйственных ситуаций предприятия следующим образом:

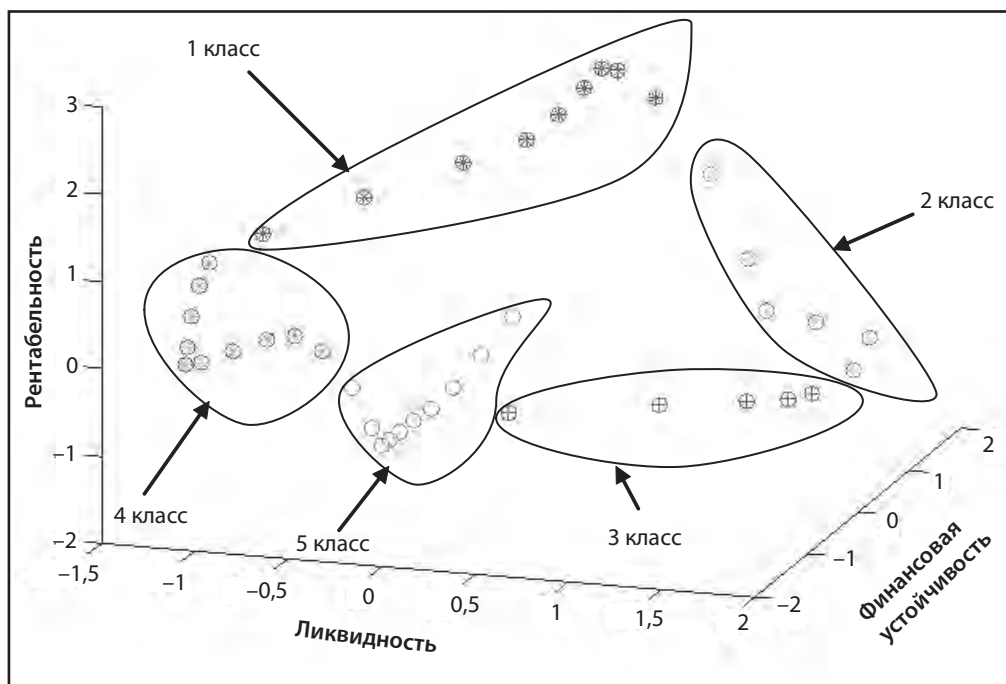


Рис. 2. Кластеризация финансово-хозяйственных ситуаций Ясиновского КХЗ методом  $s$ -средних

*1 кластер (2 кв. 2007 – 1 кв. 2009)* – данный тип ситуаций характеризуется самыми высокими за исследуемый период интегральными показателями рентабельности, деловой активности, финансовой устойчивости, эффективности использования основных фондов, однако показатель ликвидности является средним. Анализ показателей ликвидности за соответствующий период показал, что это связано с тяжелой структурой активов и неоптимальной структурой оборотных активов предприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом это класс благополучных ситуаций, однако есть вероятность кризиса ликвидности.

*2 кластер (2 кв. 2009 – 3 кв. 2010)* – характеризуется самым высоким средним значением показателя ликвидности, а также довольно высоким показателем финансовой устойчивости, средними относительно других кластеров значениями интегрального показателя рентабельности, деловой активности и эффективности использования основных фондов, однако показатель эффективности трудовых ресурсов является самым низким, что связано с отрицательным темпом прироста персонала и фонда оплаты труда. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности за указанный период показал, что на предприятии наблюдается высокий износ основных средств. Все это в совокупности говорит о нарастании кризисных тенденций в производственной сфере предприятия и ситуации латентного кризиса.

*3 кластер (4 кв. 2010 – 4 кв. 2011)* – ситуация характеризуется средними, по сравнению с другими кластерами, показателями ликвидности, деловой активности, низкой рентабельностью и очень низкой финансовой устойчивостью, при этом показатели эффективности использования трудовых ресурсов и основных фондов являются достаточно высокими. Анализ финансово-хозяйственных показателей за указанный период показал, что на предприятии очень большой заемный капитал, рентабельность является низкой, но положительной, кроме того, износ основных фондов является самым низким по сравнению с другими кластерами и наблюдается положительный прирост персонала. Можно сделать вывод, что предприятие, начиная с 4 квартала 2010 г., инвестировало в обновление и улучшение имущественного состояния, причем финансирование осуществлялось за счет заемных средств. Описанная ситуация является кризисной.

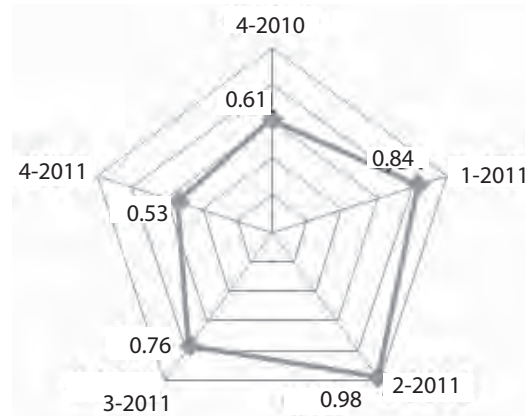
*4 кластер (3 кв. 2004 – 1 кв. 2007)* – характеризуется крайне низкими значениями интегральными показателями ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности использования основных фондов, при этом показатели рентабельности и деловой активности являются достаточно высокими. Можно сделать вывод, что предприятие находится в ситуации острого кризиса.

*5 кластер (1 кв. 2002 – 2 кв. 2004)* – ситуация характеризуется крайне низкими показателями ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности, эффективности использования основных фондов и трудовых ресурсов. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности показал, что деятельность предприятия является убыточной, у него полностью отсутствуют собственные оборотные средства, произ-

водительность труда является низкой, а износ основных средств – крайне высоким. Все это свидетельствует о ситуации глубокого кризиса на предприятии.

В табл. 3 приведена динамическая кластеризация финансово-хозяйственных ситуаций Ясиновского КХЗ и вероятности принадлежности ситуаций каждому кластеру. Окончательное определение принадлежности точки к тому или иному кластеру происходило по критерию максимума принадлежности данному кластеру.

Как видно из табл. 3, степень принадлежности объекта кластеру уменьшается по мере того, как предприятие переходит из одного кластера в другой. Так, в 3-м квартале 2010 г. предприятие находилось во втором классе ситуаций, однако степень его принадлежности классу была очень низкая и составляла всего 41%. В то же время вероятность принадлежности ситуации третьему кластеру выросла и стала равной 35%, и уже в следующем квартале предприятие перешло в третий класс. К концу 2011 г. Ясиновский КХЗ находился в третьем классе ситуаций, однако, как видно на рис. 3, степень принадлежности предприятия третьему кластеру постоянно уменьшалась, в то же время выросла вероятность перехода предприятия в четвертый кластер, хотя она и составляет всего 16%. Таким образом можно увидеть, что состояние предприятия ухудшается.



**Рис. 3. Степень принадлежности Ясиновского КХЗ третьему кластеру**

**Третий блок моделей** направлен на построение моделей автоматического распознавания класса кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основанных на нечетких нейронных сетях. В качестве обучающей выборки выступают классы ситуаций предприятия, сформированные на предыдущем шаге.

Входными переменными являются шесть таксономических показателей, характеризующих, указанные в блоке 1, аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В качестве выходящей переменной, характеризующей класс кризисности предприятия, предлагается использовать интегральный показатель класса кризисности предприятия, построенный на основе матрицы степеней принадлежности объектов кластерам, полученной с помощью метода нечетких *s*-средних следующим образом:



Вероятности принадлежности ситуаций Ясиновского КХЗ каждому кластеру

№	Период	Вероятность принадлежности к классу					Класс	№	Период	Вероятность принадлежности к классу					Класс
		1	2	3	4	5				1	2	3	4	5	
1	1-2002	0,05	0,14	0,08	0,16	<b>0,57</b>	5	21	1-2007	0,32	0,10	0,12	<b>0,36</b>	0,10	4
2	2-2002	0,03	0,07	0,05	0,09	<b>0,76</b>	5	22	2-2007	<b>0,59</b>	0,08	0,10	0,17	0,06	1
3	3-2002	0,01	0,03	0,02	0,05	<b>0,88</b>	5	23	3-2007	<b>0,84</b>	0,03	0,05	0,05	0,02	1
4	4-2002	0,01	0,02	0,02	0,04	<b>0,91</b>	5	24	4-2007	<b>0,94</b>	0,01	0,02	0,02	0,01	1
5	1-2003	0,01	0,01	0,01	0,02	<b>0,95</b>	5	25	1-2008	<b>0,96</b>	0,01	0,01	0,01	0,01	1
6	2-2003	0,01	0,02	0,01	0,02	<b>0,94</b>	5	26	2-2008	<b>0,94</b>	0,01	0,02	0,02	0,01	1
7	3-2003	0,01	0,04	0,03	0,05	<b>0,87</b>	5	27	3-2008	<b>0,91</b>	0,02	0,03	0,02	0,01	1
8	4-2003	0,02	0,06	0,04	0,07	<b>0,81</b>	5	28	4-2008	<b>0,88</b>	0,03	0,03	0,03	0,02	1
9	1-2004	0,01	0,03	0,02	0,05	<b>0,89</b>	5	29	1-2009	<b>0,78</b>	0,07	0,06	0,06	0,03	1
10	2-2004	0,04	0,07	0,07	0,32	<b>0,50</b>	5	30	2-2009	0,32	<b>0,34</b>	0,14	0,12	0,09	2
11	3-2004	0,03	0,04	0,05	<b>0,77</b>	0,10	4	31	3-2009	0,03	<b>0,86</b>	0,04	0,03	0,04	2
12	4-2004	0,03	0,04	0,05	<b>0,81</b>	0,07	4	32	4-2009	0,02	<b>0,90</b>	0,03	0,02	0,04	2
13	1-2005	0,02	0,02	0,03	<b>0,89</b>	0,04	4	33	1-2010	0,01	<b>0,95</b>	0,02	0,01	0,02	2
14	2-2005	0,01	0,01	0,01	<b>0,94</b>	0,03	4	34	2-2010	0,03	<b>0,80</b>	0,08	0,03	0,05	2
15	3-2005	0,02	0,02	0,03	<b>0,88</b>	0,06	4	35	3-2010	0,06	<b>0,41</b>	0,35	0,07	0,10	2
16	4-2005	0,03	0,03	0,04	<b>0,82</b>	0,09	4	36	4-2010	0,05	0,18	<b>0,61</b>	0,07	0,08	3
17	1-2006	0,02	0,02	0,02	<b>0,90</b>	0,04	4	37	1-2011	0,03	0,06	<b>0,84</b>	0,04	0,04	3
18	2-2006	0,05	0,03	0,04	<b>0,82</b>	0,06	4	38	2-2011	0,01	0,01	<b>0,98</b>	0,01	0,01	3
19	3-2006	0,13	0,07	0,09	<b>0,61</b>	0,10	4	39	3-2011	0,06	0,06	<b>0,76</b>	0,07	0,05	3
20	4-2006	0,19	0,09	0,10	<b>0,50</b>	0,11	4	40	4-2011	0,11	0,09	<b>0,53</b>	0,16	0,10	3

1) для каждой ситуации рассчитывается интегральный показатель путем суммы произведений степени принадлежности  $\mu_{ij}$   $j$ -й ситуации  $i$ -му классу ситуаций ( $i = (1, K)$ ) на  $i$ -й номер класса, которому соответствует ситуация:

$$X_j = \sum_{i=1}^K i \cdot \mu_{ij}.$$

Показатель  $X_j$  изменяется в пределах от единицы до  $K$ , при этом минимальные значения показателя, то есть близкие к 1, означают, что предприятие является абсолютно благополучным, максимальные – о наихудшем положении предприятия;

2) с целью облегчения интерпретации результатов, показатель стандартизируется таким образом, чтобы границы его изменения лежали в пределах от 0 до 1, таким образом, формула примет вид:

$$I = \frac{i_{\max} - X_j}{i_{\max} - i_{\min}},$$

где  $i_{\max}$  – максимальное значение класса кризисности, которое соответствует наихудшему финансово-хозяйственному состоянию предприятия и равно  $K$ ;

$i_{\min}$  – минимальное значение класса кризисности, которое соответствует наилучшему финансово-хозяйственному состоянию предприятия и равно 1.

Интерпретация полученного интегрального показателя звучит следующим образом: чем ближе значение  $I$  к единице, тем лучше состояние предприятия. Дина-

мика изменения интегрального показателя Ясиновского КХЗ представлена на рис. 4.

Из рис. 4 видно, что самому благополучному классу ситуаций (2 кв. 2007 – 1 кв. 2009) соответствуют самые высокие значения показателя, в то же время пятому классу ситуаций соответствуют низкие значения показателя. Таким образом, можно сделать вывод, что показатель адекватно отражает состояние предприятия и его можно использовать для дальнейшего распознавания ситуаций.

В соответствии со схемой, представленной на рис. 1, на первом шаге распознавания кризисных ситуаций происходит синтез нечетких правил из исходных данных по предприятию с использованием нечеткой кластеризации. При этом функции принадлежности термов в посылках правила получают путем проецирования степеней принадлежности соответствующего кластера на входные переменные. Точность нечеткого оценки в этом случае близка к предельно достижимой и быстрое действие такого алгоритма обучения значительно выше, чем алгоритмов без кластеризации [5]. Реализация модели происходила в ППП Matlab с использованием функции `genfis3`.

В результате выполнения вышеприведенной операции была синтезирована нечеткая модель типа Сугэно первого порядка с пятью правилами, которые соответствуют пяти нечетким центрам кластеров (рис. 5).

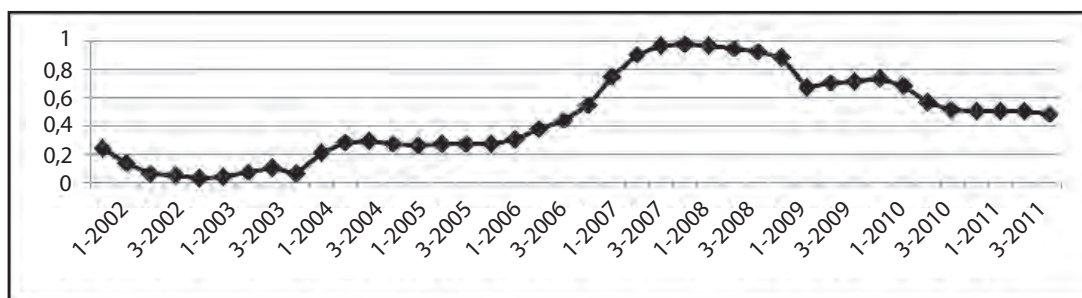


Рис. 4. Динамика изменения интегрального показателя кризисности Ясиновского КХЗ

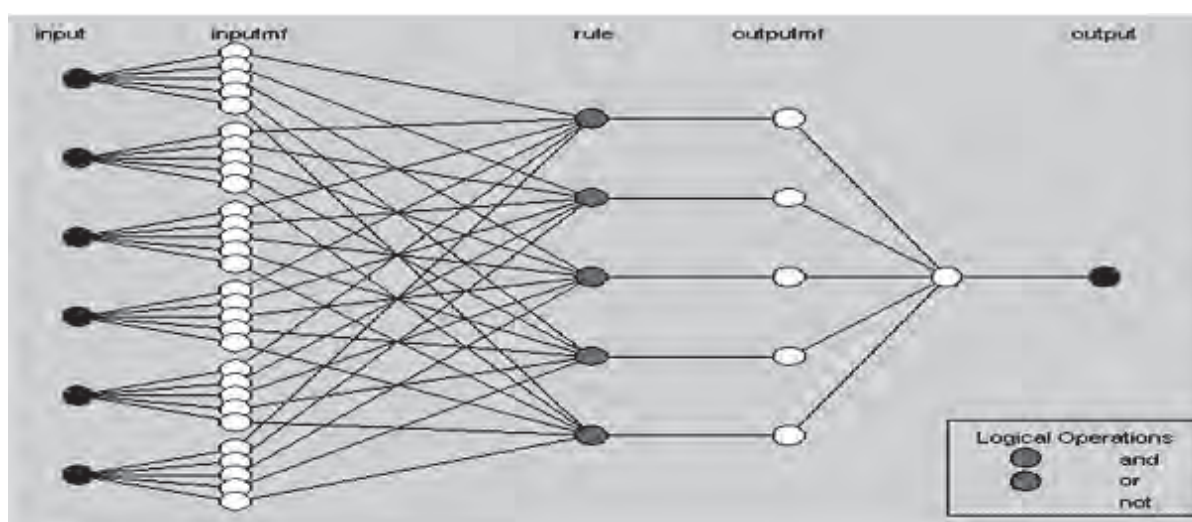


Рис. 5. Структура модели нечеткой нейронной сети

Для полученной модели была вычислена ошибка моделирования на обучающем и тестовом множестве, которая соответственно равна 0,068 и 0,076. Результаты представлены на рис. 6а).

Рис. 6а) показал, что нечеткая модель является адекватной и описывает тенденцию в данных, но тем не менее имеются некоторые расхождения между теоретическими и эмпирическими данными. Поэтому для улучшения качества распознавания первоначальная модель подверглась обучению с помощью ANFIS-алгоритма. Для обучения использовался гибридный алгоритм. Эксперименты с моделью показали, что оптимальное количество эпох составляет 133. В результате реализации ANFIS-обучения, ошибка на обучающем множестве

составила 0,00005, на тестовом – 0,018. Результаты построения модели приведены на рис. 6б). Таким образом, проверка построенной модели показала высокий уровень ее адекватности реальным данным и подтвердила, что в будущем она может быть практически использована для автоматического определения класса кризисности финансово-хозяйственных ситуаций предприятия.

### ВЫВОДЫ

Результаты реализации предложенных моделей идентификации кризисных ситуаций показали, что они являются адекватными, поэтому в дальнейшем они могут быть использованы как для определения текущей, так и прогнозной финансово-хозяйственной ситуации

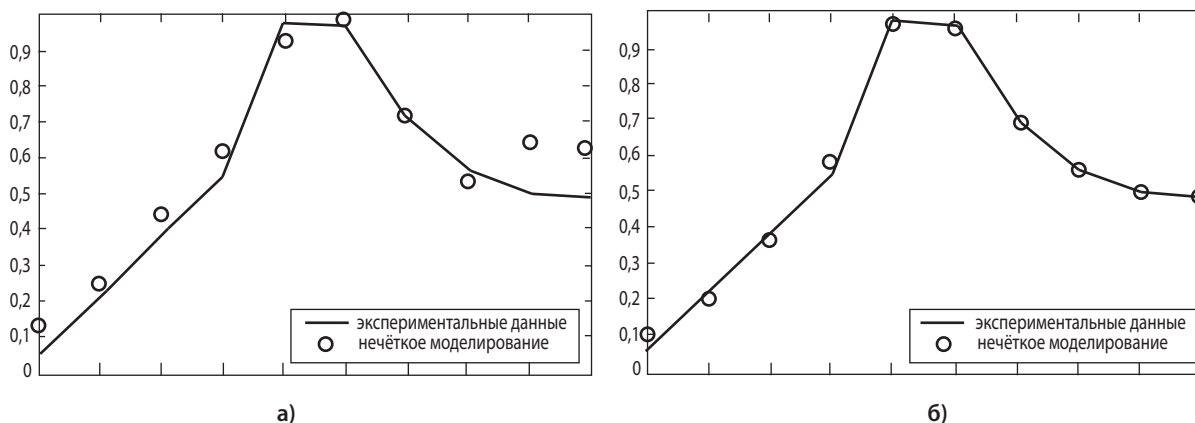


Рис. 6. Тестирование на тестовом множестве нечеткой модели: а) синтезированной с помощью нечеткой кластеризации; б) после обучения гибридным алгоритмом

на підприємстві. Это даст возможность разработать эффективные превентивные меры и заблаговременно предупредить наступление кризиса. ■

**Научный руководитель – Клебанова Т. С.**, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической кибернетики Харьковского национального экономического университета

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Анфилатов В. С.** и др. Системный анализ в управлении : Учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин ; Под ред. А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с. : ил.
2. **Барсегян А. А.** Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко. И. И. Холод. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : БХВ-Петербург, 2007. – 384 с. : ил.
3. **Бланк И. А.** Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып.4).
4. **Елизаров С. И.** Проблема определения количества кластеров при использовании методов разбиения / С. И. Елизаров, М. С. Куприянов // Приборостроение. – № 12. – 2009. – С. 3 – 8.
5. **Зайченко Ю. П.** Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах : Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Ю. П. Зайченко. – К. : ИД «Слово», 2008. – 344 с.
6. **Коваленко Е. С.** Система предупреждения кризисных ситуаций в финансовой деятельности промышленных предприятий // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – С. 178 – 181.
7. **Леоненков А. В.** Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с. : ил.
8. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія. – К., 2000. – 390 с.
9. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: монография / [Ю. Г. Лысенко, Р. А. Руденский, Л. И. Егорова и др.]. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 195 с. – (Сер.: Жизнеспособные системы в экономике).
10. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография / Под ред. Т. С. Клебановой. – Х. : ИД «ИН-ЖЕК», 2007. – 200 с. Русск. яз.
11. **Сошникова Л. А.** Многомерный статистический анализ в экономике : Учеб. пособие для вузов / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич / Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
12. **Тарасенко Л. М.** Антикризисный менеджмент предприятия : учебное пособие / Л. М. Тарасенко, В. И. Веретенников, Р. В. Ободец. – Донецк: «Норд-Пресс», 2005. – 243 с.
13. **Шпенюв Д. Ю.** Оценка и анализ кризисных финансовых ситуаций на предприятиях коксохимии Украины на основе нечеткой логики / Д. Ю. Шпенюв // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(2). – С. 138 – 147.
14. **Фомин Я. А.** Диагностика кризисного состояния предприятия : Учеб. пособие для вузов / Я. А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
15. Bataineh K. M. A Comparison Study between Various Fuzzy Clustering Algorithms / K. M. Bataineh, M. Naji, M. Saqer // Jordan Journal of Mechanical and Industrial Engineering. – Vol. 5, № 4. – 2011. – P. 335 – 343.
16. **Bezdek J. C.** Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms / J. C. Bezdek. – New York : Plenum Press, 1981.
17. **Pal N. R.** On Cluster Validity for the Fuzzy c-Means Model / N. R. Pal, J. C. Bezdek // IEEE Transactions on Fuzzy Systems. – Vol. 3, № 3. – 1995. – P. 370 – 379.

18. **Xei X. L.** A Validity Measure for Fuzzy Clustering / X. L. Xei, G. Beni // IEEE Transactions on Pattern Analysis and Machine Intelligence. – Vol. 3, № 8. – 1991. – P. 841 – 847.

## REFERENCES

- Anfilatov, B. C., Emelianov, A. A., and Kukushkin, A. A. *Sistemnyy analiz v upravlenii* [System analysis in management]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Basegian, A. A., Kupriyanov, M. S., and Stepanenko, V. V. *Tekhnologii analiza dannykh: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP* [Data mining technology: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2007.
- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy stabilizatsiyey predpriatiia* [Management of financial stabilization of the company]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2003.
- Bataineh, K. M., Naji, M., and Saqer, M. "A Comparison Study between Various Fuzzy Clustering Algorithms". *Jordan Journal of Mechanical and Industrial Engineering*, vol. 5, no. 4. (2011): 335-343.
- Bezdek, J. C. *Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms*. New York: Plenum Press, 1981.
- Elizarov, S. I., and Kupriyanov, M. S. "Problema opredeleniia kolichestva klasterov pri ispolzovanii metodov razbieniia" [The problem of determining the number of clusters by using the methods of decomposition]. *PriBORostroenie*, no. 12 (2009): 3-8.
- Fomin, Ya. A. *Diagnostika krizisnogo sostoiianiia predpriatiia* [Diagnosis of a crisis condition of the enterprise]. Moscow: YUNITI-DANA, 2003.
- Kovalenko, E. S. "Systema preduprezhdeniia krizysnykh situatsiy v finansovoi deiatelnosti promyshlennykh predpriaty" [The system of crisis prevention in the financial activities of industrial enterprises]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 178-181.
- Lysenko, Yu. G., Rudenskiy, R. A., and Egorova, L. I. *Metody antikrizisnogo upravleniia po slabym signalam* [Methods of crisis management on weak signals]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2009.
- Leonenkov, A. V. *Nechetkoe modelirovanie v srede MATLAB i fuzzyTECH* [Fuzzy modeling in MATLAB and fuzzyTECH]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2005.
- Lihonenko, L. O. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv, 2000.
- Mekhanizmy i modeli upravleniia krizisnymi situatsiyami* [Mechanisms and models of crisis management.]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- Pal, N. R., and Bezdek, J. C. "On Cluster Validity for the Fuzzy c-Means Model". *IEEE Transactions on Fuzzy Systems*, vol. 3, no. 3 (1995): 370-379.
- Soshnikova, L. A., and Tamashевич, V. N. *Mnogomernyy statisticheskiy analiz v ekonomike* [Multivariate statistical analysis of the economy]. Moscow: YUNITI-DANA, 1999.
- Shpenov, D. Yu. "Otsenka i analiz krizisnykh finansovykh situatsiy na predpriatiakh koksokhimii Ukrainy na osnove nechetkoy logiki" [Evaluation and analysis of financial crisis situations on the Ukrainian coke plants based on fuzzy logic]. *Biznes Inform*, no. 2(2) (2009): 138-147.
- Tarasenko, L. M., Veretennikov, V. I., and Obodets, R. V. *Antikrizisnyy menedzhment predpriatiia* [Crisis management of the enterprise]. Donetsk: Nord-Press, 2005.
- Xei, X. L., and Beni, G. "A Validity Measure for Fuzzy Clustering". *IEEE Transactions on Pattern Analysis and Machine Intelligence*, vol. 3, no. 8 (1991): 841-847.
- Zaychenko, Yu. P. *Nechetkie modeli i metody v intellektualnykh sistemakh* [Fuzzy models and methods in intelligent systems]. Kyiv: Slovo, 2008.

# МЕЖСТРАНОВОЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ДИСБАЛАНСОВ И УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ЛУНЯКОВ О. В.

УДК 336.7

## Луняков О. В. Межстрановой факторный анализ дисбалансов и устойчивости финансового сектора экономики

В статье обобщены индикаторы финансовой устойчивости, которые применяются Национальным банком для мониторинга финансового сектора экономики Украины. Показано, что действующая система индикаторов финансовой устойчивости имеет ряд недостатков. Обоснована необходимость проведения интегральной оценки финансовой устойчивости и уровня накопленных дисбалансов в финансовом секторе. На межстрановом уровне проведен факторный анализ, который позволил выделить интегральные показатели финансовой устойчивости и финансовых дисбалансов. Сделан вывод о том, что использование показателей финансовой устойчивости в части идентификации дисбалансов в финансовом секторе экономики возможно, но при этом не является достаточным. Более полное объяснение повышения уязвимости финансового сектора к потенциальным финансовым стрессам дает выделенный интегральный показатель финансовых дисбалансов. Как предполагается, его использование позволит более адекватно использовать монетарные и макропруденциальные инструменты регулирования.

**Ключевые слова:** финансовый сектор, финансовые дисбалансы, финансовая устойчивость, макропруденциальное регулирование.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 3. **Библ.:** 10.

**Луняков Олег Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Севастопольский институт банковского дела Украинской академии банковского дела Национального банка Украины (ул. Парковая, 6, Севастополь, 99001, Украина)

**E-mail:** lunyakov@mail.ru

УДК 336.7

## Луняков О. В. Міжкраїновий факторний аналіз дисбалансів і стійкості фінансового сектора економіки

У статті узагальнено індикатори фінансової стійкості, які використовуються Національним банком для моніторингу фінансового сектора економіки України. Показано, що діюча система індикаторів фінансової стійкості має низку недоліків. Обґрунтовано необхідність проведення інтегральної оцінки фінансової стійкості й рівня накопчених дисбалансів у фінансовому секторі. На міжкраїновому рівні проведений факторний аналіз, що дозволив виділити інтегральний показник фінансової стійкості та фінансових дисбалансів. Вказано, що використання показників фінансової стійкості в частині ідентифікації дисбалансів у фінансовому секторі економіки можливо, але при цьому не є достатнім. Більш повне пояснення підвищення вразливості фінансового сектора до потенційних фінансових стресів дає виділений інтегральний показник фінансових дисбалансів. Як передбачається, його використання дозволить більш адекватно використовувати монетарні та макропруденційні інструменти регулювання.

**Ключові слова:** фінансовий сектор, фінансові дисбаланси, фінансова стійкість, макропруденційне регулювання.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Луняков Олег Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України (вул. Паркова, 6, Севастополь, 99001, Україна)

**E-mail:** lunyakov@mail.ru

UDC 336.7

## Lunyakov O. V. Inter-Country Factor Analysis of Disbalances and Stability of the Financial Sector of Economy

The article generalises indicators of financial stability, which are used by the National Bank for monitoring the financial sector of economy of Ukraine. It shows that the existing system of indicators of financial stability has a number of shortcomings. It justifies a necessity of carrying out an integral assessment of the financial stability and level of accumulated disbalances in the financial sector. It conducts an inter-country factor analysis, which allows marking out integral indicators of financial stability and financial disbalances. It shows that the use of indicators of financial stability with respect to identification of disbalances in the financial sector of economy is possible but it is not sufficient. A separated integral indicator of financial disbalances gives a more detailed explanation of the increase of vulnerability of the financial sector with respect to potential financial stresses. It is assumed that its use would allow a more adequate application of monetary and macro-prudential instruments of regulation.

**Key words:** financial sector, financial disbalances, financial stability, macro-prudential regulation.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 10.

**Lunyakov Oleg V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Sevastopol Institute of Banking of the Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine (vul. Parkova, 6, Sevastopol, 99001, Ukraine)

**E-mail:** lunyakov@mail.ru

Формирование и накопление дисбалансов в финансовом секторе экономики Украины в период 2006 – 2008 гг. оказало прямое влияние на степень уязвимости национального финансового сектора к внешним воздействиям. Эндогенные процессы кредитной экспансии в период экономического подъема способствовали накоплению внутрисистемных финансовых рисков, которые материализовались в 2009 г. и оказали негативное влияние на общую макроэкономическую стабильность в стране [1].

Мировой финансово-экономический кризис 2008 – 2009 гг. выявил сбои в механизме раннего оповещения и предупреждения кризисных явлений, несовершенство ме-

тодологии выявления дисбалансов в финансовом секторе на ранних этапах их формирования. В связи с этим вопросы регулирования дисбалансов и обеспечения не только ценовой, но и финансовой стабильности, приобрели особую актуальность, в том числе и для экономики Украины.

Вопросы обеспечения ценовой и финансовой стабильности исследуются в работах отечественных ученых А. Барановского [2], А. Кузнецовой [3], В. Мищенко [4], С. Мищенко [5]. Указанные ученые рассматривают как методические, так и практические аспекты оценки устойчивости финансового сектора Украины. Раскрытие сущности и особенностей формирования финансовых дисбалансов в странах с развитой экономикой



где  $f_{ir}$  – значение фактора по наблюдению (стране)  $i$ ;  $z_{ij}$  – стандартизированные значения исходных индикаторов финансовой устойчивости  $j$  по наблюдениям  $i$ ;  $b_{jr}$  – регрессионные коэффициенты  $j$  по выделенным факторам финансовой устойчивости  $r$ ;  $n$  – количество наблюдений (стран);  $j$  – количество исходных индикаторов финансовой устойчивости.

В процессе проведения факторного анализа был произведен переход от семи индикаторов финансовой устойчивости к двум факторам, которые достаточно информативно выражают исходные анализируемые индикаторы: 68,86% из 100% от общей дисперсии (табл. 1).

Таблица 1

**Собственные значения выделенных факторов**

Факторы	Собственные значения	Процент общей дисперсии	Кумулятивное собственное значение	Кумулятивное собственное значение, %
Фактор 1	3,09	44,20	3,09	44,20
Фактор 2	1,73	24,66	4,82	68,86

Для того, чтобы интерпретировать выделенные факторы, проанализируем факторные нагрузки, которые были вычислены в процессе факторного анализа (табл. 2).

Таблица 2

**Факторные нагрузки выделенных факторов\***

Индикатор	Фактор 1	Фактор 2
$I_1$	<b>0,89</b>	-0,10
$I_2$	<b>0,91</b>	-0,05
$I_6$	<b>0,96</b>	0,09
$I_7$	0,68	0,17
$I_8$	0,07	-0,48
$I_{10}$	0,23	<b>0,82</b>
$I_{11}$	-0,14	<b>0,88</b>

\* Использован метод вращения «варимакс» исходных переменных.

Анализ первого фактора («Фактор 1») позволяет интерпретировать его как интегральный показатель финансовой устойчивости финансового сектора экономики ( $F^{FSI}$ ), так как значения практически всех факторных нагрузок (за исключением  $I_{11}$ ), представляющих собой коэффициенты корреляции, положительные. Отрицательное значение факторной нагрузки при коэффициенте отношения ликвидных активов к краткосрочным обязательствам отражает слабую обратную связь между его изменением и динамикой интегрального показателя финансовой устойчивости.

Другими словами, повышение уровня достаточности капитала и рентабельности деятельности финансового сектора достигается за счет некоторых потерь в его ликвидности. Существенный вклад в этот интегральный показатель финансовой устойчивости внесли индикаторы достаточности капитала ( $I_1, I_2, I_6$ ), коэффициенты,

корреляции которых с интегральным показателем составили более 0,7.

На основании полученных расчетов интегральный показатель финансовой устойчивости на межстрановом уровне можно рассчитать следующим образом:

$$F^{FSI} = 0.89I_1 + 0.91I_2 + 0.96I_6 + 0.68I_7 + 0.07I_8 + 0.23I_{10} - 0.14I_{11}. \quad (2)$$

Научный интерес вызывает также и анализ второго фактора («Фактор 2»), базисом (основой) для расчета которого выступают преимущественно индикаторы ликвидности ( $I_{10}, I_{11}$ ). В связи с этим его можно интерпретировать как интегральный показатель ликвидности финансового сектора ( $F^{L}$ ):

$$F^{L} = -0.10I_1 - 0.05I_2 + 0.09I_6 + 0.17I_7 - 0.48I_8 + 0.83I_{10} + 0.88I_{11}. \quad (3)$$

Наличие в формуле (3) небольших отрицательных значений при индикаторах финансовой устойчивости ( $I_1, I_2, I_6, I_8$ ) означает, что повышение ликвидности финансового сектора происходит за счет потерь в достаточности капитала и рентабельности в деятельности институций финансового сектора экономики. Особенно сильная противоположная связь выявлена между «ликвидностью» и коэффициентом, выражающим отношение процентной маржи к валовым доходам ( $I_8$ ). На рис. 1 показано распределение анализируемых стран по интегральным показателям финансовой устойчивости и ликвидности.

Как видно из представленного графического материала, более высокая финансовая устойчивость часто сопровождается повышением уровня ликвидности финансового сектора экономики. Однако это не является строгой зависимостью. В таких странах, как Болгария, Латвия, Словения, Индия, показатели рентабельности и достаточности капитала имели явный перевес над показателями ликвидности. При сильной кредитной экспансии это могло быть связано с накоплением финансовых дисбалансов и внутрисистемных финансовых рисков.

Украина из 21 анализируемой страны оказалось на 15 месте по интегральному индикатору финансовой устойчивости и на 16 месте по интегральному показателю ликвидности.

Такие страны, как Франция, Республика Корея, Румыния, Российская Федерация, по сравнению с другими странами, имели более высокие значения в интегральном показателе ликвидности, что в условиях финансовых стрессов может выступать сдерживающим фактором экономических потерь в финансовом секторе экономики.

На рис. 2 представлено распределение стран по интегральным показателям финансовой устойчивости и ликвидности.

Радиус каждой окружности представляет собой величину изменения величины ВВП на душу населения в 2009 г. по сравнению с 2008 г. Окружности серого цвета отражают положительное приращение ВВП на душу населения в 2009 г., а белого цвета – отрицательное. Чем больше было сокращение ВВП на душу населения, тем больше диаметр окружностей.

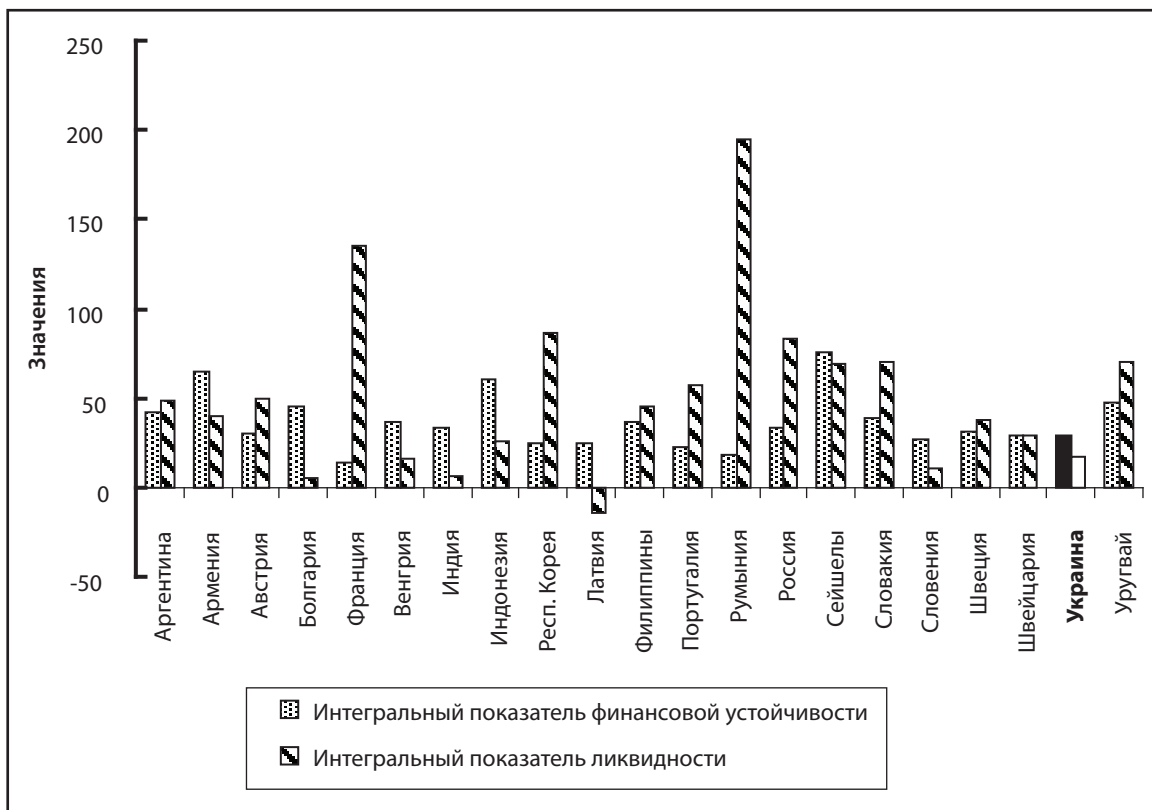


Рис. 1. Интегральные показатели устойчивости и ликвидности

Источник: собственная разработка.

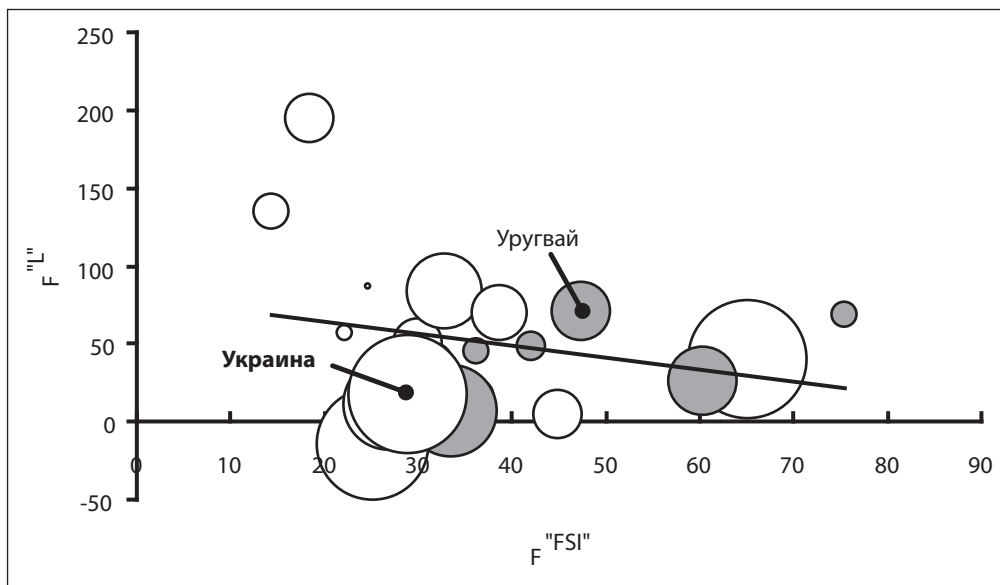


Рис. 2. Распределение стран по интегральным показателям и с учетом изменений в величине ВВП на душу населения

Источник: собственная разработка.

Анализ графика позволил сделать вывод о неоднозначности взаимосвязи «интегральная финансовая устойчивость – интегральная ликвидность – ВВП на душу населения». Линия тренда показывает, что с ростом интегрального показателя финансовой устойчивости имело место небольшие потери в ликвидности финансовых институтов. Кроме этого, из 22 анализируемых стран только 7 стран имели положительное

увеличение ВВП на душу населения в 2009 г. (Аргентина, Индия, Индонезия, Филиппины, Сейшелы, Уругвай, Швеция). В основном, это были развивающиеся страны, которые пережили кризис лучше, чем развитые страны. Устойчивость развивающихся стран к рецессии формирует объективные предпосылки для их активного вовлечения в новую архитектуру финансовых отношений.

Отметим, что Украина среди анализируемых стран имела наибольший темп снижения в ВВП на душу населения (13,3% в 2009 г.) при не самых последних позициях по интегральным показателям финансовой устойчивости и ликвидности.

## ВЫВОДЫ

Вероятность сильных финансовых и экономических потрясений повышается, если при этом финансовый сектор не имеет достаточной финансовой устойчивости. В то же время заметим, что разработанные показатели финансовой устойчивости являются в этом аспекте необходимыми, но явно не достаточными информационными сигналами для национальных регуляторов. Общедоступный мониторинг финансовых агрегатов, которые позволяют своевременно идентифицировать накопление дисбалансов в финансовом секторе экономики, наряду с системой индикаторов финансовой устойчивости, как предполагается, позволит национальным регуляторам более объективно оценивать эластичность (восприимчивость) финансового сектора и национальной экономики в целом к наступлению кризисов. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Луняков О.** Динамические взаимосвязи основных сегментов финансового рынка Украины / О. Луняков // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 9. – С. 256 – 261.
2. **Стойкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення** / [О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. О. Бублик та ін.]; за ред. : О. І. Барановський ; Нац. акад. наук України, Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування». – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 491 с.
3. **Кузнєцова А.** Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні : монографія / А. Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 263 с.
4. **Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи** / За ред. В. І. Міщенко, О. І. Кіреєва, М. М. Шаповалової. – К. : НБУ, Центр наукових досліджень, 2005. – 97 с.
5. **Міщенко С.** Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С. Міщенко // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 9. – С. 36 – 45.
6. **Borio C.** Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options / C. Borio, C. Furfine, Ph. Lowe // *BIS Papers*. – 2001. – 57 p.
7. **Borio C.** Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus / C. Borio, P. Lowe // *BIS Working Paper*. – 2002. – № 114. – 43 p.
8. **Borio C.** Whither monetary and financial stability? The implications of evolving police regimes / C. Borio, W. White // *BIS Working Papers*. – 2004. – № 147. – 51 p.
9. **Borio C.** Securing sustainable price stability: should credit come back from the wilderness? / C. Borio, P. Lowe // *BIS Working Paper*. – 2004. – № 157. – 51 p.
10. **Харман Г.** Современный факторный анализ / Г. Г. Харман. – М. : Статистика, 1972. – 486 с.

## REFERENCES

- Baranovskyi, O. I., Baranovska, V. H., and Bublyk, Ye. O. *Stiikist finansovykh rynkiv Ukrainy ta mekhanizmy ii zabezpechennia* [Stability of the financial markets of Ukraine and the mechanisms of its software.]. Kyiv: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010.
- Borio, C., Furfine, C., and Lowe, Ph. "Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options" / *BIS Papers*, 2001.
- Borio, C., and Lowe, P. "Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus". *BIS Working Paper*, no. 114 (2002): 43.
- Borio, C., and White, W. "Whither monetary and financial stability? The implications of evolving police regimes". *BIS Working Papers*, no. 147 (2004): 51.
- Borio, C., and Lowe, P. "Securing sustainable price stability: should credit come back from the wilderness?". *BIS Working Paper*, no. 157 (2004): 51.
- Kuznietsova, A. Ya. *Problemy tsinovoї ta finansovoї stabilnosti i innovatsiinoho rozvytku v Ukraini* [Problems of price and financial stability and innovative development in Ukraine]. Kyiv: UBS NBU, 2010.
- Kharman, G. G. *Sovremennyy faktorny analiz* [Modern factor analysis]. Moscow: Statistika, 1972.
- Luniakov, O. "Dynamycheskye vzaymosv'язy osnovnykh shegmentov fynansovoho rynku Ukrainy" [Dynamic relationship major segments of the financial market of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 256-261.
- Mishchenko, S. "Kryterii ta pokaznyky otsinky stabilnosti funktsionuvannia finansovoho sektoru" [Criteria and indicators for assessing the stability of the financial sector]. *Visnyk NBU*, no. 9 (2008): 36-45.
- Orhanizatsiino-metodychni pidkhody do zaprovadzhenia v NBU systemy otsinky stiikosti finansovoї systemy [Organizational and methodical approaches to the implementation of the NBU assess the stability of the financial system]. Kyiv: NBU; Tsentр naukovykh doslidzhen, 2005.



# ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ КАР'ЄРУ

МАКСИМОВ С. В., МОНАСТІРСЬКА О. Ю.

УДК 658.511:622.68

## Максимов С. В., Монастирська О. Ю. Використання економіко-математичного моделювання для дослідження економічної ефективності транспортної системи кар'єру

У статті визначені особливості процесу транспортування як особливості сфери матеріального виробництва. Обґрунтовано вибір критерію економічної ефективності транспортних систем кар'єрів з урахуванням впливу на діяльність гірничо-збагачувальних комбінатів факторів зовнішнього (конкурентного) середовища: ціна на нафту та попит на продукцію гірничо-металургійного комплексу. Визначено механізм реалізації розробленого методичного підходу до вибору критерію під час оперативного та перспективного планування роботи гірничотранспортного цеху. Встановлено зміну економічної ефективності залежно від обраного критерію економічної ефективності для транспортних систем гірничозбагачувальних комбінатів м. Кривий Ріг для періоду 2001 – 2011 рр. і для ПАТ «Центральний ГЗК» за місяцями 2011 р. Визначено зміну критеріальних показників економічної ефективності транспортної системи: «питомі витрати палива», «продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів», «транспортна робота» для ПАТ «Центральний ГЗК» за місяцями 2011 р. у результаті оптимізації та застосування динамічного підходу до зміни критерію.

**Ключові слова:** економічна ефективність, транспортна система, критерій економічної ефективності.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Максимов Сергій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**Монастирська Ольга Юрїївна** – аспірантка, кафедра економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** monastirskaya@meta.ua

УДК 658.511:622.68

UDC 658.511:622.68

## Максимов С. В., Монастирская О. Ю. Использование экономико-математического моделирования для исследования эффективности транспортной системы карьера

В статье определены особенности процесса транспортирования как особой сферы материального производства. Обоснован выбор критерия экономической эффективности транспортных систем карьеров с учетом влияния на деятельность горно-обогатительных комбинатов факторов внешней (конкурентной) среды: цены на нефть и спрос на продукцию горно-металлургического комплекса. Определен механизм реализации разработанного методического подхода к выбору критерия при оперативном и перспективном планировании работы горнотранспортного цеха. Установлено изменение экономической эффективности в зависимости от выбранного критерия экономической эффективности для транспортных систем горнообогатительных комбинатов г. Кривой Рог для периода 2001 – 2011 гг. и для ПАО «Центральный ГОК» по месяцам 2011 г. Определено изменение критериальных показателей экономической эффективности транспортной системы: «удельный расход топлива», «продуктивность парка карьерных автосамосвалов», «транспортная работа» для ПАО «Центральный ГОК» по месяцам 2011 г. в результате оптимизации и применения динамического подхода к изменению критерия.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, транспортная система, критерий экономической эффективности.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Максимов Сергей Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

**Монастирская Ольга Юрьевна** – аспирантка, кафедра экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

**E-mail:** monastirskaya@meta.ua

## Maksimov S. V., Monastyrskaya O. Y. Identification of Economic Efficiency of Transportation System of a Quarry

The article identifies specific features of the process of transportation as a specific sphere of material production. It justifies selection of the criterion of economic efficiency of transportation systems of quarries with consideration of influence of factors of external (competitive) environment upon activity of ore mining and processing enterprises: petroleum prices and demand on products of the mining and smelting complex. It identifies a mechanism of realisation of the developed methodical approach to selection of the criterion in the process of operative and prospective planning of the work of a mine transport shop. It reveals change of economic efficiency depending on the selected criterion of economic efficiency for transportation systems of ore mining and processing enterprises of the City of Kryvyi Rih for the period 2001 – 2011 and for PJSC Central GOK by months of 2011. It identifies change of criteria indicators of economic efficiency of the transportation system: specific consumption of fuel, productivity of quarry dump trucks fleet, transportation work for PJSC Central GOK by months of 2011 in the result of optimisation and application of dynamic approach to the criterion change.

**Key words:** economic efficiency, transportation system, criterion of economic efficiency

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Maksimov Sergey V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**Monastyrskaya Olga Yu.** – Postgraduate Student, Department of Economics, Organization and Management of Enterprises, Kryvyi Rig National University (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** monastirskaya@meta.ua

**В**изначення ефективності діяльності завжди є першочерговим питанням для кожного суб'єкта господарювання, оскільки є відображенням результативності, основою для оцінки діяльності підприємства, свідчить про його конкурентоспроможність та характеризує особливості функціонування. Ефективність є співвідношенням між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів ресурсами (затратами).

З економічної точки зору суттєвим елементом виробничого процесу є транспортування, оскільки «товар» не можна вважати повністю придатним до споживання, якщо він не доставлений споживачеві. Завданням транспорту є забезпечення доставки матеріальних цінностей, напівфабрикатів і готових продуктів праці у сферу виробництва і з неї у сферу розподілу, споживання ті обігу [1, 2]. Процес транспортування є специфічною сферою матеріального виробництва, яка має ряд характерних особливостей:

1) існування специфічної продукції, яка не може бути уречевлена, оскільки створюється у вигляді послуги, що виражається у тонно-кілометрах, пасажирокілометрах або приведених тонно-кілометрах, і, як наслідок, не може бути накопичена або збережена;

2) транспортна продукція створюється внаслідок взаємодії праці людей з речовинними факторами виробництва, таких як транспортні засоби та автомобільні дороги, у результаті чого виникає додаткова вартість товару;

3) процес виробництва, у якому створюється транспортна продукція, є просторовим переміщенням людей, вантажів та інформації;

4) відокремлення процесу виробництва і реалізації продукції є неможливим, оскільки вони відбуваються одночасно (паралельно одне одному);

5) корисний ефект від транспортування може бути спожитий лише протягом виробничого процесу та не може накопичуватися або зберігатися. Незважаючи на це, за економічним змістом корисний ефект, отриманий внаслідок транспортування, не відрізняється від інших продуктів товарного виробництва. Під ефективністю транспортного виробництва слід розуміти досягнення певного ефекту в процесі надання транспортних послуг [1, 4, 5, 10].

Питанням економічної ефективності транспортної системи та показників її оцінки присвячені праці Афанасьєва Л. А., Васильєва М. В., Говорущенка Н. Я., Гончарук О. В., Дмитриченко М. Ф., Зеркалова Д. В., Канарчука В. Є., Марієва П. А., Сича Є. М., Яцківського Л. Ю. та ін. [3, 4, 5, 6, 7]. Проте на сьогоднішній день дослідженню економічної ефективності транспортних систем кар'єрів приділено недостатньо уваги, що зумовлено специфікою виробничого процесу видобутку корисних копалин відкритим способом, а саме: тяжінню до покладів корисних копалин.

Аналіз літературних джерел вказує на те, що на сучасному етапі показники економічної ефективності транспортних систем поділяються на такі групи: узагальнюючі, часткові, ефективності використання живої праці, виробничих фондів і капіталовкладень, палива та електроенергії, якості продукції [5]. У роботах [1, 8, 9]

вказано, що ефективність суспільного виробництва на автомобільному транспорті перш за все визначається рівнем організації перевезень та якістю використання рухомого складу, характеризується та оцінюється такими техніко-економічними показниками: парк рухомого складу і його використання в роботі; час роботи рухомого складу на лінії та його продуктивне використання; вантажопідйомність рухомого складу та її використання; швидкість руху рухомого складу; пробіг рухомого складу і ступінь продуктивного його використання; час простою рухомого складу під завантаженням і розвантаженням; довжина перевезення вантажу і довжина їздки.

*Метою роботи є визначення зміни значення економічної ефективності автотранспортної системи кар'єру при застосуванні розробленого методичного підходу до вибору її критерію з урахуванням впливу факторів зовнішнього (конкурентного) середовища.*

**Н**езважаючи на різноманіття показників ефективності транспортних систем, достатньою мірою не визначено алгоритм вибору та умови використання кожного з них. Тому виникає необхідність обґрунтування вибору критерію економічної ефективності транспортної системи кар'єру. У сучасних умовах ринкової економіки на діяльність підприємств, у даному випадку підприємств гірничо-металургійного комплексу, впливає зовнішнє (конкурентне) середовище, його необхідно враховувати при оцінці економічної ефективності транспортної системи кар'єру та при виборі її критерію. Як фактори впливу зовнішнього (конкурентного) середовища обрано ціну на нафту та попит на продукцію гірничозбагачувальних комбінатів, під впливом зміни яких критерій економічної ефективності транспортної системи динамічно змінюватиметься.

У разі, якщо збільшення попиту на продукцію гірничодобувної галузі, що обумовлює необхідність підприємства в нарощуванні обсягу видобутку (обсягу перевезень) при фіксованій чи обмеженій кількості транспортних засобів, здійснює більший вплив, то критерієм виступатиме продуктивність кар'єрного автосамоскиду (т·км/год.). При збільшенні ціни на енергоносії відбувається зростання складової витрат на паливо-мастильні матеріали в загальній собівартості продукції. У цій ситуації доцільно обрати критерієм оптимальності питомі витрати палива (г/(т·км)). Собівартість транспортування складається з таких складових частин: витрати на паливо (55,0%), мастильні та експлуатаційні матеріали (6,0%), технічне обслуговування (8,0%), ремонт (5,0%), заміна і ремонт шин (11,0%), заробітна плата водіїв і ремонтного персоналу (12,0%), інші витрати (3,0%) [4]. Якщо значення впливу зовнішніх факторів є відносно стабільним, пропонується використання узагальнюючого критерію оптимальності – мінімум транспортної роботи гірничозбагачувального комбінату (т·км), яка інтегрально враховує питомі витрати палива та продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів. Встановлено, що виконана транспортна робота з перевезення гірничої маси є мультиплікативною функцією від питомих витрат палива, як характеристики гірничотехнічних умов кар'єру, продуктивності парку кар'єрних автосамоскидів у індексній

формі, що забезпечує відображення економічних параметрів роботи кар'єрних автосамоскидів, та ймовірності безвідмовної роботи, що визначає технічний стан парку кар'єрних автосамоскидів.

Для забезпечення використання динамічного підходу до вибору критерію ефективності функціонування транспортної системи плановий відділ і диспетчерська служба гірничозбагачувального комбінату працюють у взаємодії. За даними кон'юнктури зовнішнього ринку плановий відділ визначає критерій оптимізації та передає його до диспетчерської служби у випадку, коли оптимізація здійснюється за питомими витратами палива та продуктивністю роботи парку кар'єрних автосамоскидів. У цих випадках диспетчерська служба застосовує модуль оптимізації та автоматичної диспетчеризації системи управління гірничотранспортним комплексом «КАР'ЄР».

Оптимізація функціонування транспортної системи за критерієм «мінімум витрат палива» дозволяє знизити витрати палива приблизно на 11,0%, тобто ефективність використання палива збільшується на 11,0%. При опти-

мізації функціонування транспортної системи за критерієм «максимум продуктивності» продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів збільшується до 14,0%. Якщо оптимізація буде здійснюватися за цими двома критеріями, це дозволить підвищити ефективність використання палива на 5,0% і продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів на 7,0%. У разі оптимізації за двома критеріями отримується синергійний ефект значення інтегральної ефективності збільшується на 12,35%.

Для врахування факторів впливу зовнішнього (конкурентного) середовища необхідно порівняти зміни ціни на нафту ( $\Delta P$ ) та попиту на залізорудну сировину (обсяг видобутку) ( $\Delta O$ ). Протягом аналізованого періоду 2001 – 2011 рр. ціна на нафту змінювалася в середньому на 25,38%, а обсяг залізорудної сировини – на 6,31% (рис. 1) [10, 11].

Протягом 2011 р. ціна на нафту змінювалася в середньому на 6,07%, а обсяг залізорудної сировини – на 4,86% відповідно (рис. 2) [10, 12].

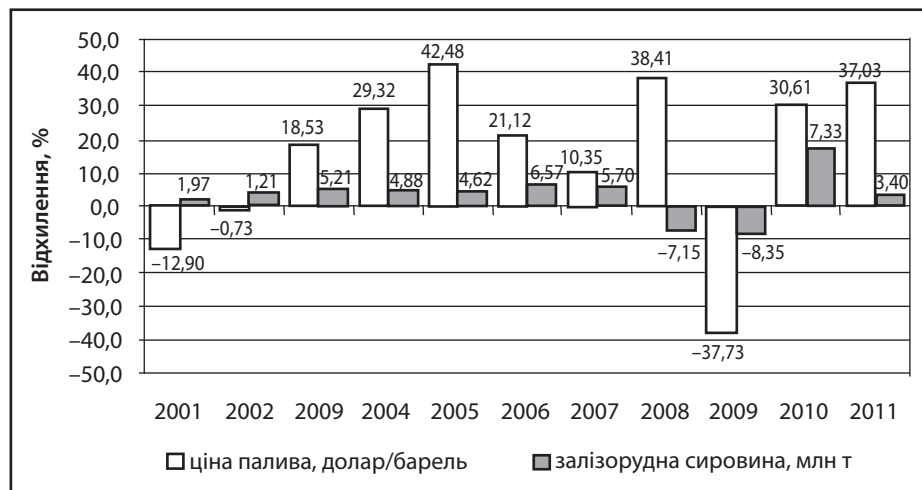


Рис. 1. Динаміка відхилень ціни палива та обсягу видобутку залізорудної сировини у період 2001 – 2011 р.

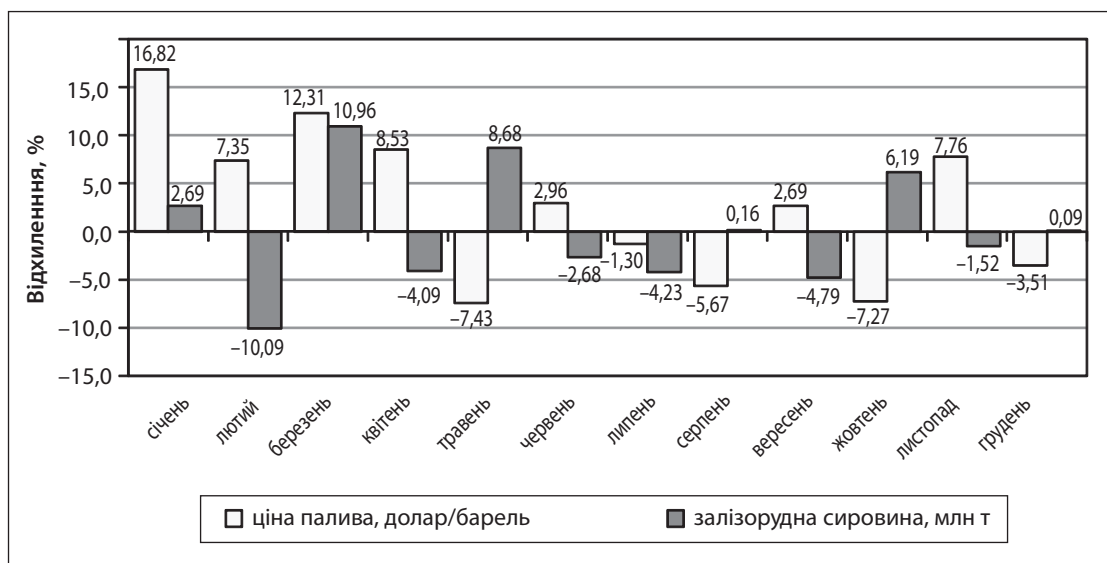


Рис. 2. Динаміка відхилень ціни палива та обсягу видобутку залізорудної сировини за місяцями 2011 р.

Вибір критерію ефективності транспортної системи здійснюється за означеною раніше методикою. Якщо наявна зміна показника не перевищує 2,00%, прийнято вважати таку зміну несуттєвою. Наприклад, для 2001 р. спостерігалося зниження ціни на нафту на 12,90%, і збільшення обсягу видобутку залізорудної сировини на 1,97%, оскільки  $1,97\% < 3,00\%$ , тому критерієм ефективності обрано показник «транспортна робота» (т-км) (табл. 1). Аналогічним чином визначені критерії ефективності транспортної системи за період 2001 – 2011 рр. для гірничозбагачувальних комбінатів м. Кривий Ріг (табл. 2).

Таблиця 1

**Визначення критерію ефективності транспортної системи з урахуванням факторів зовнішнього (конкурентного) середовища за період 2001 – 2011 рр.**

Період	Умова відбору	Критерій
2001	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta P < 0, \Delta O < 3,00\%$	Транспортна робота
2002	$\Delta P < \Delta O, \Delta P < 0$	Продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів
2003	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
2004	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
2005	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
2006	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
2007	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
2008	$\Delta P > \Delta O, \Delta O < 0$	Питомі витрати палива
2009	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta P, \Delta O < 0$	Транспортна робота
2010	$\Delta P \approx \Delta O$	Питомі витрати палива
2011	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива

Таблиця 2

**Визначення критерію ефективності транспортної системи з врахуванням факторів зовнішнього (конкурентного) середовища**

Період	Умова відбору	Критерій
Січень	$\Delta P > \Delta O$	Питомі витрати палива
Лютий	$\Delta P > \Delta O, \Delta O < 0$	Питомі витрати палива
Березень	$\Delta P \approx \Delta O$	Транспортна робота
Квітень	$\Delta P > \Delta O, \Delta O < 0$	Питомі витрати палива
Травень	$\Delta P < \Delta O, \Delta P < 0$	Продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів
Червень	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta O < 0, \Delta P < 3,00\%$	Транспортна робота
Липень	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta P, \Delta O < 0$	Транспортна робота
Серпень	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta P < 0, \Delta O < 3,00\%$	Транспортна робота
Вересень	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta O < 0$	Транспортна робота
Жовтень	$\Delta P < \Delta O, \Delta P < 0$	Продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів
Листопад	$\Delta P > \Delta O, \Delta O < 0, \Delta P < 3,00\%$	Питомі витрати палива
Грудень	$\Delta P \approx \Delta O, \Delta P < 0, \Delta O < 3,00\%$	Транспортна робота

Для визначення зміни значення ефективності транспортної системи при застосуванні розробленого методичного підходу до вибору її критеріального показника з урахуванням впливу факторів зовнішнього (конкурентного) середовища пропонується значення ефективності в базовому періоді прийняти рівним одиниці.

З урахуванням цього визначено зміну ефективності функціонування транспортної системи в результаті застосування розробленого методичного підходу до вибору критерію ефективності за період 2001 – 2011 рр. (рис. 3) для гірничозбагачувальних комбінатів м. Кривий Ріг і за місяцями 2011 р. для ПАТ «Центральний ГЗК» (рис. 4).

Отримані результати застосування розробленого методичного підходу до вибору критерію ефективності за місяцями 2011 р. наведено в табл. 3.

У результаті економіко-математичного моделювання визначено зміну значень інтегральної ефективності транспортної системи та критеріальних показників «питомі витрати палива», «продуктивність парку кар'єрних автосамоскидів», «транспортна робота» залежно від обраного критерію ефективності транспортної системи гірничозбагачувального комбінату з урахуванням впливу факторів зовнішнього (конкурентного) середовища.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, результатом проведеного дослідження є визначена зміна економічної ефективності з урахуванням факторів впливу зовнішнього (конкурентного) середовища для транспортних систем гірничозбагачувальних комбінатів м. Кривий Ріг за період 2001 – 2011 рр. і для ПАТ «Центральний ГЗК» за місяцями 2011 р. Використання розробленого методичного підходу для вибору критерію економічної ефективності транспортної системи з її подальшим визначенням на основі аналізу існуючих тенденцій динаміки обсягу видобутку залізорудної сировини та ціни на нафту та їхнім прогнозуванням може бути використано при оперативному та перспективному плануванні роботи гірничотранспортного цеху. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Організація виробничих процесів на транспорті в ринкових умовах / [В. Є. Канарчук, О. А. Лудченко, Л. П. Барилевич та ін.]. – К. : Логос, 1996. – 348 с.
2. Транспортно-складська логістика горних підприємств / [В. А. Будишевський, В. О. Гутаревич, В. А. Салов та ін.]; под ред. В. О. Будишевського, Л. Н. Ширина. – Донецьк : ДонНТУ, 2005. – 145 с.
3. Васильєв М. В. Транспорт глибоких кар'єрів / М. В. Васильєв. – М. : Недра, 1983. – 218 с.
4. Варфоломеев В. Н. Экономическая кибернетика транспорта / В. Н. Варфоломеев, Н. Я. Говорущенко. – Харьков : РИО ХГАДТУ, 2001. – 271 с.
5. Гончарук О. В. Экономическая эффективность транспортно-технологических систем / О. В. Гончарук. – М. : Наука, 1991. – 118 с.
6. Мариев П. Л. Карьерный автотранспорт стран СНГ в XXI веке / П. Л. Мариев, А. А. Кулешов, А. Н. Егоров, И. В. Зырянов. – СПб. : Наука, 2006. – 387 с.

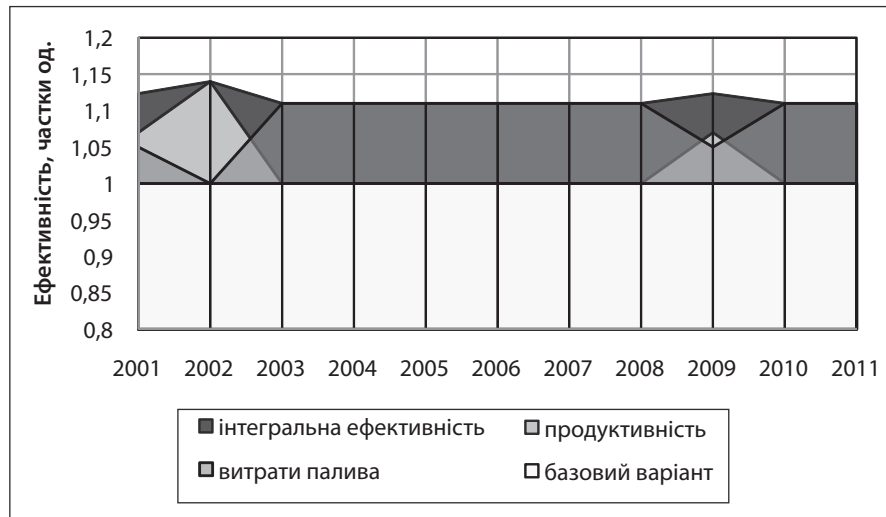


Рис. 3. Ефективність функціонування транспортної системи в результаті застосування розробленого методичного підходу до вибору критерію ефективності за період 2001 – 2011 рр. для гірничозбагачувальних комбінатів м. Кривий Ріг

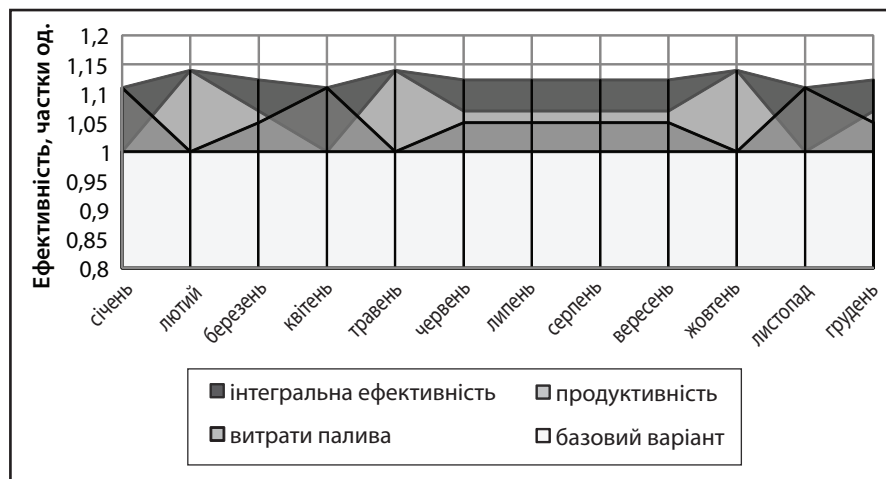


Рис. 4. Ефективність функціонування транспортної системи ПАТ «Центральний ГЗК» у результаті застосування розробленого методичного підходу до вибору критерію ефективності за місяцями 2011 р.

Таблиця 3

Результати застосування розробленого методичного підходу до вибору критерію ефективності за місяцями 2011 р. для ПАТ «Центральний ГЗК»

Період	До оптимізації			Після оптимізації			Відхилення, %		
	Питомі витрати палива, г/(т·км)	Продуктивність, частки од.	Транспортна робота, т·км	Питомі витрати палива, г/(т·км)	Продуктивність, частки од.	Транспортна робота, т·км	Питомі витрати палива, г/(т·км)	Продуктивність, частки од.	Транспортна робота, т·км
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Січень	68,56	1,00	8,04	64,45	1,00	8,52	94,00	100,00	106,00
Лютий	67,08	0,89	8,04	67,08	1,02	9,25	100,00	115,00	115,00
Березень	68,54	0,94	8,16	65,80	1,05	9,51	96,00	112,00	116,48
Квітень	69,26	0,92	8,31	65,11	0,92	8,81	94,00	100,00	106,00
Травень	69,34	0,95	8,32	69,34	1,09	9,57	100,00	115,00	115,00
Червень	70,49	0,85	8,12	67,67	0,95	9,46	96,00	112,00	116,48

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Липень	85,11	0,84	9,08	81,70	0,94	10,58	96,00	112,00	116,48
Серпень	102,93	0,81	10,25	98,81	0,90	11,94	96,00	112,00	116,48
Вересень	100,15	0,97	9,98	96,14	1,09	11,62	96,00	112,00	116,48
Жовтень	99,25	0,95	9,97	99,25	1,09	11,46	100,00	115,00	115,00
Листопад	87,13	0,91	9,27	81,90	0,91	9,83	94,00	100,00	106,00
Грудень	97,25	0,87	9,92	93,36	0,98	11,55	96,00	112,00	116,48

**7. Яцківський Л. Ю.** Загальний курс транспорту : навч. посіб. / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. – К. : Арістей, 2007. – 458 с.: іл.

**8. Бакаев А. А.** Экономико-математические модели планирования и проектирования транспортных систем / А. А. Бакаев. – К. : Техніка, 1973. – 220 с.

**9. Темченко А. Г.** Організація роботи підприємств автомобільного транспорту : навчальний посібник / А. Г. Темченко, С. В. Максимов. – Кривий Ріг : ФОР Чернявський, 2010. – 530 с.

**10.** Щоденник для спостережень цін на основні сировинні матеріали, якими здійснюється торгівля на світових біржових площадках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fx-commodities.ru/category/oil/>

**11.** Звіт про виконання «Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року». – К. : Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном (Міністерство промислової політики України), 2012. – 78 с. – (Бібліотека офіційних видань).

**12.** Black Iron Inc. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.blackiron.com/Investors/Iron-Ore/default.aspx>

## REFERENCES

Budyshevskiy, V. A., Hutarevych, V. O., and Salov, V. A. *Transportno-skladskaya lohystyka hornykh predpriyatiy* [Transportation and warehousing logistics of mining companies]. Donetsk: DonNTU, 2005.

Bakaev, A. A. *Ekonomyko-matematicheskiye modely planirovaniya yu proektyrovaniya transportnykh sistem* [Economic and mathematical model of planning and design of transport systems]. Kyiv: Tekhnika, 1973.

Black Iron Inc. <http://ru.blackiron.com/Investors/Iron-Ore/default.aspx>.

Goncharuk, O. V. *Ekonomicheskaya effektivnost transportno-tekhnologicheskikh sistem* [The economic efficiency of transport and technological systems]. Moscow: Nauka, 1991.

Kanarchuk, V. Ie., Ludchenko, O. A., and Barylovych, L. P. *Orhanizatsiia vyrobnychkh protsesiv na transporti v rynkovykh umovakh* [The organization of production processes in transport in market conditions]. Kyiv: Lohos, 1996.

[Legal Act of Ukraine] (2012).

Maryev, P. L., Kuleshov, A. A., and Ehorov, A. N. *Karernyyi avtotransport stran SNH v KhKhl veke* [Career transport of CIS countries in the XXI century]. St. Petersburg: Nauka, 2006.

“Shchodennyk dlia sposterezhen tsin na osnovni syrovynni materialy, iakymy zdiisnuietsia torhivlia na svitovykh birzhovykh ploshchadkakh” [Blog for observing the prices of basic raw materials traded on world stock sites]. <http://fx-commodities.ru/category/oil/>

Temchenko, A. H., and Maksymov., S. V. *Orhanizatsiia roboty pidpriemstv avtomobilnoho transportu* [Organization of road transport enterprises]. Kryvyi Rih: FOP Cherniavskiy, 2010.

Varfolomeev, V. N., and Govorushchenko, N. Ya. *Ekonomicheskaya kibernetika transporta* [Economic Cybernetics transport]. Kharkov: RIO KhGADTU, 2001.

Vasilev., M. V. *Transport glubokikh karerov* [Transport of deep pits]. Moscow: Nedra, 1983.

Yatskivskiy, L. Yu., and Zerkalov, D. V. *Zahalnyi kurs transportu* [The overall rate of transport]. Kyiv: Aristei, 2007.

# ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ПОЛЯКОВА О. Ю., ГОЛЬТЯЄВА Л. А.

УДК 330.131

## Полякова О. Ю., Гольтяєва Л. А. Основні засади формування комплексу моделей управління фінансовими ризиками підприємства

Стаття присвячена основним засадам управління фінансовими ризиками підприємства. У ході дослідження розроблено систему управління фінансовими ризиками підприємства, визначено основні принципи її побудови. Представлено завдання, цілі, методи та призначення комплексу економіко-математичних моделей управління фінансовими ризиками підприємства.

**Ключові слова:** модель, підприємство, система, управління, фінансовий ризик.

**Рис.:** 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Полякова Ольга Юрївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** polya\_o@ukr.net

**Гольтяєва Людмила Анатоліївна** – викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

УДК 330.131

UDC 330.131

## Полякова О. Ю., Гольтяєва Л. А. Основные принципы формирования комплекса моделей управления финансовыми рисками предприятия

Статья посвящена основам управления финансовыми рисками предприятия. В ходе исследования разработана система управления финансовыми рисками предприятия, определены основные принципы ее построения. Представлены задачи, цели, методы и назначение комплекса экономико-математических моделей управления финансовыми рисками предприятия.

**Ключевые слова:** модель, предприятие, система, управление, финансовый риск.

**Рис.:** 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

**Полякова Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** polya\_o@ukr.net

**Гольтяева Людмила Анатольевна** – преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

## Polyakova O. Y., Golyteva L. A. Main Principles of Formation of the Complex of Models of Management of Financial Risks of a Company

The article is devoted to basics of management of financial risks of a company. It develops a system of management of financial risks of a company and identifies main principles of its construction. It provides tasks, goals, methods and purpose of a complex of economic and mathematical models of management of financial risks of a company.

**Key words:** model, company, system, management, financial risk.

**Pic.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

**Polyakova Olga Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** polya\_o@ukr.net

**Golyteva Lyudmila A.** – Lecturer, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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

Ефективне управління сучасним підприємством потребує комплексного підходу, який враховує усі можливі впливи й ризики. Управління фінансовими ризиками підприємства є однією з важливих складових процесу управління підприємством. Питанням ризик-менеджменту присвячено багато розробок І. А. Бланка [3], В. В. Вітлінського [4], Н. М. Внукової [5], А. Б. Камінського [7], М. А. Рогова [6], О. А. Устенко [1], та ін., у яких розглядаються різні аспекти цієї проблеми та можливості застосування математичних методів для її розв'язання.

Мета статті – визначити головні засади побудови системи управління фінансовими ризиками підприємства та виділити її складові.

Термін «управління ризиками» являє собою такий процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, їх розумне (обґрунто-

ване) прийняття й зведення ступеня їхнього впливу на суб'єкт господарювання до мінімально можливих меж, а також розробка стратегії поведінки даного суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків [1]. З іншого боку, управління ризиками – це управлінська діяльність, спрямована на класифікацію, ідентифікацію, аналіз і оцінку, розробку шляхів захисту від ризику [2].

Під фінансовим ризиком у роботі розуміється ризик, пов'язаний із можливістю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті використання для фінансування діяльності підприємства кредитів та інших залучених коштів.

Для більш повного розуміння цього явища необхідно представити процес управління фінансовими ризиками підприємства як систему, виділити об'єкт і суб'єкт управління. Під *об'єктом системи управління* фінансовими ризиками розуміються господарська діяльність підприємства. *Суб'єктом системи управління*

фінансовими ризиками на підприємстві є управлінці вищої ланки, такі як фінансові менеджери.

Головні принципи, які покладені в основу побудови системи управління фінансовими ризиками, є такі:

- ✦ *системності* – управління повинно базуватися на розгляді підприємства як складної економічної системи, яка піддається дії зовнішнього середовища;
- ✦ *керованості* – на підприємстві існують певні важелі, які дозволяють компенсувати негативний вплив і локалізувати розвиток ризикової ситуації;
- ✦ *адекватності* – комплекс управлінських рішень щодо зниження фінансових ризиків на діяльність підприємства повинен відповідати певному виду і ступеню ризику, а його ефективність оцінюватися з точки зору поліпшення загального фінансового стану підприємства;
- ✦ *модульності* – система управління фінансовими ризиками повинна складатися з логічно пов'язаних модулів, кожен з яких вирішує конкретну задачу ідентифікації, визначення ступеня, локалізації ризиків і оцінки ефективності управлінських заходів.

У цілому система управління фінансовими ризиками повинна реалізовувати основні функції управління відповідно до процесного підходу: аналіз, планування, організація, координація, прогнозування, контроль.

У схематичному вигляді система управління фінансовими ризиками має такий вигляд (рис. 1) і призначена для надання керівництву інформації, що включає всебічну оцінку фінансових ризиків, які виникають в ході діяльності підприємства, що дає можливість приймати більш ефективні управлінські рішення. Розроблена система управління фінансовими ризиками може використовуватись у рамках тактичного та стратегічного контуру управління.

Центральним елементом системи управління фінансовими ризиками підприємства є комплекс економіко-математичних моделей, за допомогою якого реалізується основна мета управління фінансовими ризиками – мінімізація фінансових втрат, пов'язаних з дією фінансових ризиків.

Комплекс економіко-математичних моделей має базуватися на таких концептуальних положеннях:

1. Управління фінансовими ризиками передбачає розгляд підприємства як складної економічної динамічної системи, стан якої може бути вимірний сукупністю показників (або узагальнюючим показником).

2. Реалізація комплексу економіко-математичних моделей підтримується моделями оцінки фінансового стану підприємства, сценарного прогнозування наслідків здійснення ризикової ситуації, вибору антиризикових заходів.

3. Розроблювальний комплекс економіко-математичних моделей призначений для розв'язання завдань управління фінансовими ризиками в тактичному і стратегічному плані. У зв'язку з цим завдання управління націлені на локалізацію одиночних ризиків або їх комбінацій.

4. Для цілей тактичного і стратегічного управління ризиками імовірнісний підхід має обмежену сферу застосування, тому завдання управління розглядаються в умовах невизначеності.

5. Оцінка ступеня ризику ґрунтується на оцінці тих наслідків для стану підприємства, які внесе ризикова ситуація, що здійснилася.

Комплекс моделей призначений для розв'язання загальної задачі оптимального управління фінансовими ризиками підприємства, яка формулюється таким чином:

$$I(u) = (\varphi(t_0, T, x, u, r); V(T)) \rightarrow \text{opt},$$

$$\begin{cases} F(x, \dot{x}, t, u, r) = 0, \\ x(t_0) = x_0, \\ u \in U, \\ r \in R, \end{cases}$$



Рис. 1. Система управління фінансовими ризиками



де  $x(t)$  – вектор показників фінансово-економічного стану підприємства в момент часу  $t$ ;  $x(t_0) = x_0$  – початкове значення;  $\dot{x}$  – вектор перших похідних показників фінансово-економічного стану підприємства за часом;  $t$  – момент часу;  $T$  – кінцевий момент часу для вибору управління;  $u(t)$  – управління, послідовність антиризикових заходів підприємства;  $U$  – множина можливих антиризикових заходів;  $r$  – вплив ризиків на діяльність підприємства;  $R$  – множина можливих ризиків, що впливають на діяльність підприємства;  $F(x, \dot{x}, t, u, r)$  – рівняння переходу, що задає динаміку зміни показників стану підприємства  $x$ ;  $\varphi(t_0, T, x, u, r)$  – сумарні витрати на реалізацію управління фінансовими ризиками підприємства;  $V(T)$  – критерій якості кінцевого стану – узагальнююча оцінка фінансово-економічного стану підприємства в момент часу  $T$ .

Завданням запропонованого комплексу моделей управління фінансовими ризиками підприємства є своєчасна ідентифікація, оцінка фінансових ризиків і розробка методів ефективного управління ними. Склад цілей комплексу економіко-математичних моделей управлін-

ня фінансовими ризиками підприємства описується за допомогою цільової моделі. Побудова цього виду моделей здійснюється «зверху вниз» таким чином. Спочатку множині  $i$ -тих цілей  $\{Cil_i^j\}$  для обраного  $j$ -го рівня декомпозиції, ставимо у відповідність вершини графу. Міжрівневі ієрархічні зв'язки між вершинами графу свідчать про те, на які окремі цілі розпадається загальна мета на кожному  $j$ -му рівні декомпозиції. Декомпозицію цілей комплексу економіко-математичних моделей управління фінансовими ризиками представлено на рис. 2.

На рис. 3 визначено інструментарій, який використовується при побудові зазначеного комплексу економіко-математичних моделей, головною особливістю якого є застосування імітаційного моделювання для формування сценаріїв протидії ризиковим ситуаціям на підприємстві [8].

Результатом реалізації розробленого комплексу економіко-математичних моделей управління фінансовими ризиками підприємства є модель протидії фінансовим ризикам підприємства, яка у термінах узагальненої моделі має такий вигляд:

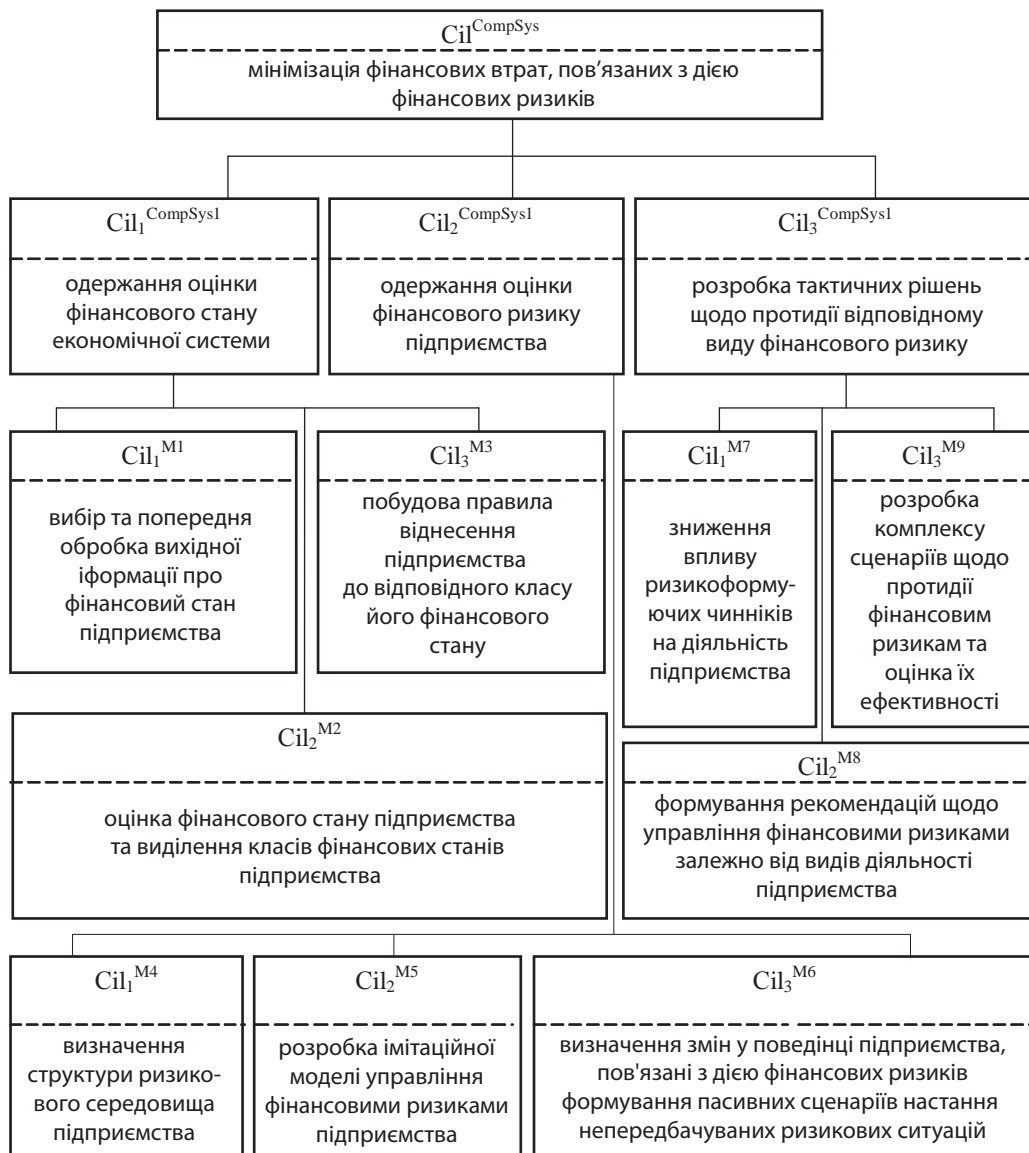


Рис. 2. Дерево цілей комплексу моделей управління фінансовими ризиками підприємства

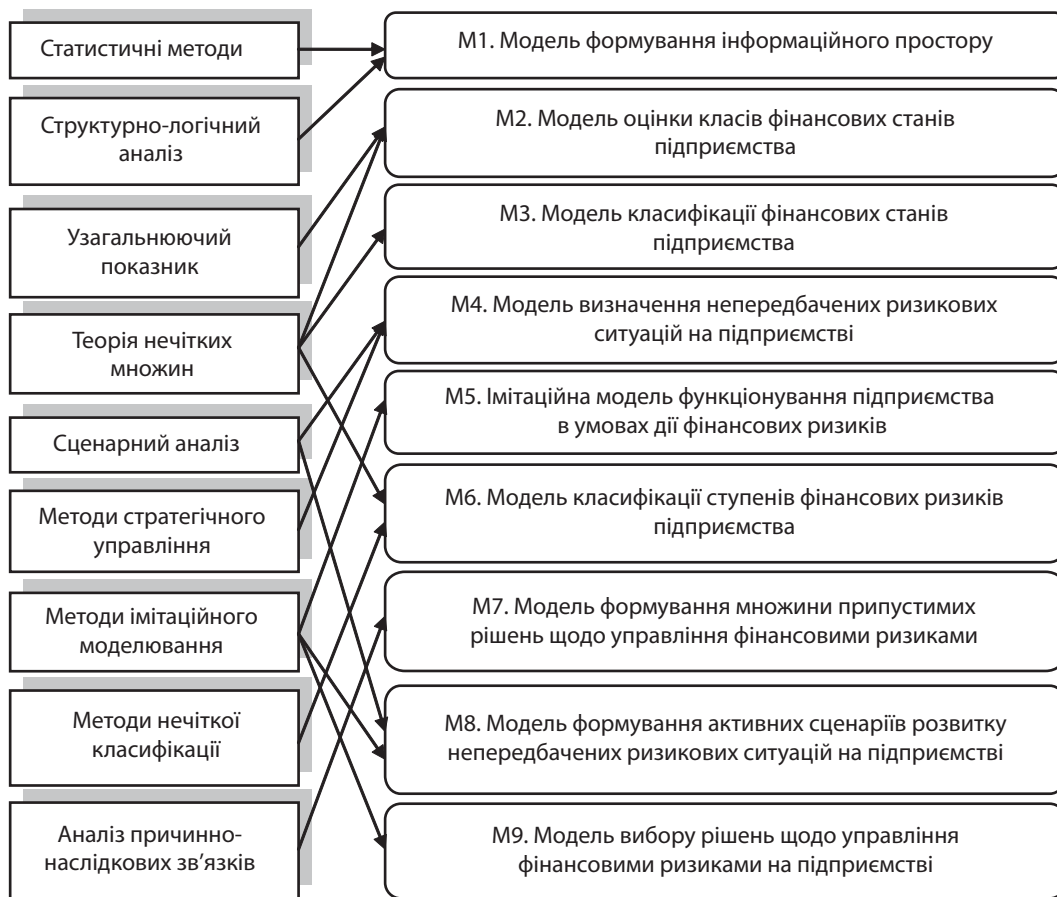


Рис. 3. Інструментарій комплексу економіко-математичних моделей управління фінансовими ризиками підприємства

$$F = \langle X, V, A, M, D, R, U \rangle,$$

де  $X$  – показники діяльності підприємства;  
 $V$  – правило визначення узагальнюючого показника фінансового стану підприємства;

$A$  – процедура діагностики фінансового стану підприємства, проведена на основі моделей оцінки класів фінансових станів і класифікації фінансових станів підприємства;

$M$  – оцінка ступеня фінансового ризику, розрахована на основі моделі визначення непередбачених ризикових ситуацій на підприємстві, імітаційної моделі функціонування підприємства в умовах дії фінансових ризиків та моделі класифікації ступенів фінансових ризиків підприємства;

$D$  – модель вибору антиризикових заходів, заснована на оцінці доцільності витрат на здійснення управлінських заходів;

$R$  – множина ризиків, характерних для підприємства;

$U$  – множина можливих антиризикових заходів;

$Z = D(M(X, R)), A(X, V), U$  – заходи щодо управління фінансовими ризиками на підприємстві, які пропонуються в результаті експериментів з імітаційною моделлю.

Таким чином, представлена система управління фінансовими ризиками підприємства забезпечує обґрунтованість управлінських рішень, які спрямовані на

мінімізацію витрат, пов'язаних з дією фінансових ризиків, що дозволяє істотно підвищити ефективність управління підприємством в цілому. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Устенко О. Л.** Теория экономического риска : монография / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.
- 2. Шапкин А. С.** Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. – М. : «Дашков и К», 2003. – 544 с.
- 3. Бланк И. А.** Управление финансовыми рисками. – К. : НИКА-ЦЕНТР, 2005. – 600 с.
- 4. Вітлінський В. В.** Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
- 5. Внукова Н. М.** Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : монографія / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 184 с.
- 6. Рогов М. А.** Риск-менеджмент : монографія / М. А. Рогов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 120 с.
- 7. Камінський А. Б.** Моделювання фінансових ризиків : монографія / А. Б. Камінський. – К. : Київський університет, 2006. – 304 с.
- 8. Гольцяєва Л. А.** Сценарне прогнозування в системі управління фінансовими ризиками підприємства / Л. А. Гольцяєва // Актуальні питання економіки та управління : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 27 – 28 квітня 2012 р.). – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2012. – С. 140.

REFERENCES

Blank, I. A. *Upravlenie finansovymi riskami* [Financial Risk Management.]. Kyiv: NIKA-TsENTR, 2005.

Holtiaieva, L. A. "Stsenarne prohnozuvannya v systemi upravlinnia finansovymi ryzykamy pidpriemstva" [The scenario forecasting system in financial risk management company]. *Aktualni pytannia ekonomiky ta upravlinnia*. Dnipropetrovsk: Perspektyva, 2012. 140-.

Kaminskyi., A. B. *Modeliuvannya finansovykh ryzykiv* [Modeling financial risks]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2006.

Rohov., M. A. *Rysk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Fynansy y statystyka, 2001.

Shapkin, A. S. *Ekonomicheskie i finansovye riski. Otsenka, upravlenie, portfel investitsiy* [Economic and financial risks. Assessment, management, investment portfolio]. Moscow: Dashkov i K, 2003.

Ustenko., O. L. *Teoriia ekonomicheskogo riska* [The theory of economic risk]. Kyiv: MAUP, 1997.

Vitlinskyi, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Ryzykolohiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vnukova, N. M., and Smoliak, V. A. *Ekonomichna otsinka ryzyku diialnosti pidpriemstv: problemy teorii ta praktyky* [Economic risk assessment of enterprises: problems of theory and practice]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

УДК 519.6

**ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ  
Р. БЕЛЛМАНА В ЗАДАЧАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ**

**ЧЕРНЫШЕВ С. И.**

УДК 519.6

**Чернышев С. И. Об использовании метода динамического программирования Р. Беллмана  
в задачах экономического содержания**

Метод динамического программирования (МДП) Беллмана исключительно эффективен для решения широкого класса задач экономико-математического моделирования. В целом ряде случаев МДП является безальтернативным. Между тем, высказывания специалистов о корректности обоснования МДП, а также в целом о достижениях Р. Беллмана противоречивы. Во всяком случае, такой была ситуация на период деятельности Р. Беллмана и его оппонентов. Анализ показывает, что в значительной мере эти противоречия были обусловлены соперничеством ученых СССР и США на этапе освоения космического пространства. МДП базируется на принципе оптимальности Беллмана, который нельзя охарактеризовать иначе, как гениальный. Это предельно прозрачный алгоритм поиска глобального экстремума, идеально приспособленный к возможностям вычислительной техники. Наследие Р. Беллмана велико: от оптимального управления, дифференциальных уравнений и теории игр – до экономики и медицины. Вместе с тем, методологические подходы Р. Беллмана далеки от ортодоксальных представлений о математике, чем отчасти можно объяснить критику в его адрес. Наследие Р. Беллмана (619 статей и 39 книг, которые переведены на разные языки) заслуживает тщательного исследования, включая ракурс его экономико-математической значимости.

**Ключевые слова:** оптимальное управление; многошаговость принятия решений; принцип оптимальности Беллмана; динамическое программирование; функциональное уравнение Беллмана; принцип максимума Понтрягина; экономические приложения метода.  
**Формул:** 7. **Библ.:** 21.

**Чернышев Сергей Иванович** – кандидат технических наук, преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 519.6

**Чернышов С. И. Про використання методу динамічного програмування Р. Беллмана в задачах економічного змісту**

Метод динамічного програмування (МДП) Беллмана є винятково ефективним для вирішення широкого класу задач економіко-математичного моделювання. У цілому ряді випадків МДП є безальтернативним. Разом із тим, висловлювання фахівців щодо коректності обґрунтування МДП, а також, в цілому, про досягнення Р. Беллмана, досить суперечливі. В усякому разі, такою була ситуація на період діяльності Р. Беллмана та його опонентів. Аналіз показує, що значною мірою ці протиріччя були обумовлені суперництвом вчених СРСР і США на етапі освоєння космічного простору. МДП базується на принципі оптимальності Беллмана, який не можна охарактеризувати інакше, як гениальний. Це гранично прозорий алгоритм пошуку глобального екстремуму, ідеально пристосований до можливостей обчислювальної техніки. Спадок Р. Беллмана великий: від оптимального управління, диференціальних рівнянь і теорії ігор – до економіки і медицини. Разом із тим, методологічні підходи Р. Беллмана далекі від ортодоксальних уявлень про математику, чим частково можна пояснити критику на його адресу. Спадок Р. Беллмана (619 статей і 39 книг, які перекладені різними мовами) заслуговує ретельного дослідження, включаючи ракурс його економіко-математичної значущості.

**Ключові слова:** оптимальне управління; багатокрокове прийняття рішень; принцип оптимальності Беллмана; динамічне програмування; функціональне рівняння Беллмана; принцип максимума Понтрягіна; економічні програми методу.  
**Формул:** 7. **Бібл.:** 21.

**Чернышов Сергей Иванович** – кандидат технических наук, викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Ленина, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 519.6

**Chernyshov S. I. On Use of the Method of Dynamic Programming of Bellman in Economic Tasks**

The Method of dynamic programming (MDP) of Bellman is exceptionally efficient for solving a wide class of tasks of economic and mathematical modelling. In a number of cases MDP has no alternative. Meanwhile, statements of specialists with respect to correctness of justification of MDP and also with respect to achievements of R. Bellman are contradictory. In any case, that was the situation during the period of activity of R. Bellman and his opponents. Analysis shows that, to a big extent, these contradictions were caused by competition between Soviet and American scientists at the stage of space exploration. MDP is based on the Bellman's principle of optimality, which could be characterised as purely ingenious. This is an extremely transparent algorithm of the search for global extremum and is ideally fit for capabilities of computing equipment. Heritage of R. Bellman is great: from the optimal management, differential equations and game theory to economy and medicine. At the same time, methodological approaches of R. Bellman are far from orthodox views on mathematics, which partially explains critics in his address. Heritage of R. Bellman (619 articles and 39 books translated into many languages) deserves a thorough study including perspective of his economic and mathematical magnitude.

**Key words:** optimal management; multistage nature of decision making; Bellman's principle of optimality; dynamic programming; Bellman's functional equation; Pontryagin's maximum principle; economic applications of the method.  
**Formulae:** 7. **Bibl.:** 21.

**Chernyshov Sergey I.** – Candidate of Sciences (Engineering), Lecturer, Department of Statistics and Economic Projections, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

REFERENCES

Blank, I. A. *Upravlenie finansovymi riskami* [Financial Risk Management.]. Kyiv: NIKA-TsENTR, 2005.

Holtiaieva, L. A. "Stsenarne prohnozuvannya v systemi upravlinnia finansovymi ryzykamy pidpriemstva" [The scenario forecasting system in financial risk management company]. *Aktualni pytannia ekonomiky ta upravlinnia*. Dnipropetrovsk: Perspektyva, 2012. 140-.

Kaminskyi., A. B. *Modeliuvannya finansovykh ryzykiv* [Modeling financial risks]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2006.

Rohov., M. A. *Rysk-menedzhment* [Risk management]. Moscow: Fynansy y statystyka, 2001.

Shapkin, A. S. *Ekonomicheskie i finansovye riski. Otsenka, upravlenie, portfel investitsiy* [Economic and financial risks. Assessment, management, investment portfolio]. Moscow: Dashkov i K, 2003.

Ustenko., O. L. *Teoriia ekonomicheskogo riska* [The theory of economic risk]. Kyiv: MAUP, 1997.

Vitlinskyi, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Ryzykolohiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vnukova, N. M., and Smoliak, V. A. *Ekonomichna otsinka ryzyku diialnosti pidpriemstv: problemy teorii ta praktyky* [Economic risk assessment of enterprises: problems of theory and practice]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

УДК 519.6

**ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ  
Р. БЕЛЛМАНА В ЗАДАЧАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ**

**ЧЕРНЫШЕВ С. И.**

УДК 519.6

**Чернышев С. И. Об использовании метода динамического программирования Р. Беллмана  
в задачах экономического содержания**

Метод динамического программирования (МДП) Беллмана исключительно эффективен для решения широкого класса задач экономико-математического моделирования. В целом ряде случаев МДП является безальтернативным. Между тем, высказывания специалистов о корректности обоснования МДП, а также в целом о достижениях Р. Беллмана противоречивы. Во всяком случае, такой была ситуация на период деятельности Р. Беллмана и его оппонентов. Анализ показывает, что в значительной мере эти противоречия были обусловлены соперничеством ученых СССР и США на этапе освоения космического пространства. МДП базируется на принципе оптимальности Беллмана, который нельзя охарактеризовать иначе, как гениальный. Это предельно прозрачный алгоритм поиска глобального экстремума, идеально приспособленный к возможностям вычислительной техники. Наследие Р. Беллмана велико: от оптимального управления, дифференциальных уравнений и теории игр – до экономики и медицины. Вместе с тем, методологические подходы Р. Беллмана далеки от ортодоксальных представлений о математике, чем отчасти можно объяснить критику в его адрес. Наследие Р. Беллмана (619 статей и 39 книг, которые переведены на разные языки) заслуживает тщательного исследования, включая ракурс его экономико-математической значимости.

**Ключевые слова:** оптимальное управление; многошаговость принятия решений; принцип оптимальности Беллмана; динамическое программирование; функциональное уравнение Беллмана; принцип максимума Понтрягина; экономические приложения метода.  
**Формул:** 7. **Библ.:** 21.

**Чернышев Сергей Иванович** – кандидат технических наук, преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 519.6

**Чернышев С. И. Про використання методу динамічного програмування Р. Беллмана в задачах економічного змісту**

Метод динамічного програмування (МДП) Беллмана є винятково ефективним для вирішення широкого класу задач економіко-математичного моделювання. У цілому ряді випадків МДП є безальтернативним. Разом із тим, висловлювання фахівців щодо коректності обґрунтування МДП, а також, в цілому, про досягнення Р. Беллмана, досить суперечливі. В усякому разі, такою була ситуація на період діяльності Р. Беллмана та його опонентів. Аналіз показує, що значною мірою ці протиріччя були обумовлені суперництвом вчених СРСР і США на етапі освоєння космічного простору. МДП базується на принципі оптимальності Беллмана, який не можна охарактеризувати інакше, як гениальний. Це гранично прозорий алгоритм пошуку глобального екстремуму, ідеально пристосований до можливостей обчислювальної техніки. Спадок Р. Беллмана великий: від оптимального управління, диференціальних рівнянь і теорії ігор – до економіки і медицини. Разом із тим, методологічні підходи Р. Беллмана далекі від ортодоксальних уявлень про математику, чим частково можна пояснити критику на його адресу. Спадок Р. Беллмана (619 статей і 39 книг, які перекладені різними мовами) заслуговує ретельного дослідження, включаючи ракурс його економіко-математичної значущості.

**Ключові слова:** оптимальне управління; багатокрокове прийняття рішень; принцип оптимальності Беллмана; динамічне програмування; функціональне рівняння Беллмана; принцип максимума Понтрягіна; економічні програми методу.  
**Формул:** 7. **Бібл.:** 21.

**Чернышев Сергей Иванович** – кандидат технических наук, викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Ленина, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 519.6

**Chernyshov S. I. On Use of the Method of Dynamic Programming of Bellman in Economic Tasks**

The Method of dynamic programming (MDP) of Bellman is exceptionally efficient for solving a wide class of tasks of economic and mathematical modelling. In a number of cases MDP has no alternative. Meanwhile, statements of specialists with respect to correctness of justification of MDP and also with respect to achievements of R. Bellman are contradictory. In any case, that was the situation during the period of activity of R. Bellman and his opponents. Analysis shows that, to a big extent, these contradictions were caused by competition between Soviet and American scientists at the stage of space exploration. MDP is based on the Bellman's principle of optimality, which could be characterised as purely ingenious. This is an extremely transparent algorithm of the search for global extremum and is ideally fit for capabilities of computing equipment. Heritage of R. Bellman is great: from the optimal management, differential equations and game theory to economy and medicine. At the same time, methodological approaches of R. Bellman are far from orthodox views on mathematics, which partially explains critics in his address. Heritage of R. Bellman (619 articles and 39 books translated into many languages) deserves a thorough study including perspective of his economic and mathematical magnitude.

**Key words:** optimal management; multistage nature of decision making; Bellman's principle of optimality; dynamic programming; Bellman's functional equation; Pontryagin's maximum principle; economic applications of the method.  
**Formulae:** 7. **Bibl.:** 21.

**Chernyshov Sergey I.** – Candidate of Sciences (Engineering), Lecturer, Department of Statistics and Economic Projections, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**М**етод динамического программирования (МДП), в общем, хорошо известен. Он с разной степенью детализации фигурирует в изданиях как прикладного характера, так и математической направленности. Весьма непривычным для математика является свободный, скажем так, стиль изложения работ Р. Беллмана и его сотрудников (имеется целый ряд русскоязычных изданий; см. список литературы к статье). Наряду с вопросами расчетно-теоретического обоснования они охватывают чрезвычайно широкий круг задач из различных областей. Как нам представляется, большинство из этих задач легко интерпретировать в плоскости экономических приложений. Мы приведем ниже соответствующие примеры.

Можно встретить критику МДП, причем, казалось бы, в его основополагающей части, со стороны видных математиков. И одновременно они же, если перевести на обычный язык, отмечают исключительную универсальность МДП. Существуют издания, в которых вопрос об эффективности МДП, а также и корректности обоснования, можно сказать, опущен, тогда как именно здесь должны были бы находиться конкретные ответы. Высокая активность публикаций по МДП относится к периоду 1960 – 1970-х гг. – в чем причина? Мы скажем о ней ниже. В общем, пожалуй, может быть сделан вывод о том, что акценты в оценках возможностей МДП расставлены весьма неоднозначно.

Заметим, что в отличие от эмоциональных публикаций с участием Р. Беллмана, монографии, пособия, а также справочные издания по вычислительной математике, как правило, пишутся сухо (мы выбрали в статье несколько исключений). Оценки сравнительной эффективности методов, как и сфер их приложений, даются с большой осторожностью. Получается, каждый метод имеет свойственные ему достоинства и недостатки, но как, почему, насколько они друг друга перевешивают, и нет ли здесь качественного превосходства?

Конечно, такое может быть в очень редком случае. По нашему мнению, его олицетворяет разработанный Р. Беллманом МДП, поскольку беспрецедентно, наверное, широкий класс задач, в первую очередь прикладных, стал доступен для расчетно-теоретических исследований с использованием эффективных алгоритмов, базирующихся на единой основе. Это принцип оптимальности, который сформулировал Р. Беллман (см. ниже). Иначе говоря, в основе МДП лежит глобальный принцип, обуславливающий как эффективность алгоритмов численной реализации, так и универсальность в отношении постановок рассматриваемых задач.

Р. Беллман отмечает, что человека со всех сторон окружают многошаговые процессы принятия решений. В частности, это касается программ инвестирования и страховой деятельности. Некоторые из этих процессов настолько сложны, что остается лишь попытка «угадать решение и смиренно уповать на удачу» [1, с. 8]. Более того, автор искусственно привлекает многошаговость, даже если она отсутствует, путем придания статичной задаче динамических свойств.

Идея многошаговости, наряду с принципом оптимальности, представляет собой фундаментальную осно-

ву математико-методологического открытия Р. Беллмана. Приведем выдержку: «Сначала мы сосредоточим внимание на тех задачах, которые по своему характеру формулируются как многошаговые процессы решения. Затем мы воспользуемся привилегией математики изучать любой процесс, который можно рассматривать как многошаговый процесс решения» [2, с. 18].

Обратимся к материалу книги Р. Беллмана и С. Дрейфуса [2, п. 1]. Итак, весьма общая постановка задачи об оптимальном распределении ограниченного ресурса по бизнес-процессам. То есть, мы хотим так разделить имеющиеся средства, чтобы суммарный доход от их вложения в производство продукции, виды страхования, банковскую деятельность, человеческий капитал и т. п. был максимальным. Вместо понятия «процесс» мы могли бы говорить о коммерческом проекте, видах деятельности; смысл очевиден.

Гораздо важнее функция полезности, или же доход  $g_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, N$ , зависящий от выделяемых ресурсов  $x_i$ . В отношении  $g_i(x_i)$  предполагается:

- ✦ доходы, полученные от различных процессов, могут быть измерены общей единицей (далее подразумеваем доллар);
- ✦ доход, получаемый от любого данного процесса, не зависит от того, какие количества ресурсов были выделены для других процессов (конечно, здесь подразумевается не размер, доллар, а вид функции);
- ✦ общий доход может быть определен как сумма доходов, полученных от отдельных процессов.

**С**ледует подчеркнуть существенный момент, а именно: алгоритм численной реализации МДП предполагает функции  $g_i$  данными, наряду с чем значения  $x_i$  как раз и подлежат определению. Поэтому, говоря о функции  $g_i(x_i)$ , мы трактуем аргумент  $x_i$  – переменным. Для экономики характерно отсутствие доходов, когда вложения средств малы, и напротив, – эффект насыщения в условиях избыточного финансирования.

В этой связи заметим, что МДП, с одной стороны, практически не налагает каких-либо ограничений на вид функций  $g_i(x_i)$ ; с другой, – «хорошо приспособлен для учета индивидуальных особенностей конкретных процессов» [2, с. 19]. Вместе с тем, решив задачу в рассматриваемой далее постановке, МДП одновременно позволяет понять, какие из функций  $g_i(x_i)$  требуют своего уточнения, поскольку издержки данной процедуры перекроет получаемый в итоге доход. А может быть, окажется целесообразным занять средства, увеличив  $x$ , отказаться от какого-то процесса и т. п.

То есть, здесь имеется обратная связь, и все же следует четко сказать о том, что в данном контексте определение функций  $g_i(x_i)$  представляет собой самостоятельную задачу. Она может решаться, в частности, посредством моделирования бизнес-процессов. По существу, с каким-то шагом по аргументу  $x_i$  требуется построить графики  $g_i(x_i)$ , характеризующие зависимость дохода от вложенных средств. Это – фактически фундаментальная задача любого бизнеса, включая развитие видов страхования и формирование портфеля ценных бумаг, с учетом рисков в их денежном эквиваленте.

Сформулируем постановку конкретной задачи. Требуется определить размеры финансирования бизнес-процессов  $x_i$  при ограничительном условии

$$x_1 + x_2 + \dots + x_N = x, \quad x_i \geq 0, \quad (1)$$

где значение  $x$  дано так, чтобы суммарный доход, как функция  $N$  переменных,

$R(x_1, x_2, \dots, x_N) = g_1(x_1) + g_2(x_2) + \dots + g_N(x_N)$  (2) был максимальным. При этом функции являются данными.

В МДП вместо одной задачи (1), (2) с данным количеством ресурсов и фиксированным числом процессов, рассматривается целое семейство подобного рода задач, в которых  $x$  может принимать любые положительные значения, и  $N$  может принимать любые целые значения. «То, что на первый взгляд, по-видимому, может показаться статическим процессом, мы искусственно развертываем во времени, допуская, а в действительности требуя, производить распределения ресурсов в каждую единицу времени». Сначала какое-то количество ресурсов назначается  $N$ -му процессу, затем  $(N - 1)$ -му и т. д. Поступая таким образом, мы вводим динамический процесс распределения» [2, с. 35].

Оптимальный доход, получаемый от распределения суммы по процессам,

$$f_N(x) = \max_{\{x_i\}} R(x_1, x_2, \dots, x_N)$$

при условиях (1). Очевидно,

$$f_N(0) = 0, \quad N = 1, 2, \dots$$

если  $g_i(0) = 0$  для любого  $i$ , и также

$$f_1(x) = g_1(x), \quad (3)$$

когда  $x \geq 0$ .

Развитие этих рассуждений приводит к основному функциональному уравнению

$$f_N(x) = \max_{0 \leq x_N \leq x} [g_N(x_N) + f_{N-1}(x - x_N)], \quad (4)$$

если  $N = 2, 3, \dots; x \geq 0$ , причем  $f_1(x)$  определяется согласно (3). «В ходе предшествующего изложения мы применили очень общий метод, известный под названием принципа оптимальности» [2, с. 36]. Здесь подразумевается вывод уравнения (4).

**Принцип оптимальности Р. Беллмана** [1, с. 105]: *Оптимальное поведение обладает тем свойством, что каковы бы ни были первоначальное состояние и решение в начальный момент, последующие решения должны составлять оптимальное поведение относительно состояния, получающегося в результате первого решения.* «Вся наша дальнейшая работа будет основана на применении этого простого свойства многошаговых процессов решения» [2, с. 37].

На практике вычисления по формуле (4) производят с использованием дискретизации, когда  $x$  принимает значения  $0, \Delta, 2\Delta, \dots, n\Delta$ . При этом определяются наибольшие величины чисел. Например,

$$f_2(x) = \max_{k=0,1,\dots,n} [g_2(k\Delta) + f_1(x - k\Delta)];$$

простота и эффективность данного алгоритма очевидна. Авторы [2] объясняют это тем, что применение функ-

ционального уравнения (4) эквивалентно использованию процесса поиска, который является гораздо более эффективным чем, если бы примитивно обследовать всевозможные варианты в исходной постановке (1), (2).

«Ключ доставляется принципом оптимальности. Согласно этому принципу, выбрав некоторое значение  $x_N$ , мы затем отказываемся от обследования всех поведений, включающих этот частный выбор  $x_N$ , а рассматриваем только те поведения, которые оптимальны для  $(N - 1)$ -шагового процесса с ресурсами  $x - x_N$ . Этот магический способ позволяет сохранить аддитивность, а не мкльтипликативность числа операций. Время, требуемое для двадцатишагового процесса, теперь оказывается примерно вдвое больше времени, требуемого для десятишагового процесса» [2, с. 43 - 44].

В случае простого перебора вариантов, если каждая из переменных  $x_i$  может принимать десять различных значений, то процесс максимизации с  $N$  переменными приводит к  $10^N$  множествам выбора. Если  $N = 10$ , получаем  $10^{10}$ , а когда  $N = 20$  в  $10^{10}$  раз больше, т. е.  $10^{20}$ . Эта тенденция делает простой перебор возможных вариантов практически неосуществимым.

На пути применения методов классического анализа (подразумевается аппарат вариационного исчисления) к решению задачи (1), (2) возникают осложнения принципиального характера. Так, в точке максимума функции  $g(x)$  ее производная  $d_x g(x)$  равна нулю. Однако таким же является значение  $d_x g(x)$  в точках минимума и перегибов. И еще: максимум может быть не единственным, а также располагаться на границе рассматриваемого интервала. К тому же для дифференцирования функцию  $g(x)$  нужно представить в виде аналитического выражения.

**В** этой связи о преимуществах МДП. Во-первых, метод дает абсолютный, а не относительный максимум. Во-вторых, любое условие вида  $a_i \leq x_i \leq b_i$ , ограничивающее число возможностей на каждом шаге, упрощает процесс поиска. Иначе говоря, чем меньше поведений имеется на каждом шаге, тем быстрее вычисления. Те же доводы применимы к задачам максимизации по дискретным множествам. Так как используются только табличные значения рассматриваемых функций, их аналитическая структура, в смысле наличия производных, или же линейности (также очень неудобной для вариационного исчисления), не имеет значения.

Авторы отмечают существенные преимущества МДП, исходя из следующих соображений [2, с. 34]. «В большинстве случаев при исследовании данной физической системы мы не довольствуемся определением оптимального поведения системы для какого-либо одного множества значений параметров. Нас не оставляет желание позволить параметрам изменяться в некоторой критической области значений и затем наблюдать, насколько оптимальное поведение затрагивается этими изменениями. Именно отмечая изменение в структуре линий поведения вследствие изменения в параметрах, мы и добываем наиболее существенную информацию».

Вопросы, естественно возникающие в ходе теоретической постановки и решения задач распределения ресурсов вида (1), (2), сформулированы следующим образом [2, с. 45]:

- ✦ как доход ( $f_N$ ) и поведение (совокупность  $x_i$ ) зависят от начальных условий ( $x, N$ )?
- ✦ каков результат изменения начального состояния при использовании некоторого оптимального поведения?
- ✦ какова выгода от добавления еще одного способа ( $g_{N+1}(x_{N+1})$ ) или от продолжения процесса еще на один шаг ( $x + \Delta x$ )?

«Не имея достаточно прозрачного аналитического решения, довольно трудно извлечь из стандартной формулировки информацию этого типа. Однако формулировка в терминах динамического программирования автоматически включает первоначальную задачу в семейство аналогичных задач, в которых основные параметры  $x$  и  $N$  принимают значения из некоторых множеств, и это позволяет нам ответить на поставленные фундаментальные вопросы». Ответы на них «автоматически сопутствуют решению».

Следует отметить, что процедура численной реализации может быть распараллелена. Это является весьма важным, когда требуется повысить быстродействие алгоритма, «проигрывая» большое количество вариантов, или же возникают ограничения по оперативной памяти ЭВМ. Следует заметить, что на современном этапе развития вычислительной техники последнее из указанных обстоятельств в данной задаче едва ли актуально. Даже при большом  $N$  и частом делении интервала  $x$ . Вычислительный алгоритм – предельно экономичен в смысле требований к машинной памяти.

Максимизация функции

$$R_{2N}(x_1, x_2, \dots, x_{2N}) = g_1(x_1) + g_2(x_2) + \dots + g_{2N}(x_{2N}) \quad (5)$$

в области

$$x_1 + \dots + x_N + x_{N+1} + \dots + x_{2N} = x,$$

где  $x_i \geq 0$ , осуществляется следующим образом. Если использовать обозначение

$$x_1 + \dots + x_N = y_1; \quad x_{N+1} + \dots + x_{2N} = y_2,$$

то аналог функционального уравнения (4) приобретает вид:

$$f_N(y_1) = \max_{x_1 + \dots + x_N = y_1} [g_1(x_1) + \dots + g_N(x_N)];$$

$$h_N(y_2) = \max_{x_{N+1} + \dots + x_{2N} = y_2} [g_{N+1}(x_{N+1}) + \dots + g_{2N}(x_{2N})].$$

Функции  $f_N(y_1)$  и  $h_N(y_2)$  могут быть вычислены одновременно. После этого решение исходной задачи находится путем максимизации  $f_N(y_1) + h_N(y_2)$  в области значений  $y_1 + y_2 = x; y_1, y_2 \geq 0$ .

В ситуации, когда имеются два вида ресурсов, задача сводится к максимизации

$$R(x_1, x_2, \dots, x_N; y_1, y_2, \dots, y_N) = \sum_{i=1}^N g_i(x_i, y_i)$$

при ограничениях [2, п. 2]

$$\sum_{i=1}^N x_i = x; \quad \sum_{i=1}^N y_i = y; \quad x_i, y_i \geq 0.$$

Если действовать аналогично предыдущему, то требования к памяти ЭВМ возрастают. В этой связи авторами разработаны весьма эффективные приемы. В частности, предложено использование множителей Лагранжа из классического анализа. Характерным представляется их соображение: «Ограничения на объем памяти вычислительных машин таковы, что легче иметь дело с большим числом одномерных задач, нежели с одной многомерной задачей, а потому указанная здесь процедура очень часто дает нам возможность рассматривать задачи, которые другими способами не удалось бы решить» [2, с. 83].

Однако если вести речь о приложениях в экономике, здесь видится затруднение совсем другой природы, а именно – как построить функции  $g_i(x_i, y_i)$ ? То есть, их еще требуется осмысленно интерпретировать, в отличие от одномерного случая: «затраты – доход». Поэтому предвзятым следует назвать утверждение: «Поскольку численная реализация динамического программирования весьма сложна, т. к. требует большого объема памяти ЭВМ, то его целесообразно применять в тех случаях, когда необходимо многократно решать типовые задачи (скажем определение оптимального режима полета самолета при меняющихся погодных условиях)» [3]. И это в статье из Математической энциклопедии где, казалось бы, каждое слово должно быть выверенным.

На самом деле, следовало сказать, что одномерная задача для функций  $g_i(x_i)$  решается очень просто. В самом деле, фактически имеем в (4) вычисление  $f_N(x)$  с шагом по аргументу  $x$ . При этом сохраняется максимальный результат, а если требуется, то и значения, находящиеся неподалеку. Процедура последовательно повторяется с увеличением количества бизнес-процессов ( $N = 2, 3, \dots$ ). На этом, с вычислительной точки зрения, – всё; остается лишь анализировать варианты, используя различного рода вариативность. Двумерная задача, с  $g_i(x_i, y_i)$ , также не вызывает затруднений. Когда же размерность функций  $g_i$  высока, что является характерным для ряда технических приложений, возникают серьезные осложнения, которые, однако, испытывают любые методы численной реализации.

Некоторые процессы, в отличие от кратко охарактеризованных выше постановок (придание многошаговости), естественно возникают в динамической форме. Это, в частности, задача управления запасами [2, п. 3]. Рассмотрено формирование запасов товара одного наименования. Предполагается, что в каждый из конечного числа промежутков времени производятся заказы на дальнейшие поставки этого товара на склад, причем их немедленно выполняют. После того, как заказ на товар удовлетворен, на него возникает спрос. Этот спрос удовлетворяется по мере возможностей, причем каждое превышение спроса над уровнем запасов ведет к убыткам.

Математическое ожидание издержек для  $N$ -шагового процесса при начальном запасе и оптимальной политике заказов

$$f_N(x) = \min_{y \geq x} \left[ k(y-x) + \int_y^{\infty} p(s-y)\varphi(s) ds + f_{N-1}(0) \int_y^{\infty} \varphi(s) ds + \int_0^y f_{N-1}(y-s)\varphi(s) ds \right], N \geq 2;$$

$$f_1(x) = \min_{y \geq x} \left[ k(y-x) + \int_y^{\infty} p(s-y)\varphi(s) ds \right].$$

Здесь даны функции:  
 $\varphi(s)ds$  – вероятность того, что размер спроса находится между величинами  $s$  и  $ds$ ;

$k(z)$  – стоимость заказа партии размером  $z$  единиц для пополнения уровня запасов;

$p(z)$  – стоимость заказа партии размером  $z$  единиц для покрытия неудовлетворенного спроса, или размер штрафа.

Для упрощения предполагается, что эти функции не зависят от времени. Целью является определение политики заказов, которая бы минимизировала ожидаемые расходы за весь  $N$ -шаговый процесс. На первом шаге заказывается  $y - x$  единиц товара. Соответственно уровень запасов поднимается до величины  $y$ . В таком случае ожидаемые издержки

$$k(y-x) = \min_{y \geq x} \left[ k(y-x) + \int_y^{\infty} p(s-y)\varphi(s) ds \right].$$

В отношении данной трактовки Р. Беллман отмечает: «Хотя может показаться странным заказывать количество  $y - x$  вместо, скажем,  $y$ , однако оказывается, что проще представлять себе заказ, пополняющий величину запасов до определенного уровня  $y$ . Оптимальный уровень запасов оказывается более существенной величиной, чем размер заказа» [1, с. 186].

Весьма интересен линейный случай:

$$k(z) = kz; p(z) = pz, k, p > 0,$$

поскольку оптимальная политика является очень прозрачной. Для каждого  $N$  существует такой уровень запасов  $S_N$ , что если  $x > S_N$ , мы ничего не заказываем, если же  $x < S_N$ , мы заказываем  $S_N - x$ , поднимая уровень запасов до  $S_N$  [2, с. 188]. Конечно, у данной задачи может быть множество других интерпретаций. В частности, речь может идти о формировании резервного фонда страховой компании.

Различные обобщения рассмотренной задачи представлены в работах [1, п. 5; 4, п. 10]. Например, издержки предполагаются пропорциональными размерам партий товара; учитываются скидки, запаздывание со штрафом, или же неограниченность процесса во времени. Представляет интерес соображение: «Часто оказывается, что определение оптимальной стратегии основывается на гораздо меньшем числе различных факторов, чем это могло бы показаться на первый взгляд. Так, в задачах минимизации ожидаемой стоимости нам в некоторых случаях достаточно знать только ожидаемый спрос или некоторый другой простой функционал от функции распределения» [4, с. 220].

Отметим, что среди весьма большого спектра поднятых в книге [2] тем, присутствует также оптимизация собственно алгоритмов поиска экстремумов. В целом, упомянутый «спектр» характеризует выдержка: «Как показано на предыдущих страницах, процессы динамического программирования могут принимать различные формы. Мы изучали процессы, в которых переменные, описывающие политику, могут принимать дискретное множество значений, и процессы, где они могут принимать континуум значений. Иногда область допустимых решений ограничивалась дополнительными условиями. Параметры состояния, описывающие систему, были как дискретными, так и непрерывными, а сами процессы – как детерминированными, стохастическими, так и адаптивными.

В первых десяти главах дан единый вычислительный алгоритм, одинаково применимый к линейным и нелинейным критериям, к детерминированным и стохастическим процессам. Будучи общим методом, он не нуждается в перекройке для применения к конкретному процессу. В гл. 10 показано, как можно, воспользовавшись конкретной аналитической структурой задачи, дать вычислительные алгоритмы более простые, чем даваемые классическими методами или прямым методом динамического программирования» [2, с. 381]. Следует заметить, что выше мы находились в рамках «прямого» метода.

Очень интересна рассмотренная Р. Беллманом задача из теории игр [5, с. 307 – 317]. Игрок получает информацию об исходах не связанных между собой состязаний по каналу с шумами. Пусть  $p$  – вероятность правильной передачи сообщения;  $q = 1 - p$  – вероятность ошибки. Игрок имеет начальный капитал  $x$ . Если шумы в канале связи отсутствуют и  $p = 1$ , то игрок автоматически выигрывает каждое пари. Если игрок стремится к тому, чтобы максимизировать математическое ожидание своего капитала после  $N$  состязаний, то очевидно, ему нужно ставить все свои деньги каждый раз, когда  $p > 1/2$ , и не ставить ничего, когда  $p < 1/2$ .

Однако эта стратегия сопряжена с риском. В действительности, для любого  $p > 1/2$ , но меньше 1, вероятность того, что на одном из шагов данного процесса, игрок потеряет все свои деньги – очень велика. Предположим теперь, что игрок собирается более осторожно выбрать стратегию, а именно так, чтобы обезопасить себя от возможности разорения. Рассмотрим тогда ситуацию, в которой игрок собирается максимизировать математическое ожидание логарифма той суммы, которая останется у него после  $N$  состязаний. Этот критерий полностью исключает возможность принятия любой стратегии, в которой возможно уменьшение капитала до нуля.

Математическое ожидание логарифма конечного капитала игрока после  $N$  игр при условии, что он начал игру с капиталом  $x$  и придерживался оптимальной стратегии

$$f_N(x) = \max_{0 \leq y \leq x} [pf_{N-1}(x+y) + qf_{N-1}(x-y)], \quad (6)$$

$$f_1(x) = \log x + K,$$

где  $K = \begin{cases} \log 2 + p \log p + q \log q, & p > q; \\ 0, & p \leq q, \end{cases}$



и оказывается – оптимальная стратегия не зависит от значения  $N$  в (6), что, на первый взгляд, кажется неожиданным. В самом деле, она является следующей:

$$y = \begin{cases} (p-q)x, & p > q; \\ 0, & p < q. \end{cases} \quad (7)$$

Далее рассмотрены случаи: характеристики канала изменяются в течение времени; правильность передачи сообщения на каждом шаге зависит от правильности предыдущего сигнала; сигнал может содержать любой символ из некоторой совокупности; источник может генерировать несчетное множество сигналов; продолжительность процесса – стохастическая величина, которая зависит от последовательности принимаемых решений; вероятностные свойства канала известны не полностью.

Заметим, не часто задача из области теории игр допускает решение в замкнутом виде, аналогично (7). Касаясь практических приложений, представим владельца киоска, который регулярно закупает для реализации мелкий опт одинакового ассортимента. За какой-то период времени статистика таких операций становится достаточно представительной. Пусть в 80% операций ему сопутствовал успех. Значит  $p = 0,8$ , соответственно  $q = 0,2$ . На основании (7) можно сделать вывод: владелец не разорится, если будет пускать в оборот  $0,8 - 0,2 = 0,6$ , то есть, 60% имеющихся средств. Конечно, могут быть сюрпризы налогообложения и т. п. моменты, однако база для дальнейших размышлений является достаточно солидной.

Известный специалист в области оптимального управления К. А. Лурье высказался так: «Хорошо известна роль, которую в теории оптимального управления играет принадлежащий Р. Беллману метод динамического программирования. Наряду с принципом максимума Понтрягина этот метод представляет важное средство решения задач об оптимальном управлении, особенно хорошо приспособленное для широкого использования ЭВМ» [6, с. 386]. Кстати, для рассмотренного им класса задач МДП оказался гораздо более предпочтительным.

Однако если обратиться к книге наиболее авторитетного специалиста бывшего СССР в области численной реализации методов оптимального управления акад Н. Н. Моисеева [7], впечатление становится другим. Результат, установленный Л. С. Понтрягиным [8], назван замечательным: «Благодаря принципу максимума, редукция вариационной задачи к краевой получила широкое распространение и в настоящее время лежит в основе большинства используемых алгоритмов» [7, с. 46].

Касаясь МДП, Н. Н. Моисеев с первой же строки констатирует, что его истоки «лежат в замечательных исследованиях русского математика А. А. Маркова по теории «марковских процессов». Их основная особенность состоит в том, что последующее течение процесса зависит только от состояния в данный момент и не зависит от его предыстории» [7, с. 229]. Но марковские процессы находятся в центре внимания Р. Беллмана, как вследствие упомянутого их свойства, так и по ряду других причин [2, п. 11; 5, п. 11]. И, вместе с тем, принцип

оптимальности (см. выше), а также идея погружения задачи в динамический процесс распределения, предложенные Р. Беллманом, совершенно оригинальны.

Обнаружить формулировку принципа и расстановку акцентов на счет приоритетности идей Р. Беллмана в книге [7] не удалось. Возникает вопрос – в чем источник такой предвзятости, ведь суть вопроса не просто в установлении исторической справедливости, от трактовки МДП ученым высшей квалификации зависит объективность нашего понимания ценности метода? Ситуацию разъясняет сборник биографических очерков «Моисеев Никита Николаевич. Как дожить до завтрашнего дня 1917 – 1993» в электронной библиотеке.

Итак, начиная с середины 1950-х гг. между сверхдержавами СССР и США развернулась острейшая борьба за освоение космического пространства. При этом в центре внимания оказались задачи оптимального управления движением космических объектов. В служебном отчете Н. Н. Моисеев изложил численный метод многошагового принятия решений; одновременно В. С. Михалевич (Киев), впоследствии академик, опубликовал аналогичный результат. Вскоре они узнали, что раньше, по нашей оценке – на 12 лет, вышли в свет работы Р. Беллмана по МДП в более общей постановке рассматриваемых задач. Кстати, Н. Н. Моисеев и Р. Беллман часто обсуждали общие проблемы, их связывала многолетняя дружба.

Следует заметить, книга Н. Н. Моисеева, вышедшая в 1975 г., до настоящего времени остается, можно сказать, знаковой. Затем, со слов Н. Н. Моисеева в его мемуарах, интерес к математическому управлению упал, поскольку был достигнут военный паритет между СССР и США на уровне, позволяющем уничтожить планету в случае возникновения конфликта. США перенесли профильные разработки в плоскость управления промышленностью, включая информационные технологии. СССР, напротив, «успокоился», ученые стали не нужны (соответственно перестали выходить прорывные публикации), произошел «застой», окончившийся распадом империи.

В контексте настоящего изложения следует констатировать, что книгу Н. Н. Моисеева [7], несомненно, очень во многом достойной личности и ученого, нельзя рассматривать как объективный обзор эффективности методов оптимального управления. Это отчет руководителя представительного ведомства, в общем, – из сферы ВПК, о результатах своего коллектива и близких к нему специалистов. Поэтому название соответствующего раздела его книги звучит так: «Последовательный анализ вариантов. Схемы динамического программирования» (п. 3.3). Здесь алгоритмы «киевский веник» (В. С. Михалевич и сотрудники); «блуждающая трубка» (Н. Н. Моисеев и сотрудники) и т. п., Р. Беллман упоминается вскользь.

Поскольку в [7] речь об успехах советской науки, принцип максимума Л. С. Понтрягина высвечен в качестве большого достижения. Вообще, как представляется, если даже сейчас экономист или инженер хотел бы, впервые заняться оптимизацией, его взору предстали бы две вершины: принцип максимума и динамическое

программирование. Более того, коллектив Л. С. Понтрягина, имея, так сказать, принцип максимума, фактически присвоил себе и обоснование МДП, о чем свидетельствует выдержка:

«Для решения задач динамического программирования обычные методы математического анализа либо вообще не применимы, либо приводят к огромному числу вычислений» [3]. То есть, значимость МДП не отрицается. И далее: «Метод динамического программирования был предложен Р. Беллманом. Строгое обоснование метода динамического программирования было получено в результате работ Л. С. Понтрягина и его учеников по математической теории управляемых процессов». Здесь очень важный момент, поскольку в современной математике (во всяком случае, постсоветской), главным является строгость доказательства, а не приведшая к его необходимости идея, если, конечно, она не принадлежит такой личности, как Л. С. Понтрягин (мы вернемся к этому ниже, ссылаясь на Н. Н. Моисеева).

Из монографии [8, с. 80]: «Метод динамического программирования был разработан для нужд оптимального управления процессами, имеющими гораздо более общий характер, чем процессы, описываемые системами дифференциальных уравнений. Поэтому метод динамического программирования носит более универсальный характер, чем принцип максимума. Однако в отличие от последнего, этот метод не имеет строгого логического обоснования во всех тех случаях, когда им можно с успехом пользоваться как ценным эвристическим средством. ...

Обоснование метода динамического программирования, данное Беллманом, предполагает, что к естественным условиям задачи (см. нашу теорему 1) добавляется еще одно существенное требование – требование дифференцируемости определяемой ниже функции  $\omega(x)$ . Это предположение не вытекает из постановки задачи и представляет собой ограничение, которое, как мы увидим ниже, не выполняется даже в самых простых примерах». Заметим, что 1-е издание данной книги 1961 г. удостоено Ленинской премии.

При этом изложение ведется под углом зрения задачи оптимального быстрогодействия. Авторы показали, как из МДП может быть выведен принцип максимума [8, с. 83 – 85]. Однако о «строгом» обосновании МДП (см. ссылку на статью [3] выше) здесь не упоминается. Эта тема в центре внимания книги В. Г. Болтянского [9], которая также посвящена задаче быстрогодействия. Здесь присутствует подраздел «Обоснование метода динамического программирования и достаточные условия оптимальности». Следует заметить, что Р. Беллман долгое время проработал в RAND Corporation, занимаясь исследованиями для ВВС США.

**П**роблематику оптимального управления полетами, включая и аспект быстрогодействия, отражают, в частности, его публикации [2, п. 6; 10]. Причем здесь присутствуют функциональные уравнения, как содержащие производную  $d_x \omega(x)$ , так и без нее. Ситуацию проясняет Ф. Чаки [11, с. 217 – 220]. Уравнение, носящее имя Гамильтона – Якоби – Беллмана, имеет две формы

представления, в одном из которых производная функции  $\omega(x)$  отсутствует. Его, может быть, и следует использовать в задаче быстрогодействия. Заметим, преобразования Р. Беллмана весьма внимательно исследованы в работе [6]. Причем К. А. Лурье не высказал каких-либо замечаний и, более того, предложил свой вывод функционального уравнения Р. Беллмана [6, п. 4.2]. Это весьма серьезный аргумент в пользу корректности обоснования МДП.

Что же касается упомянутой работы В. Г. Болтянского [9], то в ней, по-видимому, содержится еще один альтернативный вывод условия оптимальности МДП. Кстати, Ф. Чаки [9], аналогично [8], наоборот, вывел принцип максимума из МДП. Другие выводы такого же характера содержатся в статье Р. Копа [12]. Однако авторы [8, 9] ведут изложение применительно к задаче оптимального быстрогодействия (выход спутника на орбиту и т. п.), у которой есть дифференциальные уравнения. Почему бы ясно не сказать, что на остальной класс задач применения МДП (в частности, об оптимальном распределении ресурсов, см. выше) мы в ракурсе своей строгости не претендуем?

**К**райне интересно разъяснение ситуации, которое представил в мемуарах (ссылка выше) Н. Н. Моисеев. Приведем пространную выдержку: «Вывод на орбиту некоторого груза требует огромных затрат энергии. Поэтому становится весьма актуальной проблема выбора такой траектории стартового участка космической ракеты, при движении вдоль которой, с той же затратой топлива, можно было бы вывести на орбиту лишний килограмм полезного груза. Первый, который понял суть этой проблемы, был Д. Е. Охоцимский [впоследствии академик, лауреат, герой и т. д.]. Еще в 46-ом году, будучи студентом, он опубликовал работу, ей посвященную.

Оказалось, что задачи выбора оптимальной траектории выходят за рамки классического анализа (того вариационного исчисления, которое было создано Эйлером и Лагранжем) и требуют разработки новых математических подходов. И он уже содержался в знаменитой статье Охоцимского. Но решающий шаг, увы, сделал не он. А о статье Охоцимского помнят только отдельные специалисты. Дело в том, что лет через пять после этой работы Л. С. Понтрягин опубликовал свой принцип максимума [из других источников, в частности [11], это 1956 год, то есть, имеем 10 лет разницы].

Им была предложена чрезвычайно простая и элегантно конструкция, позволяющая сводить эти нестандартные задачи анализа к краевым задачам для обыкновенных дифференциальных уравнений – задачам трудным, но все же разрешимым классическими методами численного анализа. Но, по моему глубокому убеждению, решающий шаг все-таки был сделан Охоцимским – именно он впервые показал, пусть на примере, как надо решать такие задачи. Для этого он использовал так называемые игольчатые вариации и объяснил некоторые особенности оптимальных траекторий. Впрочем, игольчатые вариации придумал еще Лежандр в начале XIX века, но кто помнит о таких вещах?

Так или иначе, заключительное слово было сказано Понтрягиным. И это – «абсолютная истина»! Мне всегда было жаль, что «понтрягинцы» не ссылались на основополагающую работу студента-дипломника мехмата МГУ, каким был в ту пору Дмитрий Евгеньевич Охочимский. Впрочем, таков стиль наших математиков – не замечать того, что сделано не ими. Понтрягинцев – особенно. Мне всегда казалось, что самое главное в науке – понять основную сущность, основную идею, дать ее рельефную интерпретацию.

Строгое доказательство, возможность его предельного обобщения также необходимы – это закрепление позиций знания, но истинное развитие науки определяют интерпретации, они несут нечто существенно более важное, чем строгое доказательство – то понимание, которое необходимо для продуцирования новых идей. Не чисто спортивный результат, не техническое преодоление трудностей, что традиционно особенно ценится математиками, а понимание «души проблемы» – вот, что меня всегда привлекало в первую очередь. Вот почему я так ценю работу Охочимского. Почему и сам ушел из чистой математики».

Э. Копп отмечает: «Принцип максимума Понтрягина представляет собой весьма изящный метод исследования вариационных задач со связями, ограничивающими управления. Что же касается вычислительной стороны дела, то вопрос о каких-либо существенных преимуществах, даваемых этим методом, остается дискуссионным» [12].

По мнению автора данной статьи: «Преимущество схемы динамического программирования состоит в том, что она допускает систематический процесс численного решения. Для систем с достаточно большим числом степеней свободы объем вычислений становится несовместимым с возможностями современной вычислительной счетно-решающей техники. Преимущество принципа Понтрягина, как и других вариационных методов, состоит в том, что многие характеристики оптимальной траектории можно получить с его помощью без того, чтобы решать задачу во всем объеме».

Однако Р. Беллман, рассматривая задачу об оптимальной траектории [10] (см. также [2, п. 6]), показал, что одно- и двумерный случаи не представляют осложнений для МДП. Задача, содержащая по три проекции положения и скорости, приводит к использованию функций от шести переменных. Вместе с тем, Р. Беллман считает возможным решение такой задачи путем сокращения объема оперативной памяти за счет использования полиномиальных разложений и ряда других приемов. Следует учесть, что для широких классов задач экономического содержания подобные осложнения совсем не характерны.

**И**нтересно представление о потенциале МДП его создателя: «Выше мы привели очерк общей идеи полиномиального приближения. Комбинируя эту идею с различными другими приемами в форме приближения в пространстве управлений или каким-либо иным образом, можно уже в настоящее время осуществлять стандартизацию решений трехмерных

задач о траекториях, содержащих шесть переменных состояния. С помощью тех вычислительных машин, которые появятся через 10 лет, с емкостью памяти в 10 – 30 раз большей и скоростями, в 10 – 30 раз превышающими современные, мы сможем получить стандартные решения задач, содержащих такие переменные состояния, как количество топлива, массу и т. д.» [10]. Заметим, в оригинале это писалось более 50 лет назад.

**К**ак уже отмечалось, условие оптимальности МДП может быть представлено в виде нелинейного уравнения в частных производных. Решению задач математической физики для подобного вида уравнений посвящены монографии [13, 14]. В отношении линейных задач авторы отмечают: «Эта устойчивость [вычислительного алгоритма] не является неожиданной. В действительности при некоторых весьма общих условиях она по существу гарантируется теорией динамического программирования. Решение, которое мы ищем, представляет собой оптимальный путь, соответствующий функционалу, из которого он возникает.

Принцип оптимальности указывает, как выбрать оптимальный путь, начинающийся из произвольного состояния. Если из-за погрешности вычислений мы окажемся в некотором состоянии, отличном от вычисленного, то в дальнейшем автоматически пойдем по пути, оптимальному по отношению к данному состоянию. Следовательно, на каждом шаге процесса мы осуществляем оптимизацию, основываясь на реальном состоянии. Этот многошаговый процесс принятия решений препятствует накоплению ошибок» [13, с. 52].

В сочетании с квазилинеаризацией (представляет собой развитие метода Ньютона – Канторовича) МДП использовался для решения ряда нелинейных задач [13, п. 11; 14]. При этом с целью обоснования сходимости задействован аппарат дифференциальных неравенств [15, п. 5]. В задачах экономики весьма актуальны уравнения, учитывающие запаздывания по времени, иначе говоря, система имеет «память» [14, п. 6] (здесь также привлекается МДП). В этой связи заметим, что книга [16], посвященная теории дифференциально-разностных уравнений, до настоящего времени находится в центре внимания специалистов.

Очень прозрачным в ракурсе МДП становится решение систем линейных алгебраических уравнений [17, п. 9]. Следует принять во внимание, что в том случае, когда функции  $g_i(x_i)$  из (2), (5) являются квадратичными, – реализация МДП становится, по существу, аналитической (см. также [2, п. 10]). Иначе говоря, зависимости «затраты – доход» должны иметь вид парабол, что иногда может оказаться приемлемым. Более того, как отметил Р. П. Федоренко, аналогичный результат достигается, если начальное и конечное состояния не фиксированы и хотя бы одна из функций  $g_i(x_i)$  в (4) является квадратичной [18, п. 44]. Заметим, что упомянутый автор представил весьма квалифицированный анализ вычислительных методов решения задач в оптимальном управлении. Практически все они подвергнуты резкой критике.

При этом стандартными он, аналогично Р. Беллману, назвал алгоритмы, которые «используются в каче-

стве рабочего инструмента при решении задач оптимизации». В общем, это алгоритмы – надежные, они проверены практикой и, кроме того, не создают серьезных проблем в части доказательств корректности вычислительных процедур. Они также сравнительно не трудоемки в своей реализации. Однако таких алгоритмов, если говорить по большому счету, оказалось всего лишь пять. Среди них «дискретное динамическое программирование», то есть, работа с уравнениями вида (4), (6). Причем, остальные, в частности, линейное программирование, имеют сугубо специализированные сферы применения. Принцип максимума, кстати, отсутствует. Предельно прозрачным является доказательство сходимости дискретного МДП [19, с. 297-298].

Наконец, последняя книга ушедшего из жизни в 63 года выдающегося ученого Ричарда Беллмана (автора 619 статей и 39 книг, переведенных на многие языки) посвящена моделированию процессов фармакокинетики, реализация которых базируется на МДП [20]. Речь идет об оптимизации дозирования в организме лекарственных препаратов, количество которых может быть достаточно большим. Заменяя понятие «лекарственный препарат» на ресурс, мы можем использовать тот же математический аппарат, например, в задаче оптимального обеспечения региона видами материально-финансовых ресурсов.

**П**одводя итог настоящего изложения, хотелось бы отметить следующее. Из названия статьи вытекает, что речь в ней пойдет о применении математического метода для решения экономических задач, и как бы подразумевается, что, скорее всего, мы будем его пропагандировать. Действительно, возможности МДП, в его интерпретации Р. Беллманом, исключительно велики. В этой связи, наверное, мнения специалистов, включая титулованных, достаточно противоречивы. Критические замечания касаются как приоритетов в части обоснования метода, так и, по существу, его корректности. В силу указанных выше обстоятельств, предметная «арена» дискуссии вокруг МДП оказалась в сфере оптимального управления движением космических объектов. Поэтому в статье пришлось много места посвятить как «космосу», так и воззрениям ученых.

Что же мы предлагаем – активно заняться внедрением МДП в практику экономико-математического моделирования? В общем, конечно, – да, но следует учесть – в статье проанализирована ситуация периода 1960 – середины 1970-х гг., о чем свидетельствует также и список литературы. Как представляется, сейчас очень актуален вопрос о том, как МДП выдержал испытание временем в условиях кардинального повышения возможностей вычислительной техники (на что он был изначально и, в первую очередь, ориентирован). Иначе говоря, целесообразно подытожить достижения, а также критические замечания в адрес МДП, а может быть, и – вновь возникшие доводы в его пользу, на текущий период времени.

И, наконец, последний момент. Весьма популярным стал метод анализа иерархий (МАИ) Томаса Саати [21]. Аналогично МДП он базируется на глубокой идее. По нашему мнению, с помощью МАИ достигнут, как иногда говорят, не улучшаемый результат рациональ-

ного синтеза возможностей человека и компьютера в поддержке принятия управленческих решений. Включая реструктуризацию проблемы, парность сравнений, оцифрование разнотипной информации. Можно предположить, что сопряжение МДП и МАИ способно пробудить какие-то синергетические начала, но сейчас не о них. Обратившись к источникам информации, мы видим повышенно активные замечания в отношении недостатков МАИ.

В связи со сказанным представляется, что многое как в отношении МДП, так и МАИ объясняет действие механизма, искажающего конструктивизм математической теории. Этот механизм включает три компонента:

- ✦ если метод по настоящему эффективен, то определенный круг специалистов, работающих в области аналогичной проблематики, настраивается к нему негативно, а также не прочь позимствовать авторство;
- ✦ если субъект, будь-то фирма или государство, на практике убедился в полезности интеллектуального продукта, он не станет рекламировать его среди потенциальных конкурентов, а может быть, и постарается их дезинформировать;
- ✦ существование, в большой численности, ортодоксов от математики, которые вполне могли чинить препятствия развитию методологии Р. Беллмана, однако даже в таком случае – почему бы не воспользоваться его достижениями в экономической сфере? ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Беллман Р.** Динамическое программирование / Р. Беллман. – М. : Изд-во иностр. лит., 1960. – 400 с.
2. **Беллман Р.** Прикладные задачи динамического программирования / Р. Беллман, С. Дрейфус. – М. : Наука, 1965. – 459 с.
3. **Ашманов С. А.** Динамическое программирование / С. А. Ашманов, В. Г. Карманов // Математическая энциклопедия. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т. 2. – С. 154 – 155.
4. **Беллман Р.** Некоторые вопросы математической теории процессов управления / Р. Беллман, И. Гликсберг, О. Гросс. – М. : Изд-во иностр. лит., 1962. – 336 с.
5. **Беллман Р.** Процессы регулирования с адаптацией / Р. Беллман. – М. : Наука, 1964. – 360 с.
6. **Лурье К. А.** Оптимальное управление в задачах математической физики / К. А. Лурье. – М. : Наука, 1976. – 479 с.
7. **Моисеев Н. Н.** Элементы теории оптимальных систем / Н. Н. Моисеев. – М. : Наука, 1975. – 527 с.
8. Математическая теория оптимальных процессов / Л. С. Понтрягин, В. Г. Болтянский, Р. В. Гамкерлидзе, Е. Ф. Мищенко. – М. : Наука, 1976. – 392 с.
9. **Болтянский В. Г.** Математические методы оптимального управления / В. Г. Болтянский. – М. : Наука, 1969. – 408 с.
10. **Беллман Р.** Об определении оптимальных траекторий методом динамического программирования / Р. Беллман / Методы оптимизации с приложениями к механике космического полета / Под ред. Дж. Лейтмана. – М. : Наука, 1965. – С. 338 – 350.

11. **Чаки Ф.** Современная теория управления / Ф. Чаки. – М.: Мир, 1975. – 424 с.
12. **Копп Р.** Принцип максимума Понтрягина / Методы оптимизации с приложениями к механике космического полета / Р. Копп / Под ред. Дж. Лейтмана. – М.: Наука, 1965. – С. 307 – 337.
13. **Беллман Р.** Динамическое программирование и уравнения в частных производных / Р. Беллман, Э. Энджел. – М.: Мир, 1974. – 208 с.
14. **Беллман Р.** Квазилинеаризация и нелинейные краевые задачи / Р. Беллман, Р. Калаба. – М.: Мир, 1968. – 184 с.
15. **Беккенбах Э.** Неравенства / Э. Беккенбах, Р. Беллман. – М.: Мир, 1965. – 276 с.
16. **Беллман Р.** Дифференциально-разностные уравнения / Р. Беллман, К. Кук. – М.: Мир, 1967. – 548 с.
17. **Беллман Р.** Введение в теорию матриц / Р. Беллман. – М.: Наука, 1969. – 368 с.
18. **Федоренко Р. П.** Приближенное решение задач оптимального управления / Р. П. Федоренко. – М.: Наука, 1978. – 488 с.
19. **Иоффе А. Д.** Теория экстремальных задач / А. Д. Иоффе, В. М. Тихомиров. – М.: Наука, 1974. – 480 с.
20. **Беллман Р.** Математические методы в медицине / Р. Беллман. – М.: Мир, 1987. – 200 с.
21. **Саати Т.** Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
- Bellman, R., and Kuk, K. *Differentsialno-raznostnye uravneniia* [Differential-difference equations]. Moscow: Mir, 1967.
- Bellman, R. *Vvedenie v teoriu matrits* [Introduction to the theory of matrices]. Moscow: Nauka, 1969.
- Bellman, R. *Matematicheskie metody v meditsine* [Mathematical methods in medicine]. Moscow: Mir, 1987.
- Chaki, F. *Sovremennaia teoriia upravleniia* [Modern control theory]. Moscow: Mir, 1975.
- Fedorenko, R. P. *Priblizhennoe reshenie zadach optimalnogo upravleniia* [Approximate solution of optimal control problems]. Moscow: Nauka, 1978.
- Ioffe, A. D., and Tikhomirov, V. M. *Teoriia ekstremalnykh zadach* [The theory of extreme problems]. Moscow: Nauka, 1974.
- Kopp, R. "Printsip maksimuma Pontriagina" [Pontryagin maximum principle]. In *Metody optimizatsii s prilozheniiami k mekhanike kosmicheskogo poleta*, 307-337. Moscow: Nauka, 1965.
- Lure, K. A. *Optimalnoe upravlenie v zadachakh matematicheskoy fiziki* [Optimal control in problems of mathematical physics]. Moscow: Nauka, 1976.
- Moiseev, N. N. *Elementy teorii optimalnykh sistem* [Elements of the theory of optimal systems]. Moscow: Nauka, 1975.
- Pontriagin, L. S., Boltianskiy, V. G., and Gamkerlidze, R. V. *Matematicheskaiia teoriia optimalnykh protsessov* [Mathematical theory of optimal processes]. Moscow: Nauka, 1976.
- Saati, T., and Kerns, K. *Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiia sistem* [Analytical planning. Organization systems]. Moscow: Radio i sviaz, 1991.

## REFERENCES

- Ashmanov, S. A., and Karmanov, V. G. "Dinamicheskoe programmirovaniie" [Dynamic programming]. In *Matematicheskaiia entsiklopediia*, 154-155. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1979.
- Bellman, R., and Dreyfus, S. *Prikladnye zadachi dinamicheskogo programmirovaniia* [Dynamic programming. Applications of dynamic programming]. Moscow: Nauka, 1965.
- Bellman, R. *Dinamicheskoe programmirovaniie* [Dynamic programming]. Moscow: Izdatelstvo inostrannoy literatury, 1960.
- Bellman, R., Gliksberg, I., and Gross, O. *Nekotorye voprosy matematicheskoy teorii protsessov upravleniia* [Some of the mathematical theory of control processes]. Moscow: Izdatelstvo inostrannoy literatury, 1962.
- Bellman, R. *Protsessy regulirovaniia s adaptatsiiey* [Regulatory processes of adaptation]. Moscow: Nauka, 1964.
- Boltianskiy, V. G. *Matematicheskie metody optimalnogo upravleniia* [Mathematical methods of optimal control]. Moscow: Nauka, 1969.
- Bellman, R. "Ob opredelenii optimalnykh traektoriy metodom dinamicheskogo programmirovaniia" [Determination of optimal trajectories of dynamic programming method]. In *Metody optimizatsii s prilozheniiami k mekhanike kosmicheskogo poleta*, 338-350. Moscow: Nauka, 1965.
- Bellman, R., and Endzhel, E. *Dinamicheskoe programmirovaniie i uravneniia v chastnykh proizvodnykh* [Dynamic programming. Dynamic programming equations and differential equations]. Moscow: Mir, 1974.
- Bellman, R., and Kalaba, R. *Kvazilinearizatsiia i nelineynye kraevye zadachi* [Kvazilinearizatsiia and nonlinear boundary value problems]. Moscow: Mir, 1968.
- Bekkenbakh, E., and Bellman, R. *Neravenstva* [Inequality]. Moscow: Mir, 1965.

# КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ЩОДО ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ

АНДРЕЙШИНА Н. Б.

УДК 338.27

## Андрейшина Н. Б. Концептуальний підхід щодо прогнозування попиту

У статті розглянуто концептуальний підхід щодо прогнозування попиту на продукцію виробничого або торгівельного підприємства економіко-математичними методами. Обґрунтовано актуальність моделювання та прогнозування споживчого попиту на товари. Наведено класифікацію методів прогнозування попиту за двома вимірами: від суб'єктивних до об'єктивних і від наївних до причинно-наслідкових. Систематизовано групи факторів, які впливають на попит, проаналізовано характер їх впливу. Створено концепцію прогнозування попиту на продукцію підприємства економіко-математичними методами, яка складається з чотирьох етапів: визначення факторів, які впливають на попит, вибір математичної залежності, перевірка адекватності та точності моделі й прогноз попиту. Для конкретного торгівельного підприємства побудовано прогнозні моделі попиту: адаптивна поліноміальна модель Брауна першого порядку; двохфакторна модель, в якій попит залежить від ціни товару та її зміни. Перевірено адекватність кожної моделі та зроблено прогноз попиту на продукцію підприємства.

**Ключові слова:** попит, прогнозування, функція попиту, дохід, ціна, моделювання

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Бібл.:** 9.

**Андрейшина Наталія Борисівна** – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та статистики, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

**E-mail:** andrejshina@i.ua

УДК 338.27

UDC 338.27

## Андрейшина Н. Б. Концептуальный подход к прогнозированию спроса

В статье рассмотрен концептуальный подход к прогнозированию спроса на продукцию производственного или торгового предприятия экономико-математическими методами. Обоснована актуальность моделирования и прогнозирования потребительского спроса на товары. Приведена классификация методов прогнозирования спроса по двум измерениям: от субъективных к объективным и от наивных к причинно-следственным. Систематизированы группы факторов, влияющих на спрос, проанализирован характер их влияния. Создана концепция прогнозирования спроса на продукцию предприятия экономико-математическими методами, которая состоит из четырех этапов: определение факторов, влияющих на спрос, выбор математической зависимости, проверка адекватности и точности модели и прогноз спроса. Для конкретного торгового предприятия построены прогнозные модели спроса: адаптивная полиномиальная модель Брауна первого порядка; двухфакторная модель, в которой спрос зависит от цены товара и ее изменения. Проверена адекватность каждой модели и выполнен прогноз спроса на продукцию предприятия.

**Ключевые слова:** спрос, прогнозирование, функция спроса, доход, цена моделирование.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Библ.:** 9.

**Андрейшина Наталья Борисовна** – аспірантка, кафедра економічної кібернетики та статистики, Класический приватный университет (ул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

**E-mail:** andrejshina@i.ua

## Andreishina N. B. Conceptual Approach to Forecasting Demand

The article considers a conceptual approach to forecasting demand on products of a production or trading company using economic and mathematical methods. It justifies importance of modelling and forecasting consumer demand on goods. It provides a classification of methods of forecasting demand in two dimensions: from subjective to objective ones and from naive to cause-effect ones. It systemises groups of factors that influence demand and analyses character of their influence. It develops a concept of forecasting demand on products of a company using economic and mathematical methods, which consists of four stages: identification of factors that influence demand, selection of mathematical dependence, check of adequacy and accuracy of the model and forecast of demand. It builds forecast demand models for a specific trading company: Brown's adaptive polynomial model of the first order; and two-factor model, demand in which depends on the price of a good and its changes. It checks adequacy of each model and performs forecast of demand on products of a company.

**Key words:** demand, forecasting, demand function, income, price, modeling.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 9.

**Andreishina Natalia B.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics and Statistics., Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

**E-mail:** andrejshina@i.ua

У сучасних умовах жорсткої конкуренції успішна діяльність виробничого або торгівельного підприємства неможлива без прогнозування попиту. Зміна доходів споживачів, а відповідно, їх купівельної спроможності, зміна цін на товари, вплив цілої низки інших факторів на попит, вимагає від підприємств мати чіткий план прогнозу попиту на товари, які випускаються або продаються. Дослідження та прогнозування споживчого попиту є однією із найзатребуваніших, але при цьому і найскладніших задач як кон'юнктурного, так і стратегічного аналізу ринку. Розробка маркетингової стратегії ринку виробництва та збуту товарів потребує науково обґрунтованих прогнозів перспектив розвитку ринку. Прогнозування та дослідження споживчого по-

питу може дати відповіді на питання: якими були об'єм, структура, рівень попиту, яка тенденція зміни попиту та її швидкість, які фактори визначають попит в досліджуваному періоді та що передбачається в майбутньому. Крім того, прогнозування попиту є найважливішим критерієм доцільності інвестицій у виробництво товарів.

Отже, можна сказати, що завдання моделювання та прогнозування споживчого попиту на товари, що випускаються підприємством, є актуальним, а впровадження таких моделей дозволить збільшити економічну ефективність і рентабельність роботи підприємства.

Питанням дослідження споживчого попиту на ринку присвячено труди багатьох представників світової економічної думки. До їх числа належать А. Мар-

шалл, В. Парето, Л. Вальрас, Д. Хікс, Г. Кассель та ін., якими була створена система, що описує поведінку споживача, досліджені фактори, що впливають на попит, вивчені співвідношення категорій попиту, пропозиції, ціни і доходів, ринкову рівновагу та інші економічні процеси [1]. В Україні проблемам моделювання попиту та прогнозуванню результатів економічної діяльності підприємств присвячені доробки видатних науковців В. В. Вітлінського, В. М. Геєця, В. Я. Заруби, Т. С. Клебанової, А. Н. Сергєєвої, Б. Я. Панасюка, В. Ф. Беседіна та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених оцінюванню, формуванню та прогнозуванню попиту на продукцію підприємства, деякі положення потребують подальшого розвитку та вдосконалення. До таких положень можна віднести створення концепції прогнозування попиту, яка буде враховувати комплекс взаємопов'язаних факторів, які визначаються як специфікою виробництва, так і особливостями споживання даної продукції, і практичні рекомендації щодо моделювання функцій попиту та їх подальше використання для прогнозування.

Виходячи із вищенаведеного, метою роботи є розробка концепції прогнозування попиту на продукцію підприємства економіко-математичними методами.

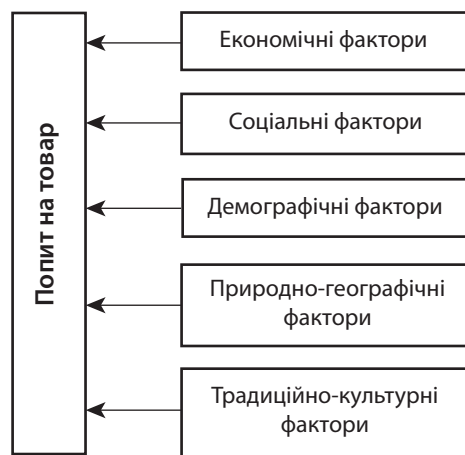
**З**адача прогнозування попиту полягає у визначенні об'єму продукції в грошовому чи кількісному вираженні на певні періоди часу в майбутньому. Існує багато методів прогнозування, які можна класифікувати за двома вимірами: ступінь свободи процесу прогнозування від суб'єктивності до об'єктивності, і більшою чи меншою мірою аналітичності цього процесу. У крайніх точках цих вимірів знаходяться суб'єктивні та об'єктивні методи і методи наївні та причинно-наслідкові [2].

До методів, в яких переважають суб'єктивні виміри, відносяться експертні та соціологічні. В основі експертного методу лежить деяка казуальна-структура, тобто сукупність суджень експертів, що стосуються причинних факторів первинного попиту та ймовірності їх реалізації в рамках одного або декількох сценаріїв. Дана структура пов'язана з особистістю експерта, тому можливе заниження прогнозу попиту з метою перевиконання плану продажів і отримання премій або завищення прогнозу попиту – з метою отримання більшого бюджету витрат або збільшення запасів. Серед експертних методів найчастіше застосовують метод «комісій», колективної генерації ідей, «Дельфі» «Паттерн» та матричний метод. Соціологічні методи засновані на опитуваннях кінцевих покупців про їхні наміри на покупки протягом певного періоду, при цьому наміри зробити покупку можуть розглядатися на двох рівнях: на загальному і на рівні певної товарної категорії.

До об'єктивних методів відносяться статистичні, ковзного середнього, регресійні, тобто ті, які засновані по-перше, на аналізі динамічних рядів і виявленні в них закономірностей і екстраполяції цих закономірностей в майбутнє, і по-друге, на оцінці причинно-наслідкових зв'язків попиту і зовнішніх факторів, що впливають на нього [3].

Класифікація факторів, які впливають на попит, дає змогу проаналізувати причини змін ринкової кон'юнктури, що відбулися, і передбачити можливі зміни залежно від тенденцій, які спостерігаються на ринку. Систематизація факторів створює теоретичні передумови для управління динамікою попиту та використовується в практиці маркетингу на мікроекономічному рівні.

Багатофакторний аналіз попиту можна здійснювати із застосуванням методів математичної статистики. Модель представляється регресійною функцією  $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ , де  $y$  – величина попиту,  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – фактори, які його формують. При стратегічному аналізі важливо не стільки визначити тенденцію попиту, скільки оцінити ступінь і характер впливу тих чинників, які обумовлюють його зміну. На *рис. 1* наведені групи найбільш важливих факторів і тих, які піддаються формалізації [4].



**Рис. 1.** Групи факторів, що впливають на попит

Групу *економічних факторів* можна розділити на цінові, до яких відноситься ціна на товар, і нецінові, до яких відносяться базовий рівень розвитку потреб і їх задоволення, рівень доходів споживачів, ціни на товари субститути та на комплементарні товари; реклама товару, цінові та дефіцитні очікування і т. ін.

*Соціальні фактори* враховують вплив соціальної та професійної структури суспільства, соціальне забезпечення і розвинення суспільних фондів споживання, рівень освіти і культурного розвитку учасників ринкових відносин і т. ін. Вплив соціальних факторів має довгостроковий характер і відзначається інерційністю. У їх основі лежить класово-професійна структура суспільства, рівень культури та освіти.

До групи *демографічних факторів* відносяться чисельність і статевовіковий склад населення, співвідношення між міським і сільським населенням, зміна розміру і складу сім'ї, рівень безробіття, міграційні процеси і т. ін. Ці фактори визначають пропорції суспільного виробництва і ринкових відношень.

*Природно-географічні чинники* – це клімат, тривалість окремих сезонів року; регіональні особливості споживання і т. ін.

Група *традиційно-культурних факторів* складається з національно-побутових та історично сформованих звичок, традицій, моди, релігії й т. ін.

Слід зазначити, що вплив неекономічних факторів на попит досить складно визначити як за допомогою математичних методів, так і за допомогою методів експертних оцінок, оскільки частка впливу даних факторів може істотно коливатися залежно від видів товарів, складу населення, місць продажу товарів [5].

Виявити і врахувати все різноманіття впливу факторів по кожному товару майже неможливо. Мова йде про те, щоб об'єднати систему факторів у струнку теоретичну концепцію, що дозволяє пояснити і виміряти сукупні результати її впливу на попит.

**П**рогноз ринку опирається на облік закономірностей і тенденцій його розвитку, основних факторів, що визначають цей розвиток, дотриманні суворой об'єктивності та ретельності при оцінці даних і результатів прогнозування [6].

Концепцію прогнозування попиту на продукцію підприємства економіко-математичними методами представимо у вигляді алгоритму, який складається з таких етапів.

На *першому етапі* необхідно визначити фактори, які будуть включені в модель, вони мають відображати найсуттєвіші особливості модельованого процесу, і їх кількісні характеристики мають бути приведені до зіставленого виду за одиницями виміру, цінами, часом реєстрації, методологією розрахунку. Оскільки попит на кожний товар залежить від багатьох факторів, то багатофакторні моделі будуються диференційовано, тобто для різних товарів у модель вводяться різні аргументи. У найзагальнішому вигляді залежність між величиною попиту і визначальними його факторами записують таким чином:

$$y = f(p, p_1 \dots p_n, t, Z, W, T, F, N, X),$$

де  $y$  – величина попиту на товар;  $p$  – ціна товару;  $p_1 \dots p_n$  – ціни на інші товари;  $t$  – час;  $Z$  – дохід споживача;  $W$  – купівельна спроможність споживача;  $T$  – смаки і вподобання споживачів;  $F$  – очікування споживачів щодо майбутніх цін;  $N$  – кількість покупців;  $X$  – інші фактори.

Включення в модель великої кількості факторів наближує її до реальності, але збільшує трудомісткість її розробки та можливу наявність мультиколінеарності між факторами.

Найпростішими є однофакторні моделі, наприклад, трендові або адаптивні моделі (Брауна, Хольта, Тейла – Вейджа) з єдиним фактором впливу – часом, але такі моделі не пояснюють причини зміни попиту, тому сфера їх використання обмежується короткостроковим прогнозуванням. Перевагою адаптивних моделей є те, що вони дозволяють врахувати різну економічну цінність рівнів динамічного ряду попиту та враховують результат прогнозу, розробленого на попередньому кроці, але вони не здатні передбачити еволюцію зміни попиту.

У структурних моделях попит розглядається як функція, яка залежить лише від доходу, знаючи частоти розподілу споживачів за рівнем доходу, такі моделі дозволяють розраховувати загальну структуру попиту [7].

Ціна є одним з основних чинників зміни попиту, тому при прогнозуванні попиту поширений підхід, коли будують однофакторну модель залежності попиту від

ціни ( $p$ ) або двофакторну модель залежності попиту від ціни та її зміни у часі ( $p'(t)$ ) [8].

На *другому етапі* встановлюється математична залежність між попитом і факторами ( $x_i$ ), які його обумовлюють, і знаходяться параметри моделі. На практиці найчастіше використовуються такі залежності:

✦ лінійна  $y = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i$ ;

✦ степенева  $y = A \prod_{i=1}^n x_i^{a_i}$ ;

✦ показникова  $y = A \prod_{i=1}^n a_i^{x_i}$ .

Наприклад, Л. Торнквіст пропонує спеціальні види функцій попиту залежно від доходу ( $Z$ ) для трьох груп товарів відповідно: товари першої необхідності, другої необхідності та предмети розкоші:

$$y = \frac{a_1 Z}{Z + c_1}; \quad y = \frac{a_2 (Z - b_2)}{Z + c_2}, \quad (Z \geq b_2);$$

$$y = \frac{a_3 Z (Z - b_3)}{Z + c_3}, \quad (Z \geq b_3).$$

Для знаходження параметрів регресійної моделі існує низка методів, найбільш часто використовуваним з яких є метод найменших квадратів.

На *третьому етапі* здійснюється перевірка адекватності та точності моделі. Модель вважається адекватною, якщо її залишкова компонента задовольняє властивостям випадкової компоненти [7]:

- ✦ випадковість коливань рівнів залишкової послідовності (перевірка проводиться за допомогою критерію Кендела або критерію серій);
- ✦ відповідність розподілу випадкової компоненти нормальному закону розподілу (може бути проведена наближено за допомогою дослідження показників асиметрії та ексцесу);
- ✦ рівність математичного очікування випадкової компоненти нулю (перевірка проводиться на основі  $t$ -критерію Ст'юдента);
- ✦ відсутність автокореляції (перевірається, наприклад, за критерієм Дарбіна – Уотсона).

Для адекватних моделей формулюється задача оцінки точності. Статистичними показниками точності виступають такі показники: середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт детермінації, середня відносна помилка апроксимації. На підставі зазначених показників можна зробити вибір з декількох адекватних моделей найбільш точної.

На заключному, *четвертому етапі*, здійснюється прогноз попиту шляхом підстановки прогнозних значень факторів, врахованих у моделі, у розраховане рівняння регресії. Для оцінки прогнозуючих властивостей моделі доцільно використовувати ретроспективний прогноз. Оцінювання прогнозних властивостей моделі на ретроспективній ділянці особливо корисне при зіставленні різних моделей прогнозування з числа адекватних.

На цьому ж етапі проводиться верифікація прогнозної моделі, яка представляє собою сукупність кри-



теріїв і способів, що дозволяють на основі багатобічного аналізу оцінити якість одержуваного прогнозу. Однак найчастіше на етапі верифікації здійснюється оцінка методу прогнозування, за допомогою якого був отриманий результат, ніж оцінка якості самого результату.

На основі аналізу побудованої моделі та розробленого прогнозу попиту виробляються рекомендації щодо управлінських рішень. Так, отримавши прогноз, що передбачає зниження попиту, лице, яке приймає рішення (ЛПР), може вжити заходів, щоб прогноз не виправдався, а якщо прогноз пророчить збільшення попиту, що влаштовує ЛПР, то він може використати свої можливості для збільшення ймовірності настання прогнозу.

**Т**очність виявлених тенденцій попиту і його прогноз великою мірою залежить від інформаційної бази розрахунків, а також інтуїції і досвіду дослідника. Інформаційною базою можуть служити дані статистики товарообігу та інші джерела загальних народногосподарських показників, матеріали вибіркового обстежень сімейних бюджетів.

Запропонована концепція була застосована до прогнозування попиту на продукцію підприємства, яке займається продажем будівельних матеріалів.

Як прогнозні були обрані такі моделі:

- ✦ адаптивна поліноміальна модель Брауна першого порядку, основою якої є метод експоненціального згладжування, прогноз в ній розраховується за формулою  $\hat{y}(t + \tau) = a_{1,t} + \tau a_{2,t}$ , де  $t$  – час,  $\tau$  – період упередження прогнозу,  $a_{1,t}$ ,  $a_{2,t}$  – параметри моделі [8];
- ✦ двофакторна модель, в якій факторами впливу на попит виступають ціна товару та її зміна:  $\hat{y}(p, p') = ap + bp' + c$ , де  $a, b, c$  – параметри моделі [9].

У табл. 1 наведено дані про ціну товару та кількість проданого товару помісячно.

Перевірка адекватності показала, що випадкова компонента задовольняє всім вищенаведеним вимогам і моделі є адекватними.

На цьому прикладі можна побачити, що різні моделі прогнозування попиту, у даному випадку адаптивна і багатофакторна, можуть використовуватися на підприємстві, що підвищить ефективність його функціонування.

## ВИСНОВКИ

Фактори, що впливають на попит, різні за своєю природою, характером і ступенем впливу, отже, їх правильна класифікація дає можливість пояснити природу змін, що відбуваються в структурі попиту, полегшує вибір найбільш значущих чинників і дозволяє застосувати методичні підходи до вимірювання ступеня впливу окремих факторів на обсяг і структуру попиту.

Розроблена концептуальна схема математичного моделювання попиту, на відміну від інтуїтивних моделей і методів, дозволяє виявити кількісні явища та взаємозв'язки між факторами, але математичні методи є продовженням економічного аналізу, тому будь-які результати за математичними моделями потребують економічної інтерпретації. Прогнозні моделі попиту дозволяють ЛПР врахувати загальноекономічні тенденції розвитку, кон'юнктуру ринків збуту, а також ринкові обмеження, які накладаються такими факторами, як платоспроможність споживачів і ступінь розвитку виробництва. Кінцевий результат прогнозування в першу чергу залежить від вибору базисного періоду, відбору факторів, ступеня стійкості ринку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Савченко Т. Г. Генезис теорій економічної рівноваги / Т. Г. Савченко // Економіка і регіон. – 2010. – № 1. – С. 198 – 206.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен / Пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – XV + 589 с.

Таблиця 1

Вихідна статистика

Показник	Місяць											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ціна одиниці товару, $p$ (грн)	2,19	2,15	2,16	2,08	2,11	2,17	2,25	2,2	2,15	2,25	2,25	2,3
Кількість проданого товару, $y$ (од.)	49	51	54	59	60	54	59	64	66	61	65	62

Для адаптивної моделі параметр згладжування  $\alpha$  обирався шляхом перебору від 0 до 1 з кроком 0.1 так, щоб середньоквадратичне відхилення було мінімальним. Найкращим виявилось значення  $\alpha = 0.9$ . Прогноз за моделлю Брауна на наступний період склав 58 одиниць товару.

Для двофакторної моделі за допомогою методу найменших квадратів були визначені параметри функції попиту  $\hat{y}(p, p') = 41,6p - 34,7p' - 32,12$ . Щоб спрогнозувати попит на наступний період, задамо значення факторів: нехай ціна залишається на рівні останнього періоду, тоді зміна ціни дорівнює нулю, і прогноз складе 63 одиниці товарів (рис. 2).

3. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ФЛП Павленко А. Г.; ИД «ИНЖЭК», 2010.

4. Клишко Г. Н. Основы экономической теории: политекономический аспект / Г. Н. Клишко, В. П. Нестеренко, Л. О. Канищенко, А. А. Чухно. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.

5. Федусенко Е. В. Моделирование и прогнозирование спроса методами многокритериальной оптимизации / Е. В. Федусенко, А. А. Федусенко // Управление развитием сложных систем. – 2010. – Вып. 3. – С. 66 – 70.

6. Заруба В. Я. Инвестиционная оценка конкурентных преимуществ рыночной конъюнктуры промышленных

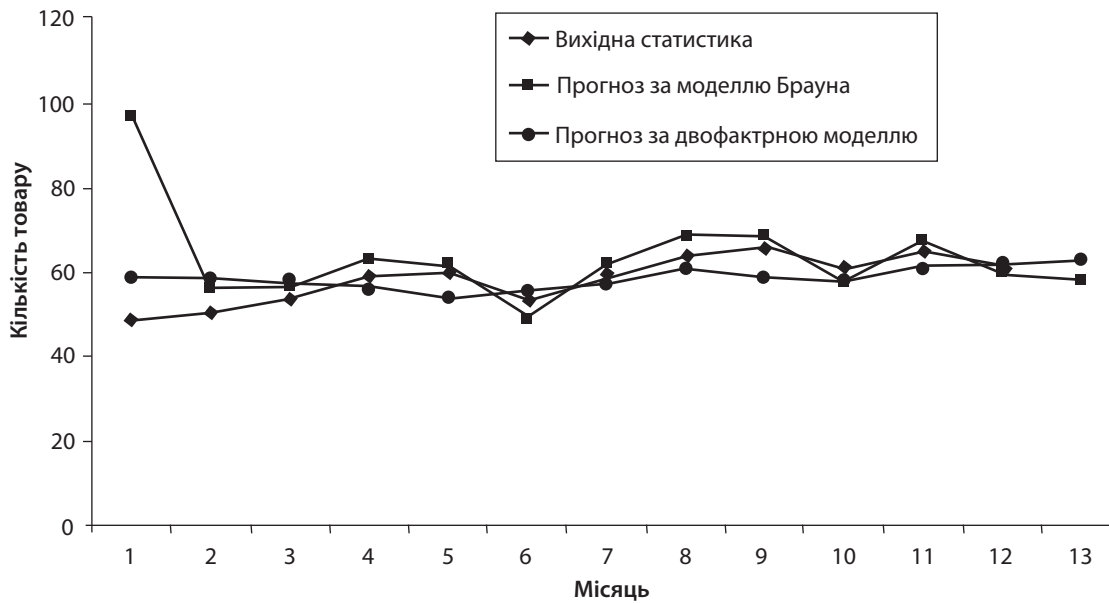


Рис. 2. Залежність попиту від часу та його прогноз

предприятий / В. Я. Заруба, П. А. Орлов, А. П. Косенко // Бизнес Информ. – 2012. – № 7. – С. 24 – 27.

7. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, И. В. Орлова, У. А. Половников. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 391 с.

8. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

9. Аллен Р. Дж. Математическая экономия / Р. Дж. Аллен. – М., 1963. – 670 с.

**Науковий керівник – Порохня В. М.**, д-р техн. наук, д-р екон. наук, професор кафедри економічної кібернетики та статистики Класичного приватного університету (Запоріжжя)

#### REFERENCES

Allen, R. Dzh. *Matematicheskaja ekonomija* [Mathematical savings.]. Moscow, 1963.

Fedusenko, E. V., and Fedusenko, A. A. "Modelirovanie i prognozirovanie sprosa metodami mnogokriterialnoy optimizatsii" [Modeling and forecasting of demand multi-objective optimization methods.]. *Upravlenie razvitiem slozhnykh sistem*, no. 3 (2010): 66-70.

Fedoseev, V. V., Garmash, A. N., and Orlova, I. V. *Ekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli* [Economic-mathematical methods and application of the model]. Moscow: YuNITI-DANA, 2005.

Klymko, H. N., Nesterenko, V. P., and Kanishchenko, L. O. *Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichni aspekt* [Basic economic theory: political economy aspects.]. Kyiv: Vyscha shkola, 1999.

Lamben, Zh.-Zh. *Strategicheskij marketing. Evropeyskaia perspektiva* [Strategic Marketing. The European perspective.]. St. Petersburg: Nauka, 1996.

Lukashin, Yu. P. *Adaptivnye metody kratkosrochnogo prognozirovaniia vremennykh riadov* [Adaptive methods of short-term time series prediction]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

*Modeli otsenki, analiza i prognozirovaniia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Models of assessment, analysis and forecasting of socio-economic systems.]. Kharkiv: FLP Pavlenko A. G.; INZhEK, 2010.

Savchenko, T. H. "Henezys teorii ekonomichnoi ravnovahy" [Genesis theory of economic equilibrium]. *Ekonomika i rehion*, no. 1 (2010): 198-206.

Zaruba, V. Ya., Orlov, P. A., and Kosenko, A. P. "Ynvestytsionnaia otsenka konkurentnykh preymushchestv i rynochnoi koniunktury promyshlennykh predpriyatiy" [Investment assessment of competitive advantages and market industrial companies]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 24-27.

# ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

ЄГОРКІНА Т. О.

УДК 519.86:338.512

## Єгоркіна Т. О. Планування витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання

У сучасних кризових економічних умовах, в яких здійснюють свою діяльність більшість промислових підприємств України, питання пошуку напрямів оптимізації їх діяльності є одним з пріоритетних завдань їх подальшого та стратегічного розвитку. На сьогодні склалася така ситуація, що топ-менеджмент промислових підприємств практично не надає належної уваги зменшенню рівня витрат промислових підприємств, саме тому в роботі пропонується використання методів економіко-математичного моделювання при плануванні витрат промислових підприємств. Одним із таких методів є лінійна апроксимація, яка надає можливість на основі отриманих фактичних даних про діяльність підприємств, а саме: динаміки витрат основного виду діяльності та динаміки обсягів реалізованої продукції, побудувати моделі залежності «Витрати основного виду діяльності – Обсяг реалізації». Побудовані моделі дають можливість визначити, на які підприємства вплив витрат основної діяльності на обсяг реалізованої продукції є позитивним, тобто обсяг продукції збільшується зі збільшенням витрат основної діяльності, а які підприємства мають або від'ємний зв'язок між обсягом реалізованої продукції та витратами основної діяльності, або позитивний, але з коефіцієнтом детермінації, що наближається до нуля. Проведений аналіз побудованих моделей ще раз підтверджує коло проблем машинобудівних підприємств, від вирішення яких залежить їх подальший розвиток та ефективність діяльності. Особливе місце в цьому процесі посідає планування, оскільки воно надає можливість, базуючись на проаналізованих фактичних даних щодо діяльності промислових підприємств, планувати витрати основного виду діяльності та подальший розвиток самих підприємств.

**Ключові слова:** планування, витрати, підприємство, модель, оптимізація.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 9. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 17.

**Єгоркіна Тетяна Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри фінансів, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

УДК 519.86:338.512

UDC 519.86:338.512

## Єгоркіна Т. А. Планирование расходов промышленных предприятий с помощью использования методов экономико-математического моделирования

## Yegorkina T. A. Planning Expenditures of Industrial Enterprises with the Use of Methods of Economic and Mathematical Modelling

В современных кризисных экономических условиях, в которых осуществляет свою деятельность большинство промышленных предприятий Украины, вопрос поиска направленной оптимизации их деятельности является одной из приоритетных задач их дальнейшего и стратегического развития. На сегодня сложилась такая ситуация, что топ-менеджмент промышленных предприятий практически не уделяет должного внимания уменьшению уровня расходов промышленных предприятий, поэтому в работе предлагается использование методов экономико-математического моделирования при планировании расходов промышленных предприятий. Одним из таких методов является линейная аппроксимация, которая дает возможность на основе полученных фактических данных о деятельности предприятий, а именно: динамики расходов основного вида деятельности и динамики объемов реализованной продукции, построить модели зависимости «Расходы основного вида деятельности – Объем реализации». Построенные модели позволяют определить, на какие предприятия влияние расходов основной деятельности на объем реализованной продукции является положительным, т. е. объем продукции увеличивается с увеличением расходов основной деятельности, а какие предприятия имеют или отрицательную связь между объемом реализованной продукции и расходами основной деятельности, или положительную, но коэффициент детерминации при этом приближается к нулю. Проведенный анализ построенных моделей еще раз подтверждает круг проблем машиностроительных предприятий, от решения которых зависит их дальнейшее развитие эффективность деятельности. Особое место в этом процессе занимает планирование, так как оно предоставляет возможность на основе проанализированных фактических данных о деятельности промышленных предприятий спланировать расходы основного вида деятельности и дальнейшее развитие самих предприятий.

**Ключевые слова:** планирование, расходы, предприятие, модель, оптимизация.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 9. **Формул.:** 6. **Библ.:** 17.

**Єгоркіна Тетяна Алексеевна** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри фінансів, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

The issue of search for directions of optimisation of activity of industrial enterprises of Ukraine is one of the priority tasks of their strategic development under the current crisis economic conditions. The current situation is such that the top-management of industrial enterprises practically does not pay sufficient attention to reduction of the level of expenditures of industrial enterprises, that is why the article offers to use methods of economic and mathematical modelling when planning expenditures of industrial enterprises. One of such methods is linear approximation, which gives an opportunity to use factual data about activity of enterprises, namely dynamics of expenditures of the main type of activity and dynamics of volumes of sold products, in order to build a model of dependence «Expenditures of the main type of activity – Volume of sales». The built models allow determination of enterprises, at which influence of expenditures of the main activity upon the volume of sold products is positive, i.e. volume of products increases with the increase of expenditures of the main activity, and enterprises, which have either negative relation between the volume of sold products and expenditures of the main activity or positive, but the determination ratio tends to zero. The conducted analysis of the built models once more confirms a set of problems of engineering enterprises, upon solution of which further development of these enterprises and efficiency of their activity depend. A special place in this process takes planning, since it provides an opportunity to use the analysed factual data about activity of industrial enterprises in order to plan expenditures of the main type of activity and further development of enterprises.

**Key words:** planning, expenditures, enterprise, model, optimisation

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 9. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 17.

**Yegorkina Tatyana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Head of the Department of Finance, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

У сучасних кризових економічних умовах, в яких здійснюють свою діяльність більшість промислових підприємств України, питання пошуку напрямів оптимізації їх діяльності є одним з найпріоритетніших завдань їх подальшого та стратегічного розвитку. На сьогодні склалася така ситуація, що топ-менеджмент промислових підприємств практично не надає належної уваги зменшенню рівня витрат промислових підприємств, саме тому в роботі розглядається використання методів економіко-математичного моделювання при плануванні витрат промислових підприємств.

Питанням планування витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання присвячені роботи як іноземних, так і вітчизняних учених, серед яких треба виділити: Р. Акоффа, Бенвенисте Г., Богатирьова А. М., Брю С. Л., Бухалкова М. И., Вачугова Д. Д., Ильина А. И. Осипова В. I., Хойера В. та інших [1, 2, 3, 5, 6, 7, 10, 13, 14].

Мета написання даної статті полягає в плануванні витрат промислових підприємств із застосуванням методів економіко-математичного моделювання.

Машинобудування є однією з провідних галузей сучасної промисловості, у якій створюється найактивніша частка основних виробничих фондів – знаряддя праці, внаслідок чого машинобудівний комплекс надзвичайно інтенсивно впливає на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці та інші чинники, що визначають ефективність виробництва в усіх без винятку інших галузях господарства. Машинобудівний комплекс відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази економічних відносин суб'єктів господарювання: асортимент продукції, яка випускається машинобудуванням, є надзвичайно великим, що не тільки обумовлює глибоку диференціацію його галузей, але й відчутно впливає на розміщення виробництва окремих видів продукції. При цьому слід зазначити, що навіть при однорідному цільовому призначенні продукції, яка випускається машинобудівниками, між розмірами, складом, технологічними процесами, формами суспільної організації виробництва на підприємствах можуть існувати дуже великі відмінності.

Проте, незважаючи на величезний потенціал розвитку галузі, підприємства машинобудування та металообробки найбільше постраждали від кризових явищ в економіці України.

У роботі автор розглядає планування як інструмент оптимізації витрат основного виду діяльності промислових підприємств.

Склад і кількість досліджуваних підприємств були об'єднані за принципом критичного обсягу продукції, що виробляється цими підприємствами, та динамікою витрат основного виду діяльності, яка щорічно збільшується. У процесі реалізації підприємство отримує дохід (виручку) від основної діяльності, яка є важливим моментом у господарській діяльності підприємства.

Від надходження виручки залежить стійкість фінансового стану підприємства, стан його оборотних засобів, своєчасність розрахунків з бюджетом, банками, постачальниками. Тобто, іншими словами можна сказа-

ти, що від обсягу надходження виручки залежить рівень покриття витрат основного виду діяльності промислових підприємств.

Проведення аналізу доходів і витрат основного виду діяльності досліджуваних підприємств необхідне для визначення їх динаміки та структури, а також для порівняння доходів і витрат, з метою визначення кінцевого результату діяльності підприємства та ефективності їх діяльності.

Для того, щоб більш детально займатися плануванням витрат основного виду діяльності промислових підприємств, доцільно порівняти динаміку витрат основного виду діяльності промислових підприємств з динамікою обсягів реалізованої продукції.

Підбиваючи підсумки аналізу динаміки витрат основної діяльності та динаміки обсягів реалізованої продукції досліджуваних підприємств протягом 2009 – 2012 рр., зробимо такі висновки:

- ★ *по-перше*, динаміка витрат основної діяльності перевищує динаміку обсягів реалізованої продукції, тобто зростання витрат перевищує зростання обсягів реалізованої продукції;
- ★ *по-друге*, при скороченні обсягів діяльності зменшення обсягів реалізованої продукції перевищує зменшення витрат основної діяльності;
- ★ *по-третє*, обсяг реалізованої продукції зменшується, а витрати основної діяльності збільшуються.

Саме тому для вирішення існуючих проблем при плануванні витрат автором рекомендується використовувати методи економіко-математичного моделювання. Одним з таких методів є *лінійна апроксимація*.

Відобразимо отримані результати математично в *табл. 1*. Умовні позначення для дослідження кореляційного зв'язку і побудови рівняння регресії  $Y = f(X)$ , де ендогенною (внутрішньою) змінною вважається обсяг реалізованої продукції  $Y$ , а змінні  $X_1 - X_5$  – екзогенними (зовнішніми) змінними.

Таблиця 1

Матеріальні витрати	$X_1$
Витрати на оплату праці	$X_2$
Відрахування на соціальні заходи	$X_3$
Амортизація	$X_4$
Інші операційні витрати	$X_5$
Обсяг реалізованої продукції	$Y$

Для характеристики кореляційного зв'язку між факторами використовувався коефіцієнт кореляції Пірсона:

$$r = \frac{\overline{x_i y} - \overline{x_i} \cdot \overline{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}, \quad i = 1, 5,$$

де  $\overline{x_i}, \overline{y}$  – вибіркові середні відповідних змінних;

$\overline{x_i y}$  – середня добутку за вибірковими даними;

$\sigma_x, \sigma_y$  – середні квадратичні відхилення відповідних змінних.

Для обчислення парних коефіцієнтів кореляції застосовувалася надбудова «Анализ данных» MS Excel, процедура «Корреляция».

При побудові рівняння регресії була прийнята лінійна апроксимація, тобто математична модель співвідношення «Витрати основного виду діяльності – Обсяг реалізації», яка мала вигляд:

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + \varepsilon,$$

де  $b_0$  – вільний член рівняння;

$b_i$  – коефіцієнти регресії ( $i = \overline{1,5}$ );

$\varepsilon$  – похибки моделі.

Для побудови рівняння регресії застосовувалася надбудова «Анализ данных» MS Excel, процедура «Регрессия».

Рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = -7202,96 - 1,32x_1 + 1,76x_2 + 37,39x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .

#### ВАТ «Коннектор»

##### Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	46757,8	17559	11026,9	4060	2306,9	1542,2
2010	53236,9	23236,7	14201,1	5227,4	2494,6	1765,9
2011	47584	22531,3	15641,1	5751,5	2600	1522,1
2012	44925,9	28906,6	10639	3908,8	1842,5	1910,8

##### Коефіцієнти парної кореляції

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	-0,2001	1				
X <sub>2</sub>	0,5709	-0,1217	1			
X <sub>3</sub>	0,5737	-0,1254	1,0000	1		
X <sub>4</sub>	0,6348	-0,6075	0,8563	0,8585	1	
X <sub>5</sub>	-0,0127	0,8482	-0,4282	-0,4300	-0,7327	1

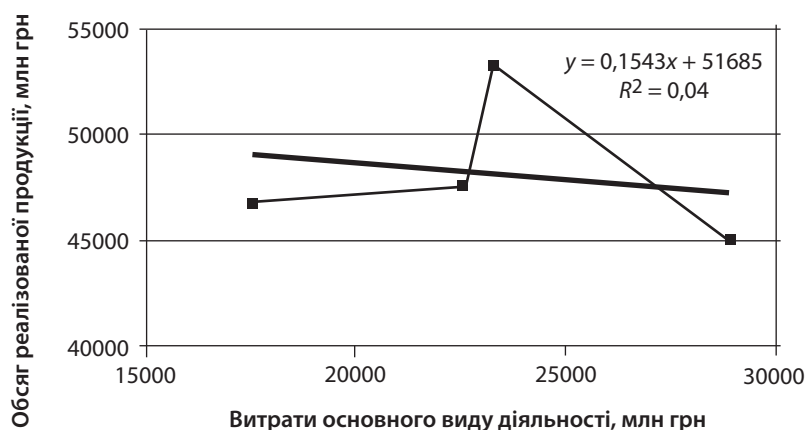


Рис. 1. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ВАТ «Коннектор»

#### ТОВ «ХЗПТУ»

##### Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	165674,2	99226,3	17379,9	6627,2	2092	3559,5
2010	210313,8	140584,4	20771,6	7907,2	2321,9	7115,8
2011	246020	158097,1	24436,3	9305,5	2422,1	6820
2012	132051,3	77804,1	23019,1	8782,3	3125	8023,5

**Коефіцієнти парної кореляції**

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	0,9939	1				
X <sub>2</sub>	0,3497	0,3464	1			
X <sub>3</sub>	0,3431	0,3396	1,0000	1		
X <sub>4</sub>	-0,5144	-0,4988	0,6152	0,6203	1	
X <sub>5</sub>	0,0444	0,0981	0,8270	0,8275	0,7734	1

Рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:  $\hat{y} = 2365,02 + 1,28x_1 + 3,18x_2 - 5,39x_5$ , при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .

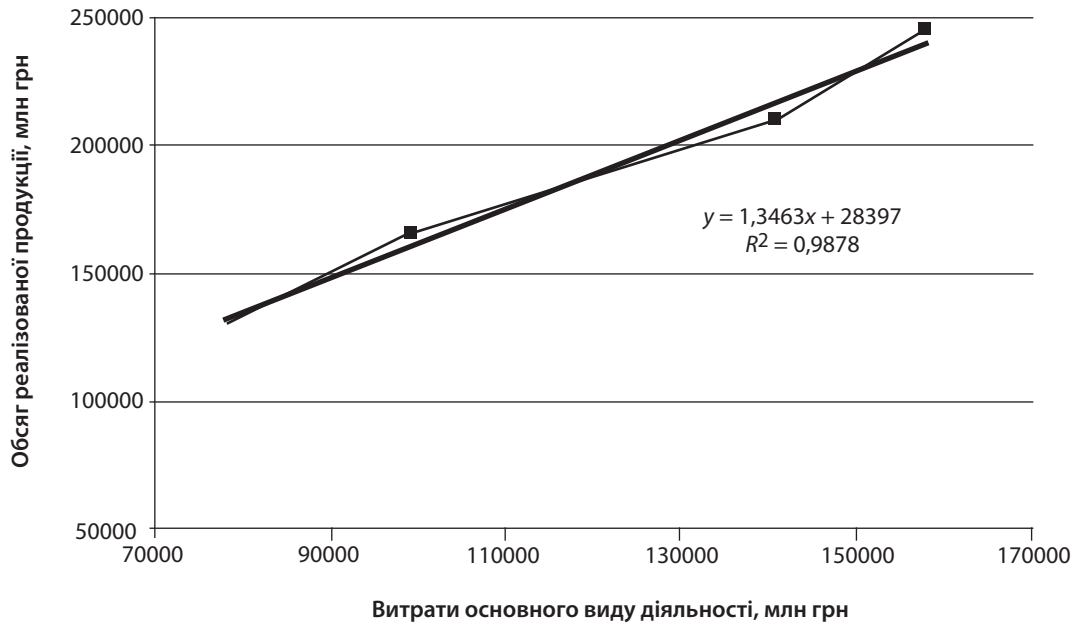


Рис. 2. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ТОВ «ХЗПТУ»

БАТ «ХМЗ Світло шахтаря»

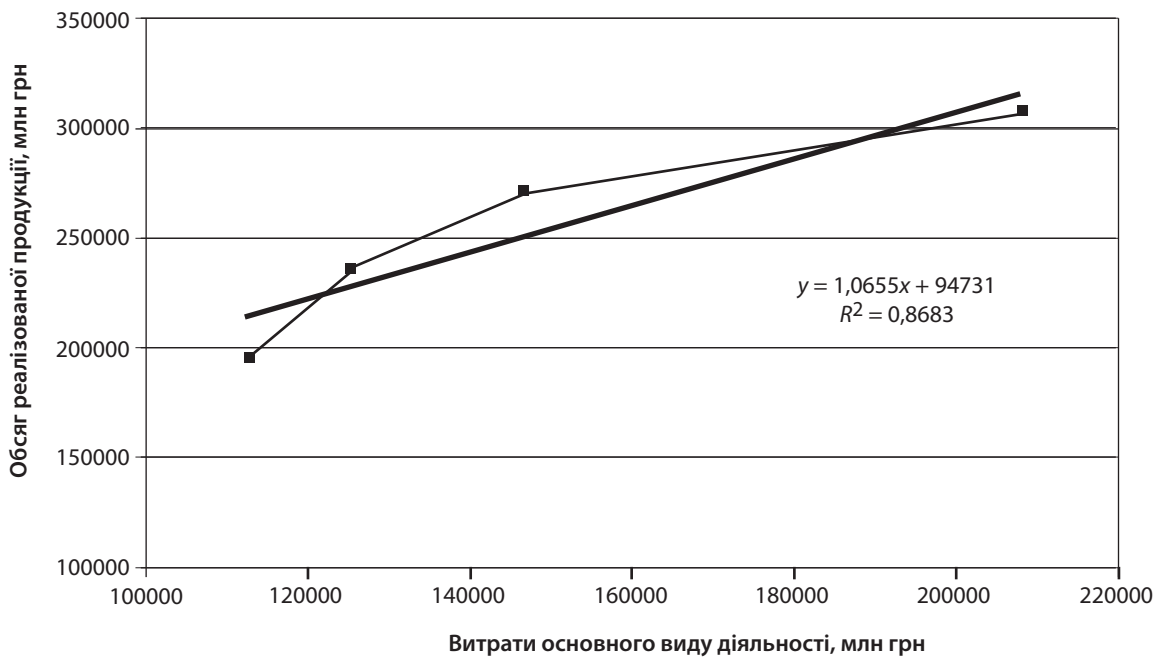
**Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу**

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	235487	125712	39589	14326	13078	8597
2010	271888,6	146728,9	46583,9	17766,3	13342,5	9714,5
2011	307841	207895	54963	20347	14315	14697
2012	195427	112547	48751	18642	14879	10258

**Коефіцієнти парної кореляції**

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	0,9318	1				
X <sub>2</sub>	0,4993	0,7225	1			
X <sub>3</sub>	0,4127	0,6241	0,9867	1		
X <sub>4</sub>	-0,2445	0,0863	0,7092	0,7448	1	
X <sub>5</sub>	0,6785	0,8941	0,9191	0,8431	0,5190	1

Рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:  $\hat{y} = 66348,5 + 2,05x_1 + 2,62x_2 - 22,33x_5$ , при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .



**Рис. 3. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основного виду діяльності на прикладі ВАТ «ХМЗ Світло шахтаря» ДП «ХАКБ»**

**Вихідні данні кореляційно-регресійного аналізу**

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
2009	9173,8	5717,4	2914,8	1018,4	58,3	181,9
2010	12574	2914,7	7086,8	2622,1	195,8	977,9
2011	11009,2	3320,9	4954,7	1862	154,9	562,2
2012	24580,9	4432	12054,6	4460,4	369,3	4498,1

**Коефіцієнти парної кореляції**

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
Y	1					
X <sub>1</sub>	-0,0102	1				
X <sub>2</sub>	0,9692	-0,2327	1			
X <sub>3</sub>	0,9659	-0,2518	0,9997	1		
X <sub>4</sub>	0,9652	-0,2713	0,9943	0,9961	1	
X <sub>5</sub>	0,9993	0,0285	0,9597	0,9557	0,9543	1

Рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 9620,35 - 0,20x_1 + 0,02x_2 + 3,47x_5,$$

при цьому коефіцієнт детермінації наближається до одиниці:  $R^2 \approx 1$ .

Якщо розглядати зв'язок між обсягом реалізованої продукції та витратами основної діяльності, то підприємства, які досліджувались, можна поділити на дві підгрупи. До першої належать підприємства, для яких вплив витрат основної діяльності на обсяг реалізованої продукції є позитивним, тобто обсяг продукції збільшується зі збільшенням витрат основної діяльності. До цієї групи належать: ТОВ «ХЗПТУ», ВАТ «ХМЗ «Світло шахтаря». При цьому коефіцієнт детермінації для парної регресії достатньо високий, тобто  $R^2 \in (0,87 - 0,98)$ . Інші підприємства мають або від'ємний зв'язок між обсягом

реалізованої продукції та витратами основної діяльності, або він позитивний, але коефіцієнт детермінації наближається до нуля. Це підприємства ВАТ «Коннектор», ДП «ХАКБ». При цьому коефіцієнт детермінації для парної регресії належить проміжку  $R^2 \in (0,0001 - 0,19)$ , тобто кореляційна залежність між факторами є статистично незначущою.

Проведений аналіз ще раз підтверджує коло проблем машинобудівних підприємств, від вирішення проблеми яких залежить подальший розвиток цих підприємств, та ефективність їх діяльності. Особливе місце в цьому процесі займає планування, оскільки воно дає можливість на основі проаналізованих фактичних даних щодо діяльності промислових підприємств планувати витрати основного виду діяльності та подальший розвиток самих підприємств.

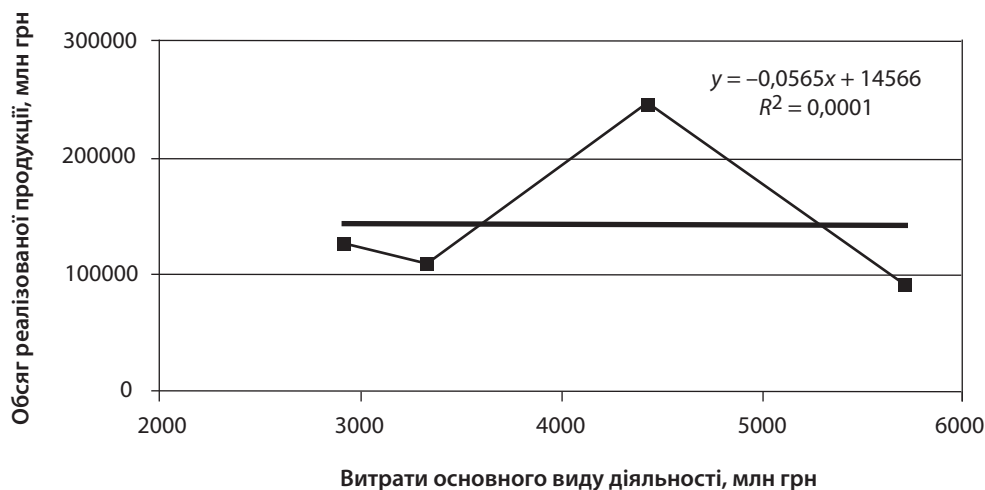


Рис. 4. Залежність обсягу реалізованої продукції від витрат основної діяльності на прикладі ДП «ЖАКБ»

### ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений автором аналіз діяльності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі промисловості дозволяє зробити такі висновки. *По-перше*, кризові явища, що стали побічними наслідками процесів ринкового реформування економіки України та глобальної економічної кризи, негативно відбилися на діяльності підприємств, продукція яких є результатом складних виробничих процесів і містить велику частку доданої вартості. Найбільш масштабно кризові явища вплинули на розвиток підприємств обробної промисловості, особливо – галузі машинобудування.

*По-друге*, для досить великої групи підприємств притаманною є ситуація нестійкого перебування навколо критичного обсягу виробництва, яка триває значний період часу. Будь-які (навіть локальні) зміни ринкової кон'юнктури можуть швидко погіршити фінансово-економічний стан зазначених підприємств, привести до виникнення значних збитків.

*По-третє*, підприємства галузі машинобудування та металообробки, на яких мають створюватися максимальні обсяги доданої вартості, найбільш гостро сприйняли кризові явища, що супроводжували процеси ринкової трансформації економіки України та глобальної економічної кризи. Основними факторами, які сприяли поглибленню негативних тенденцій у розвитку підприємств галузі, стали: скорочення платоспроможного попиту споживачів; інвестиційна криза; нераціональна система оподаткування, відсутність зваженої промислової політики держави; зростання конкуренції з боку закордонних виробників; низький рівень організації зовнішніх господарських зв'язків; розрив між розвитком науки, техніки і впровадженням їхніх досягнень у виробництво.

*По-четверте*, належним чином не здійснюється планування діяльності цих підприємств. Відсутність подальшого бачення перспектив розвитку підприємства призводить до зростання невизначеності та ризику при прийнятті більш-менш довгострокових управлінських рішень.

Зазначені обставини вказують на досить низький рівень управління процесами розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу, оскільки в цьому

процесі у багатьох випадках майже відсутніми є свідомість вибору найбільш оптимальних шляхів забезпечення ринкової успішності, передбачення релевантних перетворень умов господарювання, визначення закономірностей змін економічних показників та явищ. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 326с.
2. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования / Г. Бенвенисте : Пер. с англ. – М., 1994. – 304 с.
3. Богатирьев А. М. Планирование деятельности предприятий пищевой промышленности в условиях рынка : монография / А. М. Богатирьев, А. І. Бутенко, І. О. Кузнецова. – О.: Институт проблем рынка та економіко-екологічних досліджень НАН України; Одеська національна академія харчових технологій, 2003. – 274 с.
4. БСЭ. Т. 19. – М.: Сов. Энциклопедия, 1975. – 864 с.
5. Брю С. Л. Экономикс / С. Л. Брю, К. Р. Маконел. – М., 1992. – 544 с.
6. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование : учебник / М. И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 395 с.
7. Вачугов Д. Д. Стратегия планирования. Основы менеджмента и рынка / Д. Д. Вачугов, В. Ф. Веснин // Социально-политический журнал. – 1970. – № 8. – С. 15 – 18.
8. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии : учебное пособие / В. А. Горемыкин, Э. Р. Бутулов, А. Ю. Богомолов. – М.: Рилант, 2000. – 328 с.
9. Економічна енциклопедія. Т 1. / За ред. Мочерного С. В. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
10. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учебник / А. И. Ильин. – Мн.: Новое знание, 2003. – 635 с.
11. Кернс К. Аналитическое планирование / К. Кернс, Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1991. – 201 с.
12. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд : Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 325 с.
13. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник / В. І. Осипов. – О.: Маяк, 2005. – 724 с.
14. Хойер В. Как делать бизнес в Европе / В. Хойер. – М.: Новости, 1991. – 200 с.
15. Ackoff R. L. A concept of corporate planning / R. L. Ackoff. – N.Y., 1970. – 501 p.



**16. James L.** Product system: Planning, Analysis and Control / L. James. – New-York – London – Sydney – Toronto : John Wiley and Sons, ins., 1970. – 454 p.

**17. Schwendiman J. S.** Strategic and long-range planning for the multinational corporation / J. S. Schwendiman. – N.Y. : Prayeger, 1973. – 425 p.

## REFERENCES

Akoff, R. *Planirovanie v bolshikh ekonomicheskikh sistemakh* [Scheduling in large economies]. Moscow: Progress, 1985.

Ackoff, R. L. *A concept of corporate planning*. N. Y., 1970.

Bohatyryov, A. M., Butenko, A. I., and Kuznietsova, I. O. *Planuvannia diialnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti v umovakh rynku* [Planning of the food industry in market conditions]. Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy; Odeska natsionalna akademiia kharchovykh tekhnolohii, 2003.

*BSE* [Great Soviet Encyclopedia]. Moscow: Sov. Entsiklopediia, 1975.

Briu, S. L., and Makonel, K. R. *Ekonomiks* [Economics]. Moscow, 1992.

Bukhalkov, M. I. *Vnutrifirmennoe planirovanie* [In-house planning]. Moscow: INFRA - M., 2000.

Benveniste, G. *Ovladenie politikoy planirovaniia* [Mastering the politics of planning]. Moscow, 1994.

*Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.

Goremykin, V. A., Butulov, E. R., and Bogomolov, A. Yu. *Planirovanie na predpriatii* [Planning for the enterprise]. Moscow: Rilant, 2000.

Ilin, A. I. *Planirovanie na predpriatii* [Planning for the enterprise]. Minsk: Novoe znanie, 2003.

James, L. *Product system: Planning, Analysis and Control*. New-York – London – Sydney – Toronto: John Wiley and Sons, Inc., 1970.

King, U., and Kliland, D. *Strategicheskoe planirovanie i khoziaystvennaia politika* [Strategic planning and economic policy]. Moscow: Progress, 1993.

Khoyer, V. *Kak delat biznes v Evrope* [How to do business in Europe]. Moscow: Novosti, 1991.

Kerns, K., and Saati, T. *Analiticheskoe planirovanie* [Analytical planning]. Moscow: Radio i sviaz, 1991.

Osyrov, V. I. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Odesa: Maiak, 2005.

Swendiman, J. S. *Strategic and long-range planning for the multinational corporation*. N. Y.: Prayeger, 1973.

Vachugov, D. D., and Vesnin, V. F. "Strategiia planirovaniia. Osnovy menedzhmenta i rynku" [Planning strategy. Principles of Management and the market]. *Sotsialno-politicheskii zhurnal*, no. 8 (1970): 15-18.

# ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ З ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

ХАВЕР В. М.

УДК 658.589.001.5

## Хавер В. М. Формування економічної моделі з дослідження можливості реалізації інноваційного проекту

У роботі досліджено ризики при виконанні етапів реалізації інноваційного процесу, зроблено та описано шкалу розподілу ризиків з урахуванням вартості етапу, отримані показники оцінки ризиків за етапами реалізації інноваційного процесу, за допомогою яких можна зробити розрахунки для конкретного інноваційного проекту та відповідно до отриманих показників віднести етапи до відповідних зон за ступенем ризиків. Формалізовані та візуалізовані уявлення про взаємний вплив допущених на конкретному етапі помилок на наступні етапи у вигляді діаграми. Також отримано емпіричні залежності ступеня ризику від ефективності капітальних вкладень для сум інвестицій від 0,1 млн грн до 25 млн грн. Досліджено та запропоновано нові показники можливості реалізації інноваційного проекту і розрахункові формули для їх чисельної оцінки.

**Ключові слова:** інноваційний проект, ризик, інвестор, етап, економічна модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 17. **Формул.:** 18. **Бібл.:** 9.

**Хавер Вікторія Миколаївна** – молодший науковий співробітник відділу регіональних проблем управління науково-технічним прогресом, Придніпровський науковий центр НАН України та МОН України (вул. Лешко-Попеля, 15, Дніпропетровськ, 49005, Україна)

**E-mail:** vikivip@mail.ru

УДК 658.589.001.5

UDC 658.589.001.5

## Хавер В. Н. Формирование экономической модели по исследованию возможности реализации инновационного проекта

В работе исследованы риски при выполнении этапов реализации инновационного процесса, сделана и описана шкала распределения рисков с учетом стоимости этапа, получены показатели оценки рисков по этапам реализации инновационного процесса, с помощью которых можно сделать расчеты для конкретного инновационного проекта и в соответствии с полученными показателями отнести этап к соответствующим зонам по степени рисков. Форматизированы и визуализированы представления о взаимном влиянии допущенных на конкретном этапе ошибок на последующие этапы в виде диаграммы. Также получены эмпирические зависимости степени риска от эффективности капитальных вложений для сум инвестиций от 0,1 млн грн до 25 млн грн. Исследованы и предложены новые показатели возможности реализации инновационного проекта и рассчитаны формулы для их численной оценки.

**Ключевые слова:** инновационный проект, риск, инвестор, этап, экономическая модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 17. **Формул.:** 18. **Библ.:** 9.

**Хавер Виктория Николаевна** – младший научный сотрудник отдела региональных проблем управления научно-техническим прогрессом, Придніпровський науковий центр НАН України та МОН України (ул. Лешко-Попеля, 15, Дніпропетровськ, 49005, Україна)

**E-mail:** vikivip@mail.ru

## Khaver V. N. Formation of an Economic Model on Study of a Possibility of Realisation of an Innovation Project

The article studies risks during execution of stages of realisation of the innovation process, builds up and describes a scale of distribution of risks with consideration of cost of a stage, obtains indicators of assessment of risks by stages of realisation of the innovation process with the help of which calculations could be made for an individual innovation project and a stage could be referred to relevant zones by a risk degree in accordance with obtained indicators. It formats and visualises notions on mutual influence of mistakes made at a certain stage upon further stages in the form of a diagram. It obtains empirical dependencies of the risk degree on effectiveness of investments for investment sums from UAH 0.1 million to UAH 25 million. It studies and offers new indicators of a possibility of realisation of an innovation project and calculates formulae for their numeric assessment.

**Key words:** innovation project, risk, investor, stage, economic model.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 17. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 9.

**Khaver Viktoriia N.** – Junior Researcher, Department of Regional Management Problems of Scientific and Technical Progress, Pridneprovsky Research Center of NAS and MES of Ukraine (vul. Leshko-Popelya, 15, Dnipropetrovsk, 49005, Ukraine)

**E-mail:** vikivip@mail.ru

Інноваційний проект складається з тринадцяти етапів його реалізації. Кожен етап має свої особливості та відіграє ключову роль у формуванні та реалізації інноваційного проекту. Усі етапи зв'язані між собою, тому реалізація кожного наступного етапу залежить від того, як було сформовано та реалізовано попередній етап. На кожному етапі реалізації інноваційного проекту існують свої помилки, тобто їх допущення. Існує ризик взагалі успішного виконання як самого етапу, так і ризик допущення помилки в позитивному результаті по кожному етапу. Тому в роботі досліджено ризики при виконанні етапів реалізації інноваційного процесу, зроблено та описано шкалу розподілу ризиків з урахуванням вартості етапу, отримано показники оцінки ризиків за етапами реалізації інноваційного процесу, за допомогою яких можна зробити розрахунки для конкретного

інноваційного проекту та відповідно до отриманих показників віднести етапи до відповідних зон по ступеню ризиків. Формалізовано та візуалізовано уявлення про взаємний вплив допущених на конкретному етапі помилок на наступні етапи у вигляді діаграми, за допомогою чого обґрунтовано доцільність окремого фінансування інноваційного та інвестиційного блоку загального процесу створення проекту. Отримано емпіричні залежності ступеня ризику від ефективності капітальних вкладень для сум інвестицій від 0,1 млн грн до 25 млн грн і досліджено можливості реалізації інноваційного проекту. Обґрунтовано доцільність впровадження нових показників для формування методики оцінки ризиків при реалізації інноваційного проекту.

Відповідно до актуальності поставлених задач перейдемо до предмету досліджень, які наведено нижче.

1. Визначимо, які ризики на етапах реалізації інноваційного процесу можуть впливати на реалізацію інноваційного проекту, зробимо оцінку ризиків за шкалою та обґрунтуємо методичні підходи щодо можливості оцінювання ризиків за етапами реалізації інноваційного процесу.

На кожному етапі реалізації інноваційного процесу існують різні види ризиків, як внутрішні, так і зовнішні, але для реалізації проекту існує ризик взагалі отримання позитивного результату за самим етапом і ризик виникнення помилки в позитивному результаті за етапом.

*Ризик позитивного результату за етапом* – визначає, що етап може бути виконано достатньо успішно, або показати негативний результат. У випадку, коли результат негативний, проект зупиняється.

*Ризик виникнення помилки у позитивному результаті за етапом* – визначає, що коли етап виконаний, але була допущена помилка, яку виконавці у даний момент не бачать, у наслідку ця помилка може зіграти негативну роль та призвести або до виникнення витрат на подальших етапах, зв'язаних з її виправленням, або навіть до негативного результату за проектом у цілому.

При виконанні та реалізації інноваційного проекту слід мати на увазі ці два види ризиків. При цьому, якщо по виконанню етапу отримано негативний результат, тоді проект припиняє своє існування і як проект у даному дослідженні розглядатися не може, тому нас буде цікавити ризик виникнення помилки у позитивному результаті за етапом.

Для оцінки можливого ризику за етапами реалізації інноваційного процесу буде доцільним зробити розподіл по зонах, щоб у подальшому було легше визначитись, у яку саме зону повоопить етап інноваційного проекту – для можливої оцінки ризику виникнення помилки в позитивному результаті по етапу. Розподіл представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Розподіл зон, до яких буде потрапляти етап відповідно до його вартості та рівня ризику**

**Позначки:** C – вартість робіт, у %; C<sub>сеп.</sub> – середнє значення за етапом.

Для того, щоб визначитись, до якої саме зони потраплятимуть етапи і як це визначити, доцільно запропонувати формули, які й будуть це вимірювати. Нижче представлені формули у послідовності, яка відповідає розподілу зон від I до VII, тобто розрахунок за формулою (1) буде відповідати першій зоні, розрахунок за фор-

мулою (2) – другій зоні і т. д. Якщо ці показники будуть виконувати умови формули, вони потраплятимуть у ту чи іншу зону відповідно до запропонованого розподілу.

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right], \quad (1)$$

де C<sub>i</sub> – вартість робіт за етапом, у % загальної вартості проекту;

C<sub>сеп.</sub> – середнє значення за етапом;  
K<sub>вар.</sub> – коефіцієнт варіації за етапом.

Ділення на два визначає, що зона один була поділена на дві частини, що визначає нормальний рівень ризику.

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 1,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right], \quad (2)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 2,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 1,5 \right], \quad (3)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 3,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 2,5 \right], \quad (4)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right], \quad (5)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 1,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) / 2 \right], \quad (6)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 2,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 1,5 \right], \quad (7)$$

$$\left[ C_{сеп.} - \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 3,5 \right] < C_i < \left[ C_{сеп.} + \left( \frac{C_{сеп.} \cdot K_{вар.}}{100\%} \right) \times 2,5 \right], \quad (8)$$

Увляється за доцільне зв'язати розподіл зон загальноприйнятого вимірювання ризику в % вірогідності

отримання негативного результату у шкалу, яка буде відповідати ступеню ризику.

У відповідності до загальнолюдських понять і загальнолюдської природи люди згодні вкладати кошти зі ступенем ризику при умові 50 на 50 звичайно в достатньо безвихідній ситуації, коли особливого вибору немає, але є необхідність вирішити ситуацію на свою користь. Що ж стосується реалізації інноваційного проекту, який апіорі має великий ступінь ризиків, на відміну від інвестиційного, то можливо та доцільно визначити ступінь «нормального» ризику в розмірі 30%. Якщо прийняти, оцінити один шаг запропонованого нами розподілу в 5%, то ризики будуть змінюватися, і тоді значення дуже високого ризику буде відповідати значенню ступеня ризику в 50%. Значення високого ризику буде відповідати ступеню ризику в 45%, якщо значення буде із підвищеним ризиком, тоді воно буде відповідати ступеню ризику в 40%. Отримане значення з нормальним ризиком буде відповідати ступеню ризику від 30% до 35%. Якщо значення потрапить у понижену зону, тоді ступінь ризику буде складати 25% відповідно. Значення, яке потрапить у зону з низьким рівнем ризику, буде відповідати ступеню ризику в 15%, а значення, яке потрапить у зону з дуже низьким рівнем ризику, буде відповідати ступеню ризику у 10%. На рис. 2 зображено розподіл зон із прив'язкою до шкали розподілу ступеня ризику.

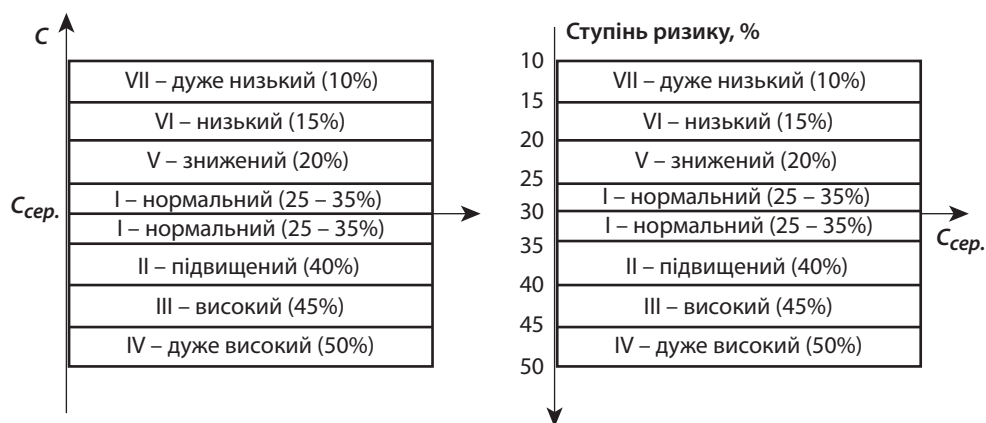


Рис. 2. Розподіл зон із прив'язкою до шкали розподілу ступеня ризику

За шкалою, яка показана на рис. 2, видно, що чим вище вартість робіт за етапом, тим нижче рівень ризику. Відповідно до вищевикладеного перейдемо до другого дослідження.

2. Оцінка ризиків по етапах реалізації інноваційного процесу та зв'язок цієї оцінки з можливістю залучення інвестицій.

Розглянемо на прикладах, чому саме відбувається прив'язка до інвестицій. Наведемо декілька прикладів. Представимо, що є якась вартість робіт за першим етапом реалізації конкретного інноваційного процесу, однак, якщо етап буде виконувати група професіоналів із достатнім рівнем підготовки і досвідом виконання таких робіт, проведенню серйозної експертизи етапу буде відповідати рівень розробників та експертів, строки виконання етапу, звісно, така робота може коштувати дорожче, але при цьому ризик помилки в позитивному результаті по етапу буде знаходитись у шостій, сьомій

зонах. Зовсім інша справа, коли цей самий етап буде виконувати людина непрофесіонал, будь то людина, підготовлена за іншим напрямком освіти, людина – непрофесіонал у цій справі, яка не може підібрати достатнього рівня виконавців на таку роботу, не може провести експертизу і т. д. Тоді оцінка вартості такої роботи може бути значно меншою, але з таким рівнем виконавців ризик виникнення помилки в позитивному результаті по етапу буде знаходитись у четвертій зоні з дуже високим рівнем ризику. Тобто якщо на етап буде затрачено менше коштів, тоді ризик виникнення помилки одразу буде більшим, а коли коштів буде затрачено більше, відповідно ризик виникнення такої помилки знижується. Тому така прив'язка до коштів дуже важлива, щоб уникнути наслідків великого ризику помилки. Аналогічні міркування можуть бути використані для інших етапів реалізації інноваційного процесу.

У табл. 1 – 13 наведені отримані показники оцінки ризиків за етапами реалізації інноваційного процесу, за допомогою яких можна зробити розрахунки для конкретних інноваційних проектів та відповідно до отриманих показників віднести етапи до відповідних зон по ступеню ризиків.

Таблиця 1

**Визначення вартості робіт для першого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків**

1 етап ( $C_{сер.} = 0,75$ ; $K_{вар.} = 26,57$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	1,25 – 1,45
низький (15%)	1,05 – 1,25
знижений (20%)	0,85 – 1,05
нормальний (25% – 35%)	0,65 – 0,85
нормальний (25% – 35%)	0,65 – 0,85
підвищений (40%)	0,45 – 0,65
високий (45%)	0,25 – 0,45
дуже високий (50%)	0,05 – 0,25

Таблиця 2

Визначення вартості робіт для другого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

2 етап ( $C_{\text{сер.}} - 0,90$ ; $K_{\text{вар.}} - 23,21$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	1,42 – 1,63
низький (15%)	1,21 – 1,42
знижений (20%)	1,00 – 1,21
нормальний (25% – 35%)	0,80 – 1,00
нормальний (25% – 35%)	0,80 – 1,00
підвищений (40%)	0,59 – 0,80
високий (45%)	0,38 – 0,59
дуже високий (50%)	0,17 – 0,38

Таблиця 3

Визначення вартості робіт для третього етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

3 етап ( $C_{\text{сер.}} - 1,02$ ; $K_{\text{вар.}} - 36,39$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	1,95 – 2,32
низький (15%)	1,58 – 1,95
знижений (20%)	1,21 – 1,58
нормальний (25% – 35%)	0,84 – 1,21
нормальний (25% – 35%)	0,84 – 1,21
підвищений (40%)	0,63 – 0,84
високий (45%)	0,09 – 0,63
дуже високий (50%)	нижче 0,09

Таблиця 4

Визначення вартості робіт для четвертого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

4 етап ( $C_{\text{сер.}} - 1,92$ ; $K_{\text{вар.}} - 26,05$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	3,17 – 3,67
низький (15%)	2,67 – 3,17
знижений (20%)	2,17 – 2,67
нормальний (25% – 35%)	1,67 – 2,17
нормальний (25% – 35%)	1,67 – 2,17
підвищений (40%)	1,17 – 1,67
високий (45%)	0,67 – 1,17
дуже високий (50%)	0,17 – 0,67

Таблиця 5

Визначення вартості робіт для п'ятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

5 етап ( $C_{\text{сер.}} - 4,37$ ; $K_{\text{вар.}} - 25,38$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	7,17 – 8,25
низький (15%)	6,03 – 7,17
знижений (20%)	4,92 – 6,03
нормальний (25% – 35%)	3,82 – 4,92
нормальний (25% – 35%)	3,82 – 4,92
підвищений (40%)	2,71 – 3,82
високий (45%)	1,60 – 2,71
дуже високий (50%)	0,49 – 1,60

Таблиця 6

Визначення вартості робіт для шостого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

6 етап ( $C_{\text{сер.}} - 20,80$ ; $K_{\text{вар.}} - 13,85$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	28,00 – 30,88
низький (15%)	25,12 – 28,00
знижений (20%)	22,24 – 25,12
нормальний (25% – 35%)	19,36 – 22,24
нормальний (25% – 35%)	19,36 – 22,24
підвищений (40%)	16,48 – 19,36
високий (45%)	13,60 – 16,48
дуже високий (50%)	10,72 – 13,60

Таблиця 7

Визначення вартості робіт для сьомого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

7 етап ( $C_{\text{сер.}} - 2,18$ ; $K_{\text{вар.}} - 20,69$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	3,31 – 3,76
низький (15%)	2,86 – 3,31
знижений (20%)	2,41 – 2,86
нормальний (25% – 35%)	1,95 – 2,41
нормальний (25% – 35%)	1,95 – 2,41
підвищений (40%)	1,50 – 1,95
високий (45%)	1,05 – 1,50
дуже високий (50%)	0,60 – 1,05

Таблиця 8

Визначення вартості робіт для восьмого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

8 етап ( $C_{\text{сер.}} = 0,99$ ; $K_{\text{вар.}} = 33,42$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	1,82 – 2,15
низький (15%)	1,49 – 1,82
знижений (20%)	1,16 – 1,49
нормальний (25% – 35%)	0,82 – 1,16
нормальний (25% – 35%)	0,82 – 1,16
підвищений (40%)	0,49 – 0,82
високий (45%)	0,16 – 0,49
дуже високий (50%)	нижче 0,16

Таблиця 9

Визначення вартості робіт для дев'ятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

9 етап ( $C_{\text{сер.}} = 9,21$ ; $K_{\text{вар.}} = 16,29$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	12,96 – 14,46
низький (15%)	11,46 – 12,96
знижений (20%)	9,96 – 11,46
нормальний (25% – 35%)	8,46 – 9,96
нормальний (25% – 35%)	8,46 – 9,96
підвищений (40%)	6,96 – 8,46
високий (45%)	5,46 – 6,96
дуже високий (50%)	3,96 – 5,46

Таблиця 10

Визначення вартості робіт для десятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

10 етап ( $C_{\text{сер.}} = 1,04$ ; $K_{\text{вар.}} = 46,27$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	2,24 – 2,72
низький (15%)	1,76 – 2,24
знижений (20%)	1,28 – 1,76
нормальний (25% – 35%)	0,80 – 1,28
нормальний (25% – 35%)	0,80 – 1,28
підвищений (40%)	0,32 – 0,80
високий (45%)	нижче 0,32
дуже високий (50%)	нижче 0,32

Таблиця 11

Визначення вартості робіт для одинадцятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

11 етап ( $C_{\text{сер.}} = 53,06$ ; $K_{\text{вар.}} = 3,71$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	57,98 – 59,95
низький (15%)	56,01 – 57,98
знижений (20%)	54,04 – 56,01
нормальний (25% – 35%)	52,08 – 54,04
нормальний (25% – 35%)	52,08 – 54,04
підвищений (40%)	50,11 – 52,08
високий (45%)	48,14 – 50,11
дуже високий (50%)	46,17 – 48,14

Таблиця 12

Визначення вартості робіт для дванадцятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

12 етап ( $C_{\text{сер.}} = 1,64$ ; $K_{\text{вар.}} = 36,54$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	3,14 – 3,74
низький (15%)	2,54 – 3,14
знижений (20%)	1,94 – 2,54
нормальний (25% – 35%)	1,34 – 1,94
нормальний (25% – 35%)	1,34 – 1,94
підвищений (40%)	0,74 – 1,34
високий (45%)	0,14 – 0,74
дуже високий (50%)	нижче 0,14

Таблиця 13

Визначення вартості робіт для тринадцятого етапу, у % загальної вартості проекту та віднесення отриманих показників до відповідної зони ризиків

13 етап ( $C_{\text{сер.}} = 2,13$ ; $K_{\text{вар.}} = 27,69$ )	
Отриманий інтервал відносного розміру витрат за формулою	
Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
дуже низький (10%)	3,60 – 4,19
низький (15%)	3,01 – 3,60
знижений (20%)	2,42 – 3,01
нормальний (25% – 35%)	1,84 – 2,42
нормальний (25% – 35%)	1,84 – 2,42
підвищений (40%)	1,25 – 1,84
високий (45%)	0,66 – 1,25
дуже високий (50%)	0,07 – 0,66

Оскільки задачею роботи є оцінка ризиків за проектом в цілому, доцільно розглянути залежність окремих етапів інноваційного проекту з позицій взаємного впливу на ступінь ризиків їх вдалого виконання. При цьому слід мати на увазі, що розподіл робіт з реалізації інноваційного проекту ділиться на етапи не тільки з міркування специфіки окремих робіт, але і з метою мінімізації ризиків втрати значних фінансових, матеріальних та інших ресурсів. Відповідно до викладеного вище, буде доцільним провести комплексне дослідження взаємного впливу ризиків по етапах. При цьому слід мати на увазі, що ризики (можливі помилки) попереднього етапу можуть переноситися на наступний або декілька наступних етапів і складатися з індивідуальними ризиками. Втім, можливі ситуації, коли виконання наступних етапів призводить або до виявлення та виправлення помилок, які допущені на попередньому етапі, або до підтвердження правильності прийнятих при їх виконанні рішень. У такому випадку ризики попередніх етапів, навіть може і значні, нівелюються виконанням наступних етапів.

Виходячи з вищевикладеного, спробуємо формалізувати та візуалізувати уявлення про взаємний вплив допущених на конкретному етапі помилок на наступні етапи у вигляді діаграми. При цьому будемо мати на увазі та керуватися такими положеннями:

1. Етапи впливу інноваційного проекту взаємно зв'язані між собою, впорядковані у жорсткій послідовності їх виконання.
2. Набір і послідовність етапів робіт з реалізації інноваційного проекту сформовані таким чином, що вони дозволяють не тільки досягти бажаного кінцевого результату, але й максимально виявити та виправити допущені у процесі роботи помилки.
3. Як уже відмічалось раніше, у даному випадку при виконанні оцінок розглядаються допущені на етапах помилки та похибки за умови, що по кожному окремому етапу робіт інноваційного проекту взагалі отримано позитивний результат, оскільки при отриманні негативного результату по одному з етапів проект припиняє своє існування.
4. Слід чітко з'ясувати, що застосовані нижче логічні міркування та, відповідно, отримані висновки мо-

жуть розглядатися тільки як якісна оцінка розподілу можливих помилок, а відповідно ризиків, та не можуть бути використані для їх кількісних оцінок.

5. Виходячи з ствердження, викладеного у п. 2, приймаємо, що кожен наступний етап може «нести» як «власну» помилку, так і помилку попереднього етапу, які підсумовуються. Крім цього, кожен наступний етап може нести потенціал виявлення та виправлення частки помилок попереднього етапу, які віднімаються із складеної суми.

На рис. 3 представлено діаграму, яку побудовано на основі гіпотетичних міркувань, викладених вище. При цьому на діаграмі представлені значення оцінки помилок, які можуть бути допущені індивідуально на кожному етапі, без урахування помилок попереднього етапу, а також потенціали кожного з етапів з нівелювання помилок попереднього етапу.

У наведеній діаграмі розподілу помилок по етапах реалізації інноваційного процесу верхні стовпчики позначають оцінку ризику виникнення можливих помилок індивідуально на кожному етапі, оцінка яких наведена у балах. Нижні стовпчики визначають оцінку потенціалу виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів у балах. Кожен стовпчик і зверху, і знизу відповідає конкретному етапу реалізації інноваційного процесу.

Розглянемо логіку визначення оцінки кожного етапу інноваційного процесу.

#### 1. Формування інноваційної мети (інноваційної ідеї).

Наприклад: відкритий Ісааком Ньютоном закон всесвітнього тяжіння дехто використав для створення водяного млину, а Жозефу Гійотену на підґрунті тих самих знань у 1792 р. прийшла у голову інноваційна ідея створити зовсім іншу машину, у подальшому названу його ім'ям – «Гільотина».

Формування інноваційної ідеї – це дуже важливий етап інноваційного процесу, оскільки саме тут формується ідея створення нового виробництва, із застосуванням нових технічних, технологічних рішень, їх комбінацій, вироблення або нетрадиційне застосування нових матеріалів та ін. Приймається остаточне рішення, що буде інноваційним продуктом: прилад, матеріал, технічні засоби, послуги і т. ін. Складається попереднє уявлення про коло

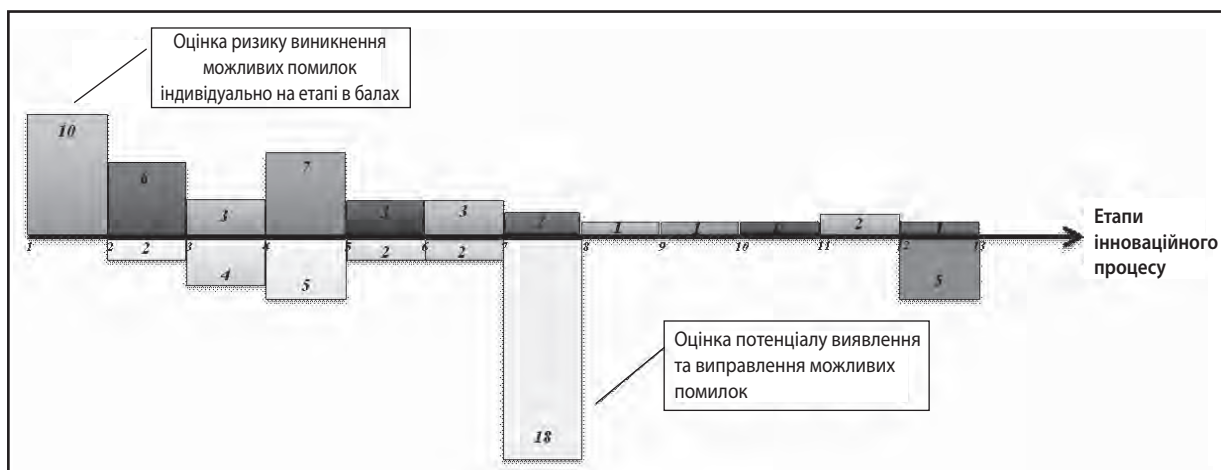


Рис. 3. Діаграма розподілу помилок по етапах інноваційного процесу.

споживачів цього інноваційного продукту, здійснюється попередня оцінка ємності ринку для цього продукту і т. п. Тому на цьому етапі інноваційного процесу дуже важливо правильно сформулювати інноваційну ідею, оскільки від нього залежить успіх проекту в цілому. Якщо інноваційна ідея буде сформована неправильно, тоді виправлення та виявлення можливих помилок перейде на інші етапи. На цьому етапі є дуже важливим підібрати висококваліфікований і досвідчений склад фахівців, які зможуть «правильно» сформулювати інноваційну ідею. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 10 балів.

## **2. Розробка наукової або інженерної ідеї, обґрунтування технологічних параметрів нового обладнання, параметрів технологічних процесів, обґрунтування й оптимізація складу нового матеріалу.**

На цьому етапі інноваційного процесу, мова йде саме про обґрунтування та розробку засобів реалізації інноваційних або технічних рішень для розроблення наукових або інженерних засобів реалізації інноваційної ідеї. Тут обґрунтовується технологічність параметрів нового обладнання, параметрів технологічних процесів, здійснюється обґрунтування й оптимізація складу нового матеріалу. На цьому етапі є дуже важливим підібрати висококваліфікований і досвідчений склад фахівців, оскільки чим точніше буде пророблено даний етап, тим потенціал виникнення можливих помилок, які потрібно бути виправляти на попередніх етапах, буде менший. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 6 балів та у 2 бали оцінено потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попереднього етапу. Оцінка у 2 бали супроводжується тим, що можливі помилки будуть виправлені за результатами цього етапу.

## **3. Розробка технічної пропозиції.**

Це є регламентним проектним документом, який розробляється науковою організацією для проектною організацією і в якому визначається основні технічні та технологічні рішення, які пропонується покласти в основу проекту, створення майбутнього нового виробництва. Для розробки цього етапу краще за все буде підібрати висококваліфікований і досвідчений склад фахівців, для того, щоб виникнення можливих помилок на подальших етапах були значно меншими. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 3 бали, а от потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів буде вищим, він оцінений у 4 бали, що на 2 бали вище за попередній. Така оцінка обумовлена тим, що на цьому етапі, як правило, до розробки технічної пропозиції підключається проектна організація, і роботи будуть вестися у режимі взаємних консультацій, тому потенціал можливості виявлення та виправлення помилок попередніх етапів зростає.

## **4. Розробка технічного проекту.**

Це є проектним документом, на основі якого будуть розроблятися робочі креслення та здійснюватися будівництво виробничих об'єктів. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 7 балів. Така внутрішня оцінка етапу полягає в тому, що робочі креслення можуть бути виконані з помилками, що може призвести не тільки до отримання нестижок при здійсненні будівництва виробничих об'єктів, але і при роз-

робці робочого проекту або робочих креслень дослідно-промислового виробництва. Для розробки цього етапу також буде кращим, задля уникнення великих можливих помилок на подальших етапах, підібрати висококваліфікований і досвідчений склад фахівців, які будуть розробляти та виконувати експертизу результатів. Потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів оцінено у 5 балів, оскільки на цьому етапі можуть виправлятися можливі помилки попередніх етапів.

## **5. Розробка робочого проекту дослідно-промислового виробництва.**

На цьому етапі розробляється детальний проект будівництва нового підприємства, включаючи робочі креслення, по яких буде створюватися нова техніка, будуватися споруди, виготовлятися нові машини, конструкції та їх окремі деталі. Цей етап є дуже важливим для підготовки до реалізації дослідно-промислового виробництва, тому краще за все, щоб його виконував склад професійних, досвідчених фахівців, щоб уникнути можливих великих помилок на етапі реалізації дослідно-промислового виробництва. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 3 бали, оскільки виконання цього етапу, більш за все, буде залежати від «правильно» підбраного складу досвідчених фахівців, тому вірогідність виникнення можливих помилок на етапі буде не дуже високою. Якщо при розробці робочого проекту або робочих креслень будуть допущені технічні, технологічні та помилки іншого характеру, то виявлення помилок відбудеться вже на сьомому етапі при дослідженні працездатності, ефективності й оптимізація параметрів технології, устаткування, матеріалів. Потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів оцінено у 2 бали, така оцінка пояснюється тим, що майже всі можливі помилки попередніх етапів виявлені та виправлені на попередньому етапі розробки технічного проекту.

## **6. Реалізація дослідно-промислового виробництва.**

На цьому етапі інноваційного процесу відбувається закупівля обладнання, устаткування, матеріалів, їх запуск і налагодження, відстежуються всі процеси запуску виробничих процесів, закладених строків виконання поставок, ринку товарів, відбувається весь ланцюг дій, як при реалізації повномасштабного виробництва, тільки в мініатюрі. На цьому етапі також важливо підібрати висококваліфікований, досвідчений склад виконавців. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі оцінено в 3 бали, оскільки на цьому етапі вони можуть виявитися та бути виправлені на самому етапі, а ті, що не виявляються при виконання етапу, перейдуть на сьомий етап при дослідженні працездатності, ефективності й оптимізації параметрів технології, устаткування, матеріалів. Потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів оцінено у 2 бали, оскільки всі допущені помилки попереднього і цього етапів будуть виявлятися вже при реалізації сьомого етапу.

## **7. Дослідження працездатності, ефективності й оптимізації параметрів технології, устаткування, матеріалів на створеному дослідно-промисловому виробництві й характеристик виробленого продукту.**



Цей етап передбачає створення дослідно-промислового виробництва і відстеження на ньому всіх етапів виробничого процесу, від початку виробництва до повної реалізації інноваційної продукції, тобто дослідження працездатності, ефективності й оптимізації параметрів технології, устаткування, матеріалів. Даний етап інноваційного процесу є важливим для дослідно-промислового виробництва та ризикованим. Від чіткості та правильності відстеження та виконання всіх етапів виробничого процесу буде залежати подальше створення чи нестворення повномасштабного підприємства. На цьому етапі буде мати переважне місце «Інноваційний ризик» – це ризик, пов'язаний із виконанням робіт, направлених на реалізацію етапів інноваційного процесу, який має за ціль створення або реконструкцію підприємств на основі нових технологій, устаткування, матеріалів. Ризик виникнення можливих помилок індивідуально на етапі є невисоким та оцінено у 2 бали, оскільки помилок етапу майже не буде, бо попередні етапи їх майже нівелювали. Потенціал виявлення та виправлення можливих помилок попередніх етапів оцінено у 18 балів, оскільки цей етап призначений для того, щоб виявити всі помилки попередніх шести етапів та виправити їх.

#### 8. Розробка техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва.

Цей етап передбачає на базі отриманих даних після дослідно-промислової перевірки розробити техніко-економічне обґрунтування повномасштабного промислового виробництва.

#### 9. Розробка технічного й робочого проекту повномасштабного промислового виробництва.

На цьому етапі інноваційного процесу здійснюється проектування виробництва з урахуванням усіх даних, які отримані в ході дослідно-промислової перевірки.

#### 10. Адміністративне узгодження будівництва промислового підприємства.

Цей етап передбачає узгодження з органами державного контролю нормативно-технічної документації на будівництво промислового підприємства.

На 8 – 10 етапах погрешності будуть незначними, оскільки всі технічні рішення вже були прийняті та помилки були усунені. Помилки цих етапів можуть бути зв'язані тільки з так названим «людським фактором», тому ризикі можливих помилок етапів оцінено в 1 бал кожен.

#### 11. Будівництво підприємства, проведення пусконалагоджувальних робіт.

Цей етап передбачає виконання будівельної частини, здійснюється поставка і монтаж обладнання, введення його в експлуатацію, налагодження та виведення підприємства на проектну виробничу потужність. На цьому етапі можуть виникнути помилки, зв'язані з «людським фактором», враховуючи, що роботи здійснюються цілим рядом організацій, може бути неузгодженість у строках поставки, монтажі конструкцій, також, у свою чергу, зв'язані з «людським фактором», тому ризик виникнення помилки на цьому етапі оцінюється у 2 бали.

#### 12. Технічний супровід виведення підприємства на проектну виробничу потужність.

На цьому етапі інноваційного процесу здійснюється налагодження виробничого обладнання, яке може проводитись декілька місяців до виведення підприєм-

ства на повну виробничу потужність. Цей етап, як і 7 етап дослідно-промислового виробництва, покликаний нівелювати всі помилки, допущені на 8 – 11 етапах, тому ризик виникнення помилки по ньому може бути оцінений в 1 бал, а потенціал виправлення помилок на попередніх етапах – у 5 балів.

#### 13. Виконання комплексу робіт з маркетингу ринку, рекламі інноваційної продукції й висновку договорів на її реалізацію.

Цей етап передбачає проведення робіт з відстеження попиту та пропозиції ринку, тобто вивчення ринку, проведення робіт з вибору рекламної компанії, видів реклами. Саме від цього залежить коло споживачів інноваційного продукту, спочатку випробувальних партій, які будуть вироблятися підприємством, а в подальшому – і його постійних поставок. Оскільки на етапі дослідно-промислового виробництва вже був отриманий інноваційний проект, то роботи цього етапу частково вже були виконано та отримано позитивний результат, тоді ризик можливості виникнення помилок на цьому етапі буде відсутній, або його можна оцінити у 0 балів.

Таким чином, загальна оцінка ризику по закінченню виконання робіт за проектом складе 1 бал, яка переноситься з 12 етапу. У практичному значенні він скоріше за все може мати форму у вигляді якихось незначних і неprincipових доробок при роботах 12 етапу, які були не виявлені та, як правило, усуваються в процесі роботи підприємства в режимі оформлення гарантійного обслуговування виконавцем робіт.

Виконавши таку оцінку ризику можливостей помилок рішень по етапах та їх потенціалу з нівелювання помилок відповідно до принципу положення 5, яке наведено вище, побудуємо діаграму розподілу по етапах ризику виникнення можливих помилок рішень за проектом в цілому. На рис. 4 представлено кумулятивну діаграму зміни ризику виникнення можливих помилок за етапами інноваційного процесу.

Із представленої на рис. 4, кумулятивної діаграми видно, що підвищенням ризиком можливості прийняття помилок рішень характеризуються перші 7 етапів. При цьому зміна ступеня ризику можливих помилок рішень постійно зростає та нівелюється на 7 етапі. Після цього ризику виникнення можливих помилок рішень стають незначними і практично не зв'язані з інноваційним характером проекту, а характерні скоріш для звичайного порядку ведення будівельних, монтажних і конструкторських робіт при реалізації інвестиційних проектів.

Непрямим підтвердженням відмінного характеру робіт першої групи етапів (з 1 по 7) і другої групи етапів (з 8 по 13) може бути ілюстрація також розрахунком середньозваженого коефіцієнта варіації оцінок розподілу часток вартості етапу в загальній вартості проекту, результати якого наведені в табл. 14. Розрахунки проводилися за формулами (9) для інноваційного блоку та (10) для інвестиційного блоку.

$$KB_{\text{сер.зв.ж.}} = \frac{\sum_1^7 K_{\text{вар.}i} \cdot C_{\text{вар.}i}}{\sum_1^7 C_{\text{вар.}i}}, \quad (9)$$

де  $KB_{сер.зв.ж.}$  – середньозважений коефіцієнт варіації;  
 $K_{вар.i}$  – коефіцієнт варіації  $i$ -того етапу;  
 $C_{сер.i}$  – середньоарифметичне значення за етапом.

$$KB_{сер.зв.ж.} = \frac{\sum_8^{13} K_{вар.i} \cdot C_{сер.i}}{\sum_8^{13} C_{сер.i}}, \quad (10)$$

де  $KB_{сер.зв.ж.}$  – середньозважений коефіцієнт варіації;  
 $K_{вар.i}$  – коефіцієнт варіації  $i$ -того етапу;  
 $C_{сер.i}$  – середньоарифметичне значення за етапом.

ніж у два рази порівняно з інвестиційним, свідчить про те, що етапи з 1 по 7 є набагато більш «непередбачуваними» та є більша кількість варіантів і методів їх виконання, порівняно з інвестиційним блоком етапів 8 – 13.

Із наведених вище міркувань та отриманого результату розрахунку можна зробити висновок про те, що в загальному складі етапів реалізації інноваційного проекту існує два блоки етапів із яскраво вираженими особливостями їх виконання та характеристиками, ін-

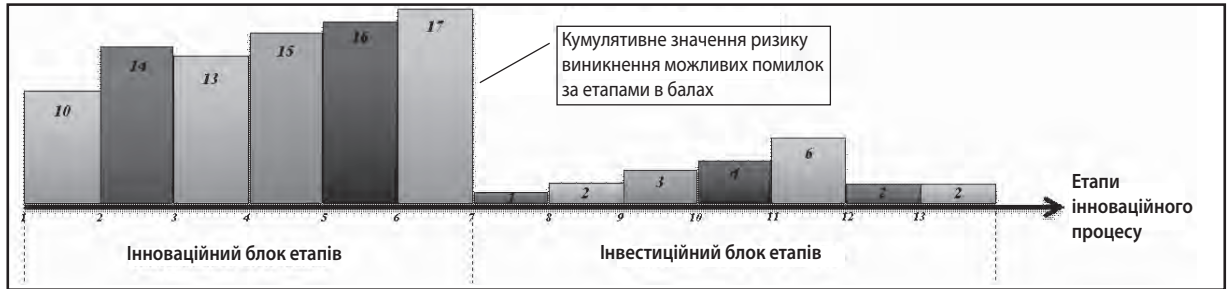


Рис. 4. Кумулятивна діаграма зміни ризику виникнення можливих помилок за етапами інноваційного процесу

Таблиця 14

**Зведені результати підрахунку середньозваженого коефіцієнта варіації**

№ з/п	Етапи реалізації ІП	$C_{сер.}$	$K_{вар.}$	$K_{вар.i} \times C_{сер.i}$	$KB_{сер.зв.ж.}$
1	Формування інноваційної цілі (ідеї)	0,75	26,57	19,93	17,91
2	Розробка наукового та інженерного обґрунтування	0,90	23,21	20,89	
3	Розробка технічної пропозиції ДПВ	1,02	36,39	37,12	
4	Розробка технічного проекту ДПВ	1,92	26,05	50,02	
5	Розробка робочого проекту або робочих креслень ДПВ	4,37	25,38	110,91	
6	Реалізація ДПВ	20,80	13,85	288,08	
7	Дослідження працездатності, ефективності та оптимізації параметрів технології, обладнання, матеріалів на створеному дослідно-промисловому виробництві та характеристик продукту, що випускається	2,18	20,69	45,10	
<b>Сума</b>		<b>31,94</b>	<b>-</b>	<b>572,05</b>	<b>17,91</b>
8	Розробка техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва	0,99	33,42	33,09	8,04
9	Розробка технічного та робочого проекту повномасштабного промислового виробництва	9,21	16,29	150,03	
10	Адміністративне узгодження виробництва промислового підприємства	1,04	46,27	48,12	
11	Будівництво виробництва, проведення пусконаладжувальних робіт	53,06	3,71	196,85	
12	Технічний супровід виведення підприємства на проектну виробничу потужність	1,64	36,54	59,93	
13	Виконання комплексу робіт з маркетингу ринку, рекламі інноваційної продукції та укладення договорів на її реалізацію	2,13	27,69	58,98	
<b>Сума</b>		<b>68,07</b>	<b>-</b>	<b>547,00</b>	<b>8,04</b>

Дані розрахунків середньоарифметичного значення та коефіцієнта варіації взяті з попередніх розрахунків.

Із отриманих даних середньозваженого коефіцієнта варіації можна побачити, що коефіцієнт інноваційного блоку етапів складає 17,91, а інвестиційного блоку 8,04. Такий високий коефіцієнт інноваційного блоку, більше

новаційний блок етапів реалізації проекту, з 1 по 7, та етапи інвестиційного блоку, з 8 по 13 етапи.

Можна стверджувати, що інвестиційний блок етапів реалізації інноваційного проекту по складу та черговості робіт повною мірою відповідає роботам у складі інвестиційного проекту.

3. Дослідження можливості реалізації інноваційного проекту.

У попередньому розділі було показано, що сукупність етапів реалізації інноваційного проекту може бути розділена на два блоки з яскраво вираженими особливостями їх виконання. Перший блок включає в себе етапи з 1 по 7, надалі будемо його називати *інноваційним блоком*, і другий блок етапів – з 8 по 13, надалі будемо його називати *інвестиційним блоком*.

Таким чином, з вищевикладеного можна зробити висновок, що при реалізації інноваційного проекту слід чітко поділяти його на дві частини: інноваційну та інвестиційну і окремо виконувати роботи по залученню інвестицій, відповідно на інноваційну та інвестиційну частини проекту.

Як було показано вище, інноваційний блок у цілому характеризується значно більшим значенням ризику, ніж інвестиційний. Відповідно це дає підставу вважати, що залучити інвестиції для реалізації цього блоку буде складніше, ніж для інвестиційного блоку. Таким чином, розділивши суму інвестицій по блоках: інвестиції за інноваційним блоком та інвестиції за інвестиційним бло-

ком, загальна сума інвестицій за проектом буде визначатися за формулою (11):

$$Q = Q_1 + Q_2, \quad (11)$$

де  $Q$  – загальна сума інвестицій за проектом;  
 $Q_1$  – інвестиції за інноваційним блоком;  
 $Q_2$  – інвестиції за інвестиційним блоком.

У той же час, виходячи з досліджень, результати яких отримано у вигляді емпіричних залежностей та наведено нижче, можна представити суму інвестицій за інноваційним блоком як функцію від показника ступеня ризику та ефективності капітальних вкладень. Знаючи розмір суми інвестицій за інноваційним блоком і значення показників ступеня ризику, який розраховується як середньозважена величина показників ризику за етапами інноваційного блоку, як було показано раніше, можна визначити граничне значення ефективності капітальних вкладень, при якому має місце реальна можливість їх залучення. Нижче наведено *табл. 15* для визначення показника ризику по інноваційному та інвестиційному блоках, виходячи із середньозваженого коефіцієнта варіації розміру інвестицій.

Таблиця 15

**Зведені результати визначення показника ризику за інноваційним та інвестиційним блоками**

№ з/п	Етапи реалізації ІП	$\sum_i C_{сер.}$	$\sum_i KB_{сер.зв.ж.}$	Показники ризику R по блоках	
				Рівень ризику	Інтервал відносного розміру витрат
<b>1. Інноваційний блок</b>					
1	Формування інноваційної цілі (ідеї)	31,94	17,91	дуже низький (10%)	46,24 – 51,96
2	Розробка наукового та інженерного обґрунтування			низький (15%)	40,52 – 46,24
3	Розробка технічної пропозиції ДПВ			знижений (20%)	34,80 – 40,52
4	Розробка технічного проекту ДПВ			нормальний (25% – 35%)	29,08 – 34,80
5	Розробка робочого проекту або робочих креслень ДПВ			нормальний (25% – 35%)	29,08 – 34,80
6	Реалізація ДПВ			підвищений (40%)	23,36 – 29,08
7	Дослідження працездатності, ефективності та оптимізації параметрів технології, обладнання, матеріалів на створеному дослідно-промисловому виробництві та характеристик продукту, що випускається			високий (45%)	17,64 – 23,36
			дуже високий (50%)	11,92 – 17,64	
<b>2. Інвестиційний блок</b>					
8	Розробка техніко-економічного обґрунтування повномасштабного промислового виробництва	68,07	8,04	дуже низький (10%)	81,75 – 87,22
				низький (15%)	76,28 – 81,75
9	Розробка технічного та робочого проекту повномасштабного промислового виробництва			знижений (20%)	70,81 – 76,28
				нормальний (25% – 35%)	65,33 – 70,81
10	Адміністративне узгодження виробництва промислового підприємства			нормальний (25% – 35%)	65,33 – 70,81
11	Будівництво виробництва, проведення пусконаладжувальних робіт			підвищений (40%)	59,86 – 65,33
12	Технічний супровід виведення підприємства на проектну виробничу потужність			високий (45%)	54,39 – 59,86
13	Виконання комплексу робіт з маркетингу ринку, реклами інноваційної продукції та укладення договорів на її реалізацію			дуже високий (50%)	48,92 – 54,39

Розрахунок показника ризику по блоках, був проведений за принципом формул (1) – (8).

У такому випадку значення показника граничної ефективності капітальних вкладень за інноваційним блоком може бути розраховано за формулами (12), (13):

$$E_1 = a + bR_1 + cR_1^2, \quad (12)$$

де  $E_1$  – гранично допустима ефективність капітальних вкладень за інноваційним блоком, у %;

$R_1$  – ступінь ризику за інноваційним блоком, у %;

$a, b, c$  – коефіцієнти, які залежать від показника значення суми інвестицій за інноваційним блоком.

$$E_2 = a + bR_2 + cR_2^2, \quad (13)$$

де  $E_2$  – гранично допустима ефективність капітальних вкладень за інвестиційним блоком, у %;

$R_2$  – ступінь ризику за інвестиційним блоком, у %;

$a, b, c$  – коефіцієнти, які залежать від показника значення суми інвестицій за інвестиційним блоком.

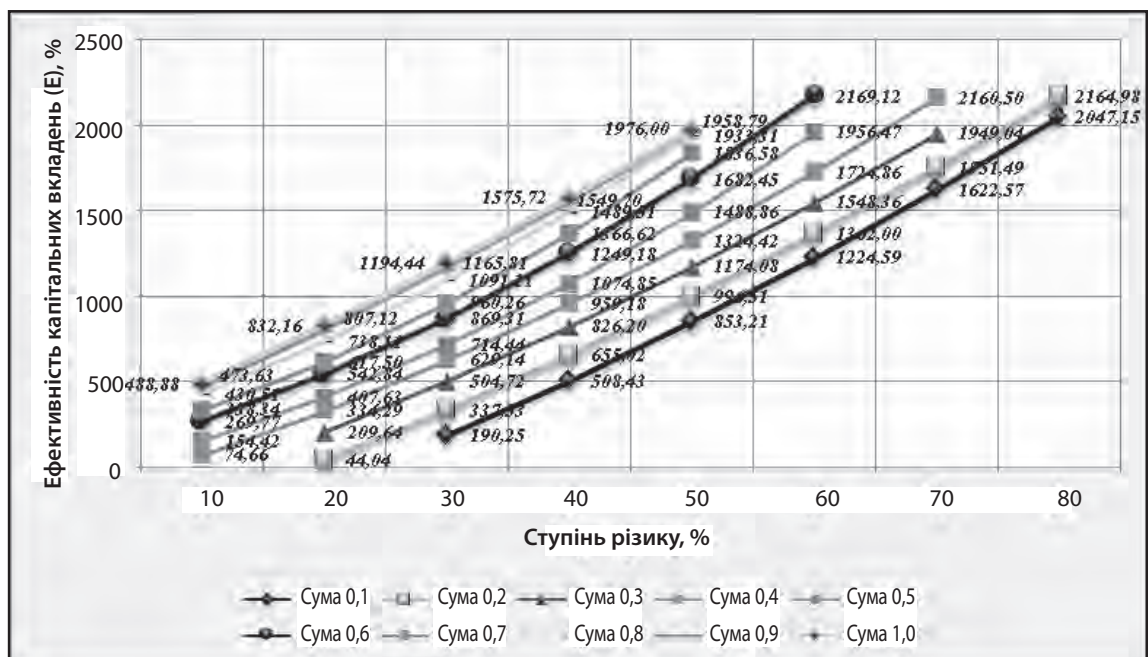
Значення коефіцієнтів  $a, b, c$  приймаються за *табл. 16*. При тому, якщо значення розміру інвестицій не співпадає із табличним, то для розрахунків приймається найближче табличне значення.

Відповідно до проведених досліджень було отримано емпіричні залежності ефективності капітальних вкладень від ступеня ризику при сумах інвестицій від 0,1 млн грн до 1 млн грн для представників малого бізнесу та від 1 млн грн до 25 млн грн для представників середнього бізнесу. Причому ступінь ризику розглядався у межах від 10% до 80%, а ефективність капітальних вкладень – у межах не менше 100% та не більше 2000%, оскільки, якщо ефективність капітальних вкладень за проект складе 100%, це буде свідчити про те, що в сучасних українських умовах – при кредитних ставках більше 20%, проект не буде рентабельним і його реалізовано не буде, а результатів за проектом більше 2000% майже не буває. У *табл. 16, 17* і на *рис. 5, 6* наведено отримані емпіричні залежності як для малого, так і для середнього бізнесу.

**Таблиця 16**

**Зведені дані квадратичних моделей та оцінка параметрів при сумі інвестицій від 0,1 млн грн до 1 млн грн для представників малого бізнесу**

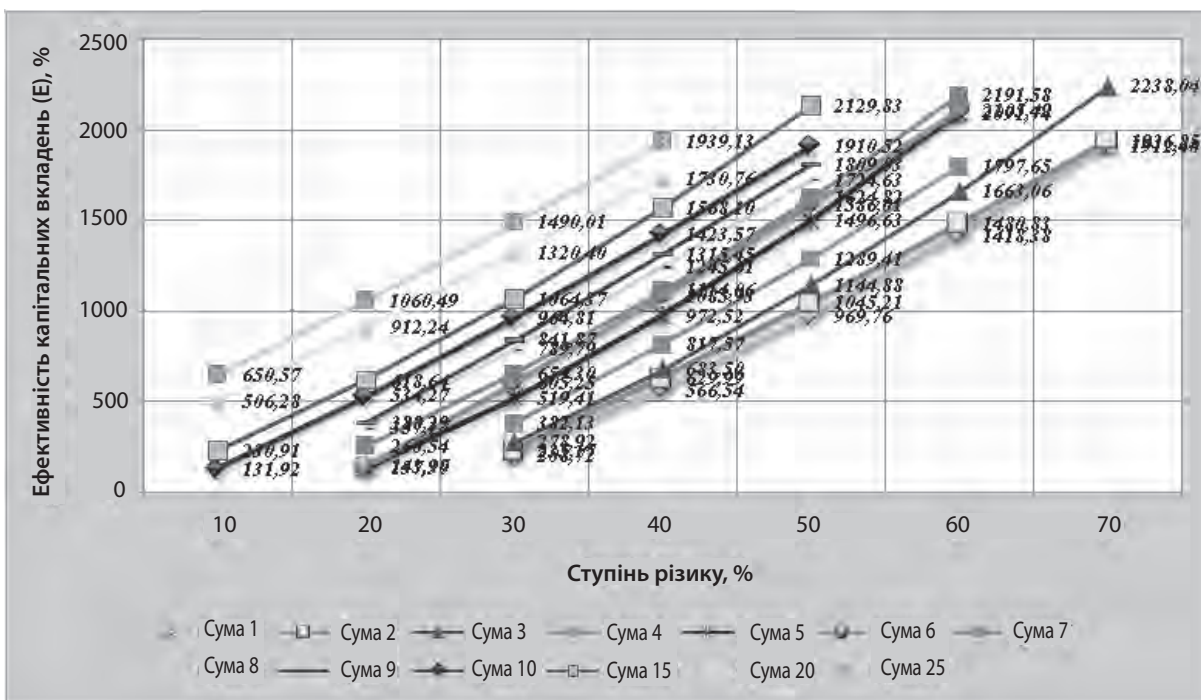
№ з/п	Сума інвестицій, млн грн	Коефіцієнт детермінації – R <sup>2</sup>	Отримана формула
1	Сума 0,1 млн грн	0,796	$y = -604,69 + 22,508x + 0,133x^2$
2	Сума 0,2 млн грн	0,828	$y = -470,94 + 23,349x + 0,120x^2$
3	Сума 0,3 млн грн	0,825	$y = -301,318 + 22,908x + 0,132x^2$
4	Сума 0,4 млн грн	0,851	$y = -149,785 + 20,684x + 0,176x^2$
5	Сума 0,5 млн грн	0,880	$y = -45,194 + 17,281x + 0,268x^2$
6	Сума 0,6 млн грн	0,883	$y = 50,103 + 19,297x + 0,267x^2$
7	Сума 0,7 млн грн	0,856	$y = 122,775 + 18,376x + 0,318x^2$
8	Сума 0,8 млн грн	0,860	$y = 168,311 + 23,950x + 0,227x^2$
9	Сума 0,9 млн грн	0,888	$y = 165,344 + 29,569x + 0,126x^2$
10	Сума 1,0 млн грн	0,895	$y = 164,604 + 31,478x + 0,095x^2$



**Рис. 5. Графік залежності ефективності капітальних вкладень від ступеня ризику при сумі інвестицій від 0,1 млн грн до 1 млн грн для представників малого бізнесу**

**Зведені дані квадратичних моделей та оцінка параметрів при сумі інвестицій від 1 млн грн до 25 млн грн для представників середнього бізнесу**

№ з/п	Сума інвестицій, млн грн	Коефіцієнт детермінації – R <sup>2</sup>	Отримана формула
1	Сума 1 млн грн	0,825	$y = -592,344 + 19,892x + 0,227x^2$
2	Сума 2 млн грн	0,814	$y = -826,887 + 32,342x + 0,102x^2$
3	Сума 3 млн грн	0,855	$y = -594,016 + 20,578x + 0,284x^2$
4	Сума 4 млн грн	0,844	$y = -705,788 + 30,804x + 0,182x^2$
5	Сума 5 млн грн	0,803	$y = -413,920 + 20,461x + 0,355x^2$
6	Сума 6 млн грн	0,834	$y = -720,387 + 41,278x + 0,097x^2$
7	Сума 7 млн грн	0,855	$y = -368,976 + 25,876x + 0,280x^2$
8	Сума 8 млн грн	0,849	$y = -438,469 + 37,462x + 0,116x^2$
9	Сума 9 млн грн	0,865	$y = -458,870 + 40,358x + 0,100x^2$
10	Сума 10 млн грн	0,816	$y = -242,235 + 36,005x + 0,141x^2$
11	Сума 15 млн грн	0,819	$y = -98,817 + 30,073x + 0,290x^2$
12	Сума 20 млн грн	0,701	$y = 102,517 + 40,266x + 0,011x^2$
13	Сума 25 млн грн	0,709	$y = 260,246 + 38,052x + 0,098x^2$



**Рис. 6. Графік залежності ефективності капітальних вкладень від ступеня ризику при сумі інвестицій від 1 млн грн до 25 млн грн для представників середнього бізнесу**

З матеріалів табл. 16 і рис. 5 видно, що зі зростанням ефективності капітальних вкладень готовність інвестора ризикувати підвищується, а зі зростанням суми – повільно зменшується.

Із табл. 16, 17 і рис. 5, 6 видно, що тенденція до готовності ризикувати з підвищенням ефективності капітальних вкладень зберігається як для представників малого, так і для представників середнього бізнесу. Також зберігається і тенденція того, що із зростанням інвестицій готовність ризикувати повільно зменшується. По отриманим залежностям можливо для конкретного інноваційного проекту із сумою інвестицій від 0,1 млн грн до 25 млн грн визначити його ефективність і ступінь

ризик, при якому він буде рентабельним та зможе бути реалізований.

Отримане значення ефективності капітальних вкладень ( $E$ ) за інноваційним блоком, при якому виникає ситуація реальної можливості залучення інвестицій, може бути меншим, дорівнювати або бути більшим, ніж значення ефективності капітальних вкладень ( $E$ ), розрахованого за проектом в цілому. У випадку, коли розраховане значення ( $E_1$ ) перевищує значення ( $E$ ) за проектом в цілому, тоді для можливості реалізації проекту в цілому, слід штучно підвищити ефективність ( $E$ ) за інноваційним блоком за рахунок перерозподілу часток капіталізації за проектом. Такий перерозподіл може бути отри-

маний шляхом зміни ціни акцій (часток) у капіталізації проекту між потенційними інвесторами інноваційного та інвестиційного блоків на користь інвесторів інноваційного блоку. При цьому умовою збереження життєздатності проекту в цілому буде перевищення значення ефективності для інвесторів інвестиційного блоку над гранично допустимим значенням ефективності, розрахованою за формулою (13).

Разом з тим, у випадку, коли розрахована за формулою (12) гранична ефективність за інноваційним блоком дорівнює або менше значення ефективності за проектом у цілому, очевидно, що неможливо вважати справедливим рівне (пропорційне вкладенням інвестиціям) розподілення доходів від проекту між інвестором, який профінансував інноваційний блок із більшими ризиками, та інвестором, який вкладає кошти на другому, інвестиційному блоку, де ризики значно менші.

У зв'язку з цим доцільно запропонувати розраховувати частку інвестора, який фінансує інноваційний блок у загальній капіталізації проекту, за формулою (14):

$$K_k = \frac{Q_1 \cdot E_1}{Q_1 \cdot E_1 + Q_2 \cdot E_2}, \quad (14)$$

де  $K_k$  – коефіцієнт капіталізації інвестицій в інноваційний блок проекту, у частках одиниці або у %, якщо помножене на 100;

$Q_1, Q_2$  – обсяг інвестицій, необхідних для реалізації інноваційного блоку проекту;

$E_1, E_2$  – гранично допустиме значення ефективності капітальних вкладень для інноваційного та інвестиційного блоку проекту, розрахованого за формулами (12), (13).

Тоді сума капіталізації фінансування проекту для інвестора інноваційної частини може бути розрахована за формулою (15), у тис. грн:

$$K_1 = Q \cdot K_k, \quad (15)$$

Виходячи з цього, можна розрахувати ціну придбання акцій інноваційного проекту для інвесторів першого та другого блоків за формулами (16), (17).

Для інвестора першого, інноваційного блоку:

$$C_1 = N \cdot \frac{Q_1}{Q \cdot K_k}, \quad (16)$$

де  $C_1$  – ціна придбання акцій для інвесторів інноваційного блоку етапів проекту, у грн;

$N$  – номінальна ціна однієї акції, грн.

Для інвестора другого, інвестиційного блоку:

$$C_2 = N \cdot \frac{Q_2}{Q \cdot K_k}, \quad (17)$$

де  $C_2$  – ціна придбання акцій для інвесторів інвестиційного блоку етапів проекту, у грн;

$N$  – номінальна ціна однієї акції, грн.

Виходячи із викладеної вище логіки міркувань та розрахунків, прийнятих управлінських рішень, були створені (як необхідні) умови для забезпечення фінансування інноваційного блоку етапів проекту. Разом з тим, для того, щоб управлінські рішення в цілому за проек-

том були необхідними та достатніми для його успішної реалізації, має бути забезпечене достатнє фінансування і по інвестиційному блоку. Такі умови характеризуються показником, який було названо: «показник можливості реалізації проекту» ( $K_{MP}$ ). Цей показник може бути розрахований за формулою (18):

$$K_{MP} = \frac{\frac{Q_2}{E_2}}{\frac{Q \cdot (1 - K_k)}{Q \cdot E_2 \cdot (1 - K_k)}} = \frac{E \cdot Q_2}{Q \cdot E_2 \cdot (1 - K_k)}. \quad (18)$$

Показник можливості реалізації проекту вимірюється в одиницях, при цьому, чим його значення більше, тим проект може бути більш ефективно реалізований з кращими техніко-економічними показниками. Якщо значення  $K_{MP}$  буде менше одиниці, то такий проект реалізованим бути не може та для його «пожвавлення» (ревіталізації) необхідно приймати додаткові організаційні та технічні рішення, які забезпечать значення показника  $K_{MP}$  більше одиниці.

**П**роведені дослідження та обґрунтовані методики розрахунків створили можливість для оцінки ризиків при реалізації інноваційного проекту та пошуку інвестицій як по етапах інноваційного процесу, так і для інноваційного та інвестиційного блоків. У подальшому, ґрунтуючись на проведених дослідженнях, буде розроблено методичні рекомендації з оцінки ризиків при реалізації інноваційного проекту, за допомогою яких можна буде оцінювати ризики за проектом та більш ефективно здійснювати пошук інвестицій для інноваційних проектів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Біляков В. М.** Класифікація інноваційних проектів, Геотехнічна механіка [Текст] : міжвід. зб. наук. праць / В. М. Біляков, М. М. Шевченко / Ін-т геотехнічної механіки ім. М. С. Полякова НАН України. – Дніпропетровськ, 2005. – Вип. 58.
- 2. Біляков В. М.** Про фінансову підтримку інноваційної діяльності [Текст] / В. М. Біляков // Науково-практичний бюлетень «Інвестиції та інноваційний розвиток» / Державне агентство України з інвестицій та інновацій. – Київ. – 2009. – № 4 (7). – С. 22 – 24.
- 3. Биляков В. М.** Принципы формирования инфраструктуры инновационного развития регионов [Текст] / В. М. Биляков, М. М. Шевченко // Стратегия развития Украины (экономика, социология, право) / Книжкове видавництво НАУ. – Вип. 1–2. – 2007. – 600 с.
- 4. Мізюк Б. М.** Фінансовий механізм управління ризиками підприємств [Текст] / Б. М. Мізюк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 66 – 72.
- 5. База даних інноваційних проектів** [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pir.dp.ua/> – Портал інноваційного розвитку.
- 6. Середні величини та показники варіації**, 2013 р. – Персональний сайт Чалієва Олександра Олександровича [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://chaliev.ru/statistics/srednie-velichiny-i-pokazateli-variatsyi.php>
- 7. Плохинский М. О.** Биометрия [Текст] / М. О. Плохинский. – Москва. – 1970. – Вип. № 2. – 369 с.

8. **Лакін Г. Ф.** Биометрия [Текст] : учебное пособие для университетов и педагогических институтов / Г.Ф. Лакін. – М.: Высшая школа, 1973. – С. 106.

9. Економіка України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://unn.com.ua/uk/news/911514-ponad-polovini-usih-depozitnih-koshtiv-v-ukrayini-trimayut-meshkantsi-kiyivschini,-donechchini-ta-dnipropetrovschini> – 12.09.2012 р. – UNN Українські національні новини.

## REFERENCES

Biliakov, V. M., and Shevchenko, M. M. "Klasyfikatsiia innovatsiinykh proektiv" [Classification innovative projects]. *Heotekhnichna mekhanika*, no. 58 (2005).

Biliakov, V. M. "Pro finansovu pidtryмку innovatsiinoi diialnosti" [On financial support innovation]. *Investytsii ta innovatsiinyi rozvytok*, no. 4(7) (2009): 22-24.

Biliakov, V. M., and Shevchenko, M. M. "Pryntsypy formuvannya ynfrastruktury ynnovatsyonnoho razvytyia rehyonov"

[Principles of formation of innovative infrastructure for regional development]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo)*, no. 1-2. (2007).

"Baza danykh innovatsiinykh proektiv" [Database innovative projects]. <http://pir.dp.ua/>

"Ekonomika Ukrainy" [Economy of Ukraine.]. <http://unn.com.ua/uk/news/911514-ponad-polovini-usih-depozitnih-koshtiv-v-ukrayini-trimayut-meshkantsi-kiyivschini,-donechchini-ta-dnipropetrovschini> – 12.09.2012 р. – UNN Українські національні новини.

Lakin, G. F. *Biometriia* [Biometrics]. Moscow: Vysshiaia shkola, 1973.

Miziuk, B. M. "Finansovyi mekhanizm upravlinnia ryzykamy pidpriemstv" [Financial mechanism of enterprise risk management]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2003): 66-72.

Plokhinskiy, M. O. *Biometriia* [Biometrics.]. Moskva, 1970.

"Seredni velychyny ta pokaznyky variatsii, 2013 r." [Mean values and variation, 2013]. <http://chaliev.ru/statistics/srednievelichiny-i-pokazateli-variatsyi.php>

УДК 330.322

# СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ

МІЛЕВСЬКА Т. С.

УДК 330.322

## Мілевська Т. С. Статистична оцінка результатів інноваційної діяльності регіонів

У статті розглянуто проблеми інноваційного розвитку в регіонах, який, як правило, забезпечується інноваційною активністю підприємств, що знаходяться на даній території. Інноваційний розвиток регіонів слід розглядати в розрізі рівня інноваційного розвитку відповідних галузей промисловості. У роботі було розглянуто регіони України і 23 показники інноваційної діяльності. Застосування багатовимірного шкалювання дозволило розташувати регіони і показники в просторі тривимірної розмірності для достатньо адекватного відтворення спостережуваних відстаней між ними. Вибір методу та системи показників обумовлений оптимальністю критеріїв, що характеризують регіональну диференціацію рівня розвитку регіонів.

**Ключові слова:** регіон, інноваційний розвиток, оцінка, багатовимірне шкалювання.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Мілевська Тетяна Сергіївна** – викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)

УДК 330.322

## Милевская Т. С. Статистическая оценка результатов инновационной деятельности регионов

В статье рассмотрены проблемы инновационного развития в регионах, которое, как правило, обеспечивается инновационной активностью предприятий, находящихся на данной территории. Инновационное развитие регионов следует рассматривать в разрезе уровня инновационного развития соответствующих отраслей промышленности. В работе были рассмотрены регионы Украины и 23 показателя инновационной деятельности. Применение многомерного шкалирования позволило расположить регионы и показатели в пространстве трехмерной размерности для адекватного воспроизведения наблюдаемых расстояний между ними. Выбор метода и системы показателей обусловлен оптимальностью критериев, характеризующих региональную дифференциацию уровня развития регионов.

**Ключевые слова:** регион, инновационное развитие, оценка, многомерное шкалирование.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 8.

**Милевская Татьяна Сергеевна** – преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)

UDC 330.322

## Milevskaya T. S. Statistical Assessment of Results of Innovation Activity of Regions

The article considers problems of innovation development in regions, which, as a rule, is provided with innovation activity of companies located in a specific territory. Innovation development of regions should be considered from the point of view of the level of innovation development of relevant branches of industry. The article considers Ukrainian regions and 23 indicators of innovation activity. Application of multidimensional scaling allowed placing regions and indicators in the three-dimensional environment for adequate reproduction of observed distances between them. Selection of a method and system of indicators is justified by optimal nature of the criteria that characterise regional differentiation of the level of development of regions.

**Key words:** region, innovation development, assessment, multidimensional scaling.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Milevskaya Tatyana S.** – Lecturer, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)

8. **Лакін Г. Ф.** Биометрия [Текст] : учебное пособие для университетов и педагогических институтов / Г.Ф. Лакін. – М.: Высшая школа, 1973. – С. 106.

9. Економіка України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://unn.com.ua/uk/news/911514-ponad-polovini-usih-depozitnih-koshtiv-v-ukrayini-trimayut-meshkantsi-kiyivschini,-donechchini-ta-dnipropetrovschini> – 12.09.2012 р. – UNN Українські національні новини.

## REFERENCES

Biliakov, V. M., and Shevchenko, M. M. "Klasyfikatsiia innovatsiinykh proektiv" [Classification innovative projects]. *Heotekhnichna mekhanika*, no. 58 (2005).

Biliakov, V. M. "Pro finansovu pidtryмку innovatsiinoi diialnosti" [On financial support innovation]. *Investytsii ta innovatsiinyi rozvytok*, no. 4(7) (2009): 22-24.

Biliakov, V. M., and Shevchenko, M. M. "Pryntsypy formuvannya ynfrastruktury ynnovatsyonnoho rozvytyia rehyonov"

[Principles of formation of innovative infrastructure for regional development]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiologhiia, pravo)*, no. 1-2. (2007).

"Baza danykh innovatsiinykh proektiv" [Database innovative projects]. <http://pir.dp.ua/>

"Ekonomika Ukrainy" [Economy of Ukraine.]. <http://unn.com.ua/uk/news/911514-ponad-polovini-usih-depozitnih-koshtiv-v-ukrayini-trimayut-meshkantsi-kiyivschini,-donechchini-ta-dnipropetrovschini> – 12.09.2012 р. – UNN Українські національні новини.

Lakin, G. F. *Biometriia* [Biometrics]. Moscow: Vysshiaia shkola, 1973.

Miziuk, B. M. "Finansovyi mekhanizm upravlinnia ryzykamy pidpriemstv" [Financial mechanism of enterprise risk management]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2003): 66-72.

Plokhinskiy, M. O. *Biometriia* [Biometrics.]. Moskva, 1970.

"Seredni velychyny ta pokaznyky variatsii, 2013 r." [Mean values and variation, 2013]. <http://chaliev.ru/statistics/srednievelichiny-i-pokazateli-variatsyi.php>

УДК 330.322

# СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ

МІЛЕВСЬКА Т. С.

УДК 330.322

## Мілевська Т. С. Статистична оцінка результатів інноваційної діяльності регіонів

У статті розглянуто проблеми інноваційного розвитку в регіонах, який, як правило, забезпечується інноваційною активністю підприємств, що знаходяться на даній території. Інноваційний розвиток регіонів слід розглядати в розрізі рівня інноваційного розвитку відповідних галузей промисловості. У роботі було розглянуто регіони України і 23 показники інноваційної діяльності. Застосування багатовимірного шкалювання дозволило розташувати регіони і показники в просторі тривимірної розмірності для достатньо адекватного відтворення спостережуваних відстаней між ними. Вибір методу та системи показників обумовлений оптимальністю критеріїв, що характеризують регіональну диференціацію рівня розвитку регіонів.

**Ключові слова:** регіон, інноваційний розвиток, оцінка, багатовимірне шкалювання.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Мілевська Тетяна Сергіївна** – викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)

УДК 330.322

## Милевская Т. С. Статистическая оценка результатов инновационной деятельности регионов

В статье рассмотрены проблемы инновационного развития в регионах, которое, как правило, обеспечивается инновационной активностью предприятий, находящихся на данной территории. Инновационное развитие регионов следует рассматривать в разрезе уровня инновационного развития соответствующих отраслей промышленности. В работе были рассмотрены регионы Украины и 23 показателя инновационной деятельности. Применение многомерного шкалирования позволило расположить регионы и показатели в пространстве трехмерной размерности для адекватного воспроизведения наблюдаемых расстояний между ними. Выбор метода и системы показателей обусловлен оптимальностью критериев, характеризующих региональную дифференциацию уровня развития регионов.

**Ключевые слова:** регион, инновационное развитие, оценка, многомерное шкалирование.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 8.

**Милевская Татьяна Сергеевна** – преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)

UDC 330.322

## Milevskaya T. S. Statistical Assessment of Results of Innovation Activity of Regions

The article considers problems of innovation development in regions, which, as a rule, is provided with innovation activity of companies located in a specific territory. Innovation development of regions should be considered from the point of view of the level of innovation development of relevant branches of industry. The article considers Ukrainian regions and 23 indicators of innovation activity. Application of multidimensional scaling allowed placing regions and indicators in the three-dimensional environment for adequate reproduction of observed distances between them. Selection of a method and system of indicators is justified by optimal nature of the criteria that characterise regional differentiation of the level of development of regions.

**Key words:** region, innovation development, assessment, multidimensional scaling.

**Pic.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Milevskaya Tatyana S.** – Lecturer, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [milevskats@mail.ru](mailto:milevskats@mail.ru)



**А**ктуальними для сучасного етапу розвитку України стають проблеми пошуку нових ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності економіки. Одним з ефективних шляхів досягнення цієї мети є інноваційний розвиток, проте в даний час не вирішені питання аналізу і прогнозування рівню розвитку промисловості як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Інноваційний розвиток у регіонах, як правило, забезпечується інноваційною активністю підприємств, що знаходяться на даній території. Тому інноваційний розвиток регіонів слід розглядати в розрізі рівня інноваційного розвитку відповідних галузей промисловості.

*Метою дослідження є розробка та використання статистичних моделей оцінки результатів інноваційної діяльності регіонів.*

Пошук шляхів подолання труднощів інноватизації економіки необхідно пов'язувати з розглядом механізмів еволюції, які можна розділити на два типи: механізми адаптаційного (класичного) типу і механізми біфуркаційні. До перших належать дарвінівські механізми природного відбору, які народжують повільні зміни, і результати дії таких механізмів можуть бути з великою точністю передбачені та спрогнозовані. Біфуркаційні механізми еволюції мають абсолютно іншу природу. Під їх дією відбувається різка і стрімка перебудова всієї системи, а не повільне накопичення змін. Коли тиск на систему призводить до перевантажень і перевершує деякі порогові значення, її старий стан стає нестійким, і сама система виходить на якоесь розгалуження шляхів еволюційного розвитку. Такі точки розгалуження варіантів розвитку стають точками біфуркації. У сучасних умовах труднощі вивчення інноватизації економіки зв'язуються з відсутністю опрацьовування якісних інструментів аналізу стадій біфуркації розвитку [2].

На пострадянському просторі має місце низький рівень частки високотехнологічних галузей в промисловості і спостерігаються тенденції їх негативних темпів зростання, катастрофічно невисокі рівні показників, що характеризують технологічну незалежність країни, тобто відбувається формування моделі інноватизації економіки імітаційного типу. Посилюється вірогідність трансформації до чисто імітаційного типу інноваційної стратегії і можливість різкого посилення технологічної залежності країни. Аналіз статистичних даних показує, що характерним для економік України і Росії на початку третього тисячоліття є низький ступінь технологічної незалежності і знижений рівень інноваційної активності підприємств. У разі реалізації песимістичного сценарію подальшого розвитку індустріального сектора в рамках традиційної сировинної або низькотехнологічної спрямованості накопичений інноваційний і науковий потенціал у секторі виробництв вищих технологічних устроїв (п'ятого і шостого) не буде повною мірою використаний, а економіка цих країн буде відкинута на задвірки магістрального шляху світового економічного розвитку [3].

Об'єктивність існуючих труднощів, які перешкоджають прискороною інноватизації української економіки, визначається значною мірою наявністю цілого ряду економічних, соціальних, психологічних, політичних, культурних особливостей розвитку, що чинять сильний

вплив на ухвалення рішень на різних рівнях управлінської ієрархії. До сучасних труднощів на шляху інноватизації економіки України можна віднести такі:

- ✦ неформованість єдиної національної стратегічної лінії інноватизації економіки, невисокий рівень використання стратегічного арсеналу методів наукового планування, прогнозування, оптимізації, системного аналізу, програмно-цільового управління;
- ✦ низька ефективність самої структури управління інноваційними і науково-технічними процесами, що розглядається з адміністративно-організаційної точки зору;
- ✦ дуже низькі темпи формування ринку інновацій. Розвинений ринок науково-аналітичної продукції в Україні ще не утворився. Має місце зайве спрощення уявлень про інноваційні процеси, недостатнє розуміння ситуації [7].

**О**дним із стратегічно вигідних напрямів розвитку і вирішення проблем інноваційності є регіональний розвиток. Чинниками регіоналізації інноваційного розвитку є особливості науково-технічного і виробничого потенціалів регіонів, кадрове забезпечення; соціальні і екологічні проблеми інновацій, формування інноваційної інфраструктури; переважно регіональний характер малого інноваційного підприємництва; соціальне-правові питання регулювання інноваційної активності; захист інтелектуальної власності; вплив зовнішньоекономічних зв'язків на інноваційну активність; кількісний і якісний склад зайнятості і т. д. Зсув акцентів інноваційного розвитку на регіональний рівень є кроком на шляху подолання історичної спеціалізації регіонів, яка не завжди сприяє стійкому його розвитку, оскільки такого роду економіка великою мірою схильна до ризику при зміні кон'юнктури або в ситуації криз.

Інноваційна діяльність традиційно пов'язана з високим рівнем ризику: за статистикою, тільки 10% всіх запроваджуваних розробок мають комерційний успіх. Тому, насамперед, на рівні регіональної влади необхідно створити і підтримувати систему управління комерціалізацією продуктів НДДКР, орієнтовану на роботу в ринкових умовах. Така система дозволить розкрити і стимулювати розвиток потенціалу українських наукових організацій і одночасно сприяти виведенню економіки на якісно новий рівень [4].

На мікрорівні інноваційна діяльність здійснюється через відповідні інноваційні проекти. Інноваційний проект є складною системою взаємообумовлених і взаємозв'язаних по ресурсах, термінах і виконавцях заходів, направлених на досягнення конкретних цілей на пріоритетних напрямках науки і технік. Застосування методології проектного управління є найбільш ефективним підходом до оптимізації процесів реалізації інноваційних проектів. Вона дозволяє підвищити ефективність робіт і добитися необхідних результатів з найменшими витратами. При реалізації стратегії регіоном можуть бути використані такі важелі: регіональне законодавство, регіональні пільги, відведення землі, надання оренди та ін. [1, 5, 6, 8].

Задача оптимізації технічних й економічних процесів (до яких відносяться й процеси управління інноваційною діяльністю) полягає в такій їхній побудові й організації, які за даних умов забезпечують досягнення найкращих результатів. У загальному випадку задача оптимізації розділяється на три:

- ✦ розробка математичної моделі процесу;
- ✦ математичне формулювання цільової функції (критерію якості);
- ✦ визначення методу рішення задачі.

Механізм оцінювання результатів інноваційної діяльності регіонів країни повинен мати адекватну економічну підготовку, тобто повинно мати місце використання економічних методів, які будуть супроводжуватися ефективними механізмами державної підтримки та формування фінансових і законодавчих стимулів для підтримки інноваційних технологій і підприємництва у сфері науки та науково-технічної діяльності як найважливішого напрямку державного регулювання в інноваційній сфері.

На *рис. 1* наведений алгоритм комплексної оцінки результатів інноваційної діяльності регіонів.

Таким чином, ефективність функціонування безперервного інноваційного процесу в регіоні в цілому є сумарною функцією успішного виконання інноваційних проектів в окремих організаціях і підприємствах на мікроекономічному рівні. Поки для регіонів України, як і в цілому по країні, відсутній сутнісний підхід до регіоналізації інноваційних процесів.

Було розглянуто 25 регіонів України і 23 показники інноваційної діяльності. Застосування багатовимірного шкалювання дозволяє розташувати регіони і показники в просторі тривимірної розмірності – для достатньо адекватного відтворення спостережуваних відстаней між ними. У результаті стає можливим «виміряти» ці відстані в термінах знайдених латентних змінних (*рис. 2*).

Виходячи з результатів побудови просторового розташування результатів інноваційної діяльності в регіоні, було виділено 5 груп показників (*рис. 3*).

Нижче (*рис. 4*) наведено результати застосування методу багатовимірного шкалювання на просторі регіонів країни.

За підсумками результатів побудови просторового розташування регіонів були виділені умовно 3 кластери (*рис. 5*).

### ВИСНОВКИ

Застосування багатовимірного шкалювання дозволило розташувати регіони в просторі тривимірної розмірності ознак – для достатньо адекватного відтворення спостережуваних відстаней між ними. Вибір даної системи показників обумовлений оптимальністю критеріїв, що характеризують регіональну диференціацію рівня розвитку регіонів.

По результатах побудови просторового розташування регіонів було виділено умовно 3 кластери. До пер-

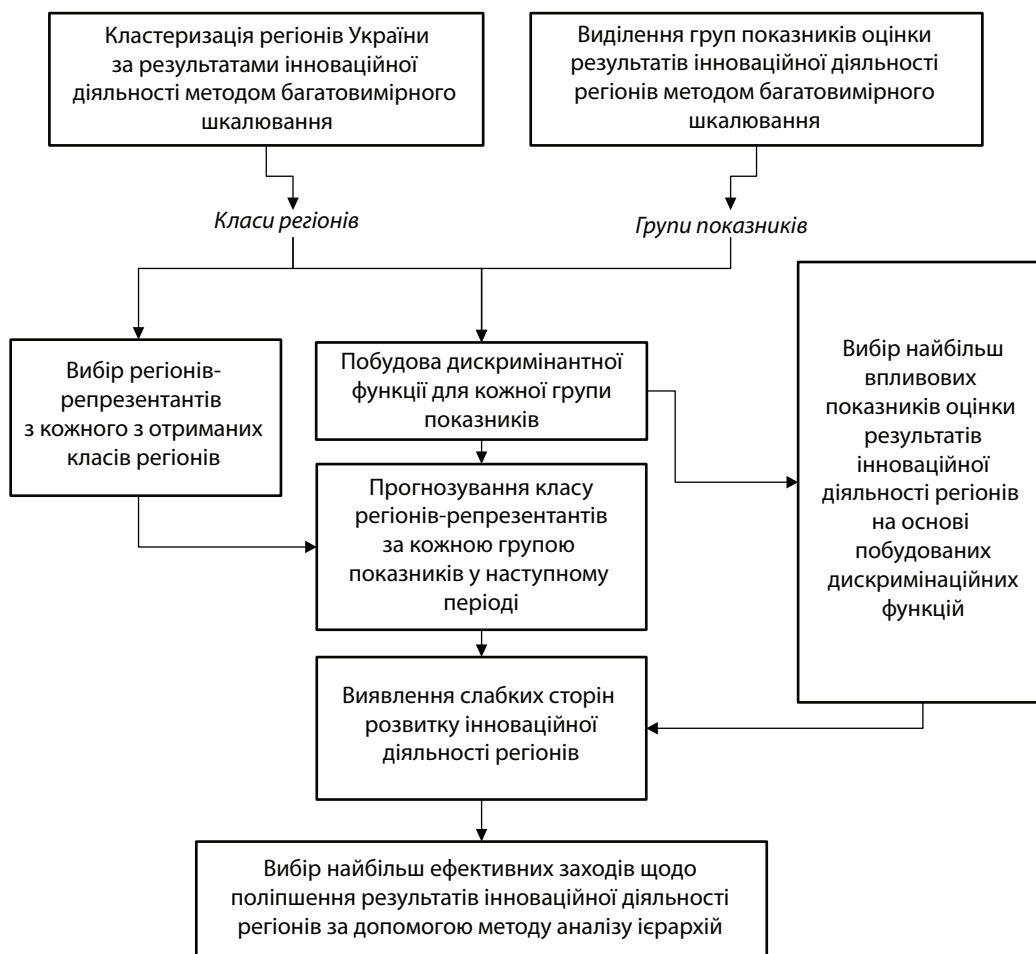


Рис. 1. Алгоритм оцінки результатів інноваційної діяльності регіонів

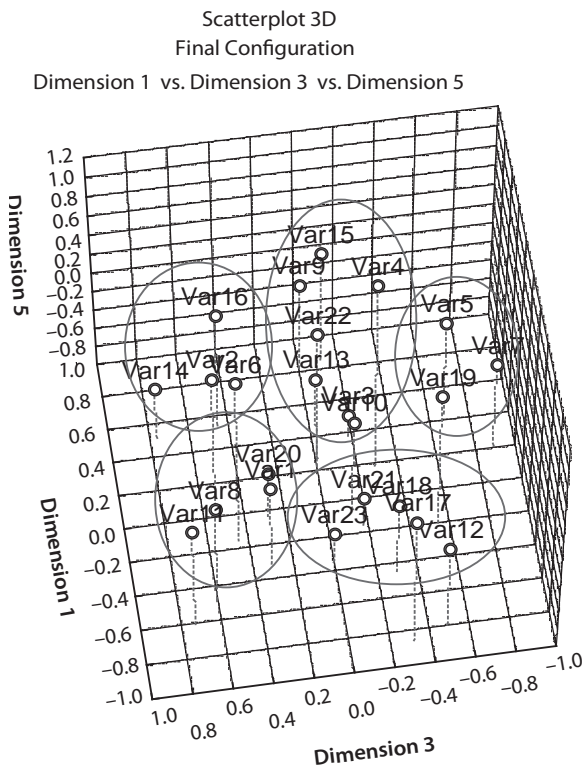


Рис. 2. Просторове розташування результатів оцінки інноваційної діяльності регіонів

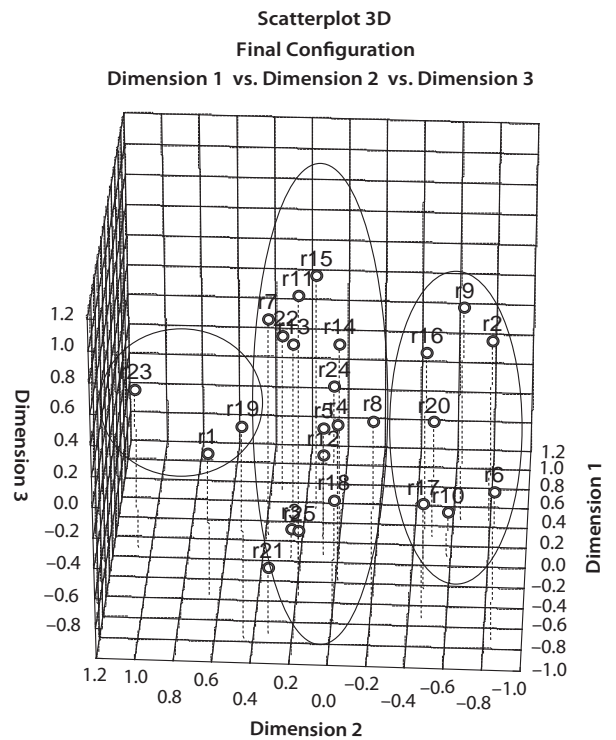


Рис. 4. Просторове розташування регіонів

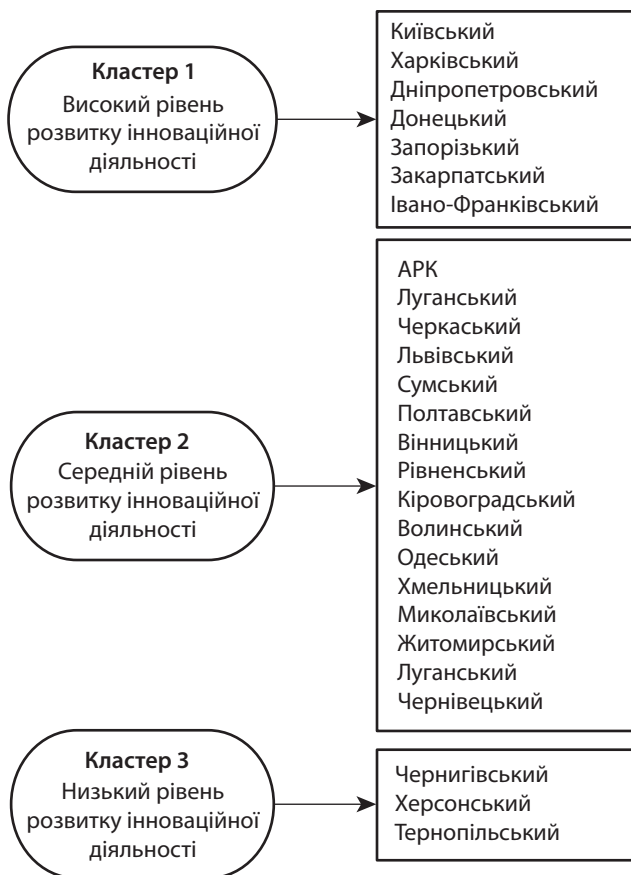


Рис. 5. Результати розбиття регіонів на кластери

шого кластера увійшли регіони, що володіють найвищим рівнем розвитку інноваційної діяльності. Необхідно відзначити, що основна маса українських регіонів, що знаходяться в другій групі, мають середній рівень розвитку. До третьої групи увійшли регіони, які практично не здійснюють інноваційну діяльність унаслідок практично повної відсутності інноваційного розвитку. Таким чином, можна констатувати, що основна маса регіонів України має низькі результати інноваційної діяльності, які не дозволяють зрештою в найближчій перспективі забезпечити Україні гідне місце на світовому ринку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Атоян В. Р. Инновационный комплекс региона: проблемы становления и развития / В. Р. Атоян, Г. И. Жиц. – Саратов : Сарат. гос. техн. ун-т, 2003. – 195 с. – Библиогр.: с. 189 – 192 (83 назв.)
2. Біла С. Структурно-інноваційні пріоритети: [Економіка] / С. Біла // Віче. – 2000. – № 8. – С. 44 – 56.
3. Валюх А. М. Стратегія регіонального розвитку інноваційної діяльності (організація та управління) : монографія / А. М. Валюх. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 174 с.
4. Дуненкова Е. Н. Особенности инновационного развития региона на основе кластерного подхода / Е. Н. Дуненкова // Актуальные проблемы управления – 2003 : Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 12–13 нояб. 2003 г.). – М., 2003. – Вып. 2. Проблемы государственного регионального и муниципального управления. Стратегический и инновационный менеджмент. – С. 184 – 188.

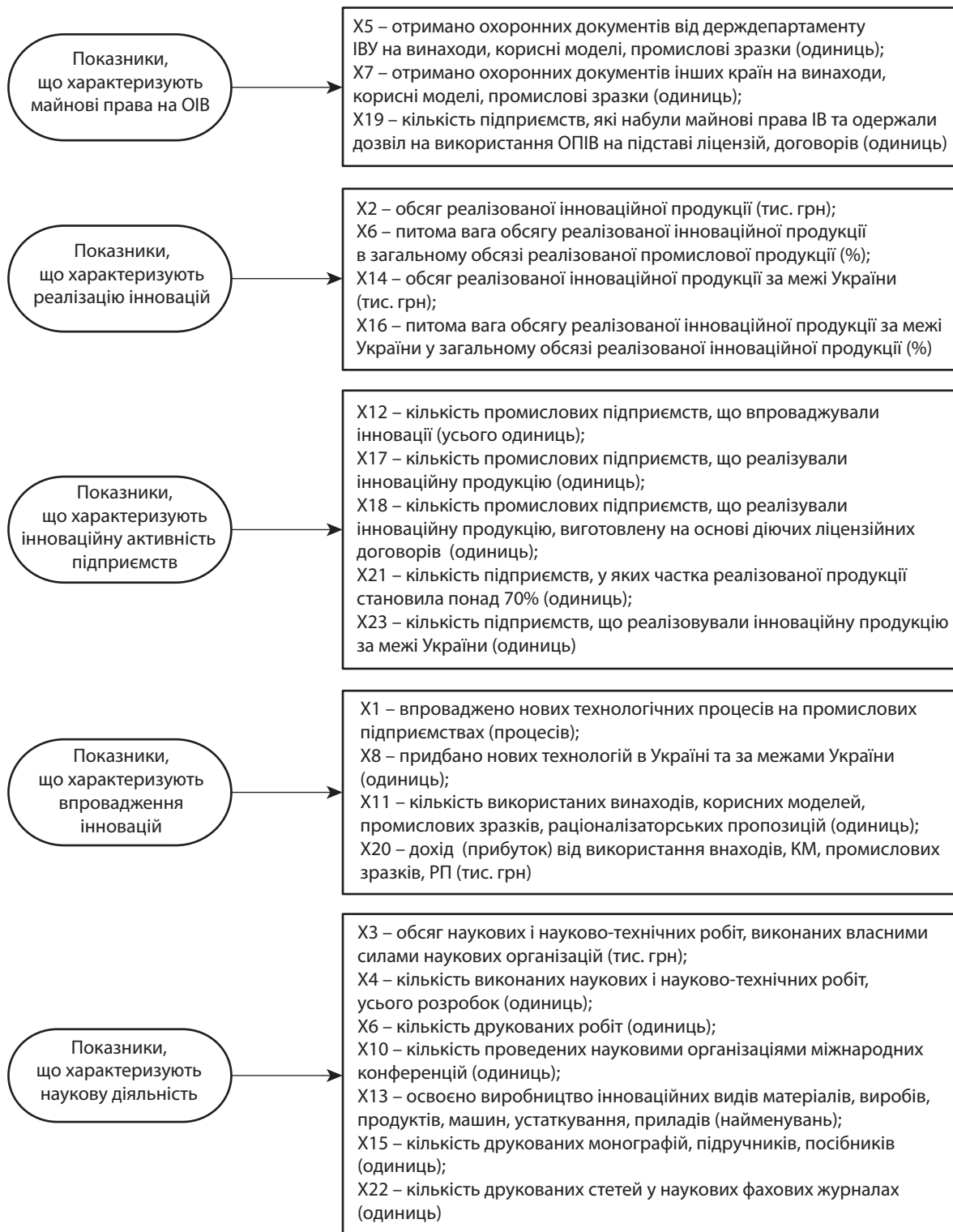


Рис. 3. Результати розбиття простору ознак на групи

**5. Карпець О. С.** Моделі оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності регіонів України / О. С. Карпець // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Випуск 236: В 5 т., Том 4. – С. 836 – 846.

**6. Карпець О. С.** Модель розповсюдження інновацій в регіоні / О. С. Карпець // Бизнес Информ. – 2008. – № 7. – С. 20 – 24.

**7. Полякова О. Ю.** Концептуальна модель формування інноваційної політики регіона / О. Ю. Полякова,

О. С. Олексенко (Карпець) // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Випуск 205: В 4 т. Том 1. – С. 136 – 142.

**8. Чернова Н. Л.** Моделювання оцінки результатів інноваційної діяльності в регіоні / Н. Л. Чернова, О. С. Олексенко (Карпець) // Коммунальное хозяйство городов. Экономические науки : научно-технический сборник / Харківська національна академія міського господарства. – К. : Техніка, 2005. – Випуск 65. – С. 270 – 280.

## REFERENCES

Atoian, V. R., and Zhits, G. I. *Innovatsionnyy kompleks regiona: problemy stanovleniia i razvitiia* [Innovative complex region: problems of formation and development.]. Saratov: Sarat. gos. tekhn. un-t, 2003.

Bila, S. "Strukturno-innovatsiini priorytety" [Structural and innovation priorities]. *Viche*, no. 8 (2000): 44-56.

Chernova, N. L., and Oleksenko (Karpets), O. S. "Modeliuvannia otsinky rezultativ innovatsiinoi diialnosti v rehionii" [Simulation evaluation of innovation in the region]. *Komunalnoe khozaistvo horodov. Ekonomycheskye nauky*, no. 65 (2005): 270-280.

Dunenkova, E. N. "Osobennosti innovatsionnogo razvitiia regiona na osnove klasterного podkhoda" [Features an innovative development in the region based on the cluster approach]. *Aktualnye problemy upravleniia – 2003*. Moscow, 2003. 184-188.

Karpets, O. S. "Modeli otsinky ekonomichnoi efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti rehioniv Ukrainy" [Models assessing the economic efficiency of innovation regions of Ukraine]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 236 (2008): 836-846.

Karpets, O. S. "Model rasprostraneniia innovatsiy v rehione" [The model of diffusion of innovation in the region]. *Bi-znes Inform*, no. 7 (2008): 20-24.

Poliakova, O. Yu., and Oleksenko (Karpets), O. S. "Kontseptualnaia model formirovaniia ynnovatsyonnoi polytyky rehiona" [Conceptual model of innovation policy in the region]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 205 (2005): 136-142.

Valiukh, A. M. *Stratehiia rehionalnogo rozvytku innovatsiinoi diialnosti (orhanizatsiia ta upravlinnia)* [Regional Development Strategy innovation (organization and management)]. Rivne: UDUVHP, 2004.

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

# ПРОЦЕСС ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КРАВЧЕНКО Т. И.

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

## Кравченко Т. И. Процесс продвижения инновационной продукции на рынок: сущность, особенности организации

На основе анализа теоретических и практических подходов к организации процесса доведения готовой продукции до конечного потребителя, используемых в отечественной и зарубежной практике, в статье определена сущность и цель процесса продвижения инновационной продукции на рынок, конкретизированы этапы продвижения инновационной продукции, выделены особенности их организации с учетом специфики объекта продвижения – инновационной продукции. Детальное рассмотрение этапов, связанных с формированием потенциального рынка инновационной продукции и определением субъектов, участвующих в продвижении инновационной продукции на рынок, позволяет использовать предложенный алгоритм при продвижении на рынок инновационной продукции, разработанной впервые. Поэтапное исследование процесса продвижения инновационной продукции на рынок позволило установить, что реализация этого процесса не может быть осуществлена без непрерывного управления им.

**Ключевые слова:** инновационная продукция, процесс продвижения инновационной продукции на рынок, этапы продвижения, потенциальные потребители, субъекты продвижения.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 15.

**Кравченко Татьяна Ивановна** – ассистент, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

## Кравченко Т. И. Процес просування інноваційної продукції на ринок: сутність, особливості організації

На основі аналізу теоретичних і практичних підходів до організації процесу доведення готової продукції до кінцевого споживача, що використовуються у вітчизняній і зарубіжній практиці, у статті визначено сутність і мету процесу просування інноваційної продукції на ринок, виокремлено особливості організації його етапів з огляду на специфіку об'єкта просування – інноваційної продукції. Детальний розгляд етапів, пов'язаних з формуванням потенційного ринку інноваційної продукції та визначенням суб'єктів, що беруть участь у просуванні інноваційної продукції на ринок, дозволяє використовувати запропонований алгоритм під час просування інноваційної продукції, розробленої вперше. Поетапне дослідження процесу просування інноваційної продукції на ринок дозволило встановити, що реалізація цього процесу неможлива без постійного управління ним.

**Ключові слова:** інноваційна продукція, процес просування інноваційної продукції на ринок, етапи просування, потенційні споживачі, суб'єкти просування.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 15.

**Кравченко Тетяна Іванівна** – асистент, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

UDC 658.8 : 330.341.1.002.64

## Kravchenko T. I. Process of Promotion of Innovation Products to the Market: Essence and Specific Features of Organisation

The article uses analysis of theoretical and practical approaches to organisation of the process of bringing finished products to the final customer, used in the domestic and foreign practices, in order to identify the essence and goal of the process of promotion of innovation products to the market, specifies stages of promotion of innovation products, marks out specific features of their organisation with consideration of specific features of the object of promotion – an innovation product. Detailed consideration of stages that are connected with formation of the potential market of innovation products and identification of the subjects that take part in promotion of innovation products to the market allows application of the proposed algorithm when promoting innovation products developed for the first time ever. Stage-by-stage study of the process of promotion of innovation products to the market allowed establishment of the fact that realisation of this process cannot be performed without a continuous management of the process.

**Key words:** innovation products, process of promotion of innovation products to the market, stages of promotion, potential customers, subjects of promotion.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 15.

**Kravchenko Tatyana I.** – Assistant, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

## REFERENCES

Atoian, V. R., and Zhits, G. I. *Innovatsionnyy kompleks regiona: problemy stanovleniia i razvitiia* [Innovative complex region: problems of formation and development.]. Saratov: Sarat. gos. tekhn. un-t, 2003.

Bila, S. "Strukturno-innovatsiini priorytety" [Structural and innovation priorities]. *Viche*, no. 8 (2000): 44-56.

Chernova, N. L., and Oleksenko (Karpets), O. S. "Modeliuвання otsinky rezultativ innovatsiinoi diialnosti v rehionii" [Simulation evaluation of innovation in the region]. *Komunalnoe khozaistvo horodov. Ekonomycheskye nauky*, no. 65 (2005): 270-280.

Dunenkova, E. N. "Osobennosti innovatsionnogo razvitiia regiona na osnove klasterного podkhoda" [Features an innovative development in the region based on the cluster approach]. *Aktualnye problemy upravleniia – 2003*. Moscow, 2003. 184-188.

Karpets, O. S. "Modeli otsinky ekonomichnoi efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti rehioniv Ukrainy" [Models assessing the economic efficiency of innovation regions of Ukraine]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 236 (2008): 836-846.

Karpets, O. S. "Model rasprostraneniia innovatsiy v rehione" [The model of diffusion of innovation in the region]. *Bi-znes Inform*, no. 7 (2008): 20-24.

Poliakova, O. Yu., and Oleksenko (Karpets), O. S. "Kontseptualnaia model formirovaniia ynnovatsyonnoi polytyky rehiona" [Conceptual model of innovation policy in the region]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 205 (2005): 136-142.

Valiukh, A. M. *Stratehiia rehionalnogo rozvytku innovatsiinoi diialnosti (orhanizatsiia ta upravlinnia)* [Regional Development Strategy innovation (organization and management)]. Rivne: UDUVHP, 2004.

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

## ПРОЦЕСС ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КРАВЧЕНКО Т. И.

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

### Кравченко Т. И. Процесс продвижения инновационной продукции на рынок: сущность, особенности организации

На основе анализа теоретических и практических подходов к организации процесса доведения готовой продукции до конечного потребителя, используемых в отечественной и зарубежной практике, в статье определена сущность и цель процесса продвижения инновационной продукции на рынок, конкретизированы этапы продвижения инновационной продукции, выделены особенности их организации с учетом специфики объекта продвижения – инновационной продукции. Детальное рассмотрение этапов, связанных с формированием потенциального рынка инновационной продукции и определением субъектов, участвующих в продвижении инновационной продукции на рынок, позволяет использовать предложенный алгоритм при продвижении на рынок инновационной продукции, разработанной впервые. Поэтапное исследование процесса продвижения инновационной продукции на рынок позволило установить, что реализация этого процесса не может быть осуществлена без непрерывного управления им.

**Ключевые слова:** инновационная продукция, процесс продвижения инновационной продукции на рынок, этапы продвижения, потенциальные потребители, субъекты продвижения.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 15.

**Кравченко Татьяна Ивановна** – ассистент, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

УДК 658.8 : 330.341.1.002.64

### Кравченко Т. И. Процес просування інноваційної продукції на ринок: сутність, особливості організації

На основі аналізу теоретичних і практичних підходів до організації процесу доведення готової продукції до кінцевого споживача, що використовуються у вітчизняній і зарубіжній практиці, у статті визначено сутність і мету процесу просування інноваційної продукції на ринок, виокремлено особливості організації його етапів з огляду на специфіку об'єкта просування – інноваційної продукції. Детальний розгляд етапів, пов'язаних з формуванням потенційного ринку інноваційної продукції та визначенням суб'єктів, що беруть участь у просуванні інноваційної продукції на ринок, дозволяє використовувати запропонований алгоритм під час просування інноваційної продукції, розробленої вперше. Поетапне дослідження процесу просування інноваційної продукції на ринок дозволило встановити, що реалізація цього процесу неможлива без постійного управління ним.

**Ключові слова:** інноваційна продукція, процес просування інноваційної продукції на ринок, етапи просування, потенційні споживачі, суб'єкти просування.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 15.

**Кравченко Тетяна Іванівна** – ассистент, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

UDC 658.8 : 330.341.1.002.64

### Kravchenko T. I. Process of Promotion of Innovation Products to the Market: Essence and Specific Features of Organisation

The article uses analysis of theoretical and practical approaches to organisation of the process of bringing finished products to the final customer, used in the domestic and foreign practices, in order to identify the essence and goal of the process of promotion of innovation products to the market, specifies stages of promotion of innovation products, marks out specific features of their organisation with consideration of specific features of the object of promotion – an innovation product. Detailed consideration of stages that are connected with formation of the potential market of innovation products and identification of the subjects that take part in promotion of innovation products to the market allows application of the proposed algorithm when promoting innovation products developed for the first time ever. Stage-by-stage study of the process of promotion of innovation products to the market allowed establishment of the fact that realisation of this process cannot be performed without a continuous management of the process.

**Key words:** innovation products, process of promotion of innovation products to the market, stages of promotion, potential customers, subjects of promotion.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 15.

**Kravchenko Tatyana I.** – Assistant, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** prihodko.tatiana@gmail.com

Главной причиной низкой конкурентоспособности отечественной инновационной продукции (далее – ИП) на внутреннем и мировом рынках является невосприимчивость к ней потенциальных потребителей, несмотря на то, что украинская ИП зачастую превосходит аналоги или не имеет их вовсе. Невостребованность ИП объясняется, с одной стороны, низкой платежеспособностью субъектов хозяйствования – потенциальных потребителей, а с другой – отсутствием активной работы по продвижению ИП на рынок со стороны ее производителей. В связи с этим организация процесса продвижения отечественной ИП на внутренний и мировой рынки является крайне актуальной задачей, определяющей доходность ее производителей и потребителей, а в результате – успех перехода экономики Украины на инновационный путь развития.

В результате изучения и анализа научной литературы выявлено отсутствие комплексного термина «процесс продвижения ИП на рынок» и единого подхода к определению его этапов. Исследуя сущность «продвижения продукции», отечественные [1 – 8] и зарубежные [9, 10] ученые характеризуют отдельные его функции, а не продвижение как целостный процесс, и не учитывают управленческий аспект продвижения. Кроме того, в анализируемых научных работах речь идет о продвижении продукции, уже существующей на рынке. В данном же исследовании, прежде всего, рассматривается возможность первичного продвижения ИП на рынок. Отсутствие единого подхода к сущности «процесса продвижения ИП на рынок» привело к разрозненности подходов относительно его структуры. Например, Б. А. Соловьевым рассмотрены пять основных этапов [8], А. Д. Петросяном выделено семь [4], а Е. А. Сергеевой – девять этапов [6].

Цель статьи – на основе обобщения и систематизации теоретических и практических подходов к организации процесса доведения готовой продукции до

конечного потребителя определить сущность и цель процесса продвижения ИП на рынок, выделить особенности организации его этапов.

Анализ приведенных трактовок продвижения продукции позволяет выделить следующие его цели: удовлетворение нужд потребителей и получение прибыли; повышение спроса, увеличение сбыта; информирование, убеждение или напоминание о продукции; стимулирование возникновения желания ее купить; увеличение доли рынка, увеличение узнаваемости бренда, привлечение новых клиентов; представление продукции в привлекательном для целевой аудитории виде [1 – 10]. Процесс продвижения ИП на рынок включает также ее физическое перемещение от производителя потребителю, что определяет другую цель продвижения – поставку конкретной ИП в нужное место, в нужное время с минимальными затратами. Приведенные определения цели продвижения продукции носят общий характер и не учитывают специфику ИП как объекта продвижения. В связи с этим, обобщая существующие трактовки и исходя из определения в толковых словарях сущности процесса как хода, развития какого-нибудь явления и последовательной закономерной смены состояний в развитии чего-нибудь [11], определим процесс продвижения ИП на рынок как *совокупность последовательных действий (этапов), обеспечивающих переход потенциальных потребителей ИП в разряд действительных путем передачи производителем права собственности на нее (или права пользования) с целью получения выгоды в краткосрочном и/или долгосрочном периоде всеми участвующими в этом процессе субъектами.*

В данном исследовании процесс продвижения ИП на рынок рассматривается в большей степени как информационный процесс, а не процесс физического перемещения ИП от производителя к потребителю. На рис. 1 представим схему процесса продвижения ИП на рынок в графической нотации IDEF0.



Рис. 1. Схема процесса продвижения ИП на рынок

Источник: составлено автором.

Приняв решение о продвижении опытного образца ИП в виде изобретения или полезной модели, субъект хозяйствования, продвигающий ИП, должен определить или сформировать потенциальный рынок, куда он собирается ее продвигать (рис. 2). Для этого следует выявить проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные потребители, что позволит определить их явные и скрытые потребности в ИП.

ей культуры [12]. Для этого при информировании потенциальных потребителей об ИП следует тщательно выбирать источник, через который информация будет к ним поступать, а затем воздействовать на него. Необходимо также стремиться к укреплению таких важных для потенциальных потребителей характеристик ИП, как качество, влияние на здоровье и окружающую среду, социальная ответственность производителя и др.



**Рис. 2 Детализация этапа формирования потенциального рынка ИП**

Источник: составлено автором.

Далее необходимо оценить возможность приобретения ими ИП, оценив уровень их доходов. Следующим шагом на этом этапе может быть выявление дополнительных условий для приобретения ИП, выдвигаемых потенциальными потребителями, например, наличия сопутствующей продукции.

Наряду с анализом потенциальных потребителей целесообразно выявить и проанализировать рыночные позиции конкурентов и производимой ими продукции, что позволит определить, какими конкурентными преимуществами (ценовыми и неценовыми) может обладать продвигаемая ИП, что в конечном итоге будет способствовать формированию рыночной ниши для нее.

Следующим шагом должно быть налаживание контактов с потенциальными потребителями ИП, для чего необходимо заинтересовать и убедить их в выборе именно этой ИП, проинформировав о ее появлении, способе и месте ее приобретения, о разработчике и производителе. В связи с тем, что на рынок может продвигаться продукция, не имеющая аналогов, потенциальные потребители могут не знать, как, где и для чего ее можно использовать. Поэтому им следует продемонстрировать направления ее возможного использования и эффект, который они могут получить от этого.

Задача завоевание доверия у потенциальных потребителей к продвигаемой ИП состоит в том, чтобы они впустили ее в свою жизнь, сделали ее частью сво-

На основе анализа реакции потенциальных потребителей на информирование их об ИП, и зная ее характеристики, можно составить прогноз конкурентных преимуществ, которыми она будет обладать по сравнению с продукцией конкурентов.

Сформировав рынок для ИП, следует параллельно реализовать несколько этапов: идентифицировать субъектов, которые будут участвовать в продвижении ИП на рынок; выбрать методы, с помощью которых ИП по коммуникационным каналам будет перемещаться от производителя к потребителю; определить сроки продвижения (составив сетевой график и календарный план продвижения); составить бюджет продвижения.

Этап определения субъектов продвижения ИП содержит несколько шагов (рис. 3).

Субъектами, задействованными в процессе продвижения ИП на рынок, могут быть: производители ИП; потребители ИП; субъекты хозяйствования, интеллектуальная собственность которых или права на нее используются в процессе производства ИП; финансово-кредитные учреждения и организации, включая зарубежные, направляющие свои средства на финансирование исследуемого процесса; посредники; организации, оказывающие субъектам, продвигающим ИП на рынок, услуги в сфере финансового лизинга, инжиниринга, консалтинга, маркетинга и сбыта, информационного обеспечения, сертификации, стандартизации, а также технополисы,





Рис. 3 Детализация этапа определения субъектов продвижения ИП

Источник: составлено автором.

технопарки, инкубаторы бизнеса и иные организационные структуры, содействующие продвижению ИП на рынок; органы государственной власти, регламентирующие процесс продвижения ИП на рынок.

С целью ускорения и повышения качества процесса продвижения ИП на рынок субъектам хозяйствования, продвигающим ИП на рынок, следует делиться своими знаниями о потенциальных потребителях с партнерами, чтобы последним было легче понять, как добиться от ИП новизны и способности удовлетворять индивидуальным нуждам потребителя. Для этого необходимо обеспечить сотрудничество в виде непрерывного обмена информацией, связывающей между собой всех субъектов продвижения [12]. Современной тенденцией организации процесса продвижения ИП на рынок является поиск предприятиями вертикальных и горизонтальных интеграционных связей друг с другом, что обусловлено дефицитом собственных финансовых средств, дороговизной заемных ресурсов, усложнением привлечения инвестиций, снижением продолжительности жизненного цикла ИП, необходимостью комплексного использования различных методов продвижения и другими факторами [13].

Установив субъектов, участвующих в продвижении ИП на рынок, распределив между ними права и обязанности, а также установив подотчетность, следует выбрать методы продвижения. Традиционные методы продвижения продукции на рынок не всегда могут быть применены при продвижении на рынок ИП. В связи с этим, в [13] выделены специфические методы, применимые при продвижении на рынок ИП: создание совместных предприятий; передача/продажа лицензий и ноу-хау; франчайзинг; лизинг (финансовая аренда); аутсорсинг инновационной продукции; технологический консалтинг; технологические брокерские события; с использованием сети интернет.

Производители ИП, планируя ее продвижение на рынок, могут выбрать одну из стратегий – *push-маркетинга* (проталкивающего маркетинга) или *pull-маркетинга* (вовлекающего маркетинга), или комбинацию из них на определенных этапах продвижения. Основное различие между этими двумя стратегиями – в распределении усилий на продвижение. При выборе стратегии *push-маркетинга* задача производителя инновационной продукции состоит в том, чтобы выстроить разветвленную и эффективную сеть торго-

вых посредников с целью привлечения потенциальных потребителей. Стратегия *pull-маркетинга* предполагает, что производитель инновационной продукции так самостоятельно формирует спрос на инновационную продукцию, что потенциальные потребители сами проявляют заинтересованность в ней. В условиях жесткой конкурентной борьбы между производителями инновационной продукции стратегия *pull-маркетинга* постепенно вытесняет стратегию *push-маркетинга*, становясь наиболее эффективным способом ведения бизнеса [14].

Формирование и расходование бюджета субъекта хозяйствования на продвижение ИП является сложным этапом, что связано с крупными затратами на ее разработку и высоким риском «непринятия» ее рынком. К расходам на продвижение инновационной продукции на рынок относят: транспортировка (оплата тарифов); страхование; хранение продукции в пути; складирование; упаковку; расфасовку, маркировку; оплату пошлин и налогов; транспортно-экспедиторское обслуживание в целом; расходы на реализацию продукции: на оплату торгово-посреднических услуг; на содержание сбытовой сети; на стимулирование деятельности дилеров; на обеспечение рыночных позиций; расходы на предоставление услуг потребителям: на организацию технического обслуживания, создание и содержание станций обслуживания; на оказание услуг в связи с установкой и вводом продукта в эксплуатацию; ремонтные работы [13].

Следующим этапом в процессе продвижения ИП на рынок выделим этап определения возможностей «дотянуться» до потенциальных потребителей в повседневной жизни путем установления контактов с ними и привлечения их там, где они живут, работают и потребляют продукцию, не отрывая от выполняемых ими действий. Такое воздействие на потребителей возможно благодаря построению разветвленной сети формальных и неформальных (в случае перегрузки формальных) информационных каналов. Информирование включает в себя рекламу продукции, участие в выставках, семинарах, непосредственные переговоры с потенциальными потребителями и другие способы продвижения продукции [12].

Установив контакт с потенциальными потребителями, целесообразно перейти к следующим этапам – разработке ценовой политики и рыночным испытаниям, которых выделяют два вида: имитационные и пробный сбыт [15].

Проникнув на рынок, ИП может быть принятой потребителями или отвергнутой, о чем будут свидетель-

ствовать результаты анализа ее конкурентоспособности. Если реакция потребителей окажется положительной, следует разработать программу продвижения на рынок «готовой» ИП. На этом же этапе можно принять заказы и заключить контракты на поставку ИП. При этом могут быть выявлены «платформы роста» – направления повышения конкурентоспособности ИП за счет факторов (ценовых и неценовых), выдвигаемых самими потребителями. Если же потребители отреагировали не так активно, как этого ожидал субъект, продвигающий ИП, он может принять решение о ее доработке до необходимого уровня «готовности» либо скорректировать методы ее продвижения на рынок.

Потребители оценивают ИП не только исходя из ее желаемых характеристик, например, современного дизайна, но еще и с учетом того, как эти характеристики помогают в конкретной жизненной ситуации. Потребители становятся информаторами, которые распространяют положительную информацию и рекомендации, объясняя другим ценность ИП с их точки зрения и на их языке. Потребители вовлекаются в процесс продвижения ИП на рынок, учатся пользоваться ею и сознательно делятся своими чувствами и мнениями с другими субъектами. Вовлечение ИП в хозяйственную практику превращается в массовое свободное и открытое движение.

## ВЫВОДЫ

На основе критического анализа теоретических и практических подходов к продвижению готовой продукции на целевой рынок, которые представлены в публикациях отечественных и зарубежных ученых, в данном исследовании углублена сущность термина «процесс продвижения инновационной продукции на рынок», а также выделены его цели и особенности организации этапов.

Предложенный подход к организации и реализации этапов процесса продвижения инновационной продукции на рынок может быть использован субъектами хозяйствования, осуществляющими позиционирование инновационной продукции, в том числе разработанной впервые.

В связи с этим пошагово рассмотрены этапы:

- ✦ формирования рынка, на который планируется продвинуть инновационную продукцию;
- ✦ идентификации субъектов, участвующих в продвижении.

Результаты анализа различных вариантов структуры процесса продвижения ИП на рынок свидетельствуют о том, что выделяемые авторами этапы продвижения носят управленческий характер, что свидетельствует о неразрывной взаимосвязи этапов продвижения и этапов управления процессом продвижения. Невозможно продвигать ИП на рынок без одновременного управления этим процессом. Вследствие установления такой зависимости в дальнейших исследованиях найдут отражение особенности управления процессом продвижения инновационной продукции на рынок. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л. Е. Маркетинг / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 136.

2. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегия, планы, структуры / Е. П. Голубков. – М. : Дело, 1995. – С. 37.

3. Гольдштейн Г. Я. Маркетинг : учеб. пособ. [для магистр.] / Г. Я. Гольдштейн, А. В. Катаев. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1999. – 107 с.

4. Петросян А. Д. Методы продвижения продукции в анализ-системе маркетинга промышленных корпораций / А. Д. Петросян // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2008/6/Petrosyn/Petrosyn%20.pdf>

5. Попов Е. В. Продвижение товаров и услуг / Е. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 7.

6. Сергеева Е. А. Конкурентоспособность группы компаний «Русская традиция» на рынке пива России / Е. А. Сергеева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 94 – 101.

7. Современный экономический словарь [сост. Б. А. Райсберг и др.]. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

8. Соловьев Б. А. Маркетинг / Б. А. Соловьев. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 195, 198.

9. Kotler P. Marketing Management. / P. Kotler, K. Keller. – New Jersey : Pearson, 2011. – 816 p.

10. Хоскинг А. Курс предпринимательства : пер. с англ / А. Хоскинг ; ред. и предисл. Рыбалкина В. – М. : Междунар. отношения. – С. 22.

11. Толковый словарь Ожегова / [сост. С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова]. – М. : Азъ, 1949 – 1992 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ozhegov.info/slovar/>

12. Йохимштайлер Э. Увидеть очевидное. Как обнаружить и реализовать стратегию роста компании, основанную на инновационных продуктах / Э. Йохимштайлер. – Мн. : Гревцов Паблицер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer\\_advantage.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer_advantage.htm)

13. Кравченко В. Н. Методы формирования источников финансирования процесса продвижения инновационной продукции на рынок : [сб. науч. тр. / под общ. ред. П. В. Егорова] / В. Н. Кравченко Т. И. Кравченко // Финансы, учет, банки. – Донецк : Норд-Пресс, 2009. – Вып. 1 (15). – С. 86 – 96.

14. The potential of market-pull instruments for promoting innovation in environmental characteristics : executive summary / Directorate General Environment European Commission. – February, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation\\_technology/pdf/market\\_pull\\_exec\\_summary.pdf](http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation_technology/pdf/market_pull_exec_summary.pdf)

15. Кравченко Т. И. Концепция организационного механизма управления процессом продвижения инновационной продукции на рынок / Т. И. Кравченко // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 3 (57). – С. 284 – 291.

## REFERENCES

Basovskiy, L. E. *Marketing* [Marketing.]. Moscow: INFRA-M, 1999.

Golubkov, E. P. *Marketing: strategii, plany, struktury* [Marketing: стратегии, планы, структуры]. Moscow: Delo, 1995.

Goldshhteyn, G. Ya., and Kataev, A. V. *Marketing* [Marketing.]. Taganrog: Izd-vo TRTU, 1999.

Kotler, P., and Keller, K. *Marketing Management*. New Jersey: Pearson, 2011.

Khosking, A. *Kurs predprinimatelstva* [The course of business]. Moscow: Mezhdunar. otnosheniia.

Kravchenko T. I. Kravchenko, V. N. "Metody formirovaniia istochnikov finansirovaniia protsessa prodvizheniia innovatsionnoy produktii na ryнок" [Methods of forming the sources of financing for promotion of innovative products to the market]. *Finansy, uchet, banki*, no. 1(15) (2009): 86-96.

Kravchenko, T. Y. "Kontseptsiya orhanyzatsyonnoho mekhanizmu upravleniya protsessom prodvyzheniya ynnovatsyonnoi produktii na ryнок" [The concept of organizational process con-

trol mechanism promoting innovative products to market]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(57) (2011): 284-291.

Petrosian, A. D. "Metody prodvizheniia produktii v analiz-sisteme marketinga promyshlennykh korporatsiy" [Methods of promoting products in the analysis, the marketing system of industrial corporations]. <http://www.auditfn.com/fin/2008/6/Petrosyn/Petrosyn%20.pdf>.

Popov, E. V. *Prodvizhenie tovarov i uslug* [Promotion of products and services]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Solovev, B. A. *Marketing* [Marketing]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Sergeeva, E. A. "Konkurentosposobnost grupy kompaniy «Russkaia traditsiia» na rynke piva Rossii" [The competitiveness of the group of companies "Russian tradition" in the Russian beer market]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2010): 94-101.

*Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.

"Tolkovyy slovar Ozhegova" [Dictionary Ozhegova]. <http://ozhegov.info/slovar/>

"The potential of market-pull instruments for promoting innovation in environmental characteristics : executive summary". [http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation\\_technology/pdf/market\\_pull\\_exec\\_summary.pdf](http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation_technology/pdf/market_pull_exec_summary.pdf)

Yokhimshtayler, E. "Uvidet ochevidnoe. Kak obnaruzhit i realizovat strategiiu rosta kompanii, osnovannuiu na innovatsionnykh produktakh" [See the obvious. How to find and implement the growth strategy of the company, based on innovative products]. [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer\\_advantage.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer_advantage.htm)

УДК 338.12.017

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ФІНАНСУВАННЯ

АНДРОСЮК Г. М., КАЧУР Н. В., МАСЛОВ В. П.

УДК 338.12.017

### Андросюк Г. М., Качур Н. В., Маслов В. П. Моделювання процесу науково-технічних та інноваційних розробок залежно від умов фінансування

Для України питання пошуку джерел фінансування і трансферу технологій, збільшення обсягів високотехнологічної промисловості є актуальним. Метою статті була розробка графічної моделі процесу створення інновацій залежно від умов фінансування. Автори запропонували логістичний підхід до моделювання процесу створення інновацій залежно від ресурсів. Методи графічного диференціювання показали, що найбільш ефективною є середня частина другого періоду створення інновацій. Цей період також є найбільш привабливим для комерціалізації та трансферу результатів наукових досліджень. Описана перспективна структура віртуальних офісів трансферу технологій побудована на досягненнях нових інформаційних технологій, які працюють у безперервному режимі.

**Ключові слова:** логістична модель, графічне диференціювання, трансфер технологій, віртуальний офіс.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 7.

**Андросюк Галина Миколаївна** – молодший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)  
**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Качур Наталія Володимирівна** – молодший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)  
**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Маслов Володимир Петрович** – доктор технічних наук, старший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)

**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

УДК 338.12.017

### Андросюк Г. М., Качур Н. В., Маслов В. П. Моделирование процесса научно-технических и инновационных разработок в зависимости от условий финансирования

Для Украины вопрос о поиске источников финансирования и трансфера технологий, увеличения объемов высокотехнологической промышленности является актуальным. Целью статьи являлась разработка графической модели процесса создания инноваций в зависимости от условий финансирования. Авторы предложили логистический подход к моделированию процесса создания инноваций в зависимости от ресурсов. Методы графического дифференцирования показали, что наиболее эффективной является средняя часть второго периода создания инноваций. Этот период также является наиболее привлекательным для коммерциализации и трансфера результатов научных исследований. Описана перспективная структура виртуальных офисов трансфера технологий, построенная на достижениях новых информационных технологий, работающих в непрерывном режиме.

**Ключевые слова:** логистическая модель, графическое дифференцирование, трансфер технологий, виртуальный офис.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

**Андросюк Галина Николаевна** – младший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Качур Наталья Владимировна** – младший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Маслов Владимир Петрович** – доктор технических наук, старший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

UDC 338.12.017

### Androsyuk G. N., Kachur N. V., Maslov V. P. Modelling the Process of Scientific and Technical and Innovation Developments Depending on Financing Conditions

The issues of the search for the sources of financing and technology transfer and increase of volumes of high-technology industry are quite urgent for Ukraine. The goal of the article is development of a graphical model of the process of creation of innovations depending on financing conditions. The authors offered a logistical approach to modelling the process of creation of innovations depending on resources. Methods of graphical differentiation showed that the most efficient is the middle part of the second period of creation of an innovation. This period is also the most attractive for commercialisation and transfer of the results of scientific research. The article describes a prospective structure of virtual offices of technology transfer based on achievements of new information technologies that operate in a continuous mode.

**Key words:** logistical model, graphical differentiation, technology transfer, virtual office.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

**Androsyuk Galina N.** – Junior Researcher, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Kachur Nataliya V.** – Junior Researcher, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Maslov Vladimir P.** – Doctor of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

trol mechanism promoting innovative products to market]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(57) (2011): 284-291.

Petrosian, A. D. "Metody prodvizheniia produktii v analiz-sisteme marketinga promyshlennykh korporatsiy" [Methods of promoting products in the analysis, the marketing system of industrial corporations]. <http://www.auditfn.com/fin/2008/6/Petrosyn/Petrosyn%20.pdf>.

Popov, E. V. *Prodvizhenie tovarov i uslug* [Promotion of products and services]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Solovev, B. A. *Marketing* [Marketing]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Sergeeva, E. A. "Konkurentosposobnost grupy kompaniy «Russkaia traditsiia» na rynke piva Rossii" [The competitiveness of the group of companies "Russian tradition" in the Russian beer market]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2010): 94-101.

*Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.

"Tolkovyy slovar Ozhegova" [Dictionary Ozhegova]. <http://ozhegov.info/slovar/>

"The potential of market-pull instruments for promoting innovation in environmental characteristics : executive summary". [http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation\\_technology/pdf/market\\_pull\\_exec\\_summary.pdf](http://ec.europa.eu/environment/enveco/innovation_technology/pdf/market_pull_exec_summary.pdf)

Yokhimshtayler, E. "Uvidet ochevidnoe. Kak obnaruzhit i realizovat strategiiu rosta kompanii, osnovannuiu na innovatsionnykh produktakh" [See the obvious. How to find and implement the growth strategy of the company, based on innovative products]. [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer\\_advantage.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/consumer_advantage.htm)

УДК 338.12.017

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК ЗАЛЕЖНО ВІД УМОВ ФІНАНСУВАННЯ

АНДРОСЮК Г. М., КАЧУР Н. В., МАСЛОВ В. П.

УДК 338.12.017

### Андросюк Г. М., Качур Н. В., Маслов В. П. Моделювання процесу науково-технічних та інноваційних розробок залежно від умов фінансування

Для України питання пошуку джерел фінансування і трансферу технологій, збільшення обсягів високотехнологічної промисловості є актуальним. Метою статті була розробка графічної моделі процесу створення інновацій залежно від умов фінансування. Автори запропонували логістичний підхід до моделювання процесу створення інновацій залежно від ресурсів. Методи графічного диференціювання показали, що найбільш ефективною є середня частина другого періоду створення інновацій. Цей період також є найбільш привабливим для комерціалізації та трансферу результатів наукових досліджень. Описана перспективна структура віртуальних офісів трансферу технологій побудована на досягненнях нових інформаційних технологій, які працюють у безперервному режимі.

**Ключові слова:** логістична модель, графічне диференціювання, трансфер технологій, віртуальний офіс.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 7.

**Андросюк Галина Миколаївна** – молодший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)  
**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Качур Наталія Володимирівна** – молодший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)  
**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Маслов Володимир Петрович** – доктор технічних наук, старший науковий співробітник, Інститут фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України (пр. Науки, 41, Київ, 03028, Україна)  
**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

УДК 338.12.017

### Андросюк Г. М., Качур Н. В., Маслов В. П. Моделирование процесса научно-технических и инновационных разработок в зависимости от условий финансирования

Для Украины вопрос о поиске источников финансирования и трансфера технологий, увеличения объемов высокотехнологической промышленности является актуальным. Целью статьи являлась разработка графической модели процесса создания инноваций в зависимости от условий финансирования. Авторы предложили логистический подход к моделированию процесса создания инноваций в зависимости от ресурсов. Методы графического дифференцирования показали, что наиболее эффективной является средняя часть второго периода создания инноваций. Этот период также является наиболее привлекательным для коммерциализации и трансфера результатов научных исследований. Описана перспективная структура виртуальных офисов трансфера технологий, построенная на достижениях новых информационных технологий, работающих в непрерывном режиме.

**Ключевые слова:** логистическая модель, графическое дифференцирование, трансфер технологий, виртуальный офис.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

**Андросюк Галина Николаевна** – младший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Качур Наталья Владимировна** – младший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Маслов Владимир Петрович** – доктор технических наук, старший научный сотрудник, Институт физики полупроводников им. В. Е. Лашкарева НАН Украины (пр. Науки, 41, Киев, 03028, Украина)

**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

UDC 338.12.017

### Androsyuk G. N., Kachur N. V., Maslov V. P. Modelling the Process of Scientific and Technical and Innovation Developments Depending on Financing Conditions

The issues of the search for the sources of financing and technology transfer and increase of volumes of high-technology industry are quite urgent for Ukraine. The goal of the article is development of a graphical model of the process of creation of innovations depending on financing conditions. The authors offered a logistical approach to modelling the process of creation of innovations depending on resources. Methods of graphical differentiation showed that the most efficient is the middle part of the second period of creation of an innovation. This period is also the most attractive for commercialisation and transfer of the results of scientific research. The article describes a prospective structure of virtual offices of technology transfer based on achievements of new information technologies that operate in a continuous mode.

**Key words:** logistical model, graphical differentiation, technology transfer, virtual office.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

**Androsyuk Galina N.** – Junior Researcher, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** androsyuk\_g@bk.ru

**Kachur Nataliya V.** – Junior Researcher, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** natalyachur@gmail.com

**Maslov Vladimir P.** – Doctor of Sciences (Engineering), Senior Research Fellow, V. E. Lashkaryov Institute of Semiconductor Physics of NAS of Ukraine (pr. Nauky, 41, Kyiv, 03028, Ukraine)

**E-mail:** maslov@isp.kiev.ua

Для України питання пошуку джерел фінансування, механізмів трансферу та комерціалізації науки, підвищення рівня наукоємності виробництва, роль та місце держави в науково-технічному та інноваційному розвитку є актуальними і потребують постійного розвитку. Особливий інтерес представляє механізм трансферу та комерціалізації. Відомо, що існують лінійна та інтерактивна моделі трансферу технологій [1], проте вони не відображають вплив умов фінансування на результативність наукових розробок і визначення оптимальних етапів для здійснення трансферу технологій та забезпечення комерціалізації результатів науково-дослідних розробок (НДР).

Метою роботи було розроблення графічної моделі процесу науково-технічних та інноваційних розробок залежно від умов фінансування і визначення з її допомогою найбільш сприятливих етапів для початку комерціалізації або здійснення трансферу розроблених технологій.

Ще в 1911 р. Й. Шумпетер назвав головною умовою розвитку суспільства конкуренцію та освоєння інновацій і створив лінійну модель трансферу технологій, яка полягає в тому, що інноваційний процес складається з послідовних етапів: 1) науковий пошук і винахідницька активність науковців; 2) розвиток економіки відбувається за рахунок використання підприємцями інноваційних рішень зі створення нових продуктів та процесів. Таким чином, інноваційний процес починається з винаходу та закінчується інновацією, що дає прибуток. Трансфер технологій (передача інформації про інновацію) відбувається на кожному переході від стадії до стадії, через те, що кожним процесом займаються різні люди і ця передача інформації є невід'ємною частиною інноваційного про-

цесу. Але при всій логічності відомих моделей, починаючи з лінійної та закінчуючи нелінійною інтегрованою моделлю [2], у них не відображено впливу ресурсів (фінансових, людських та ін.) на ефективність цього процесу. Крім того, у цих моделях вважається, що науковий пошук і винахідницька активність відбуваються начебто за межами економіки. Але в наш час науково-технічні дослідження потребують значних фінансових ресурсів, і тому такі моделі не дають відповіді на питання щодо впливу ресурсів на прискорення інноваційного процесу.

Подальший розвиток моделей інноваційного процесу надано в табл. 1 роботи [3].

Аналіз табл. 1 показує, що відомі моделі не розглядають вплив фінансових та інших ресурсів на ефективність та прискорення інноваційного процесу.

У даній роботі нами було обрано логістичний підхід, який за найбільш загальним визначенням [4] відповідає науковим основам про планування, керування та контроль руху матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів у різних системах. Для достовірності та наочності нами було використано графічне моделювання (S-крива) заміни технологічного параметра залежно від часу, яке наведене у монографії [5]. Цей графік показує, що існує фізичне обмеження (максимальне значення параметрів), яке може бути досягнуте за певний час розробки та поліпшення конкретної технології з урахуванням наданих ресурсів. Якщо уявити, що в цьому прикладі час відіграє роль певного ресурсу, а досягнуті параметри технології – це ефективність інноваційної НДР, то ми маємо типову графічну S-залежність результативності НДР від ресурсу. До ресурсів, які впливають на ефективність НДР, слід віднести не лише час, а і гроші, наявність або відсутність яких має вирішальне значення

Таблиця 1

Розвиток моделей інноваційного процесу

№	Назва	Рік	Характеристика
I	Лінійна	1955 – середина 1960-х	Модель, що підштовхується технологіями ( <i>technology push model</i> ). Простий лінійно-послідовний процес з упором на роль НДДКР та відношенням до ринку лише як до споживача технологічної активності виробництва. Реакція на сигнали ринку слабка
II	Лінійна з упором на ринок	Кінець 1960-х – початок 1970-х	Та ж сама лінійно-послідовна модель, але з упором на важливість ринку ( <i>need pull model</i> ), на потреби якого реагує НДДКР. Інноваційний процес цього покоління підштовхується необхідністю
III	Спряжена	1970-ті – середина 1980-х	Значною мірою це комбінація моделей I та II з акцентом на зв'язку технологічних можливостей з потребами ринку ( <i>coupling model</i> )
IV	Японська (передового досвіду)	Середина 1980-х – теперішній час	Акцент уваги на паралельній діяльності інтегрованих груп і зовнішніх горизонтальних та вертикальних зв'язках. Паралельна робота над ідеєю груп спеціалістів у декількох напрямках. Підхід прискорює вирішення задач, що важливе для швидкого виходу на ринок. Розв'язання задач по моделі сприяє форма підготовки кадрів, заснована на випуску не окремих інженерів, а укомплектованої команди спеціалістів, що готові як до створення нової фірми, так і до роботи в великих корпораціях
V	Нелінійна інтегрована модель	Теперішній час і далі	Стратегічна інтеграція та встановлення зв'язків ( <i>strategic networking model</i> ). До паралельного процесу додаються нові функції. НДДКР йде з використанням наднових інформаційних систем, Інтернету і т. п. Новатори обмінюються електронними даними з партнерами, постачальниками і, значною мірою, із споживачами

у проведенні досліджень, та інше. Такий графічний метод нами був використаний у подальшому для аналізу етапів науково-дослідних робіт, впливу фінансування на результативність НДР і пошуку оптимальних умов для комерціалізації та трансферу технологій.

У першу чергу варто розглянути та визначити характерні основні етапи виконання НДР (рис. 1).

#### Результативність НДР

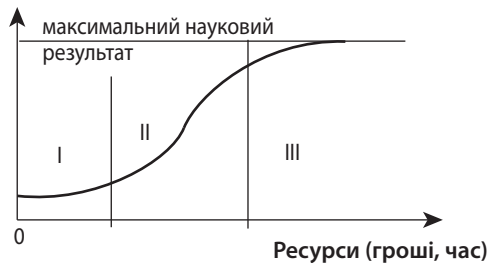


Рис. 1. Залежність та етапи результативності виконання НДР від ресурсів

Слід відзначити, що фінансування НДР не може виникнути на позначці «0». Це зумовлено тим, що на початку здійснення проекту завжди, окрім ідеї винаходу, існує певний «багаж знань» – науковий доробок, який було створено колективом за минулі роки роботи в цьому напрямку. Цей доробок, з одного боку, дає можливість колективу розпочати виконання НДР, а з іншого боку, – дає переваги перед іншими учасниками конкурсу на фінансування роботи.

На графіку можна виділити три типові основні етапи НДР залежно від результативності виконання робіт. *Перший етап* відповідає «інкубаційному» періоду, коли відбувається накопичення матеріально-технічної бази та збір інформації. Фінансування на цьому етапі витрачається на закупівлю матеріалів та обладнання, проведення патентно-інформаційних досліджень, підбір персоналу, обрання ідеї та шляхів виконання та інше. Цей етап існує в кожному проекті, оскільки без нього неможливо виконувати подальшу роботу, хоч на цьому етапі результати майже відсутні.

*Другий етап* відповідає найбільш продуктивній та інтенсивній роботі колективу і ефективність використання ресурсів суттєво зростає. На цьому етапі вже окреслюються загальні результати досліджень, з'являються експериментальні зразки, уже можна прогнозувати ефективність виконання НДР і перспективи використання отриманих результатів в промисловому виробництві. За умов державного фінансування розробки саме на цьому етапі варто почина-

ти шукати інвесторів для подальших досліджень або ж створювати базу для впровадження результатів робіт.

*Третій етап* характеризується тим, що кожен новий результат або поліпшення кількісного параметра технології чи приладу потребує вкладення суттєво більших ресурсів. На цьому етапі проводити дослідження вже не має сенсу, оскільки початкова ідея себе вичерпала. У таких випадках розумним шляхом є передача результатів робіт у промислове використання. Подальші дослідження можуть проводитися лише з появою нової ідеї, але це вже буде нова S-крива, якій будуть притаманні теж типові етапи (див. рис. 1).

Наведені типові етапи здійснення інноваційних досліджень можливі лише за умови своєчасного та повного отримання необхідних ресурсів. Якщо не буде достатнього фінансування, то максимально можливих результатів не буде досягнуто. Тобто результат НДР буде відповідати конкретній точці цієї кривої залежно від виділених ресурсів.

**Д**уже часто у нинішніх умовах кошти виділяються нерівномірно, тобто надходять з розривом у півріччя, а іноді й у рік. У цьому випадку при надходженні коштів обов'язково будуть відбуватися процеси, що характерні для першого, «інкубаційного», періоду. Тобто, певна сума коштів буде витрачена з нових надходжень, а результати залишаться на попередньому рівні. У такій ситуації частина грошей просто втрачається.

При забезпеченні фінансових ресурсів у необхідному обсязі технічний прогрес у обраному напрямку можна пояснити за допомогою графіку (рис. 2).

При достатньому і необхідному надходженні ресурсів, коли ідея 1 досягає фізичного обмеження, починає розроблятися ідея 2, а потім ідея 3 і т. д. Це підтверджено в монографії [5] фактичними результатами ефективності штучних джерел світла, які, починаючи з 1880 р., з парафінової свічки постійно вдосконалювались до флюорисцентних ламп (1970 р.).

#### Результативність НДР

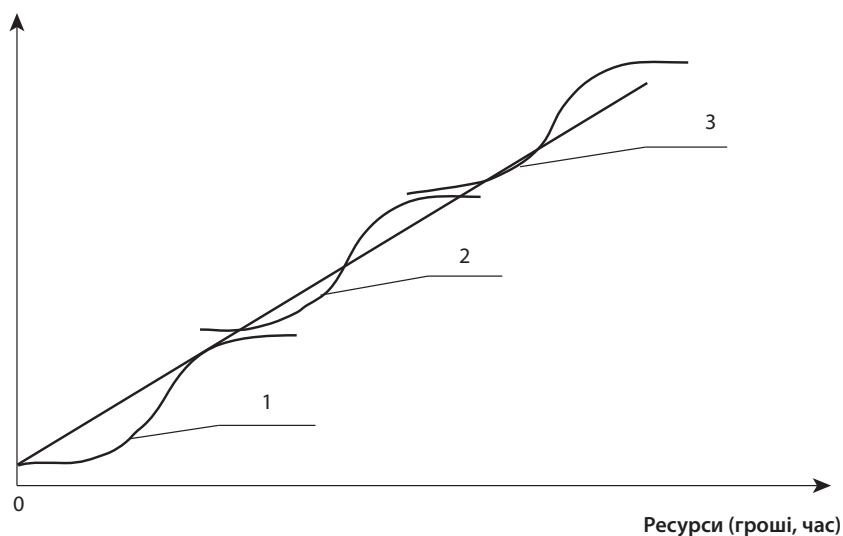


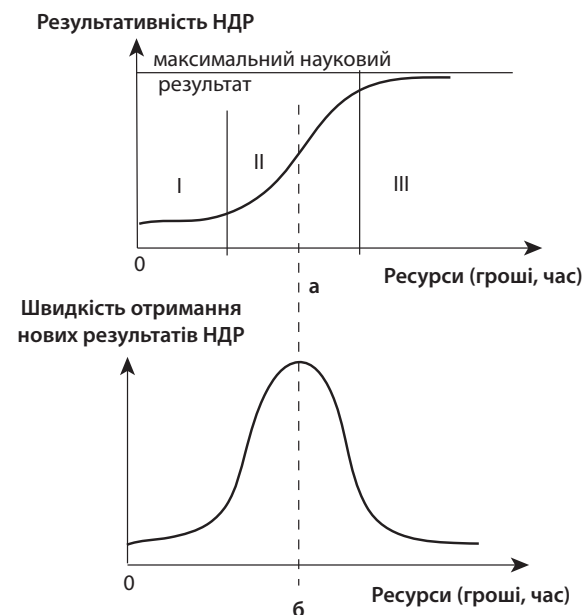
Рис. 2. Технічний прогрес наукового технічного напрямку при необхідному фінансуванні нових ідей (1, 2, 3)

Цей процес продовжується і в наш час за впровадженням світлодіодних джерел освітлення. Аналогічний процес може бути наведено в сучасній електронній промисловості при розробці приладів електронного запису відіоінформації. Якщо в минулому сторіччі запис відеоінформації здійснювався на плівку (ідея 1) шириною 14 мм, а потім 7 мм, то вже на початку нинішнього сторіччя запис здійснювався спочатку на диски (ідея 2), а в останні роки – на «тверду» пам'ять (ідея 3). Таким чином, за останні 50 років було здійснено бурхливий прогрес у цій галузі.

Ці приклади, крім того, показують, що технічний інноваційний прогрес в наш час прискорюється.

Як видно з графіка (див. рис. 2), початок кожної наступної розробки відповідає початку третього етапу попередньої. Це можна пояснити тим, що на момент впровадження у виробництво попередньої ідеї розробники, дивлячись на результати останніх досліджень, починають розробляти нову ідею, яка, відповідно, проходить ті ж самі стадії розробки та, відповідно, приводить до більш суттєвих результатів. Так відбувається науково-технічний прогрес у відповідній галузі.

**П**овернемося до визначення найбільш сприятливих умов комерціалізації розробки. З рис. 1 методами графічного диференціювання можна визначити, що максимальне нарощування результатів на кожну одиницю вкладеного ресурсу припадає на середину другого етапу (рис. 3)



**Рис. 3.** Швидкість зміни результатів НДР (б) на кожну одиницю вкладеного ресурсу на відповідних етапах її виконання (а)

Із рис. 3 можна зробити висновок, що комерційна привабливість та можливість трансферу технологій найбільша в середині другого етапу НДР. При вдалій комерціалізації результатів ідеї 1 розробник має можливість отримати додаткові кошти від інвестора та, передавши ідею 1 на певних вигідних для розробника умовах, започаткувати роботи над ідеєю 2. З економічної точки зору саме середина другого етапу виступає

найбільш вигідною та найменше ризиковою як для інвестора, так і для розробника. Це можна пояснити тим, що на початку другого етапу існує значний ризик для інвестора, оскільки дослідження може не принести бажаних результатів, хоча розробнику досить вигідно саме на початку залучити якомога більше коштів, у кінці ж другого етапу ризику для інвестора майже не існує, проте собівартість самого проекту збільшується, до того ж виникає значна конкуренція між інвесторами за право володіння розробкою, оскільки вже відомі результати досліджень, і винахідник, розуміючи їх вагомість, може значно підвищити вартість продажу розробки. Таким чином, комерціалізація розробки саме в середині другого етапу виступає найбільш прийнятною та економічно обґрунтованою як для винахідника, так і для інвестора.

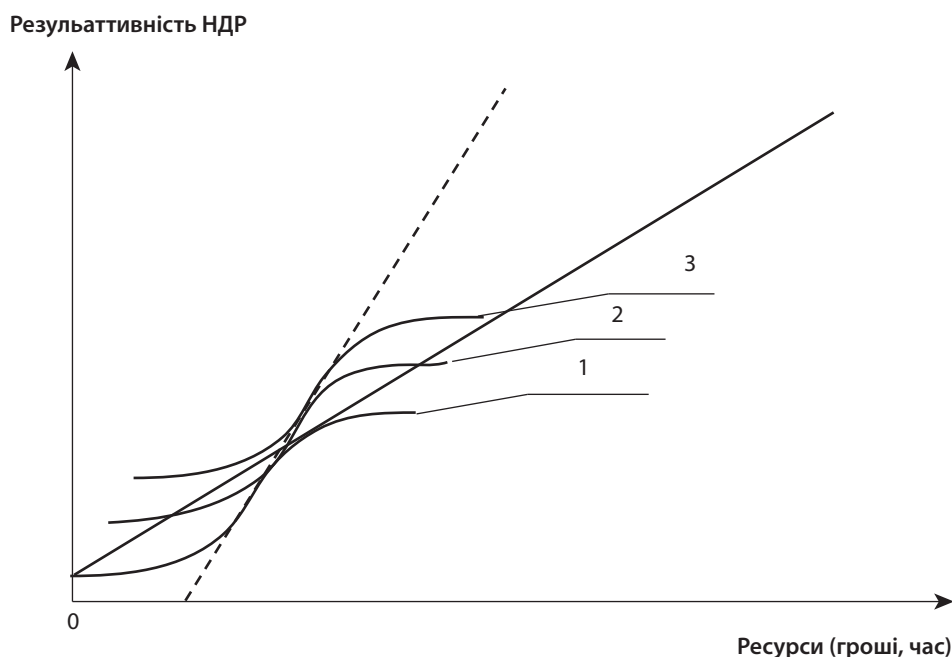
Також, за умови комерціалізації розробки і залучення нових ресурсів саме в середині другого етапу відбувається прискорення науково-технічного прогресу в певній галузі (рис. 4).

З рис. 4 видно, що за умови своєчасного та повного фінансування досліджень та забезпечення комерціалізації їх результатів розробники матимуть можливість розпочати роботи над новими ідеями ще до закінчення етапу (II). Коли прибутки від запровадженої інновації (ідея 1) почнуть знижуватися (третій етап), на ринок вже можна буде представити нову продукцію (ідея 2), яка б задовольнила вимоги покупця. Таким чином, залучення коштів інвестора на стадіях максимальної ефективності розробок дозволяє не лише прискорити науково-технічний прогрес, а й отримати максимальні прибутки за короткий час.

**С**ьогодні у сфері комерціалізації та трансферу технологій завдяки інноваційним технологіям виникли нові рішення. Уже декілька років успішно працює фірма NineSigma (США), яка має розгалужену мережу своїх офісів по всьому світі і, з одного боку, представляє в Інтернеті запити від промислових підприємств на розробку інноваційних технологій, а з іншого боку, пропонує розробникам з усіх країн світу розмістити на їх сайті свої досягнення для пошуку партнерів і здійснення трансферу технологій.

При зацікавленості в комерціалізації розробки та пошуку партнерів і споживачів кожний український науковець має можливість зареєструватись на сайті цієї фірми та постійно отримувати інформаційні повідомлення від неї.

Вперше в Україні, за аналогією зі схемою роботи NineSigma в рамках Державної науково-технічної цільової програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. Інститутом фізики НАН України, Інститутом матеріалознавства ім. І. М. Францевича НАН України, Інститутом фізики напівпровідників ім. В. Є. Лашкарьова НАН України та іншими було створено віртуальний офіс трансферу технологій. На сайті Президії академії наук України працює і надає постійну інформацію за результатами виконання проектів цієї Програми, починаючи з перших її етапів, портал «Нанотехнології та наноматеріали» [6, 7]. Такі віртуальні інформаційні технології з використанням можливостей Інтернету дозволяють забезпечити залучення коштів потенційних інвесторів і прискорити науково-технічний прогрес.



**Рис. 4. Прискорення науково-технічного прогресу (пунктирна пряма) при використанні механізмів комерціалізації та трансферу на стадіях максимальної ефективності розробок**

#### ВИСНОВКИ

1. Запропоновано логістичний підхід до моделювання процесу науково-технічних та інноваційних розробок залежно від умов фінансування.

2. Методами графічного диференціювання графіку залежності ефективності розробки від ресурсу показано, що найбільш ефективним і результативним є середня частина другого етапу; цей період є найбільш привабливим для комерціалізації та трансферу результатів НДР. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / Под ред. Н. М. Фонштейна. – М.: АНХ. – 1999. – 358 с.

2. Инновационная экономика: монография / Под ред. А. А. Дынкина, Н. И. Ивановой. – М.: Наука, 2004. – 352 с.

3. Лихолетов А. В. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А. В. Лихолетов, В. В. Лихолетов, М. А. Пестунов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9(147). – С. 19 – 27.

4. Панасенко Е. В. Логистика: персонал, технологии, практика / Е. В. Панасенко. – Москва: Инфра-Инженерия, 2011. – С. 224.

5. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю: монографія / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні / За ред. П. М. Цибульова. – К.: «КІС», 2005. – 448 с.

6. Фесенко О. М. Спосіб створення електронного центру віртуального офісу (віртуальних офісів) трансферу технологій / О. М. Фесенко, В. В. Тищенко, В. П. Маслов, О. О. Склярєнко, А. В. Рагуля, Г. Г. Луговська, Г. М. Андросюк, Ю. П. Кияк / Патент України на корисну модель № 62271 від 29.12.2012 р., опубл. 25.08.2011 р., бюл. № 16.

7. Склярєнко О. О. Шляхи та механізми комерціалізації результатів науково-технічних проєктів, виконаних в рамках державних програм / О. О. Склярєнко, В. П. Мас-

лов, Н. В. Качур, Г. М. Андросюк // Проблеми науки. – 2012. – № 9. – С. 15 – 21.

#### REFERENCES

Fesenko, O. M., Tyshchenko, V. V., and Maslov, V. P. "Sposib stvorennia elektronnoho tsentru virtualnoho ofisu (virtualnykh ofisiv) transferu tekhnologii" [Method of creating an electronic center virtual office (virtual office) technology transfer]. *Patent Ukrainy na korysnu model № 62271 vid 29.12.2012 r.*, 2011.

*Innovatsionnaia ekonomika* [An innovative economy]. Moscow: Nauka, 2004.

Likholetov, A. V., Likholetov, V. V., and Pestunov, M. A. "Strategii, modeli i formy kommertsializatsii obektiv intelektualnoy sobstvennosti" [Strategies, models and forms of commercialization of intellectual property]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 9(147) (2009): 19-27.

Panasenko, E. V. *Logistika: personal, tekhnologii, praktika* [Logistics personnel, technology, and practice]. Moskva: Infra-Inzheneriia, 2011.

Skliarenko, O. O., Maslov, V. P., and Kachur, N. V. "Shliakhy ta mekhanizmy komertsializatsii rezultativ naukovo-tekhnichnykh proektiv, vykonanykh v ramkakh derzhavnykh proqram" [Pathways and mechanisms for commercialization of R & D projects carried out under government programs]. *Problemy nauky*, no. 9 (2012): 15-21.

*Transfer tekhnologiy i effektivnaia realizatsiia innovatsiy* [Transfer of technology and efficient implementation of innovations]. Moscow: ANKh, 1999.

Tsybuluyov, P. M., Chebotaryov, V. P., and Zinov, V. H. *Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu* [Intellectual Property Management]. Kyiv: KIS, 2005.



# СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

ПАПП В. В.

УДК 334.012.64

## Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні

Метою статті є дослідження стану й тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні в умовах сьогодення, оцінка основних недоліків і визначення перспектив розвитку. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці учених, у статті проаналізовано системні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. У процесі дослідження визначено пріоритетні напрями державної підтримки розвитку малого підприємництва загальносистемного характеру, а також специфічні заходи державної підтримки розвитку малого підприємництва. Обґрунтовано та надано рекомендації щодо підвищення ефективності підтримки та визначення стратегічних перспектив розвитку малого підприємництва в Україні. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка механізму інституційної підтримки малого підприємництва в Україні, що дозволить активізувати підприємницьку активність.

**Ключові слова:** мале підприємництво, малі підприємства, фінансовий результат діяльності малих підприємств, державна підтримка, суб'єкт господарювання, фінансування, види економічної діяльності.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Папп Василь Васильович** – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

**E-mail:** papw@rambler.ru

УДК 334.012.64

## Папп В. В. Современное состояние и тенденции развития малого предпринимательства в Украине

Целью статьи является исследование состояния и тенденций развития малого предпринимательства в Украине в условиях нынешнего времени, оценка основных недостатков и определение перспектив развития. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ученых, в статье проанализированы системные проблемы развития малого предпринимательства в Украине. В процессе исследования определены приоритетные направления государственной поддержки развития малого предпринимательства общесистемного характера, а также специфические мероприятия государственной поддержки развития малого предпринимательства. Обоснованы и предоставлены рекомендации относительно повышения эффективности поддержки и определения стратегических перспектив развития малого предпринимательства в Украине. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка механизма институциональной поддержки малого предпринимательства в Украине, которая позволит активизировать предпринимательскую активность.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, малые предприятия, финансовый результат деятельности малых предприятий, государственная поддержка, субъект хозяйствования, финансирование, виды экономической деятельности.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Папп Василий Васильевич** – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

**E-mail:** papw@rambler.ru

UDC 334.012.64

## Papp V. V. Modern State and Tendencies of Development of Small Entrepreneurship in Ukraine

The article studies the state and tendencies of development of small entrepreneurship in Ukraine in modern conditions, assesses main shortcomings and identifies prospects of development. While analysing, systematising and generalising scientific works of scientists, the article analyses system problems of development of small entrepreneurship in Ukraine. In the process of the study the article identifies priority directions of state support of development of small entrepreneurship of the general system character and also specific measures of state support of development of small entrepreneurship. The article justifies and provides recommendations with respect to increase of efficiency of support and identification of strategic prospects of development of small entrepreneurship in Ukraine. Prospect of further study in this direction is development of a mechanism of institutional support of small entrepreneurship in Ukraine, which would allow activation of entrepreneurial activity.

**Key words:** small entrepreneurship, small companies, financial result of activity of small companies, state support, economic subject, financing, types of economic activity.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Papp Vasilij V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

**E-mail:** papw@rambler.ru

На сучасному етапі становлення ринкового середовища в Україні особливе значення має розвиток малого підприємництва. Саме малі підприємства, що не вимагають великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найшвидше і економічно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчими товарами в умовах дестабілізації економіки і обмеженості фінансових ресурсів.

Мале підприємництво відіграє важливу роль в економічному і соціальному житті розвинених країн, де на його частку припадає до 70% валового національного продукту.

Актуальність цієї теми визначена в першу чергу об'єктивно важливою роллю малого підприємництва в сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці, перехід до якої є головним вектором реформ в Україні. Мале підприємництво є важливою складовою ринкового господарства, невід'ємним елементом конкурентного механізму. Це зумовлено тим, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат.

Значним є науковий доробок українських учених, які багато в чому сприяли розвитку малого бізнесу України. Це, насамперед, Т. А. Говорушко, Е. П. Милявська, Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, А. А. Мартинюк, Т. В. Черняк, Н. А. Малиш та ін.

Зокрема, Балановська Т. І., Гоголя О. П., Тужик К. Л. розглядають важливість ролі держави в стимулюванні підприємницької активності, взаємодію інституту підприємництва з іншими структурними елементами суспільства [2].

Немченко А. Б. вбачає дієву підтримку малого підприємництва через створення та функціонування бізнес-інкубаторів як складового елементу інноваційної інфраструктури в сучасних умовах [6].

Пивоваров М. вважає одним із факторів успішної роботи малого та середнього бізнесу стан інфраструктури, яка забезпечує його ефективне функціонування [8].

Асанов Р. Е., Ганущак Л. М., Кашуба Я. М., вбачають розвиток малого підприємництва через формування інноваційної інфраструктури в Україні [1, 3, 5].

Метою статті є дослідження стану і тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні в умовах сьогодення, оцінка основних недоліків і визначення перспектив розвитку.

**У** країна, як самостійна, суверенна держава гарантує нині усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права, створює рівні можливості для функціонування, доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

Мале підприємництво, що оперативіно реагує на зміну кон'юнктури ринку, надає економіці необхідну гнучкість. Малі компанії здатні оперативіно реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Малий бізнес вносить істотний вклад у формування конкурентного середовища. Це один з провідних секторів, що багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту.

Необхідно відмітити, що економічний ризик у сфері малого підприємництва, як правило, вище, і «життєвий цикл» малих підприємств зазвичай коротше, ніж великих компаній. Навіть у економічно розвинених країнах невеликі підприємства відчувають низку характерних труднощів.

Так, малі фірми найчастіше програють великим у боротьбі за кредити. Банки відмовляють малим фірмам у позиках, а якщо і дають, то під високі відсотки, що призводить до зростання собівартості продукції і гальмує модернізацію виробництва через нестачу коштів.

Розвиток будь-якої форми підприємництва залежить в основному від двох основних умов: внутрішньої економічної ситуації в країні в цілому та її регіонах і здатності конкретного підприємця використати дані йому права для реалізації своїх господарських цілей.

Чинником, що обумовлює високу соціальну значущість малого підприємництва, є той факт, що за своїм характером мале підприємництво ґрунтується на

врахуванні місцевих потреб, інтересів, з орієнтацією на локальні ринки, спирається на історичні та багатовікові культурні традиції країни, різноманіття існуючих культур і наближає за характером стосунків усередині підприємства до сімейних. За рахунок меншого масштабу малі підприємства виявляються гнучкішими до змінних економічних умов і більшою мірою здатні реагувати на коливання споживчого попиту.

На жаль, сьогодні в Україні відсутній дієвий механізм підтримки, розвитку і захисту малого бізнесу і малого підприємництва. Про це свідчать недоліки і складнощі, що зустрічаються в процесі функціонування підприємств бізнесу. Тому перед урядом, зацікавленими організаціями відкривається широке поле діяльності. При цьому синхронно слід розвивати як державну систему підтримки бізнесу, так і ініціативу підприємців, малих, середніх підприємств по об'єднанню зусиль у сфері державно-фінансової діяльності.

У ході нового етапу економічних реформ, що почався в Україні, особливо важливим стає знаходження додаткових резервів підвищення ефективності господарського механізму, вжиття кардинальних заходів по створенню умов для виходу країни з кризової ситуації. Пошук же найбільш прийнятних для України методів оздоровлення економіки в першу чергу приводить до необхідності звернутися до світового досвіду вирішення цих проблем. Серед цілого ряду різноманітних чинників економічного зростання найбільш значимим вважають умілу реалізацію підприємницького потенціалу громадян країни, ефективне використання в економічному механізмі самостійної господарської ініціативи людини, визнання підприємництва незамінною силою господарської динаміки, конкурентоспроможності та громадського процвітання.

Існуючі на сьогодні концепції характеризують підприємництво в трьох напрямках:

- 1) доступність різних видів ресурсів і можливість ними розпоряджатися з метою отримання прибутку при постійній наявності чинника ризику і невизначеності кінцевого результату діяльності;
- 2) ефективне управління і організація виробничого процесу з постійним і широким використанням нововведень;
- 3) особлива новаторська, творча поведінка господарюючого суб'єкта, його заповзятливість, що є рушійною силою економічного процесу.

**О**сновна ж умова можливості існування підприємництва полягає в створенні конкурентного середовища і наданні економічної свободи суб'єкту господарювання. Однією з найважливіших умов виходу України на рівень конкурентоспроможності з підприємствами далекого зарубіжжя є створення найбільш сприятливих умов для формування такої маси малих підприємств, які у своїй сукупності здатні виконувати функції інфраструктури на конкурентній основі. Це мають бути малі підприємства з широким діапазоном соціальної орієнтації, розмірів і роду діяльності. Це можуть бути підприємства з мінімальною чисельністю найманих робітників і без найманих робітників взагалі – сімейні підприємства.

Малі підприємства можуть спеціалізуватися на виготовленні відносно нескладних елементів виробів, склад і номенклатура яких змінюються відповідно до вимог ринку. Потрібні Україні також підприємства, які на договірній основі здійснюють технічне обслуговування і ремонт устаткування, обчислювальної техніки, приладів і апаратури.

Уся ця значна сфера малого бізнесу має бути такою, щоб усі підприємства, і в першу чергу великі й середні, мали можливість вибору постачальників і партнерів, продукція і послуги яких відрізняються високою якістю, надійністю і стабільними цінами, доводячи тим самим переваги цієї системи в порівнянні з рядом підприємств замкнутого комплексу, які дісталися в спадок від командно-адміністративної системи. Природно, що створення такої мережі малого бізнесу вимагає певних матеріально-технічних, фінансово-кредитних і організаційних передумов. Надання процесу створення малих підприємств масового характеру веде до виникнення сектора малого бізнесу, здатного успішно входити в інфраструктуру підприємств. Між тим, в Україні цей процес стикається з багатьма труднощами і проблемами.

Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні є торгівля, будівництво, фінансова діяльність та сфера послуг (табл. 1).

В Україні й досі розвиток малого підприємництва залишається на низькому рівні. У країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80% (Японія). Натомість в Україні у 2012 р. малим підприємством займалось лише 26,6% населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9% від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні) (табл. 2).

Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2012 р.) цей показник дорівнює 7% (табл. 3).

Унаслідок руйнівного впливу кризових явищ 2008 – 2009 рр. в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств. Найбільше падіння припадало на 2010 р. (зменшення на 5,5% у порівнянні з 2009 р.) та 2011 р. (на 8,9% у порівнянні з 2010 р.). Кількість малих підприємств в Україні з 75 на 10 тис. наявного населення у 2009 р. скоротилась до 70 у 2010 р. та 2011 р, що відповідає показникам 2005 р. В Україні частина збиткових підприємств малого бізнесу з 32,8% від загальної кількості у передкризовому 2007 р. збільшилась до 41,4% у 2011 р.

У післякризовий період, у контексті заходів, спрямованих на скорочення дефіциту бюджетів всіх рівнів, в Україні відбулось суттєве скорочення обсягів фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. Так, у 2010 р. рівень фінансування зазначених заходів з обласних бюджетів становив лише 43% від показників докризового рівня.

Серед фахівців, які вивчають малий бізнес, і в середовищі підприємців фігурує перелік, в який входить близько двох десятків причин, що перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні. Серед них: недосконалі закони і правила, що часто змінюються; надмірні податки; вузькість джерел фінансування; нерівні можливості в конкуренції з великим бізнесом; нерозвиненість інфраструктури (банки, зв'язок, інформація і т. д.); професійна невідповідність самих підприємців і т. д.

Дуже гострою є проблема формування фінансової бази становлення і розвитку малого бізнесу. Для цього йому необхідні певні пільги. До теперішнього часу зроблено тільки найперші кроки в правовому і організацій-

Таблиця 1

Кількість малих підприємств в Україні за видами економічної діяльності у 2012 р. [7]

Показник	Усього, одиниць	У тому числі			
		малі підприємства		з них	
		одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності
<b>Усього</b>	<b>364935</b>	<b>344048</b>	<b>94,3</b>	<b>286461</b>	<b>78,5</b>
У тому числі:					
Сільське, лісове та рибне господарство	47791	44622	93,4	39206	82,0
Промисловість	47747	41560	87,0	30556	64,0
Будівництво	33555	32201	96,0	26143	77,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	102969	98671	95,8	84374	81,9
Фінансова та страхова діяльність	5078	4569	90,0	3832	75,5
Операції з нерухомим майном	29895	29144	97,5	25638	85,8

ному забезпеченні формування малого підприємництва як особливого сектора економіки України. Дієвої системи стимулювання утворення малих підприємств не існує, як немає і господарського механізму їх підтримки. Комплекс першочергових заходів з розвитку малого підприємництва в Україні повинен здійснюватися в таких напрямках: нормативно-правове; інформаційно-технічне; фінансово-кредитне; організаційне; кадрове і консультативне забезпечення.

Перш за все, необхідним є створення стимулюючої податково-бюджетної політики, яка буде успішною за наявності фінансових механізмів, а також регулювання податків.

Дані про стан розвитку малого підприємництва показують, що Україна за багатьма показниками відстає від країн з розвинутою економікою. Усе це значною мірою впливає на стан економіки, задоволення суспільних потреб та ін.

Таблиця 2

Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах України за видами економічної діяльності у 2012 р. [7]

Показник	Усього, тис. осіб	У тому числі			
		мали підприємства		з них	
		тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного виду діяльності	мікропідприємства	
тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного виду діяльності				
<b>Усього</b>	<b>7670,1</b>	<b>2041,7</b>	<b>26,6</b>	<b>787,6</b>	<b>10,3</b>
У тому числі:					
Сільське, лісове та рибне господарство	733,4	235,1	32,1	89,1	12,1
Промисловість	3026,2	344,8	11,4	95,9	3,2
Будівництво	398,7	204,0	51,2	73,1	18,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1214,7	501,3	41,3	223,1	18,4
Фінансова та страхова діяльність	70,9	22,4	31,6	10,7	15,0
Операції з нерухомим майном	218,7	141,8	64,8	67,3	30,8

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств України за видами економічної діяльності у 2012 р. [7]

Показник	Усього, млн грн	У тому числі			
		мали підприємства		з них	
		млн грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	мікропідприємства	
млн грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності				
<b>Усього</b>	<b>4212194,2</b>	<b>670491,6</b>	<b>15,9</b>	<b>211850,6</b>	<b>5,0</b>
У тому числі:					
Сільське, лісове та рибне господарство	164011,5	47546,4	29,0	14207,8	8,7
Промисловість	1505768,7	73566,0	4,9	16989,2	1,1
Будівництво	140266,7	52687,1	37,6	15515,7	11,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1661071,1	360210,5	21,7	116034,7	7,0
Фінансова та страхова діяльність	251014,7	9474,5	3,8	2203,9	0,9
Операції з нерухомим майном	51871,1	26562,2	51,2	10960,4	21,1

Головною причиною залишається недосконала система менеджменту. Усвідомлення підприємцями важливої істини: головне для підприємця – що і скільки виробляти, а не виробляти, що можемо і скільки можемо. Тобто, потрібні глибокі маркетингові дослідження, яка саме продукція користується попитом і на якому сегменті ринку вона б продавалася – це головна умова для розвитку малих підприємств.

Стан розвитку малого підприємництва в Україні в цілому є недостатнім у зв'язку з фінансово-економічною ситуацією, тому питання малого підприємництва потребує розробки і відповідного державного регулювання. Вивчення стану малого підприємництва свідчить, що сприяти його розвитку можна лише шляхом поєднання, комбінування різних методів, засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є такі:

- ✦ фінансово-кредитна підтримка (що передбачає прямі гарантовані позики, цільове субсидювання, цільове бюджетне фінансування);
- ✦ сприятлива податкова політика (що передбачає пільгове оподаткування, надання права прискореної амортизації);
- ✦ створення політики структурних перетворень, при якій основні зусилля держави будуть спрямовані на зміну економічної структури всього господарського механізму з метою гармонізації вітчизняної економічної практики зі стандартами, поширеними у країнах – членах ЄС;
- ✦ оптимізація та прискорення процесів формування зовнішньоекономічного механізму інтеграції України у світові структури, як логічне завершення реформування соціально-економічного розвитку суспільства.

## ВИСНОВКИ

Отже, малий бізнес відіграє в економіці будь-якої країни досить значну роль. Він є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, забезпечуючи стабільність ринкових відносин, залучаючи велику частку громадян країни в цю систему відносин шляхом відкриття ними власної справи, забезпечуючи високу ефективність виробництва шляхом глибокої спеціалізації та кооперації виробництва, що сприятливо позначається на економічному зростанні національної економіки.

Цивілізований розвиток малого підприємництва можливий тільки за наявності концептуально-виваженої системи державно-правових заходів, спрямованих на економічну, соціальну, інформаційну, навчальну та інші види підтримки малого підприємництва. Без державно-правової політики у цій сфері становлення малого підприємництва неможливе, ефективність його діяльності різко знижується, цілі та призначення деформуються.

У вищезгаданих умовах абсолютне і відносне зростання малого бізнесу на фоні загального спаду виробництва і кризового стану багатьох великих підприємств, у тому числі монопольних, демонструє його великий внутрішній потенціал, можливість для досить широких верств населення забезпечити власними силами свою економічну самостійність і добробут.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка механізму інституційної підтримки малого підприємництва в Україні. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Асанов Р.Э.** Проблемы развития малого предпринимательства в Украине / Р.Э. Асанов // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 85 – 87.
2. **Балановська Т. І.** Особливості функціонування малого підприємництва в Україні / Т. І. Балановська, О. П. Гогуля, К. Л. Тужик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 (34). – С. 22 – 31.
3. **Ганущак Л. М.** Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації на підприємствах // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання : кол. монографія / За наук. ред. д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка. – К. : Національна академія управління, 2008. – С. 162 – 165.
4. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 1 липня 2010 року № 2388-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2157-14>
5. **Кашуба Я. М.** Напрямки підтримки розвитку малого та середнього підприємництва / Я. М. Кашуба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 657.
6. **Немченко А. Б.** Бізнес-інкубатори у сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 25 – 34.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. **Пивоваров М.** Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 6 – 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images//2013/13pmgwyp.pdf>

## REFERENCES

- Asanov, R. E. "Problemy razvitiia malogo predprinimatelstva v Ukraine" [Problems of development of small business in Ukraine]. *Problemy materialnoy kultury*, no. 3 (2008): 85-87.
- Balanovska, T. I., Hohulia, O. P., and Tuzhyk, K. L. "Osoblyvosti funktsionuvannia maloho pidpriemnytstva v Ukraini" [Features of the operation of small business in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 8(34) (2012): 22-31.
- Hanushchak, L. M. "Otsinka innovatsiinoho potentsialu ta efektyvnist ioho realizatsii na pidpriemstvakh" [Assessment of innovative capacity and efficiency of its implementation in the workplace]. In *Suchasni problemy rozvytku natsionalnoi ekonomiky i shliakhy ikh rozv'iazanniia* Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2008.
- Kashuba, Ya. M. "Napriamky pidtrymky rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva" [Areas of support for small and medium businesses]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 657 (2010).
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2157-14>.
- Nemchenko, A. B. "Biznes-inkubatory u sferi suchasnoi derzhavnoi pidtrymky rozvytku rehionalnoi innovatsiinoi infrastruktury" [Business incubators in the modern state support of regional innovation infrastructure]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, no. 17 (2010): 25-34.
- Oftsiniyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Pivovarov, M. "Rozvytok instytutu infrastruktury maloho pidpriemnytstva: problemy ta shliakhy ioho pokrashchennia" [Infrastructure Development Institute of Small Business: Challenges and ways to improve it]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images//2013/13pmgwyp.pdf>

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ТУРИСТСКАЯ ДЕСТИНАЦИЯ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

ЛЕОНТЬЕВА Ю. Ю., ТИМОЩЕНКОВА О. А.

УДК 332.14 : 338.48

## Леонтьева Ю. Ю., Тимощенко О. А. Региональная туристская дестинация и её социально-экономическое развитие

В статье рассмотрены теоретические проблемы социально-экономического развития региональной туристской дестинации, а именно: дано современное понятие туристской дестинации с использованием имеющихся в научной и практической литературе наработок по этой проблеме, определена её сущность, характеристики и особенности формирования. Рассмотрен исторический подход к определению дестинации как главного элемента системы туризма. Обозначены цели, задачи и направленность социально-экономического развития региона в целом и роли, которую играет в этом процессе региональная туристская дестинация, в частности. Затронута проблема управления региональной туристской дестинацией.

**Ключевые слова:** дестинация, социально-экономическое развитие, регион, туризм.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

**Леонтьева Юлия Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

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

**Тимощенко Ольга Александровна** – студентка, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** olga-timoshchenkova@ya.ru

УДК 332.14 : 338.48

## Леонтьева Ю. Ю., Тимощенко О. А. Регіональна туристична дестинація та її соціально-економічний розвиток

У статті розглянуто теоретичні проблеми соціально-економічного розвитку регіональної туристичної дестинації, а саме: дано сучасне поняття туристської дестинації з використанням наявних у науковій та практичній літературі напрацювань з цієї проблеми, визначено її сутність, характеристики та особливості формування. Розглянуто історичний підхід до визначення дестинації як головного елемента системи туризму. Окреслено мету, завдання і спрямованість соціально-економічного розвитку регіону в цілому і ролі, яку відіграє в цьому процесі регіональна туристична дестинація, зокрема. Порушено проблему управління регіональною туристичною дестинацією.

**Ключові слова:** дестинація, соціально-економічний розвиток, регіон, туризм.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Леонтьева Юлия Юрьевна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

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

**Тимощенко Ольга Олександрівна** – студентка, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** olga-timoshchenkova@ya.ru

UDC 332.14 : 338.48

## Leontyeva Y. Y., Timoshchenkova O. A. Regional Tourist Destination and its Socio-Economic Development

The article considers theoretical problems of socio-economic development of regional tourist destination, namely: it gives a modern notion of tourist destination with the use of achievements available in scientific and practical literature on this subject and identifies its essence, characteristics and specific features of formation. It considers a historic approach to identification of destination as the main element of the system of tourism. It marks goals, tasks and direction of socio-economic development of the region in general and the role of regional tourist destination in this process. It also touches the problem of managing regional tourist destination.

**Key words:** destination, socio-economic development, region, tourism.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Leontyeva Yuliya Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

**Timoshchenkova Olga A.** – Student, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** olga-timoshchenkova@ya.ru

Слово *дестинация* в переводе с английского языка (*destination*) означает место назначения или цель поездки. Поэтому с точки зрения фразеологии появление термина «туристская дестинация» стало закономерным. В настоящее время эта дифиниция является достаточно часто употребляемой в современной зарубежной литературе, посвященной исследованиям в сфере туризма. В последнее время украинские специалисты также часто используют её в своих исследованиях как элемент понятийного аппарата. Это вызвано принятием приемлемого для нашей экономики зарубежного опыта организации управления сложной социо-эколого-экономической системой, которой является туризм.

В научной и практической литературе, касающейся сферы туризма, нет единого подхода к определению сущности дестинации как экономического явления, что обуславливает возникающие в связи с этим различия в обосновании ее функций, составляющих элементов и назначения в современной экономической системе. Такое положение сохраняется, несмотря на то, что проблемами определения дестинации как ключевой детерминанты современной сферы туризма занимались И. Балабанов, В. Боголюбов, Д. Гильберт, С. Ванхилл, А. Коль, Н. Купер, Н. Лейпер, Е. Макарычева, М. Морозов, С. Николаев, Т. Румянцев, Д. Суорбрук, Т. Ткаченко, Д. Флетчер и др. [1, 2, 6, 8, 9, 11 – 13]. К тому же из области их научного интереса выпал

такой, на наш взгляд, очень важный аспект изучения проблемы, как социально-экономическое развитие дестинации. Заполнение этого пробела – *цель* данной статьи.

Для лучшего понимания сути проблемы необходимо вначале рассмотреть историю формирования и развития понятия «туристская дестинация».

Впервые туристская дестинация, как определяющий компонент системы туризма, была рассмотрена датским ученым Н. Лейпером в 1979 г. и идентифицировалась им как «определенная географическая территория, привлекательная для путешественников» [4].

На основе общей теории систем Н. Лейпер разработал модель системы туризма, элементами которой определил собственно туристов, географические элементы и туристскую индустрию [4]. Целью развития туристской инфраструктуры, как важнейшего элемента индустрии в целом, несомненно, является стремление к максимальному удовлетворению имеющихся потребностей туристов путем предложения услуг по перемещению, размещению, питанию, развлечениям и др.

В качестве географических элементов в своей системе Лейпер выделил такие образования, как:

- ✦ регион, где формируется спрос на туристский продукт, который является местом начала и окончания путешествия и где происходят основные маркетинговые процессы стимулирования спроса;
- ✦ транзитный регион, который посещается туристом, когда место жительства уже оставлено, но выбранной дестинации он еще не достиг;
- ✦ регион, посещение которого является основной целью поездки туриста, то есть, туристская дестинация как таковая.

Указанные выше территориальные образования находятся в тесной взаимосвязи, причём только при условии их единства туристская деятельность становится возможной.

Развивая эту мысль, можно утверждать, что туристская дестинация представляет собой существенную компоненту системы туризма ещё и потому, что именно в ней становится возможным достижение цели путешествия, так как только на ее территории расположены

ресурсы, привлекающие туристов, мотивируя их путешествие. Таким образом, именно туристская дестинация активизирует всю систему туризма, формируя и удовлетворяя туристский спрос, причём эти процессы идут параллельно и одновременно.

Таким образом, появилось понятие туристской дестинации как региона, на территории которого становится возможным достижение цели туристского путешествия.

Туристская дестинация – это доминирующий элемент системы. Ее можно охарактеризовать как центр (территорию) со всевозможными удобствами, сферой обслуживания и услугами для удовлетворения потребностей туристов. Иными словами, туристская дестинация является основной составляющей туризма [2].

За время своего существования понятие «туристская дестинация» активно развивалось, благодаря усилиям многих исследователей, и итогом стало определение, которое даёт современный Оксфордский словарь. Он толкует это понятие как «страны, регионы, города и другие территории, которые привлекают туристов, являются главными местами локализации туристской деятельности, потоков туристов и их расходов» [14].

В последующие годы понятие «туристская дестинация» детализировалось. Изучение её элементов позволило их систематизировать (табл. 1).

Первые четыре элемента следует отнести к первому и второму уровням инфраструктуры туризма. Считается, что первый уровень охватывает производственные объекты, которые непосредственно не связаны с туристской деятельностью, но необходимы для предоставления туристских услуг (например, средства связи, энергетика, коммунальное хозяйство, финансы, страхование и т. д.).

Второй уровень представляет собой совокупность структур, которые потенциально способны эффективно функционировать без туристского спроса, но их деятельность существенно расширится при условии размещения их в местах туристского интереса (например, предприятия по прокату автомобилей, проживания, питания, почтовые, спортивные, развлекательные и лечебные учреждения) [13].

Таблица 1

Система элементов дестинации

Наименование элемента	Сущность элемента
Аттракция ( <i>attractions</i> )	Природные, культурно-исторические, архитектурные и другие туристские ресурсы, которые привлекают туристов, побуждают к осуществлению путешествия
Доступность ( <i>accessibility</i> )	Наличие в дестинации налаженных транспортных и коммуникационных связей как внешних, так и внутренних
Комфорт ( <i>amenities</i> )	Совокупность предприятий, предлагающих качественные туристские услуги и товары
Посредники и вспомогательные службы ( <i>ancillary services</i> )	Рекламные агентства, маркетинговые компании, банки, теле- и радио-коммуникации, почтовые объекты, больницы
Организация деятельности туристов ( <i>activities</i> )	Организация деятельности туристов согласно целью их путешествий (отдых, рекреация, деловой туризм, конференции и др.)
Наличие подготовленного туристского продукта ( <i>available packages</i> )	Предложение сформированного и подготовленного к продаже туристского продукта в соответствии со спросом туристов

Следовательно, такие элементы туристской дестинации, как «аттракция», «доступность», «комфорт», «посредники и вспомогательные службы» не являются специфичными для туристской деятельности, хотя и делают ее более эффективной, но отсутствие туристской деятельности в местах их расположения не поставит под угрозу их функционирование.

Такие элементы, как «организация деятельности туристов» и «наличие подготовленного туристского продукта» относят к третьему уровню туристской инфраструктуры, который представляет собой комплекс предприятий, деятельность которых главным образом ориентирована на создание и удовлетворение туристского спроса – это туроператоры и агенты, производители отдельных туристских услуг (например, экскурсионные бюро и любители) [1]. Именно эти элементы являются специфическими для туристской деятельности. Они превращают любую географическую территорию с развитой экономической системой в туристскую дестинацию.

В работах отечественных и зарубежных ученых К. Купер, М. Морозова, С. Николаева, Т. Румянцевой, Дж. Суорбрук, Т. Ткаченко [6, 9, 11 – 13] туристская дестинация рассматривается как объект интегрированного управления, поскольку оно способно объединить все элементы в единую систему для создания и реализации туристского продукта. Именно такой способ управления позволяет туристской дестинации интенсивно развиваться, но на этом мы остановимся чуть позже.

Теоретические и практические исследования проблем туристской дестинации позволили специалистам Европейской Комиссии (2000) определить её как «территорию, которая отдельно идентифицируется и поддерживается для туристов как место посещения и в рамках которой туристский продукт координируется одним или несколькими заведениями или организациями» [14]. Всемирная туристская организация (UNWTO), в свою очередь, выделила «местную туристскую дестинацию» и определила её, как «физическое пространство, в котором посетитель проводит не менее одной ночи [3].

Но, несмотря на кажущуюся простоту этих определений, необходимо учитывать тот факт, что не всякая территория может стать дестинацией. Для этого существует необходимость выполнения следующих условий:

- ✦ наличие на этой территории мест для размещения, питания, развлечений (должен быть определенный уровень качества услуг) и высокоразвитой транспортной системы;
- ✦ наличие достопримечательностей, которые интересуют туристов;
- ✦ наличие информационных (например, глобальных информационных систем «Amadeus», «Galileo», «Worldspan», «Sabre») и коммуникационных систем, так как они – необходимый инструмент информирования туристского рынка о дестинации [1].

В 2010 г. соавтором этой статьи было обосновано понятие «региональная туристская дестинация». В прикладном смысле эта дестинация трактуется автором как территория в административных границах региона, привлекательная для пребывания туристов и включающая ресурсы категорий «аттракция», «доступность», «комфорт», «посредники», являющаяся целью путешествия и доступная с точки зрения транспортных коммуникаций [7].

Региональная туристская дестинация, как элемент сферы туризма, предлагает и реализует туристский продукт, но уже конкретный и специфичный, свойственный региону, с которым она совпадает по ряду параметров. Это с одной стороны. С другой стороны – как объект управления туризмом, каковым региональная туристская дестинация и рассматривается отечественными и зарубежными учеными, она является примером эффективности интегрированного управления, потому что именно за счёт этой интеграции обеспечивается производство и реализация качественного комплексного туристского продукта.

Интегрированное управление региональной туристской дестинацией охватывает систему объектов, обслуживающих туристов, что отражено на рис. 1.

Таким образом, мы проследили, как менялось со временем понятие «дестинация», сокращаясь в объёме и обогащаясь в своей содержательной части.

Что касается проблемы социально-экономического развития региональной туристской дестинации, обозначенной в теме данной статьи, то здесь необходимо подчеркнуть, что этот процесс сложен, многогранен, идёт, как и любое другое развитие, по пути от простого

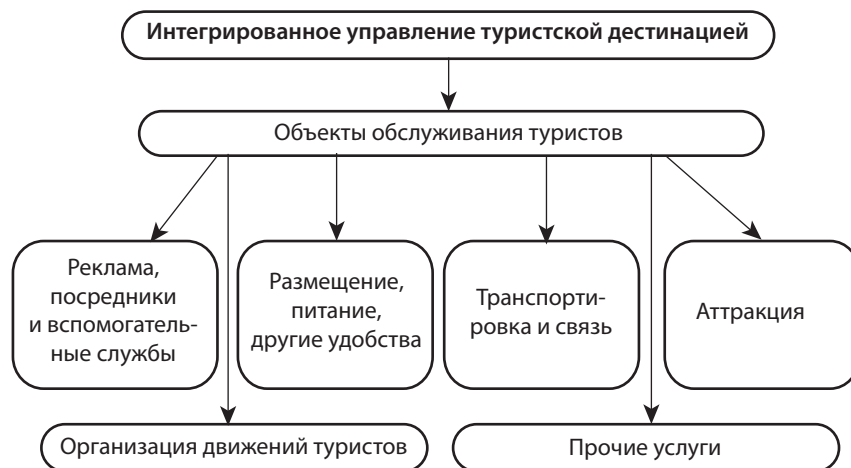


Рис. 1. Интегрированное управление туристской дестинацией



к сложному, включая в себя переходы из одного качественного состояния в другое, более совершенное.

Если брать термин «развитие» в широком смысле, то зачастую имеется в виду экономическое и социально-экономическое развитие страны, региона, или, как в нашем случае, региональной туристской дестинации. И здесь под развитием страны подразумевают прогрессивные изменения, социальные параметры в ряде исследований которых в последнее время начинают доминировать над экономическими. Более того, социальные характеристики становятся полноправными показателями, оценивающими степень развития любого региона [2]. Это справедливо и по отношению к региональной туристской дестинации.

Нужно учитывать, что любое развитие всегда имеет направленность, обусловленную целью или системой целей. Развитие отдельно взятой региональной туристской дестинации также предполагает определенную цель или несколько целей. И поэтому оно (развитие) представляет собой многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей [2].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, развитие региональных туристских дестинаций может быть полноценным только в том случае, если в нём гармонично сочетаются как экономические, так и социальные составляющие.

В настоящее время основной целью экономического развития регионов, стоящей перед государством, а также перед бизнесом в рамках его ответственности перед обществом, является улучшение качества жизни населения. Эта цель достигается в процессе социально-экономического развития, которое включает также и развитие региональных туристских дестинаций. Оно включает в себя важнейшие составляющие, такие как:

- ✦ рост производства, доходов населения, развитие социальной сферы (образование, здравоохранение и т. д.);
- ✦ назревшие и оправданные изменения в институциональной, социальной и административной структурах общества;
- ✦ конструктивные изменения в общественном сознании;
- ✦ положительные изменения в традициях и обычаях регионов в рамках общечеловеческих ценностей.
- ✦ создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- ✦ увеличение степени свободы людей, в том числе и экономической.

Последние две составляющие качества жизни не всегда учитывались при оценках степени социально-экономического развития, однако в последнее время в социальной науке и политической практике им придается все большее значение.

Для любого процесса, чтобы он был конструктивным, необходимо эффективное управление. И в этом смысле управление социально-экономическим развитием региональной туристской дестинации – важная функция органов власти региона.

Поддержка туризма со стороны органов самоуправления региона становится особенно актуальной во время кризиса и постоянных структурных изменений [2], так как в этот период без заинтересованности и помощи со стороны властей деятельность в сфере туризма, являющейся производственной, становится наиболее рискованной. И такая поддержка может быть оправдана тем, что в кризисной ситуации именно средства, ввозимые туристами в регион, могут помочь пережить временные трудности или вообще стать основным источником развития.

Для оценки развития важен такой показатель, как темп. Темпы социально-экономического развития региональных туристских дестинаций зависят от их положения, которое определяется как объективными (макроэкономические условия, положение в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы), так и субъективными факторами, такими как методы регионального управления. Экономические реформы последних лет показали, что те региональные туристские дестинации, в которых постоянно совершенствуются методы управления, в меньшей степени подвержены кризисным тенденциям. В сложных условиях выхода из кризиса относительное преимущество имеют, прежде всего, те региональные туристские дестинации, которые используют комплексные методы и инструменты управления, интегрированного в общую государственную и региональную системы.

Объективно, что конечной целью социально-экономического развития региональной туристской дестинации является повышение качества жизни. Но ещё одной особенностью этого развития является нехватка средств. Одинаково полное финансирование во всех направлениях невозможно в принципе, поэтому и власти, и бизнес вынуждены прибегать к лавированию при определении стратегического направления приложения усилий. Поэтому финансы и другие ресурсы распределяются в зависимости от того в каком состоянии находятся определённые элементы региональной туристской дестинации.

Также необходимо отметить, что от того, насколько организация функционирования региональной экономической системы обоснована с научных позиций, зависит результат социально-экономического развития региональной туристской дестинации в целом.

Таким образом, региональную туристскую дестинацию можно охарактеризовать как географическое пространство (место, регион), который выбирает гость с целью поездки, как территории, которые привлекают туристов и являются главными местами локализации туристской деятельности. Это, как правило, места максимальной концентрации туристских достопримечательностей, средств размещения, питания, развлечений, других услуг, экономического, социального и физического воздействия туризма.

Региональная туристская дестинация рассматривается как взаимосвязь таких элементов, как аттракция, доступность, комфорт, посредники и вспомогательные службы, организация деятельности туристов, наличие подготовленного туристского продукта.

Главным аспектом развития региональной туристской дестинации является ее социально-экономическая составляющая – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей.

Развитие региональных туристских дестинаций представляет собой реализацию общегосударственной и региональной стратегии управления этим процессом и предполагает не просто упорядочение отдельных элементов и свойств организованной региональной системы, но и внедрение в эту систему новых рыночных звеньев при ликвидации старых административных образований.

Также результативность функционирования региональной туристской дестинации и её развитие связывается с тем, насколько она удачно вписывается в природно-экологическую, экономическую, научно-техническую и социально-политическую окружающую среду.

При наличии общих целей развития региональных туристских дестинаций, общей заданности этого процесса должны реально учитываться существующие стоящие перед регионом специфические задачи. Только в этом случае можно ожидать социально-экономического развития региональных туристских дестинаций, исторически сформировавшихся в Украине.

## ВЫВОДЫ

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- ✦ социально-экономическое развитие региональных туристских дестинаций Украины способствует оздоровлению экономической ситуации страны в целом;
- ✦ социально-экономическое развитие региональных туристских дестинаций возможно только при согласовании действий представителей бизнеса и власти;
- ✦ управление социально-экономическим развитием региональных туристских дестинаций должно быть интегрировано в общую систему управления в масштабе региона, страны и носит комплексный характер;
- ✦ проблематика социально-экономического развития региональных туристских дестинаций в теоретическом и практическом смысле является эвристической и требует дальнейшего изучения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И. Т. Экономика туризма / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Боголюбов В. С. Экономика туризма / В. С. Боголюбов, В. П. Орловская. – М. : Академия, 2005. – 192 с.
3. Всемирная туристская организация (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer [Электронный ресурс]. – Режим доступа : / <http://www.world-tourism.org>

4. Головчан А. І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/2009\\_27/24.pdf](http://www.nbu.gov.ua/2009_27/24.pdf)

5. Державне управління регіональним розвитком України: визначення основних понять / За ред. О. Б. Коротича // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 57 – 63.

6. Купер К. Экономика туризма: теория и практика. – Т. 1 / К. Купер, Д. Флетчер, Д. Гильберт, С. Ванхилл, Е. Богданов. – СПб. : Омега, 1998. – 200 с.

7. Леонт'єва Ю. Ю. Формування та реалізація стратегії розвитку регіональної туристичної дестинації / Ю. Ю. Леонт'єва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / ХНАМГ. – Х., 2010. – 24 с.

8. Морозов М. А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме / М. А. Морозов. – М. : Изд. «Академия», 2007. – 288 с.

9. Николаев С. С. Стратегия формирования единого туристского пространства / С. С. Николаев : автореф. дис. ... канд. екон. наук / СПбГУЭФ. – СПб., 2000. – 20 с.

10. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов / Под ред. д-ра филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип., 22-е изд., 1990. – 78 с.

11. Румянцева Т. В. Перспективы развития дестинаций культурного туризма : Препринт / Т. В. Румянцева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 16 с.

12. Суорбрук Дж. Маркетинг туристских дестинаций / Дж. Суорбрук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : / <http://www.amazon.com/Sustainable-Tourism-Management-J-Swarbrooke/dp/0851993141>

13. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-е вид., випр. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

14. Цибух В. І. та ін. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. І. Цибух та ін. / Передмова В. М. Литвина. – Л. : Видавничий Дім «Слово», 2006. – С. 56, 58, 84.

## REFERENCES

- Balabanov, I. T., and Balabanov, A. I. *Ekonomika turizma* [Tourism economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.
- Bogoliubov, V. S., and Orlovskaja, V. P. *Ekonomika turizma* [Tourism economy]. Moscow: Akademiia, 2005.
- “Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy: vyznachennia osnovnykh poniat” [The government regional development in Ukraine: definition of basic concepts]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2(18) (2010): 57-63.
- Holovchan, A. I. “Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti turystychnykh destynatsii ta upravlinnia nymy” [Theoretical and methodological approaches to determining the nature of tourist destinations and management]. [http://www.nbu.gov.ua/2009\\_27/24.pdf](http://www.nbu.gov.ua/2009_27/24.pdf)
- Kuper, K., Fletcher, D., and Gilbert, D. *Ekonomika turizma: teoriia i praktika* [Tourism economy.: theory and practice]. St. Petersburg: Omega, 1998.
- Leont'ieva, Yu. Yu. “Formuvannia ta realizatsiia stratehii rozvytku rehionalnoi turystychnoi destynatsii” [Formulation and implementation of strategies for regional tourism destinations]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.
- Morozov, M. A. *Ekonomika i predprinimatelstvo v sotsialno-kulturnom servise i turizme* [Economics and entrepreneurship in the social and cultural services and tourism]. Moscow: Akademiia, 2007.

Nikolaev, S. S. "Strategiia formirovaniia edinogo turist-skogo prostranstva" [The strategy of a single tourist space]. Av-toref. dis. ... kand. ekon. nauk, 2000.

Ozhegov, S. I. *Slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language], 1990.

Rumiantseva, T. V. *Perspektivy razvitiia destinatsiy kulturnogo turizma* [Prospects for the development of cultural tourism destinations.]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2003.

Suorbruk, Dzh. "Marketing turistskikh destinatsiy" [Marketing of tourist destinations]. <http://www.amazon.com/Sustainable-Tourism-Management-J-Swarbrooke/dp/0851993141>

Tkachenko, T. I. *Stalyi rozvytok turyzmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu* [Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2009.

Tsybukh, V. I. *Entsyklopedychnyi slovnyk-dovidnyk z turyzmu* [Encyclopedic Dictionary of tourism]. Lviv: Slovo, 2006.

"Vsemirnaia turistskaia organizatsiia (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer" [The World Tourism Organization (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer]. <http://www.world-tourism.org>

УДК 338.45:663/664

## ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАБИЛЬНОСТИ И РОСТА ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

ПУЛИНА Т. В.

УДК 338.45:663/664

### Пулина Т. В. Влияние показателей стабильности и роста показателя эффективности деятельности предприятия на процесс создания кластерного объединения

В статье показана необходимость развития кластерного подхода, доказавшего свою эффективность во многих странах мира. Одной из проблем внедрения данного подхода является отсутствие универсального метода отбора предприятий в состав кластерного объединения. Целью публикации является разработка подхода к отбору предприятий в состав кластерного объединения. Для достижения поставленной цели рассмотрены три структуры вектора, построенного на основе процесса изменений численных значений показателя эффективности финансово-экономической деятельности предприятия в течение определенного промежутка времени. Даны характеристики показателей стабильности, эффективности деятельности предприятия и роста эффективности. Обоснована необходимость введения показателя стабильности роста эффективности деятельности предприятия, с помощью которого анализируется деятельность предприятия в условиях рыночной экономики. Учитывая одинаковую направленность показателей роста эффективности и стабильности роста показателя эффективности обоснован показатель кластера, с помощью которого определяется возможное претендентство предприятия на вхождение в состав кластерного объединения. Окончательное решение принимает руководство кластера на основании анализа имеющихся значений показателей по каждому предприятию и стратегии развития кластера.

**Ключевые слова:** кластерный подход, оценка эффективности, кластерное объединение предприятий

**Рис.:** 6. **Табл.:** 5. **Формул.:** 11. **Библ.:** 9.

**Пулина Татьяна Вениаминовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

УДК 338.45:663/664

### Пулина Т. В. Вплив показників стабільності і зростання показника ефективності діяльності підприємства на процес створення кластерного об'єднання

У статті показано необхідність розвитку кластерного підходу, який довів свою ефективність у багатьох країнах світу. Однією з проблем впровадження цього підходу є відсутність універсального методу відбору підприємств до складу кластерного об'єднання. Метою публікації є розробка підходу до відбору підприємств до складу кластерного об'єднання. Для досягнення поставленої мети розглянуто три структури вектора, побудованого на основі процесу змін чисельних значень показника ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства протягом певного проміжку часу. Надано характеристики показників стабільності, ефективності діяльності підприємства і зростання ефективності. Обґрунтовано необхідність введення показника стабільності зростання ефективності діяльності підприємства, за допомогою якого аналізується діяльність підприємства в умовах ринкової економіки. Враховуючи однакову спрямованість показників зростання ефективності та стабільності зростання показника ефективності, обґрунтовано показник кластера, за допомогою якого визначається можливе претендентство підприємства на входження до складу кластерного об'єднання. Остаточне рішення приймає керівництво кластера на підставі аналізу наявних значень показників по кожному підприємству та стратегії розвитку кластера.

**Ключові слова:** кластерний підхід, оцінка ефективності, кластерне об'єднання підприємств.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 5. **Формул.:** 11. **Бібл.:** 9.

**Пулина Татьяна Вениаминовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

UDC 338.45:663/664

### Pulina T. V. Influence of Indicators of Stability and Growth of the Indicator of Effectiveness of Company Activity upon the Process of Creation of a Cluster Union

The article shows a necessity of development of cluster approach, which proved its effectiveness in many countries of the world. One of the problems of introduction of this approach is absence of a universal method of selection of companies into a cluster union. The goal of the article is to develop an approach to selection of companies into a cluster union. The article considers three structures of the vector built on the basis of the process of changes of numeric values of the indicator of effectiveness of the financial and economic activity of a company during a certain period of time. It gives characteristics of indicators of stability, effectiveness of company activity and growth of effectiveness. It justifies a necessity to introduce an indicator of stability of growth of effectiveness of company activity, which the help of which company activity in market economy is analysed. Taking into account similar orientation of indicators of growth of effectiveness and stability of growth of the indicator of effectiveness, the article justifies the cluster indicator, with the help of which it identifies a possibility for a company to enter into a cluster union. The final decision is made by the cluster management on the basis of the analysis of existing indicators by each company and strategy of cluster development.

**Key words:** cluster approach, assessment of effectiveness, cluster union of companies.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 9.

**Pulina Tatyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

Nikolaev, S. S. "Strategiia formirovaniia edinogo turist-skogo prostranstva" [The strategy of a single tourist space]. Av-toref. dis. ... kand. ekon. nauk, 2000.

Ozhegov, S. I. Slovar russkogo iazyka [Dictionary of Russian language], 1990.

Rumiantseva, T. V. Perspektivy razvitiia destinatsiy kulturnogo turizma [Prospects for the development of cultural tourism destinations.]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2003.

Suorbruk, Dzh. "Marketing turistskikh destinatsiy" [Marketing of tourist destinations]. <http://www.amazon.com/Sustainable-Tourism-Management-J-Swarbrooke/dp/0851993141>

Tkachenko, T. I. Stalyi rozvytok turyzmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu [Sustainable tourism development: theory, methodology, business realities]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2009.

Tsybukh, V. I. Entsyklopedychnyi slovnyk-dovidnyk z turyzmu [Encyclopedic Dictionary of tourism]. Lviv: Slovo, 2006.

"Vsemirnaia turistskaia organizatsiia (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer" [The World Tourism Organization (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer]. <http://www.world-tourism.org>

УДК 338.45:663/664

## ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАБИЛЬНОСТИ И РОСТА ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

ПУЛИНА Т. В.

УДК 338.45:663/664

### Пулина Т. В. Влияние показателей стабильности и роста показателя эффективности деятельности предприятия на процесс создания кластерного объединения

В статье показана необходимость развития кластерного подхода, доказавшего свою эффективность во многих странах мира. Одной из проблем внедрения данного подхода является отсутствие универсального метода отбора предприятий в состав кластерного объединения. Целью публикации является разработка подхода к отбору предприятий в состав кластерного объединения. Для достижения поставленной цели рассмотрены три структуры вектора, построенного на основе процесса изменений численных значений показателя эффективности финансово-экономической деятельности предприятия в течение определенного промежутка времени. Даны характеристики показателей стабильности, эффективности деятельности предприятия и роста эффективности. Обоснована необходимость введения показателя стабильности роста эффективности деятельности предприятия, с помощью которого анализируется деятельность предприятия в условиях рыночной экономики. Учитывая одинаковую направленность показателей роста эффективности и стабильности роста показателя эффективности обоснован показатель кластера, с помощью которого определяется возможное претендентство предприятия на вхождение в состав кластерного объединения. Окончательное решение принимает руководство кластера на основании анализа имеющихся значений показателей по каждому предприятию и стратегии развития кластера.

**Ключевые слова:** кластерный подход, оценка эффективности, кластерное объединение предприятий

**Рис.:** 6. **Табл.:** 5. **Формул.:** 11. **Библ.:** 9.

**Пулина Татьяна Вениаминовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

УДК 338.45:663/664

### Пулина Т. В. Вплив показників стабільності і зростання показника ефективності діяльності підприємства на процес створення кластерного об'єднання

У статті показано необхідність розвитку кластерного підходу, який довів свою ефективність у багатьох країнах світу. Однією з проблем впровадження цього підходу є відсутність універсального методу відбору підприємств до складу кластерного об'єднання. Метою публікації є розробка підходу до відбору підприємств до складу кластерного об'єднання. Для досягнення поставленої мети розглянуто три структури вектора, побудованого на основі процесу змін чисельних значень показника ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства протягом певного проміжку часу. Надано характеристики показників стабільності, ефективності діяльності підприємства і зростання ефективності. Обґрунтовано необхідність введення показника стабільності зростання ефективності діяльності підприємства, за допомогою якого аналізується діяльність підприємства в умовах ринкової економіки. Враховуючи однакову спрямованість показників зростання ефективності та стабільності зростання показника ефективності, обґрунтовано показник кластера, за допомогою якого визначається можливе претендентство підприємства на входження до складу кластерного об'єднання. Остаточне рішення приймає керівництво кластера на підставі аналізу наявних значень показників по кожному підприємству та стратегії розвитку кластера.

**Ключові слова:** кластерний підхід, оцінка ефективності, кластерне об'єднання підприємств.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 5. **Формул.:** 11. **Бібл.:** 9.

**Пулина Татьяна Вениаминовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

UDC 338.45:663/664

### Pulina T. V. Influence of Indicators of Stability and Growth of the Indicator of Effectiveness of Company Activity upon the Process of Creation of a Cluster Union

The article shows a necessity of development of cluster approach, which proved its effectiveness in many countries of the world. One of the problems of introduction of this approach is absence of a universal method of selection of companies into a cluster union. The goal of the article is to develop an approach to selection of companies into a cluster union. The article considers three structures of the vector built on the basis of the process of changes of numeric values of the indicator of effectiveness of the financial and economic activity of a company during a certain period of time. It gives characteristics of indicators of stability, effectiveness of company activity and growth of effectiveness. It justifies a necessity to introduce an indicator of stability of growth of effectiveness of company activity, which the help of which company activity in market economy is analysed. Taking into account similar orientation of indicators of growth of effectiveness and stability of growth of the indicator of effectiveness, the article justifies the cluster indicator, with the help of which it identifies a possibility for a company to enter into a cluster union. The final decision is made by the cluster management on the basis of the analysis of existing indicators by each company and strategy of cluster development.

**Key words:** cluster approach, assessment of effectiveness, cluster union of companies.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 9.

**Pulina Tatyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)  
**E-mail:** tanya-pulina@yandex.ru

Кластерная модель развития региональной экономики на практике доказала свою эффективность в ряде экономически развитых стран, но единого подхода к отбору предприятий в состав кластерного объединения на сегодняшний день не выработано. Каждый участник кластерного объединения вносит свой вклад в развитие кластерной структуры, и от его успешной работы зависит результативность и конкурентоспособность всего кластера. Поэтому разработкам показателей и критериям отбора предприятий в состав кластерной структуры в настоящее время уделяется значительное внимание со стороны теоретиков и практиков внедрения кластерного подхода в развитие национальных и региональных экономик.

Таким образом, целью данной публикации является разработка подхода к отбору предприятий в состав кластерного объединения.

Вопросам создания и развития кластерных структур посвящено значительное количество исследований. Классификация кластерных структур подробно рассмотрена в работах С. И. Соколенко [1], Ю. А. Владимирова [2], В. П. Третьяк [2]. Этапы создания и перспективы развития кластерных объединений обоснованы в научных трудах А. А. Миграняна [3], Т. Х. Тогузаева [4], Т. В. Цихан [5]. Проблемами определения эффективности деятельности кластера занимаются А. П. Войнаренко [6], Л. Н. Ганущак-Ефименко [7] и др. Но подходы к отбору предприятий в состав кластерного объединения в известных научных исследованиях практически не рассматриваются.

Одним из множества рассматриваемых параметров создания кластерных объединений является показатель эффективности деятельности предприятий-претендентов –  $a_i$  на вхождение в кластер.

Исследование процесса изменений численных значений показателя эффективности деятельности предприятия  $a_i$  в течение определенного промежутка лет  $nl$  позволяет создать вектор  $A = \{a_i\}; i = 1, nl$ , который характеризует финансово-экономическую деятельность предприятия в условиях рыночной экономики [8, 9].

Теоретически можно рассмотреть три структуры этого вектора.

1.  $A_1 = \{a_i\}; i = 1, nl$ , в котором  $\forall a_{i+1} > a_i$ . Если  $a_i$  – численное значение показателя эффективности деятельности предприятия, то такую структуру вектора  $A_i$  можно назвать вектором стабильного роста показателя эффективности деятельности предприятия. Изображение вектора на плоскости представлено на рис. 1.

2.  $A_2 = \{a_i\}; i = 1, nl$ , в котором  $\forall a_{i+1} = a_i$ . Такую структуру вектора назовем вектором абсолютной стабильности показателя эффективности деятельности предприятия (рис. 2).

3.  $A_3 = \{a_i\}; i = 1, nl$ , в котором  $\forall a_{i+1} < a_i$ .

Такая структура вектора может быть охарактеризована как вектор стабильного спада эффективности деятельности предприятия (рис. 3).

С нашей точки зрения  $A_3 = \{a_i\}; i = 1, nl$  по структуре близки векторам предприятия, для которых  $A_1$  и  $A_2$  могут являться претендентами на включение в кластер, при условии  $a_{nl} > 0$ , причем  $A_1$  предпочтительнее  $A_2$ .

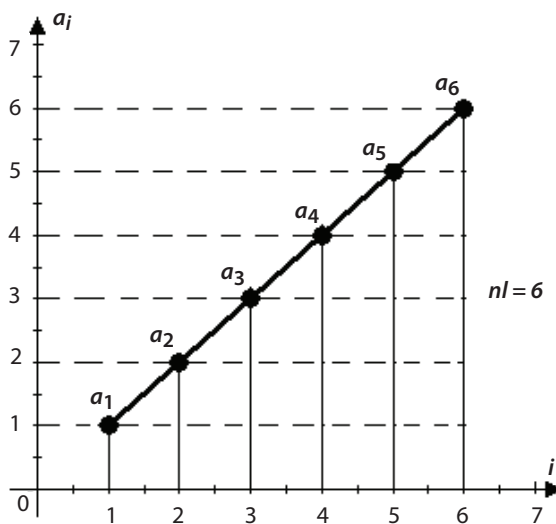


Рис. 1. Изменение вектора асимметрии по годам

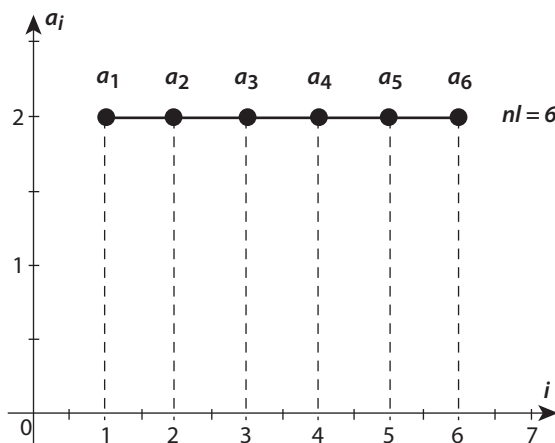


Рис. 2. Изменение вектора абсолютной стабильности по годам

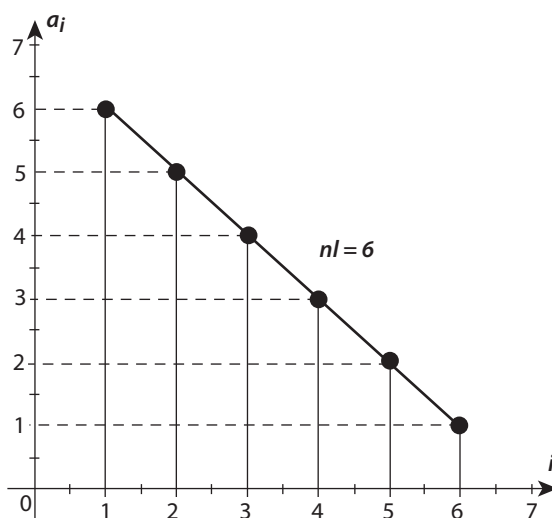


Рис. 3. Изменение вектора асимметрии по годам

Изменение численных значений  $a_i \in A_3$  могут привести к обвалу показателя эффективности деятельности предприятия, т. е.  $a_i$  станет меньше 0. Такой случай соответствует ситуации, когда показатель «Чистый доход» от-

рицателен. Естественно, что претендентство такого предприятия на вхождение в кластер находится под большим сомнением, если совет инициативной группы создания кластера не предусматривает определенных мер вывода этого предприятия из кризисного состояния.

Далее рассмотрим различные подходы определения численных значений показателей стабильности –  $P_{st}$  и роста –  $P_r$  параметров  $a_i \in A$ .

В данном случае показатель стабильности –  $P_{st}$  определим как отклонение любого  $a_i \in A$  от его среднего значения  $a_{cp}$  (1):

$$a_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^{nl} a_i}{nl}, \quad (1)$$

где  $a_i$  – численное значение асимметрии в  $i$ -м году;  
 $nl$  – число лет исследования.

Рассмотрим две конструкции функционала показателя стабильности. В первом стабильность определим как среднее отклонение численного значения  $a_i \in A$  от его среднего значения (2):

$$P_{st} = \frac{\sum_{i=1}^{nl} |a_i - a_{cp}|}{nl}. \quad (2)$$

Для создания второй конструкции функционала  $P_{st}$  разобьем интервал  $A = \{a_1, a_2, \dots, a_{nl}\}$  на два интервала.

К первому интервалу  $A^1$  отнесем значения  $a_i$ , для которых выполняется условие (3):

$$\forall a_i \in A^1 \left| i \leq \frac{nl}{2} \right. \quad (3)$$

А ко второму интервалу  $A^2$  отнесем значения  $a_i$ , для которых выполняется условие (4):

$$\forall a_i \in A^2 \left| i \leq \frac{nl}{2} \right. \quad (4)$$

Интервал  $A^1$  назовем интервал «дальних лет исследования», а  $A^2$  – интервалом «ближних лет исследования».

Для интервала  $A^1$  отклонения будем вычислять из выражения вида (5):

$$\Delta a_i^1 = a_{cp} - a_i, \quad (5)$$

а для интервала  $A^2$  – из выражения (6):

$$\Delta a_i^2 = a_{cp} - a_i. \quad (6)$$

Тогда конструкция функционала показателя стабильности будет иметь вид (7):

$$P_{st}^r = \frac{\sum_{i=1}^{nl/2} \Delta a_i^1 + \sum_{i=nl/2+1}^{nl} \Delta a_i^2}{nl}. \quad (7)$$

Функционал (7) назовем показателем стабильности роста  $P_{st}^r$  показателя эффективности деятельности предприятия.

Для примеров на рис. 1, рис. 2 и рис. 3 построим табл. 1 показателей  $P_{st}$  и  $P_{st}^r$ .

Таблица 1

Значения показателей стабильности  $P_{st}$  и стабильности роста  $P_{st}^r$  для векторов  $A_1, A_2, A_3$

Векторы $A_i$	Показатель стабильности $P_{st}$	Показатель стабильности роста $P_{st}^r$
$A_1$	1,5	1,5
$A_2$	0	0
$A_3$	1,5	-1,5

Для  $A_1$ :

$$a_{cp} = \frac{1+2+3+4+5+6}{6} = \frac{21}{6} = 3,5;$$

$$P_{st} = \frac{2,5+1,5+0,5+0,5+1,5+2,5}{6} = \frac{9}{6} = 1,5;$$

$$P_{st}^r = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{(3,5-1)+(3,5-2)+(3,5-3)+}{6} = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{+(4-3,5)+(5-3,5)+(6-3,5)}{6} = 1,5.$$

Для  $A_2$ :

$$a_{cp} = \frac{2 \cdot 6}{6} = 2; \quad P_{st} = \frac{0}{6} = 0; \quad P_{st}^r = \frac{0}{6} = 0.$$

Для  $A_3$ :

$$a_{cp} = \frac{1+2+3+4+5+6}{6} = \frac{21}{6} = 3,5;$$

$$P_{st} = \frac{2,5+1,5+0,5+0,5+1,5+2,5}{6} = \frac{9}{6} = 1,5;$$

$$P_{st}^r = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{(3,5-6)+(3,5-5)+(3,5-4)+}{6} = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{+(3-3,5)+(2-3,5)+(1-3,5)}{6} =$$

$$\frac{(-2,5)+(-1,5)+(-0,5)+(-0,5)+}{6} = \frac{+(-1,5)+(-2,5)}{6} = -\frac{9}{6} = -1,5.$$

Приведенные примеры показывают, что показатель  $P_{st}^r$  более предпочтителен, чем  $P_{st}$ , и его значения указывают на следующее:

- ★  $P_{st}^r > 0$  – стабильный рост показателя эффективности деятельности;
- ★  $P_{st}^r = 0$  – абсолютная стабильность эффективности деятельности при условии  $\forall a_i \in A > 0$ ;
- ★  $P_{st}^r < 0$  – спад показателя эффективности деятельности предприятия.

Однако в реальной обстановке деятельности предприятий приведенные теоретические структуры вектора  $A$  очень редко имеют место.

Рассмотрим три вектора, которые близки к реальным:

$$A_4 = \{1, 3, 1, 2, 3, 4\};$$

$$A_5 = \{1, (1,5), (2,5), 2, (2,5), 3\};$$

$$A_6 = \{2, 5, 1, 3, 2, 1\}.$$

Графики векторов  $A_4, A_5, A_6$  показаны на рис. 4 – 6.

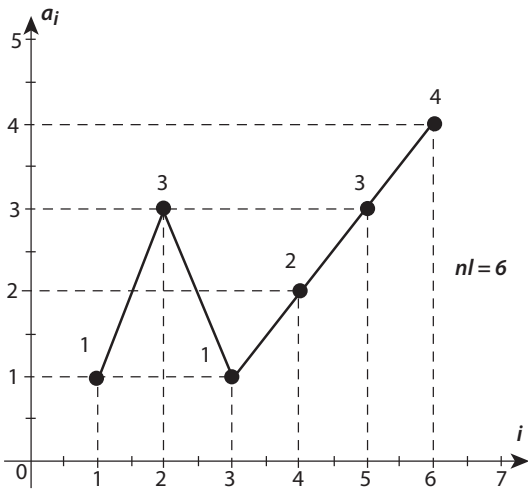


Рис. 4. График вектора  $A_4$

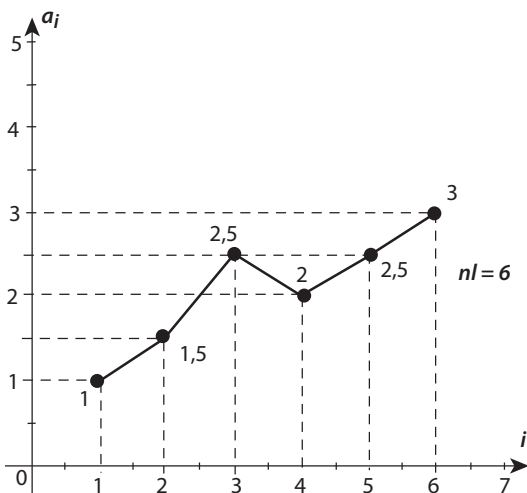


Рис. 5. График вектора  $A_5$

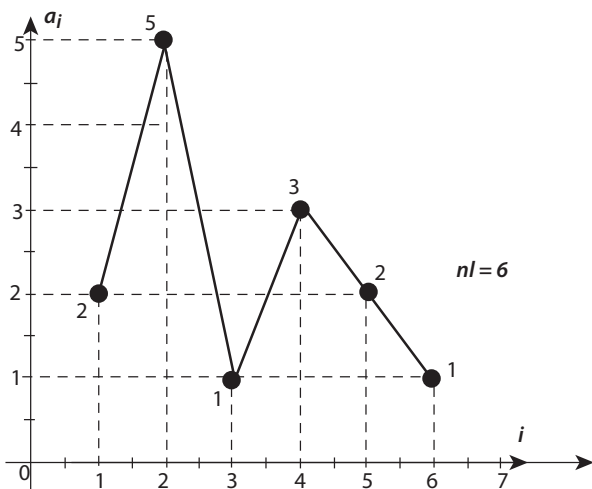


Рис. 6. График вектора  $A_6$

Для  $A_4$ :

$$a_{cp.} = \frac{1+3+1+2+3+4}{6} = \frac{14}{6} = 2,3;$$

$$P_{st} = \frac{1,3+0,7+1,3+0,3+0,7+1,7}{6} = \frac{6,4}{6} = 1,06;$$

$$P_{st}^r = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{(1,3-1) + (2,3-3) + (2,3-1) + (2-2,3) + (3-2,3) + (4-2,3)}{6} = \frac{1,3 + (-0,7) + 1,3 + (-0,5) + (-0,7) + 0,7 + 1,7}{6} = \frac{3,6}{6} = 0,6.$$

Для  $A_5$ :

$$a_{cp.} = \frac{1+1,5+2,5+2+2,5+3}{6} = \frac{14}{6} = 2,3;$$

$$P_{st} = \frac{(2,08-1) + (2,08-1,5) + (2,5-2,08) + (2,08-2) + (2,5-2,08) + (3-2,08)}{6} = \frac{1,08+0,58+0,42+0,08+0,42+1,92}{6} = \frac{4,5}{6} = 0,75;$$

$$P_{st}^r = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{(2,08-1) + (2,08-1,5) + (2,08-2,5) + (2-2,08) + (2,5-2,08) + (3-2,08)}{6} = \frac{1,08+0,58+1,3+(-0,42) + (-0,08) + 0,42 + 1,92}{6} = \frac{3,5}{6} = 0,58.$$

Для  $A_6$ :

$$a_{cp.} = \frac{2+5+1+3+2+1}{6} = \frac{14}{6} = 2,3;$$

$$P_{st} = \frac{0,3+1,7+1,3+0,7+1,3+1,7}{6} = \frac{5,3}{6} = 0,9;$$

$$P_{st}^r = \frac{A^1 + A^2}{6} = \frac{(2,03-2) + (2,03-5) + (2,03-1) + (3-2,03) + (2-2,03) + (1-2,03)}{6} = \frac{0,03 + (-2,17) + 1,03 + 0,07 + (-0,03) + (-1,03)}{6} = -\frac{2}{6} = -0,33.$$

Полученные результаты представлены в табл. 2. Как и для табл. 1, показатель стабильности роста показателя эффективности деятельности  $P_{st}^r$  более точно оценивает ситуацию.

Показатель роста показателя эффективности  $P_r$  является дополнением к показателю стабильности и может быть представлен тремя видами функционалов (8):

Таблиця 2

Значения показателей стабильности  $P_{st}$  и стабильности роста  $P_{st}^r$  для векторов  $A_4, A_5, A_6$

Векторы $A_i$	Показатель стабильности $P_{st}$	Показатель стабильности роста $P_{st}^r$
$A_4$	1,5	1,5
$A_5$	0	0
$A_6$	1,5	-1,5

$$P_r^1 = a_{nl} - a_{(nl-1)}, \quad (8)$$

где  $a_{nl}$  – значение показателя эффективности деятельности предприятия последнего года периода лет исследования;

$a_{(nl-1)}$  – значение показателя эффективности деятельности предприятия для предыдущего к последнему году исследования.

Этот показатель может быть назван абсолютным ростом и не зависит от показателей эффективности предыдущих лет (9):

$$P_r^2 = a_{nl} - a_{cp}. \quad (9)$$

Этот показатель дает оценку показателя эффективности деятельности предприятия относительно его среднего значения (10):

$$P_r^3 = a_{nl} - a_{min}. \quad (10)$$

Данный показатель роста используется в том случае, когда два предыдущих параметра (показателя) имеют отрицательное значение.

Если он равен нулю, значит, величина  $a_{nl} = a_{min}$ , и никакого роста показателя эффективности не наблюдается.

Отрицательное значение этого показателя указывает на обвал показателя эффективности деятельности предприятия.

Приведем таблицу 3-х численных значений  $P_r^i$  для векторов ( $A_1 \dots A_6$ ) (табл. 3).

Таблиця 3

Значения показателей роста  $P_r^i$  для векторов ( $A_1 \dots A_6$ )

Векторы ( $A_1 \dots A_6$ )	Показатели роста для векторов ( $A_1 \dots A_6$ )		
	$P_r^1$	$P_r^2$	$P_r^3$
$A_1$	$6 - 5 = 1$	$6 - 3,5 = 2,5$	$6 - 5 = 1$
$A_2$	$2 - 2 = 0$	$2 - 2 = 0$	$2 - 2 = 0$
$A_3$	$1 - 2 = -1$	$1 - 3,5 = -2,5$	$1 - 1 = 0$
$A_4$	$4 - 3 = 1$	$4 - 2,3 = 1,7$	$4 - 1 = 3$
$A_5$	$3 - 2,5 = 0,5$	$3 - 2,08 = 0,92$	$3 - 1 = 2$
$A_6$	$1 - 2 = -1$	$1 - 2,3 = -1,3$	$1 - 1 = 0$

Логические рассуждения приводят к выводу, что показатель стабильности роста  $P_{st}^r$  и показатель роста показателя эффективности  $P_r^i$  имеют одинаковую направленность в смысле роста показателя эффективности деятельности предприятия. Поэтому можно предложить показатель, численное значение которого однозначно определяет возможное претендентство предприятия на вхождение в кластер.

Условно его назовем показателем кластера (11):

$$P_{kl} = P_{st}^r + P_r^2. \quad (11)$$

В качестве второго слагаемого взят  $P_r^2$ , потому что он определяет гарантированный рост показателя  $P_{kl}$  эффективности деятельности предприятия. Значения для векторов ( $A_1 \dots A_6$ ) приведены в табл. 4.

Таблиця 4

Значения показателя кластера для векторов ( $A_1 \dots A_6$ )

$P_{kl}$ \ $A_i$	$A_1$	$A_2$	$A_3$	$A_4$	$A_5$	$A_6$
$P_{kl}$	4	0	-4	2,3	1,5	-1,63

$$P_{kl}(A_1) = 2,5 + 1,5 = 4;$$

$$P_{kl}(A_2) = 0 + 0 = 0;$$

$$P_{kl}(A_3) = (-2,5) + (-1,5) = -4;$$

$$P_{kl}(A_4) = 1,7 + 0,6 = 2,3;$$

$$P_{kl}(A_5) = 0,92 + 0,58 = 1,5;$$

$$P_{kl}(A_6) = (-1,3) + (-0,33) = -1,63.$$

Кроме того, может использоваться для ранжировки предприятий по принципу роста или убывания показателя эффективности деятельности.

Например, табл. 4 можно преобразовать в табл. 5, если расположить по принципу убывания.

Таблиця 5

Значения показателя кластера  $P_{kl}$  для векторов ( $A_1 \dots A_6$ ) по принципу убывания

$P_{kl}$ \ $A_i$	$A_1$	$A_2$	$A_3$	$A_4$	$A_5$	$A_6$
$P_{kl}$	4	2,3	1,5	0	-1,63	-4

Из всего вышеизложенного можно сделать окончательный вывод. Претендентом принадлежности кластеру данной отрасли промышленности по параметру «Показатель эффективности деятельности предприятия» может быть предприятие, у которого этот показатель положителен и  $a_i > 0$ , и  $P_{kl} > 0$ .

### ВЫВОДЫ

Предложены показатели, с помощью которых можно обосновать возможность включения предприятия в состав кластерного объединения. К данным показателям относятся: показатель эффективности финансово-экономической деятельности предприятия  $a_i$ ; показа-



тель стабільності  $P_{st}$ ; показатель стабільності росту показателя ефективності  $P_{st}^r$ ; показатель роста эффективности  $P_r^i$ ; показатель кластера  $P_{kl}$ .

Следовательно, если положителен показатель эффективности  $a_i$  и положителен показатель кластера  $P_{kl}$ , то условие включения достаточно. Предприятие может входить в состав кластера. Окончательное решение принимает руководство кластера на основании имеющихся полученных значений предложенных показателей по каждому предприятию и стратегии развития кластера. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

2. Владимиров Ю. Л. О классификациях кластеров предприятий / Ю. Л. Владимиров, В. П. Третьяк // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – 2008. – № 7. – С. 72 – 86.

3. Мигранян А. А. Проблемы и перспективы развития конкурентоспособных кластеров в Кыргызской республике / А. А. Мигранян // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1(21). – С. 121 – 123.

4. Тогузаев Т. Х. Теория и методология формирования рыночных стратегий предприятий пищевой промышленности. / Т. Х. Тогузаев – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2009. – 204 с.

5. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 19 – 26.

6. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.

7. Ганущак-Єфіменко Л. М. Оцінка ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, об'єднаних у кластер / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 86 – 95.

8. Пулина Т. В. Определение экономической эффективности работы предприятия стратегической группы / Т. В. Пулина // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції «Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегій інноваційного розвитку». – Ч. І. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – С. 98 – 100.

9. Пулина Т. В. Прогнозирование эффективности работы предприятия кластера на основе показателей их деятельности / Т. В. Пулина, // Матеріали доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції: «Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта» 11 – 14 квітня 2012 р. Харків: ХПІ, 2012. – С. 149 – 152.

## REFERENCES

A Migranian, A. "Problemy i perspektivy razvitiia konkurentosposobnykh klasterov v Kyrgyzskoy respublike" [Problems and prospects of the development of competitive clusters in the Kyrgyz Republic]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1(21) (2007): 121-123.

Hanushchak-lefimenko, L. M. "Otsinka efektyvnosti upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv, ob'iednanykh u klaster" [Evaluating the effectiveness of management development of innovative capacity of companies

incorporated in the cluster]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (2009): 86-95.

Pulyna, T. V. "Opredelenye ekonomicheskoi efektyvnosti raboty predpriyatiya stratezhicheskoi hruppy" [Determining the economic performance of the enterprise strategy group]. *Informatsiino-analitychne zabezpechennia stratehii innovatsiionho rozvytku*. Poltava: PoltNTU, 2012. 98-100.

Pulyna, T. V. "Prohnozyrovaniya efektyvnosti raboty predpriyatiya klastera na osnove pokazatelei ykh deiatelnosti" [Forecasting performance of the enterprise cluster based on their performance]. *Stratehii innovatsiionho rozvytku ekonomiky: biznes, nauka, osvita*. Kharkiv: KhPI, 2012. 149-152.

Sokolenko, S. I. *Klasteri v hlobalnii ekonomitsi* [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos, 2004.

Tsikhan, T. V. "Klasternaia teoriia ekonomicheskogo razvitiia" [Cluster Theory of Economic Development]. *Teoriia i praktika upravleniia*, no. 5 (2003): 19-26.

Toгуzaev, T. Kh. *Teoriia i metodologiya formirovaniia rynochnykh strategii predpriyatiy pishchevoy promyshlennosti*. [Theory and Methodology of market strategies of the food industry]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2009.

Voinarenko, M. P. *Klasteri v instytutitsiinii ekonomitsi* [Clusters in institutional economics]. Khmelnytskyi: KhNU; Triada-M, 2011.

Vladimirov, Yu. L., and Tretiak, V. P. "O klassifikatsiakh klasterov predpriyatiy" [On the classification of clusters of firms]. *Nauka*, no. 7 (2008): 72-86.

# ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ УМОВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

ШАНДОВА Н. В.

УДК 338.24

## Шандова Н. В. Принципи формування умов сталого розвитку промисловості

У статті запропоновано принципи формування умов сталого розвитку промисловості, відповідних сучасному етапу розвитку економіки, які для промисловості стають рушійними силами розвитку. До принципів сталого розвитку промисловості віднесено: принцип структурності – для здійснення взаємозалежних кількісних і якісних перетворень; принцип взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин – як основа відбору корисних результатів функціонування праці; принцип інноваційності – як джерело саморозвитку промисловості; принцип екологічності – для збереження навколишнього середовища й ресурсної бази; принцип безпеки розвитку – для протидії впливу зовнішнього й внутрішнього середовища. Принципи формування умов сталого розвитку промисловості є орієнтиром, яким повинні керуватися державні органи управління й керівники, спеціалісти-управлінці при розробці стратегій розвитку як всього промислового комплексу, так і окремих підприємств. Це дозволить найбільш повно вивчити основи сталого розвитку й надати рекомендації щодо вдосконалення процесу розвитку, знизити ризики упущених вигод.

**Ключові слова:** принципи, сталий розвиток, промисловість, машинобудування.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Шандова Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

**E-mail:** nat0906@i.ua

УДК 338.24

## Шандова Н. В. Принципы формирования условий устойчивого развития промышленности

В статье предложены принципы формирования условий устойчивого развития промышленности, соответствующих современному этапу развития экономики, которые являются движущими силами её развития. К принципам устойчивого развития промышленности отнесены: принцип структурности – для осуществления взаимозависимых количественных и качественных преобразований; принцип взаимосвязи продуктивных сил и производственных отношений – как основа отбора полезных результатов функционирования труда; принцип инновационности – как источник саморазвития промышленности; принцип экологичности – для сохранности окружающей среды и ресурсной базы; принцип безопасности развития – для противодействия влияния внешней и внутренней среды. Принципы формирования условий устойчивого развития промышленности являются ориентиром, которым должны руководствоваться государственные органы управления и руководители предприятий, специалисты-управленцы при разработке стратегий развития как всего промышленного комплекса, так и отдельных предприятий. Это позволит наиболее полно изучить основы устойчивого развития и предоставит рекомендации относительно усовершенствования процесса развития, снизит риски упущенных выгод.

**Ключевые слова:** принципы, устойчивое развитие, промышленность, машиностроение.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Шандова Наталья Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и маркетинга, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)

**E-mail:** nat0906@i.ua

UDC 338.24

## Shandova N. V. Principles of Formation of Conditions of Stable Development of the Industry

The article offers principles of formation of conditions of stable development of the industry that correspond with the modern stage of development of the economy, which are driving forces of its development. The article refers the following to the principles of stable development of the industry: structural principle – for execution of interdependent quantitative and qualitative transformations; principle of interconnection of productive forces and production relations – as the basis of selection of useful results of labour functioning; innovation principle – as a source of self-development of the industry; ecological principle – for preservation of environment and resources; and principle of security of development – for counteracting the influence of external and internal environment. Principles of formation of conditions of stable development of the industry are a reference point, which should be used by state bodies of administration and managers of companies, and managerial specialists when developing strategies of development of both the whole industrial complex and individual companies. This would allow better study of the foundations of stable development and development of recommendations with respect to perfection of the process of development and reduction of risks of lost profit.

**Key words:** principles, stable development, industry, engineering.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Shandova Natalya V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Marketing, Kherson National Technical University (Beryslavske shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

**E-mail:** nat0906@i.ua

Для розвитку економіки будь-якої держави важливі всі галузі національного господарства, але фундаментом її залишається все ж таки промисловість. Промисловість була й залишається ключовою частиною економіки розвинених країн. Зниження частки промисловості у ВВП і в зайнятості сьогодні пояснюється не як результат занепаду промисловості, а як наслідок зростання продуктивності праці й цін. Тенденції розвитку України висувають нові вимоги до організації управління вітчизняною промисловістю, диктують необхідність її своєчасного реформування й модернізації з метою досягнення максимального економічного ефекту.

Для цього необхідно дотримуватися певних принципів, які для промисловості є рушійними силами розвитку.

Проблеми забезпечення економічної стабілізації економіки й стійкості підприємств, підвищення якості та ефективності управління процесами розвитку підприємств знайшли відображення в монографіях і публікаціях вітчизняних і закордонних учених, серед яких: Є. Альтман, А. І. Абалкін, О. В. Ареф'єва, В. О. Василенко, В. М. Геєць, В. М. Гончаров, І. Пригожин, В. В. Ковальов, Я. Корнаї, Р. Ш. Коуз, Ю. С. Погорелов, Р. С. Сайфулін, І. Н. Омельченко, С. Фішер, В. М. Ячменьова. Узагальнення результатів досліджень зазначених учених дозволило

використати їх напрацювання як базу для інтерпретації категорії стійкого розвитку і формування на цій основі принципів сталого розвитку промислових підприємств.

*Мета* статті – визначення принципів формування умов сталого розвитку промисловості, відповідних сучасним етапам розвитку економіки.

Для подальших досліджень пропонується таке визначення поняття «сталий розвиток промисловості» – це комплексний процес взаємозалежних кількісних і якісних перетворень у промисловості, який віддзеркалює спроможність її забезпечити на тривалий час цільові потреби суспільства, пов'язані з підтримкою власної економічної ефективності діяльності та забезпеченням збереження оточуючого середовища і ресурсної бази [6].

Виходячи з наданого визначення виділимо принципи, які є рушійними силами сталого розвитку промисловості. Під принципами будемо розуміти загальні, закономірні, ідеальні й концептуальні основи створення й застосування умов розвитку.

**С**истема принципів є методологічним базисом оцінки якості і ефективності процесу. Якщо, наприклад, у процесі управління розвитком промисловості виникають відхилення від встановлених принципів, якщо вони порушуються, то при цьому неминуче наноситься збиток розв'язанню практичних завдань, знижуючи показники фінансово-господарчої діяльності й порушуючи стабільність її функціонування. У цьому зв'язку актуальним стає визначення принципів сталого розвитку промисловості, відповідних сучасним етапам розвитку економіки, досягненням економічної теорії й прикладних досліджень.

Принципи формування умов сталого розвитку промисловості є ідеальним орієнтиром, яким повинні керуватися державні органи управління й керівники, спеціалісти-управлінці при розробці стратегій розвитку як усього промислового комплексу так і окремих підприємств. Це дозволить найбільш повно вивчити основи сталого розвитку й надати рекомендації щодо вдосконалення процесу розвитку, знизити ризики упущених вигід.

До принципів сталого розвитку промисловості пропонується віднести:

- ✦ *принцип структурності* – для здійснення взаємозалежних кількісних і якісних перетворень;
- ✦ *принцип взаємозв'язку продуктивних сил й виробничих відносин* – як основа відбору корисних результатів функціонування праці;
- ✦ *принцип інноваційності* – як джерело саморозвитку промисловості;
- ✦ *принцип екологічності* – для збереження навколишнього середовища й ресурсної бази;
- ✦ *принцип безпеки розвитку* – для протидії впливу зовнішнього й внутрішнього середовища.

**1. Принцип структурності** – описує структурну зв'язаність промисловості як системи, тобто її організацію, будову й упорядкованість, задаючи конфігурацію (відносно розташування) елементів – галузей, і відносини між сукупностями параметрів – показників розвитку (сигналів). Зі зникненням зв'язаності стає неможливим представлення промисловості як реалізованої варіації

системи, оскільки поняття системи має на увазі наявність чогось, що перебуває в деякому відношенні із чимсь.

У широкому змісті під структурними змінами в економіці розуміється зміна пропорцій між порівняними елементами економічної системи. Порівняними, як правило, є структурні елементи, що належать до одного рівня економічної системи, а саме: до секторальної або галузевої структури, структури власності, відтворювальної структури, структури виробничих фондів, трудових ресурсів, споживання, заощадження, інвестицій, зовнішньої торгівлі (експорту й імпорту) і т. д.

Принцип структурності характеризують такі фактори:

1) науково-технічний прогрес (НТП), вплив якого відбувається у вигляді зміни технологій виробництва, видобутку й переробки, створення нових матеріалів, способів комунікацій і т. д. Саме під впливом даного фактора утворюються нові галузі промисловості й виробництва;

2) зміни у відносинах власності. Відносини власності виражають реально існуючу структуру економіки з погляду основного виробничого відношення – способу з'єднання працівників із засобами виробництва й, отже, визначають структуру виробництва, розподілу, обміну й споживання суспільного продукту;

3) зміни в поділі праці і його спеціалізації, що формують загальні матеріальні передумови структурних змін, які відбуваються в ній;

4) трансформація системи суспільних потреб – сучасні потреби органічно пов'язані з розвитком інформаційних технологій, глобальних мереж і комунікацій.

Серед факторів структурних змін в економіках розвинених країн слід виділити такі [1]:

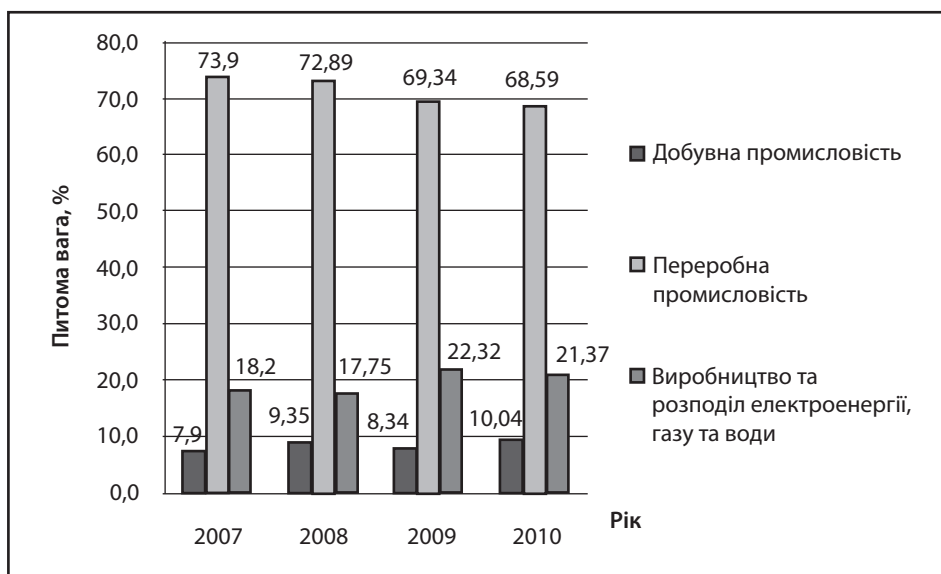
1) кардинальна зміна співвідношення сфери матеріального виробництва й сфери послуг, при цьому обсяг вироблених і споживаних товарів не знижується, а зростає;

2) радикальні зміни в структурі поділу праці, тобто змінився саме зміст праці, співвідношення наукового й інженерно-технічного персоналу, функцій робочої сили;

3) зміна частки наукомістких галузей і високотехнологічних виробництв.

**Я**кщо розглянути сучасну структуру вітчизняної промисловості (рис. 1), то можна відзначити поступове зменшення частки продукції переробної промисловості за рахунок збільшення продукції добувної промисловості та виробництва та розподілу електроенергії, газу та води. Певний розвиток мають лише ті підприємства, продукція яких конкурентоспроможна на зовнішніх ринках. На жаль, серед них переважна більшість підприємств, що здійснюють первинну обробку металу, тобто створюють продукцію із незначною доданою вартістю. Водночас у структурі виробничих витрат таких підприємств велика питома вага витрат на енергоносії; крім того, їх діяльність є екологічно шкідливою.

Проблема співвідношення між різними підрозділами промислового виробництва має важливе значення для загального розвитку. Порушення збалансованості навіть в одному підрозділі економіки, як правило, викликає диспропорції в економіці країни в цілому.



**Рис. 1. Структура обсягу реалізованої промислової продукції**

**Джерело:** Побудовано автором за власними розрахунками та даними Державної служби статистики України [4].

**2. Принцип взаємозв'язку продуктивних сил й виробничих відносин.** Фактором взаємозв'язку продуктивних сил й виробничих відносин виступає продуктивність праці, яка є сутнісною характеристикою економічної системи. У сучасній економічній системі, яка заснована на досягненнях науково-технічного прогресу й регулюванні соціально-економічних процесів з боку держави, зв'язок промислового розвитку й продуктивності останнім часом стає усе більш очевидним. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою дозволяє стверджувати, що тільки підвищення продуктивності праці дає можливість зберегти тенденції розвитку й конкурентоспроможності промислових підприємств на ринку.

За даними державної служби статистики України, зростання продуктивності праці в кризові роки якщо і відбувалося, то переважно за рахунок зменшення чисельності робітників. Цей процес особливо відстежується в машинобудуванні протягом 2008 – 2011 рр. Чисельність робітників за період зменшилась на 14,5%, обсяги виробництва збільшились майже на 11%. За результатами опитувань на місцях, тобто безпосередньо на підприємствах машинобудівної галузі, у реакції на зміну зовнішніх умов господарювання були безмірно скорочені штати або взагалі ліквідовані конструкторські й дослідно-конструкторські бюро, центральні заводські лабораторії. І без того слабка інноваційна діяльність промислових підприємств опинилася практично на межі вмирання.

Рівень продуктивності праці також залежить від технічної озброєності. Наслідком неприпустимого фізичного й морального зношування техніки в галузях є низькі темпи розвитку, низькі темпи зростання продуктивності праці й, відповідно зарплати й рівня життя. Інфляція практично повністю «з'їдає» ефект цього зростання.

Фізичне й моральне зношування діючої техніки й технологій приводить до підвищеної витрати праці, сировини й матеріалів, енергії, збільшенню витрат на ремонт, зниженню якості продукції та її неконкурентоспроможності. Рентабельність продукції (витрата ресур-

сів виробництва всіх видів) у машинобудуванні в середньому в 2010 р. складала 6,6% [2].

Наростання елементів невідповідності між продуктивними силами й виробничими відносинами свідчить про те, що пристосувальні механізми були порушені, економічна система вичерпала внутрішній потенціал саморозвитку, перейшла на режим нестійкого розвитку, з якого може вийти шляхом революційних змін свого устрою [7].

**3. Принцип інноваційності.** Практично всі сучасні економічні процеси або обумовлені, або супроводжуються інноваціями. Й. Шумпетер довів можливість подолання криз за рахунок підприємницької діяльності, в основу якої він закладав постійну інноваційну активність комбінувати ресурси. У своїй книзі він кілька разів констатує: «Економічний розвиток у нашій розумінні відбувається у формі здійснення нових комбінацій існуючих благ... Економічний розвиток являє собою суттєво нове використання послуг праці й землі...» [8].

**П**роцес формування ринкових потреб суспільства в різних товарах безпосередньо впливає на вироблення шляхів і способів задоволення тієї або іншої потреби в сфері виробництва, тим самим визначає вектор розвитку. В умовах ринку вид потреби й обсяг попиту на який-небудь товар впливають на вибір комплексу технічних і технологічних засобів, призначених для виробництва цього товару. Тобто, інновації, як принцип – правило розвитку, забезпечують зміцнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

У розвинутих країнах саме галузі, що використовують високі технології, створюють велику частину доданої вартості. Виробництво й експорт наукомісткої продукції дають змогу розвивати економіку швидкими темпами. Про це свідчить досвід Японії, Південної Кореї, Тайваню, Гонконгу, Сінгапуру, Чилі, Іспанії та інших [3].

Для України, яка зіткнулася з необхідністю конкурувати на світових ринках не так давно, проблема оновлення виробництва і підтримки інновацій стоїть досить

гостро, що визначає важливість пошуку інвестицій в модернізацію виробництва і в технологічний бізнес. Основою конкурентних переваг у промисловості, і зокрема машинобудівної галузі, повинне стати прагнення суб'єктів галузі до поліпшення, інновацій і змін в усіх аспектах господарської діяльності, зрушення науко-містких виробництв до центрів НДДКР. Але за даними звіту по виконанню наукових і науково-технічних робіт за 2005 – 2011 рр. [5], зростання науково-технічної діяльності не спостерігається (рис. 2).

коштами підприємств, а частка державного фінансування становить лише 2 – 4%. Таке положення є ще однією з причин технологічного відставання і недостатнього розвитку вітчизняної промисловості.

В основі низької ефективності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств лежать фактори, які умовно можна розділити на дві групи: економічні й виробничі. До економічних належать: недостатнє фінансування з державного бюджету, неадекватні витрати на науково-технічні роботи при високій вартості

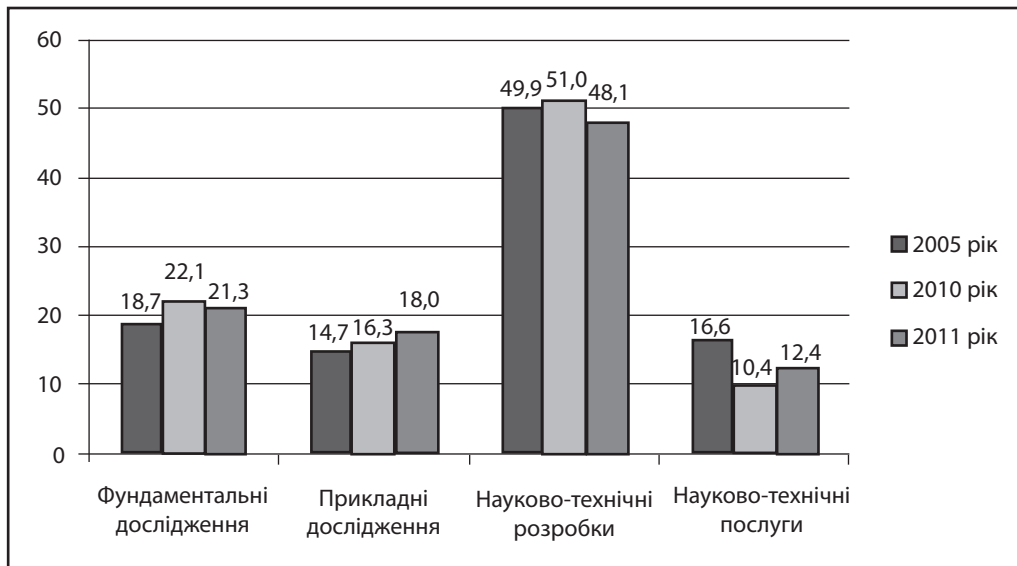


Рис. 2. Розподіл обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт за видами робіт, %

Джерело: Побудовано автором за власними розрахунками та даними Державної служби статистики України [5].

Частка фундаментальних досліджень, результатом яких є гіпотези, теорії, методи тощо, зменшилась на 0,8%. Прикладні дослідження, які визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, у 2010-11 роках збільшилися на 1,7%, тобто це результати минулих фундаментальних досліджень. Науково-технічні розробки, які виступають як проміжний результат науково-виробничого циклу, зменшилися на 2,9%, що свідчить про системне зменшення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт.

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт з надання науково-технічних послуг збільшився на 2%. Науково-технічна послуга – це результат науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації; як процес – це вид діяльності, спрямований на створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери, але виникає питання: як при системному зменшенні робіт наукового та науково-технічного характеру зростає результат такої діяльності?

Представлені дані свідчать про занепад інноваційної діяльності у вітчизняній промисловості, що великою мірою обумовлено недостатнім фінансовим забезпеченням і відсутністю реальних заходів держави щодо стимулювання інноваційного розвитку економіки.

Великі диспропорції спостерігаються й у структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств: 70 – 80% витрат на інновації забезпечується власними

наукових досліджень і розробок, високий економічний ризик, тривалий строк окупності нововведень, недосконалість методики оцінки й аналізу ефективності інноваційної діяльності. До виробничих відносяться: нестача інформації про нові технології, нестача висококваліфікованого персоналу, знос основних виробничих фондів, нестача можливостей для кооперування з іншими підприємствами й науковими організаціями.

**4. Принцип екологічності** – забезпечує розвиток промисловості з урахуванням збереження навколишнього середовища й ресурсної бази. Проблема збалансованого природокористування виходить на одне з перших місць серед проблем економічного розвитку промислових комплексів.

До якісних аспектів проблеми відноситься просторова, географічна нерівномірність промислового впливу, обумовлена нерівномірністю розміщення продуктивних сил. Концентрація промисловості збігається з концентрацією населення у великих містах і міських агломераціях.

Наступною причиною протиріч між зростанням промислового виробництва й розвитком суспільства й природи є все більше віддалення технологій суспільного виробництва від циклів природного круговороту речовин і енергії. Сучасна промисловість прямо або за допомогою сільського господарства, транспорту й комунального господарства вносить у навколишнє середовище

величезні кількості таких матеріалів, речовин і форм енергії, які значною мірою завдають шкоди навколишньому середовищу.

Ще одна причина протиріч пов'язана зі збільшенням відповідних витрат на покращення екологічних параметрів промислової продукції. Це викликає певний опір зовнішнього та внутрішнього середовища, що пов'язаний з виникненням додаткових витрат, які супроводжують заходи покращення екологічних характеристик продукції, зниження ресурсоемності виробництва та ін. і проявляються в ціні, яку сплачує споживач, а вигоди розподіляються на користь всього суспільства.

**Р**озв'язання протиріч між наростанням екологічних проблем і масштабами природокористування можливе за умови переорієнтації суспільного виробництва на екологічний шлях розвитку. Промисловість необхідно розглядати не тільки як частину проблеми сталого розвитку, але й частину її рішення. Поеднання передового технологічного суспільства з сильною, творчою й пристосованою виробничою базою може принести більший ефект і, в остаточному підсумку, гарантувати краще здоров'я й поліпшену якість життя. Деякі нові чисті і маловідходні технології не тільки знижують забруднення, але й заощаджують витрату сировинних матеріалів і енергії настільки, що зниження витрат може більш ніж відшкодувати вихідні, більш високі, інвестиційні витрати й у такий спосіб знизити собівартість одиниці продукції. Крім того, покращення екологічних якостей продукції приводить до підвищення її конкурентоспроможності.

**5. Принципи безпеки розвитку, що дозволяє протидіяти впливу зовнішнього й внутрішнього середовища.** Відомо, що основа економічної безпеки суспільства складається в створенні умов простого відтворення, виживання національного господарського комплексу, його базових галузей і формуванню передумов їх перспективного сталого розвитку. Для промислових підприємств принципи безпеки розвитку містять у собі сукупність факторів, пов'язаних із внутрішнім станом самого підприємства, і з впливом зовнішнього середовища, з його суб'єктами, з якими підприємство вступає у

взаємозв'язок. Фактори безпеки – це система, що забезпечує мобілізацію й найбільш оптимальне управління ресурсами промислових підприємств з метою забезпечення їх сталого розвитку, активної протидії всіляким негативним впливам навколишнього середовища.

Аналіз вітчизняного промислового виробництва [4] дає змогу стверджувати, що протягом останніх років спостерігається коливання та зниження обсягу створеної валової додатної вартості промисловістю (добувна промисловість, переробна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води) у загальному обсязі валового внутрішнього продукту України (рис. 3). Це відбувається за рахунок зниження інвестиційної привабливості промисловості; інноваційної пасивності промислових підприємств з причини дефіциту власних фінансових ресурсів, як основного джерела фінансування інновацій; низького рівня менеджменту у всіх сферах діяльності підприємства; руйнування науково-технічного потенціалу, що, у сукупності, унеможлиблює розвиток виробничого потенціалу і, як наслідок, поглиблює проблему керованості економічною безпекою промислових підприємств.

**З**а показниками, що характеризують частку промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, протягом 2005 – 2010 рр. майже не спостерігається змін (табл. 1). Але для забезпечення економічної безпеки розвитку промисловості частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, повинна зростати, адже саме інновації визначають конкурентоспроможність промислової продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Однак зараз спостерігається чітко виражена тенденція втрати промисловими підприємствами здатності виробництва складної й наукомісткої продукції, причому не тільки нової, але й тієї, що випускалася ними раніше, в умовах стабільного розвитку економіки. Це означає, що під загрозою перебуває технічне переозброєння виробничого апарату таких базових галузей економіки, як машинобудування, енергетика, транспорт, металургія і т. д.. тому що в міру зношування активної частини основного капіталу цих галузей їх повноцінне заміщення новим ві-

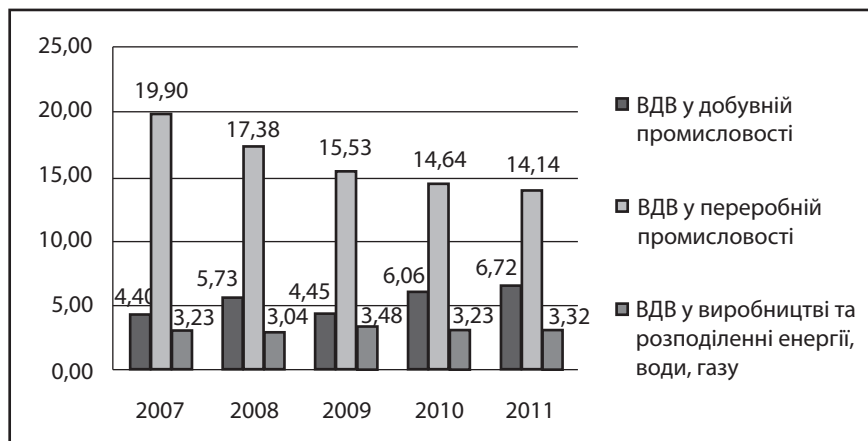


Рис. 3. Динаміка валової доданої вартості у промисловому виробництві

Джерело: Побудовано автором за власними розрахунками та даними Державної служби статистики України [4].

тчисняним обладнанням буде утруднено або неможливе (адже промисловість більш ніж на 80% укомплектована машинами й устаткуванням саме вітчизняного виробництва). Їхня заміна імпортованими закупівлями з фінансової точки зору чи навряд здійсненна.

**6. Принципи безпеки розвитку вітчизняної промисловості** не підтримувався протягом останніх років. Зменшення частки валової доданої вартості в структурі валового внутрішнього продукту, зміна структури промислового виробництва (збільшення частки добувної промисловості та зменшення частки переробної промисловості), зменшення частки машинобудування, критичний ступінь зносу основних виробничих фондів, – усе свідчить про втрату можливості протидіяти впливу зовнішнього й внутрішнього середовища.

**4. Промисловість України у 2007 – 2011 роках.** Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua>>

**5. Україна у цифрах у 2011 році /** Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://library.oseu.edu.ua/docs/Ukraina%20u%20cyfrach%20-%202011.pdf>>

**6. Шандова Н. В.** Концепція стійкого розвитку промислових підприємств [Текст] / Н. В. Шандова // *Економічний часопис*. – 2013. – № 1-2(1). – С. 22 – 25.

**7. Шандова Н. В.** Особливості та проблеми функціонування підприємств машинобудівної галузі [Текст] / Н. В. Шандова // *Економічний простір: збірник наукових праць*. Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2013. – № 69. – С. 282 – 290.

**8. Шумпетер Й. А.** Теорії економічного розвитку / Й. А. Шумпетер / Пер. В. С. Автономова. – М. : Директмедіа Паблішинг, 2008. – 355 с.

Таблиця 1

Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %

Промисловість	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість усього:	11,87	11,19	14,23	13,02	12,83	13,78
Добувна промисловість	5,37	4,79	5,90	5,94	5,53	6,47
Переробна промисловість, у т. ч.	13,29	12,44	15,66	14,26	14,03	14,96
Машинобудування, у т. ч.	21,97	20,18	23,27	21,19	21,09	22,17
Виробництво машин та устаткування	18,10	16,72	20,04	17,79	18,36	18,95
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	26,25	24,73	27,65	25,32	23,79	24,07
Виробництво транспортних засобів та устаткування	26,69	22,74	25,00	23,81	24,33	28,72
Виробництво та розподілення енергії, води, газу	3,24	3,58	6,12	5,77	6,10	7,52

**Джерело:** Побудовано автором за власними розрахунками та даними Державної служби статистики України [5].

## ВИСНОВКИ

Принципи формування умов сталого розвитку промисловості є ідеальним орієнтиром, яким повинні керуватися державні органи управління й керівники, спеціалісти-управлінці при розробці стратегій розвитку як всього промислового комплексу, так і окремих підприємств. Це дозволить найбільш повно вивчити основи сталого розвитку й надати рекомендації щодо вдосконалення процесу розвитку, знизити ризики упущених вигід. Як видно з наведених даних, у розвитку промисловості спостерігається систематичне відхилення від встановлених принципів, чим наноситься збиток розв'язанню завдань сталого розвитку промисловості, знижуючи показники розвитку й порушуючи стабільність функціонування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Коломицева О. В.** Вплив світових тенденцій на формування структурних зрушень в економіці країни [Текст] / О. В. Коломицева // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 1, Т.2. – С. 289 – 294.

**2.** Офіційний Веб-сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://industry.kmu.gov.ua>>

**3. Пашута М.** Інновації як фактор випереджального розвитку економіки [Текст] / М. Пашута // *Персонал*. – 2006. – № 6. – С. 16 – 24.

## REFERENCES

Kolomytseva, O. V. "Vplyv svitovykh tendentsii na formuvannya strukturnykh zrushen v ekonomitsi krainy" [Impact of global trends on the formation of structural changes in the economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 1 (2010): 289-294.

Oftsiyniyi Veb-sait Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy. <http://industry.kmu.gov.ua>

Pashuta, M. "Innovatsii yak faktor vyperedzhalnoho rozvytku ekonomiky" [Innovation as a factor in advancing economic development]. *Personal*, no. 6 (2006): 16-24.

"Promyslovist Ukrainy u 2007 – 2011 rokakh" [Industry of Ukraine in 2007 – 2011 years]. <http://ukrstat.gov.ua>.

Shandova, N. V. "Kontseptsii stiiokoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [The concept of sustainable development of enterprises]. *Ekonomichni chasopys*, no. 1-2(1) (2013): 22-25.

Shandova, N. V. "Osoblyvosti ta problemy funktsionuvannya pidpriemstv mashynobudivnoi haluzi" [Features and problems of operation of machine-building industry]. *Ekonomichni prostir*, no. 69 (2013): 282-290.

Shumpeter, Y. A. *Teorii ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of economic development]. Moscow: Direktmedia Publishing, 2008.

"Ukraina u tsyfrakh u 2011 rotsi" [Ukraine in figures in 2011]. <http://library.oseu.edu.ua/docs/Ukraina%20u%20cyfrach%20-%202011.pdf>

# УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАПАСІВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ В ПРОЦЕСІ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРНОГО КОНЦЕНТРАТУ

АФАНАСЬЄВ І. Є.

УДК 622.271.001.14

## Афанасьев И. Е. Управление использованием запасов железорудной сировины в процессе производства товарного концентрата

Удосконалено методичний підхід до управління виробництвом залізорудного концентрату в контексті мінімізації собівартості збагачення наявних запасів ресурсів залізорудної сировини, що надходять на переробку підсистему гірничорудного підприємства «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика». Розроблено структурно-логічний алгоритм оперативних дій операційного менеджменту гірничорудного підприємства в процесі виробництва концентрату, виходячи із завдань системи операційно-орієнтованого розподілу запасів залізорудної сировини з урахуванням ключових моментів стохастичної невизначеності параметрів виробничо-економічної діяльності підприємства. Практична реалізація запропонованого методичного підходу до селективного управління мінімізацією собівартості та приростом обсягів виробництва концентрату з урахуванням невизначеності параметрів процесів переробки запасів ресурсів залізорудної сировини сприяє забезпеченню зростання рівня рентабельності підприємства.

**Ключові слова:** управління, запаси, залізорудна сировина, концентрат, невизначеність, ризик

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Афанасьев Игорь Евгеньевич** – старший викладач, кафедра інформатики та інформаційних технологій, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

УДК 622.271.001.14

UDC 622.271.001.14

## Афанасьев И. Е. Управление использованием запасов железорудного сырья в процессе производства товарного концентрата

Усовершенствован методический подход к управлению производством железорудного концентрата в контексте минимизации себестоимости обогащения имеющихся запасов ресурсов железорудного сырья, поступающих на перерабатывающую подсистему горнорудного предприятия «аккумулярующий склад – обогатительная фабрика». Разработан структурно-логический алгоритм оперативных действий операционного менеджмента горнорудного предприятия в процессе производства концентрата, исходя из задач системы операционно-ориентированного распределения запасов железорудного сырья с учетом ключевых моментов стохастической неопределенности параметров производственно-экономической деятельности предприятия. Практическая реализация предложенного методического подхода к селективному управлению минимизацией себестоимости и приростом объемов производства концентрата с учетом неопределенности параметров процессов переработки запасов ресурсов железорудного сырья способствует обеспечению роста уровня рентабельности предприятия.

**Ключевые слова:** управление, запасы, железорудное сырье, концентрат, неопределенность, риск.

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 8.

**Афанасьев Игорь Евгеньевич** – старший преподаватель, кафедра информатики и информационных технологий, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

## Afanasev I. Y. Managing the Use of Iron Ore in the Process of Production of Concentrate

The article improves a methodical approach to managing production of iron ore concentrate in the context of minimisation of the cost of dressing the existing resources of iron ore, which are delivered to the processing sub-system of the mining company «accumulating storehouse – dressing works». The article develops a structural and logical algorithm of operative actions of the operational management of a mining company in the process of production of the concentrate on the basis of tasks of the system of operational distribution of resources of iron ore with consideration of key moments of stochastic uncertainty of parameters of production and economic activity of the company. Practical realisation of the proposed methodical approach to selective management of minimisation of the cost and increase of volumes of production of the concentrate with consideration of uncertainty of parameters of the processes of processing resources of iron ore contributes to the growth of the level of company's profitability.

**Key words:** management, resources, iron ore, concentrate, uncertainty, risk.

**Рис.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 8.

**Afanasev Igor Ye.** – Senior Lecturer, Department of Computer Science and Information Technology, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

Оцінка ефективності результатів виробничо-господарської діяльності ГРП повинна бути систематичною і здійснюватися регулярно на підґрунті статистичної звітності за певні періоди часу або ж по мірі необхідності в ній.

У цьому зв'язку особливого значення набуває забезпечення раціонального управління операційно-орієнтованим розподілом запасів ресурсів залізорудної сировини (ЗРС) на стикі переробної підсистеми ГРП «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика» з урахуванням ризику, що дає можливість практично реалізувати методичні підходи до селективного управління мінімізацією собівартості та приростом обсягів ви-

робництва концентрату з урахуванням невизначеності параметрів процесів переробки запасів ресурсів ЗРС, спрямованого на забезпечення достатньо високого рівня рентабельності ГРП.

У процесі прогнозування розвитку гірничих робіт у кар'єрі за об'єкт планування приймається блок [7, с. 77], що обумовлюється технологічними особливостями підготовки й відпрацювання залізорудних родовищ. При цьому слід зазначити, що використання блоку як об'єкта планування обсягів виробництва концентрату наявних запасів ресурсів ЗРС має й певні недоліки. Зокрема, визначення вмісту заліза в масиві та видобутий руді в цілому по блоку або горизонту не дає змоги ві-



дображати місячну динаміку ключових техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства [5, с. 28 – 31], а середнє значення вмісту заліза по блоку не відповідає значенням вмісту заліза в його окремих частинах.

Також необхідно зауважити, що гірничо-геологічні умови, які характеризують блок, істотно відрізняються від умов відпрацьовування окремих його частин [3, с. 85; 6, с. 195 – 198].

Основною метою статті є вдосконалення управління виробництвом залізорудного концентрату в контексті мінімізації собівартості збагачення наявних запасів ресурсів ЗРС, що надходять на переробну підсистему ГРП «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика».

Відповідно до мети головним завданням є розробка структурно-логічного алгоритму оперативних дій операційного менеджменту ГРП у процесі виробництва концентрату, виходячи із завдань системи операційно-орієнтованого розподілу (СООР) запасів ЗРС з урахуванням ключових моментів стохастичної невизначеності параметрів виробничо-економічної діяльності ГРП.

**У** попередженні та уникненні ризику невикористаних можливостей виробничих потужностей ГРП, на нашу думку, важливу роль відіграє достовірність результатів оптимізації процесів дооцінки експлуатаційних техніко-економічних параметрів запасів ресурсів ЗРС при їх операційно-орієнтованому розподілі на стику переробної підсистеми ГРП «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика» [2, с. 153 – 155; 3, с. 85].

Для оцінки ефективності оперативних управлінських рішень у процесі операційно-орієнтованого розподілу запасів ЗРС відповідно до індивідуальних режимів дробильно-збагачувального обладнання (ДЗО) гірничорудного підприємства (ГРП) доцільно використовувати системний аналіз виробничо-економічних ситуацій, спрямований на одночасне вирішення таких основних завдань: класифікація виробничо-економічних ситуацій; інтерпретація поточної виробничо-економічної ситуації відповідно до сформованої класифікації; обґрунтування адекватності оперативних управлінських рішень щодо коригування відхилень від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації [8, с. 8].

Крім статистики економічних результатів виробничо-господарської діяльності ГРП, у розрахунках використовуються числові характеристики рудопотоків, які визначаються в процесі ситуаційного управління наявними запасами ресурсів ЗРС.

Структурно-логічний алгоритм оперативних дій операційного менеджменту ГРП, виходячи із завдань системи операційно-орієнтованого розподілу (СООР) запасів ЗРС, наведено на рис. 1.

На підґрунті даних статистичної звітності виробничо-господарської діяльності ГРП визначаються спричинені факторами внутрішнього і зовнішнього середовища відхилення обсягів виробництва товарного концентрату замовленої якості від запланованих. Потім, за допомогою статистичного експерименту або оптимізаційної задачі, здійснюється прогноз економічних

результатів виробничо-господарської діяльності ГРП на майбутні періоди та розробляються оперативні управлінські рішення.

Якщо в процесі моделювання виявляється можливість коригування відхилень без додаткових оперативних дій операційного менеджменту ГРП, маємо ситуації:

- ✦ *ситуація 1* – техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ГРП характеризуються як випадкові величини, розподілені за нормальним законом розподілу, та операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС не відноситься до розряду проблемних задач;
- ✦ *ситуація 2* – операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС відноситься до розряду проблемних задач незалежно від закону розподілу техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності ГРП.

Якщо в процесі моделювання виявляється можливість коригування відхилень за рахунок додаткових оперативних дій операційного менеджменту ГРП маємо таку ситуацію:

- ✦ *ситуація 3* – техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ГРП характеризуються як випадкові величини, розподілені за довільним законом розподілу, та операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС не відноситься до розряду проблемних задач.

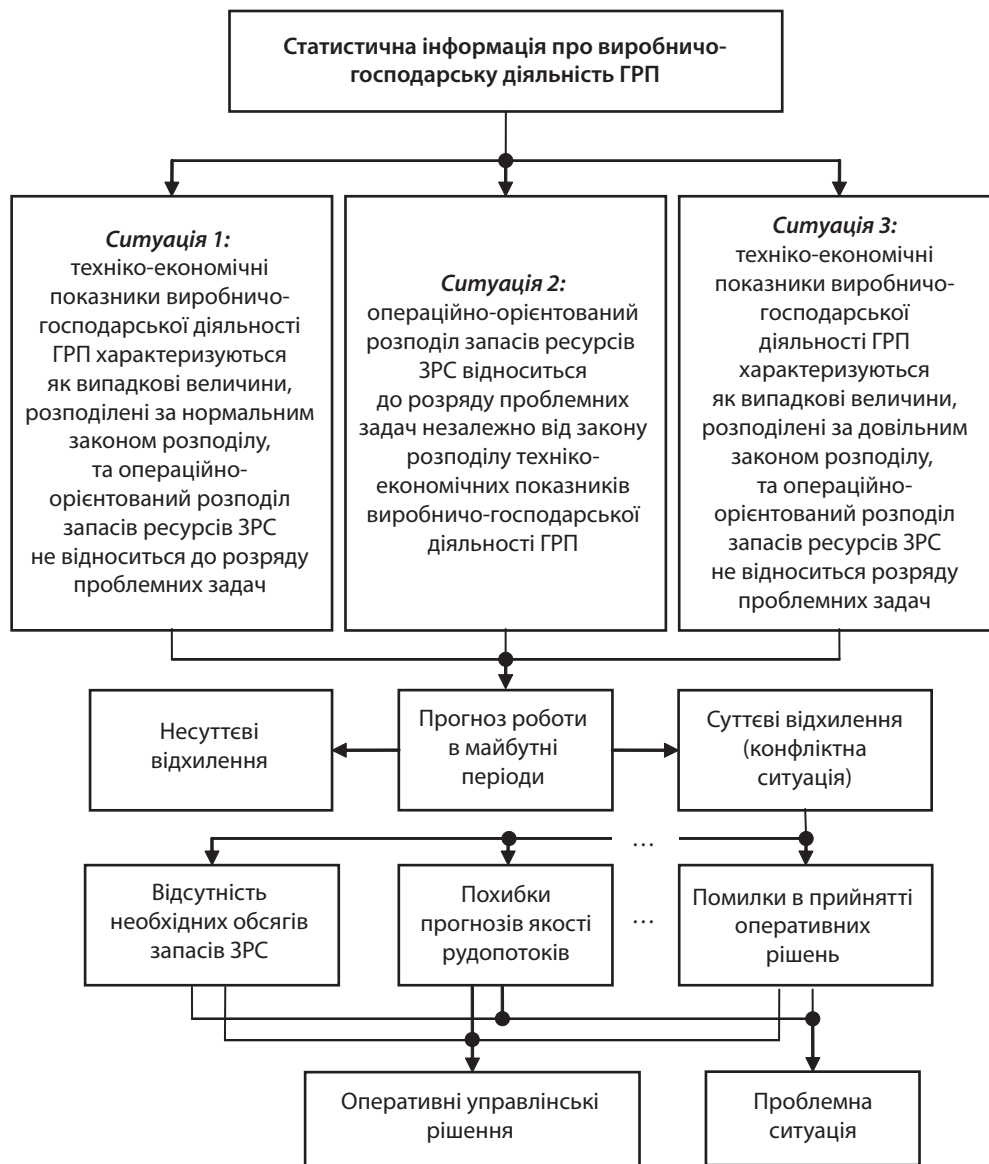
Для ситуації 1 не виникають суттєві відхилення від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації. Отже, її можна віднести до розряду безконфліктних, коли не потребується коригування оперативних управлінських рішень щодо операційно-орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС відповідно до індивідуальних режимів ДЗО.

Ситуація 2 належить до розряду проблемних, конфліктність якої підсилюється можливими прогнозними відхиленнями. Отже, для ситуації 2 оперативні управлінські рішення мають надто жорсткі обмеження для їх реалізації щодо коригування процесу операційно-орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС відповідно до індивідуальних режимів ДЗО на стику переробної підсистеми ГРП «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика».

Для ситуації 3 виникають суттєві відхилення від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації. Дану ситуацію можна характеризувати як конфліктну, але не проблемну. Для ситуації 3 розробляються рекомендаційні та оперативні управлінські рішення.

**Б**езумовно, вирішення основних завдань системного аналізу виробничо-економічних ситуацій також здійснюється на підґрунті обробки статистичних даних про експлуатаційні техніко-економічні показники запасів ресурсів ЗРС, що надходять на склади-акумулятори ГРП та використанні в прогнозуванні довірчих інтервалів для цих показників.

Концептуально задачу про використання запасів ЗРС як ресурсу для виробництва залізорудного концентрату можна подати відповідною задачею лінійного програмування.



**Рис. 1. Структурно-логічний алгоритм оперативних дій операційного менеджменту ГРП, виходячи із завдань СООР запасів ЗРС**

Математичне формулювання задачі про використання запасів ЗРС має вигляд одноцільової задачі лінійного програмування. Цільовою функцією є функція (1), яка залежить від деяких сталих цін на виготовлену одиницю деякої продукції, що реалізується виробником на ринку у деякий момент часу:

$$F(Q, C) = c_1 q_1 + c_2 q_2 + \dots + c_j q_j + \dots + c_n q_n \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $Q = (q_1, q_2, \dots, q_j, \dots, q_n)$  – план випуску товарного концентрату в задачі лінійного програмування операційно-орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС;

$C = (c_1, c_2, \dots, c_j, \dots, c_n)$  – вектор цін реалізації одиниці  $j$ -х видів товарного концентрату.

Оскільки в задачі операційно-орієнтованого розподілу ресурсів обчислюється план роботи підприємства, то реалізація цього плану здійснюється протягом деякого часового періоду, у процесі якого оптові ціни реалізації товарного концентрату залежать та форму-

ються, як було зазначено вище, під впливом ключових факторів ринку.

У зв'язку з тим, що запаси ресурсів  $i$ -го виду ЗРС забезпечені підірваною гірничою масою, що як правило, не перевищують двох-, трьохтижневих обсягів видобутку з певним чином визначеної сукупності підготовлених до розробки екскаваторних блоків, виникає певна невизначеність щодо рівня гарантії забезпечення обсягами запасів ресурсів  $i$ -го виду ЗРС, необхідних для виконання обов'язкової програми виробництва концентрату, безумовно виникає ризик її невиконання.

Отже, обмеження задачі оптимізації щодо виробництва концентрату бажано записати у наступному загальному вигляді:

$$\psi(q, \omega) \leq w, \quad (2)$$

де  $\omega$  – випадковий параметр.

Неможливість, а інколи і недоцільність вимог, щоб рішення поставленої задачі оптимізації задоволь-

няло обмеження (2) за будь-яких реалізацій випадкових параметрів  $\omega$ , виникає ідея накладання дещо менш жорстких умов. Зокрема, беручи до уваги той факт, що приблизно в 30% змінних надходжень ЗРС на склад-акумулятор ГРП відхилення вмісту заліза в руді можуть перевищувати допустимі межі, додатково збільшує невизначеність при формуванні обсягів запасів ресурсів  $i$ -го виду ЗРС, призначених для їх переробки в циклі подрібнення й збагачення руди за індивідуальними режимами, наштотує на розгляд нерівності (2), допустивши можливість її невиконання з певною ймовірністю:

$$P\{\psi(q, \omega) > w\} \leq \rho \quad (3)$$

або

$$P\{\psi(q, \omega) \leq w\} \geq 1 - \rho. \quad (4)$$

Ймовірнісна концепція гарантії реалізації плану досить добре відповідає ідеї внесення ризику щодо планування, де параметр  $\rho$  (частки одиниці) чисельно виражає величину ризику (природно, що у практичних розрахунках недопустимі великі значення  $\rho$ ). Аналогічні модифікації доводиться здійснювати і стосовно функції цілі оптимального планування.

За вихідний об'єкт статистичного експерименту на підґрунті якого здійснюється прогнозування виходу концентрату з руд приймається сукупність окремих блоків кар'єру, де  $u$  – кількість блоків,  $k = 1 + u$ ;  $\delta$  – порядковий номер значення виходу концентрату ( $\gamma$ ) замовленої якості ( $\beta_j, j = 1 + n$ ) з руди якістю ( $\alpha_\delta$ ), отриманого в результаті дослідження сукупності  $\delta$ -х інтервалів свердловин блоків,  $\delta = 1 + m_k$ , з яких формуються певні комбінації рудопотоків  $C_u^d = u! / (u-d)! d!$ ;  $d$  – кількість блоків, задіяних для формування певного рудопотоку.

Отже, для знаходження оптимального розв'язку необхідно розв'язати задачу лінійного програмування, що дасть можливість забезпечити мінімальні витрати на виробництво товарного концентрату за умови мінімально допустимих рівнів запасів ресурсів ЗРС з ризиком їх невиконання не більшим, ніж наперед задане значення ризику  $\rho$ .

Таким чином, задача про використання ресурсів за критерієм мінімізації витрат [1, с. 16-17] зводиться до такої задачі стохастичного програмування:

$$P(Q, S) = \sum_{j=1}^n s_j q_j \rightarrow \min, \quad (5)$$

$$P\left\{\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_{i\min}\right\} \geq 1 - \rho,$$

$$i = \overline{1, m}; \quad q_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n},$$

де  $Q = (q_1, q_2, \dots, q_j, \dots, q_n)$  – план випуску товарного концентрату;  $W = (w_1, w_2, \dots, w_i, \dots, w_m)$  – запаси ресурсів  $i$ -го виду ЗРС;  $S = (s_1, s_2, \dots, s_j, \dots, s_n)$  – вектор собівартості одиниці  $j$ -го виду товарного концентрату;  $A = (1/\gamma_{ij})_{mm}$  – матриця витрат випуску товарного концентрату.

Припустимо, що мінімально допустимі сумарні потреби в рівнях запасів ресурсів ЗРС на складах-акумуляторах

ГРП є випадковими величинами  $w_{i\min}$ , які розподілені в інтервалах  $[w_i^{(H)}, w_i^{(E)}]$  та мають рівномірний розподіл, можна перейти до детермінованих обмежень:

$$\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_{i\min} = w_i^*, \quad i = \overline{1, m}; \quad q_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (6)$$

де  $w_i^{(H)}, w_i^{(E)}$  – відповідно значення нижньої та верхньої межі;  $w_{i\min}$  – значення випадкової величини  $w_i^*$ , що задовольняє умові  $P\{w_i^* \leq w_{i\min}\} \geq 1 - \rho$ .

Рішенням цієї детермінованої задачі лінійного програмування є оптимальні значення обсягів виробництва товарного концентрату:  $q_1, q_2, \dots, q_n$ .

## ВИСНОВКИ

При прогнозуванні економічних результатів розробки залізрудних родовищ на підґрунті коригування операційно-орієнтованого розподілу запасів різнотипних ресурсів ЗРС, які надходять на виробничу підсистему ГРП «акумуляючий склад – збагачувальна фабрика» необхідно використовувати одномірні динамічні ряди, де основним джерелом вихідних даних при визначенні об'ємно-якісних техніко-економічних показників запасів ЗРС є інформаційна база геологорозвідувальних робіт, вибухових та розвідувально-експлуатаційних свердловин.

Однією з найскладніших проблем раціонального оперативного управління випуском концентрату шляхом формування розділених рудопотоків ГРП на підґрунті уточнення техніко-економічних показників запасів ЗРС є передбачення та реалізація майбутнього гнучкого розвитку підприємства шляхом впровадження ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності параметрів морфологічної будови родовища.

Засобом мінімізації невизначеності повинен служити інструментарій оцінки адекватності прогнозування, а результати прогнозування у такому разі є науково обґрунтованими висновками про майбутні події, про перспективи розвитку виробничих процесів, про можливі наслідки оперативних управлінських рішень.

Практична реалізація запропонованого методичного підходу до селективного управління мінімізацією собівартості та приростом обсягів виробництва концентрату з урахуванням невизначеності параметрів процесів переробки запасів ресурсів залізрудної сировини сприяє забезпеченню зростання рівня рентабельності підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Афанасьєв І. Є. Підвищення ефективності гірничорудних підприємств шляхом удосконалення прогнозування резерву витрат / І. Є. Афанасьєв // Збірник наукових праць III Міжнародної науково-практичної конференції «Інформаційні технології та моделювання в економіці». – Черкаси, 23 – 25 квітня 2012. – С. 16 – 17.

2. Афанасьєв І. Є. Підвищення ефективності гірничорудних підприємств шляхом удосконалення прогнозування якісних показників залізної руди / І. Є. Афанасьєв // Вісник

Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Дніпропетровськ, 2012. – Т. 20, Вип. 6/2. – № 10/1. – С. 152 – 158.

**3.** Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів / [Рудько Г. І., Плотников О. В., Курило М. М., Радованов С. В.]. – К. : Вид-во «Академпрес», 2010. – 272 с.

**4. Иванов Н. И.** Планирование производства горнорудных объединений и предприятий / Н. И. Иванов, О. П. Суслон, А. В. Ефремов. – М. : Недра, 1976. – 311 с.

**5.** Оптимальное планирование производства на рудниках / Н. И. Иванов, О. П. Суслон, А. В. Ефремов и др. – М. : Техніка, 1973. – 132 с.

**6. Плотников О. В.** Економічні оцінки залізородних родовищ у фінансових та інвестиційних проектах : монографія / О. В. Плотников. – Кривий Ріг : Мінерал, 2006. – 274 с.

**7.** Ситуационное регламентирование геотехнологий с разделенными рудо потоками : монография / [С. Жуков, Н. Горлов, Ш. Фарси, Н. Буауджа]. – Кривой Рог : Минерал, 2004. – 210 с.

**8. Єріна А. М.** Статистичне моделювання та прогнозування: навчальний посібник / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

#### REFERENCES

Afanasiev, I. Ie. "Pidvyshchennia efektyvnosti hirnychorudnykh pidpriemstv shliakhom udoskonalennia prohnouzuvannia rezervu vytrat" [Improving the efficiency of mining enterprises

by improving forecasting reserve costs]. *Informatsiini tekhnolohii ta modeliuвання v ekonomitsi*. Cherkasy: , 2012. 16-17.

Afanasiev, I. Ie. "Pidvyshchennia efektyvnosti hirnychorudnykh pidpriemstv shliakhom udoskonalennia prohnouzuvannia iakisnykh pokaznykiv zaliznoi rudy" [Improving the efficiency of mining enterprises by improving the prediction quality indicators of iron ore]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*, vol. 20, no. 10/1: 152-158.

Ivanov, N. I., Suslov, O. P., and Efremov, A. V. *Planirovanie proizvodstva gornorudnykh obedineniy i predpriiaty* [Production Planning mining associations and enterprises]. Moscow: Nedra, 1976.

Ivanov, N. I., Suslov, O. P., and Efremov, A. V. *Optimalnoe planirovanie proizvodstva na rudnikakh* [Optimal planning of production at the mines]. Moscow: Tekhnika, 1973.

Plotnykov, O. V. *Ekonomichni otsinky zalizorudnykh rodovyshch u finansovykh ta investytsiynykh proektakh* [Economic evaluation of iron ore deposits in financial and investment projects]. Kryvyi Rih: Mineral, 2006.

Rudko, H. I., Plotnikov, O. V., and Kurylo, M. M. *Ekonomichna heolohiia rodovyshch zalizistykh kvartzytiv* [Economic Geology ferruginous quartzite deposits.]. Kyiv: Akadempres, 2010.

Yerina, A. M. *Statystychno modeliuвання ta prohnouzuvannia* [Statistical modeling and forecasting.]. Kyiv: KNEU, 2001.

Zhukov, S., Gorlov, N., and Farsi, Sh. *Situatsionnoe reglamentirovanie geotekhnologiy s razdelennymi rudo potokami* [Situational regulation Geotechnology with separated ore flows]. Krivoy Rog: Mineral, 2004.

# ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА РИНКУ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

ГАЛЬЧИНСЬКИЙ Л. Ю., СТАНІСЛАВЧУК Ю. С.

УДК 330.46+519.865/866

## Гальчинський Л. Ю., Станіславчук Ю. С. Факторний аналіз формування цін на ринку будівництва в Україні

Публікація присвячена системному аналізу факторів розвитку ринку будівництва України, стан якого визначається як внутрішніми, так і зовнішніми економічними факторами. Проведено факторний аналіз і визначено вплив факторів на ситуацію на ринку будівництва України та взаємозв'язки між ними.

**Ключові слова:** ринок будівництва, ціна, факторний аналіз, мультиплікативна модель

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

**Гальчинський Леонід Юрійович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент, кафедра математичного моделювання економічних систем, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**Email:** hleonid@gmail.com

**Станіславчук Юлія Сергіївна** – аспірантка, кафедра математичного моделювання економічних систем, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** yulia.stanislavchuk@gmail.com

УДК 330.46+519.865/866

## Гальчинский Л. Ю., Станиславчук Ю. С. Факторный анализ формирования цен на рынке строительства в Украине

Публикация посвящена системному анализу факторов развития рынка строительства Украины, состояние которого определяется как внутренними, так и внешними экономическими факторами. Проведен факторный анализ и определено влияние факторов на ситуацию на рынке строительства Украины и связи между ними.

**Ключевые слова:** рынок строительства, цена, факторный анализ, мультипликативная модель.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 6.

**Гальчинский Леонид Юрьевич** – кандидат технических наук, доцент, доцент, кафедра математического моделирования экономических систем, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

**E-mail:** hleonid@gmail.com

**Станиславчук Юлия Сергеевна** – аспирант, кафедра математического моделирования экономических систем, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

**E-mail:** yulia.stanislavchuk@gmail.com

UDC 330.46+519.865/866

## Galchinskiy L. Y., Stanislavchuk Y. S. Factor Analysis of Price Formation in the Construction Market in Ukraine

The article is devoted to a system analysis of factors of development of the construction market in Ukraine, the state of which is determined both through internal and external economic factors. It conducts a factor analysis and identifies influence of factors upon the situation in the construction market in Ukraine and connections between them.

**Key words:** construction market, price, factor analysis, multiplicative model.

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

**Galchinskiy Leonid Yu.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematical Modeling of Economic Systems, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** hleonid@gmail.com

**Stanislavchuk Yuliya S.** – Postgraduate Student, Department of Mathematical Modeling of Economic Systems, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** yulia.stanislavchuk@gmail.com

Як відомо, житло, як основа будівельного ринку, є однією з головних потреб людини та найбільшою цінністю для більшості громадян України. При цьому далеко не кожна людина може собі дозволити придбати ену кількість квадратних метрів з причини їх сказаної дорожнечі.

У фундаментальній економічній праці К. Р. Макконела та С. Л. Брю «Економікс» [1] ринок трактується як інститут, що зводить до купи продавців і покупців окремих товарів, послуг чи ресурсів.

Виходячи з цього, можна визначити ринок нерухомості (будівництва), як механізм, за допомогою якого поєднуються інтереси та права на нерухомість і встановлюються ціни на неї.

Досліджуючи питання формування ринкової ціни на житло, необхідно враховувати, що ринок житла є напрочуд чутливим економічним механізмом і знаходиться під впливом багатьох макро- та мікроекономічних факторів і лише ґрунтовний математичний аналіз різних економічних чинників може бути основою для подальшого моделювання ринку житла в Україні.

Для нашого аналізу було обрано ринок житла в місті Києві – як найбільш економічно жвавому регіоні країни, особливо в посткризовий період, який певною мірою відображує загальну ситуацію на ринку житла в країні в цілому.

Для детального вивчення стану ринку необхідно розглянути динаміку розвитку ціни на ринку будівництва житла в м. Києві за останні 8 років (рис. 1) [2].

Особливо відчутне зростання цін на первинному ринку нерухомості відбулося в 2005 – 2007 р., у цей період для Києва воно становило в середньому 70%, залежно від району міста. Тоді зростання цін істотно випередило зростання доходів більшості потенційних покупців і в порівнянні з 2000 р. досягнуло рівня 500%, а нерідко і 700%. Як відомо, при зростанні ціни на житло швидше, ніж зростають доходи населення, купівельна спроможність населення буде знижуватись, а отже, і доля платоспроможного населення зменшуватись.

Так, з вересня 2008 р. динаміка ринку житла якісно змінилася: високий рівень інфляції, криза на світових фінансових ринках, зростання курсу долара, подорожчан-

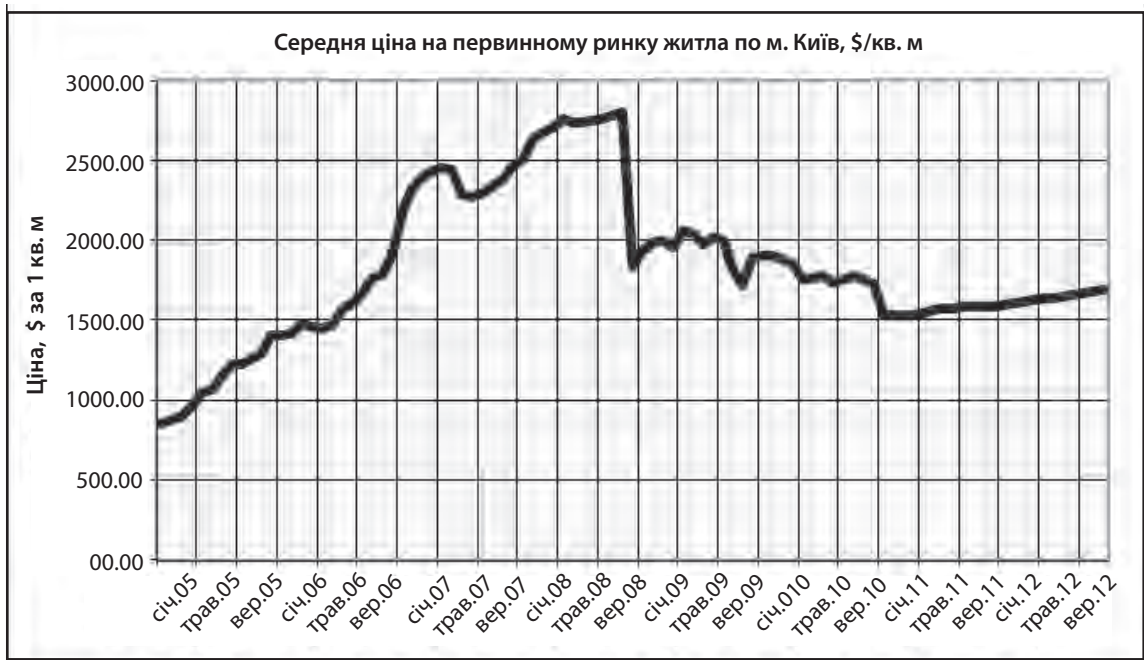


Рис. 1. Динаміка цін на первинному ринку житла в м. Києві, 2005 - 2011р., дол. США / м<sup>2</sup> [2]

ня будівельних матеріалів, зростання іпотечних ставок, зменшення кількості видач кредитів, – усе це призвело до зниження попиту на житло та стрімкого падіння цін, яке експерти називають обвалом ринку будівництва.

Так, починаючи з вересня 2008 р. до початку 2009 р., падіння цін у Києві відбулось на 40 – 50%, залежно від району міста, а обсяги будівельних робіт скоротились на 48%. Будівельна галузь опинилась в тривалому і глибокому занепаді, ринок первинної нерухомості практично перестав функціонувати у зв'язку з відсутністю доступної іпотеки та розривом між купівельною спроможністю та цінами на житло.

#### Постановка задачі

Оскільки житло є однією з базових потреб людини, то проблема купівлі-продажу житла охоплює фактично все населення країни. Зрозуміло, що, в такому випадку, ринок стає чутливим до економічної ситуації в країні опосередковано, через доходи громадян. Так, у джерелі [3] запропоновано модель, в якій на формування ціни на житло безпосередньо впливають номінальні доходи домогосподарств як основних споживачів на ринку.

Такий підхід дозволяє адекватно врахувати соціальні та демографічні фактори, такі як поява великої кількості домогосподарств, сформованих поколінням «бейбі буму» 1970-х.

Сучасне споживання, в умовах розвитку банківської системи, важко уявити без кредитування. Оскільки ціна на житло є досить високою, придбання житла неможливе без залучення іпотечного кредитування для більшості домогосподарств. Так, у [3] і [4] показано, що для ринків Західної Європи та США існує залежність ціни на житло від обсягу боргу по іпотечних кредитах і процентних ставках на іпотеку. За останнє десятиліття в Україні було розвинуто потужну банківську систему та систему іпотечного кредитування, тому ми вважаємо, що необхідно перевірити, чи існує взаємозв'язок між

обсягом боргу та процентною ставкою по іпотеці і ціною на ринку житла України.

Отже, основним завданням роботи ми бачимо встановлення наявності та характеру впливу на формування цін на житло таких факторів, як номінальні доходи домогосподарств, обсяг боргу по кредитах на житло та процентна ставка по іпотеці.

Вплив цих факторів у кожен момент часу різний, тому для побудови факторної моделі краще використовувати невеликі періоди часу (у нашому випадку використовується розбиття на квартали).

#### Методологія дослідження

Методологією дослідження в даній роботі обрано факторний аналіз, точніше інтегральний факторний метод, який передбачає визначення миттєвої швидкості «плавного» переходу рівнів у попередніх відрізках часу до рівнів у наступні відрізки звітного періоду, а потім агрегування моментних темпів зростання й абсолютних приростів на інтервальні. Нехай задано функцію зміни результативного показника від факторів:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_m),$$

де  $x_j$  – фактори ( $j = \overline{1, m}$ );  $y$  – результативний показник.

Значення факторів  $x_j$  відомі у кожні  $n$  моментів часу, таким чином, можна представити наявні значення у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} x_1^1 & x_2^1 & \dots & x_m^1 \\ x_1^2 & x_2^2 & \dots & x_m^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_1^n & x_2^n & \dots & x_m^n \end{pmatrix},$$

де  $x_j^i$  – значення  $j$ -го фактора в момент  $i$  ( $j = \overline{1, m}$ ,  $i = \overline{1, n}$ ).

Кожен рядок матриці відповідає вектору в  $m$ -мірному просторі, перший та останній рядки – початковому та кінцевому звітним періодам. Точкам  $M_i$  ( $i$ -тий

рядок матриці) у  $m$ -мірному просторі відповідають значення функції  $y^i$ .

Розглянемо різницю  $y_j^{i+1} - y_j^i = \Delta y_j^i$  ( $i = \overline{1, n-1}$ ), кожне значення  $\Delta y_j^i$  необхідно представити у вигляді суми:

$$\Delta y_j^i = \Delta y_1^i + \Delta y_2^i + \dots + \Delta y_m^i,$$

де  $\Delta y_j^i$  – вплив  $j$ -го фактора на результативний показник за період, що пройшов з моменту часу  $i$  до моменту часу  $(i+1)$ ,  $i = \overline{1, n-1}$ ,  $j = \overline{1, m}$ .

Траєкторії зміни факторів між кожною сусідньою парою моментів часу відомі, тобто відомо  $n-1$  траєкторій  $L_i$ . Тоді вважатимемо, що вплив  $j$ -го фактора у період між моментами часу  $i$  та  $i+1$  визначається формулою:

$$\Delta y_j^i = \int_{L_i} f'_{x_j}(x_1, x_2, \dots, x_m) dx_j, \quad (1)$$

де  $f'_{x_j}(x_1, x_2, \dots, x_m)$  – часткова похідна функції  $f$  за змінною  $x_j$ .

Нехай фактори  $x_j$  в мультиплікативній моделі  $y = x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_m$  приймають тільки два якісних рівні:  $x_j^0$  та  $x_j^1$  ( $j = \overline{1, m}$ ). Незалежні фактори з моменту часу 0 до моменту часу 1 змінюються пропорційно один одному, а саме по прямій, яка з'єднує дві точки у  $m$ -мірному просторі ( $x_j = x_j^0 + (x_j^1 - x_j^0)t$ , де  $j = \overline{1, m}$  та  $0 \leq t \leq 1$ ), тоді внесок відповідного фактора у зміну результативного показника буде визначатися формулою [7]:

$$\Delta y_j = (x_j^1 - x_j^0) \int_0^1 \prod_{\substack{k=1 \\ (k \neq j)}}^m (x_k^0 + (x_k^1 - x_k^0)t) dt \quad (2)$$

або

$$\Delta y_j = \Delta x_j \int_0^1 \prod_{\substack{k=1 \\ (k \neq j)}}^m (x_k^0 + \Delta k_k t) dt$$

### Результати дослідження

Для проведення факторного аналізу було обрано метод головних компонент [5] – [6]. Метод головних компонент (МГК, в англійській літературі – *principal component analysis, PCA*) є один з найпоширеніших методів факторного аналізу. Його суть полягає в декомпозиції матриці даних  $X$  для подальшого представлення її у вигляді добутку двох матриць: матриці рахунків (*scores*)  $T$  і матриці навантажень (*loadings*)  $P$ :  $X = TP^T$ , що, по суті,

є переходом до нових змінних. Для цього спочатку розраховується матриця взаємних кореляцій, яка сама по собі є досить інформативною (табл. 1).

Очевидно, що існує тісний взаємозв'язок між процентною ставкою по кредитах на нерухомість та обсягом боргу по кредитах. Менш очікуваним виявилось те, що ступінь впливу номінального наявного доходу домогосподарств на формування ціни значно перевищує вплив інших показників.

З метою більш глибокого аналізу взаємозв'язку між факторами було застосовано ретроспективний аналіз чинників, а саме, метод обертання для максимізації дисперсії (отримано зворотний зв'язок, що уточнює вплив факторів).

Для реалізації було використано пакет аналізу даних Statistica 6.0 (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця факторних навантажень (за головними компонентами)

Фактор	Фактор 1	Фактор 2
Номінальний наявний дохід	-0.882504	-0.387124
Процентна ставка по кредитах на нерухомість	0.435849	0.847446
Обсяг боргу по кредитах на нерухомість	0.222182	0.946260

Аналіз факторних навантажень показав можливість ідентифікувати два незалежних фактори формування ціни на ринку житла в Україні. До першого і значно більш вагомого можна віднести номінальний наявний дохід домогосподарств. У той же час, процентна ставка по кредитах на нерухомість та обсяг боргу по кредитах на нерухомість можуть бути об'єднані в другий фактор.

Таким чином, стає зрозуміло, що основним фактором формування цін на житло в Україні є доходи, а відповідно і платоспроможність домогосподарств, а кредитування з 2009 р. відіграє другорядну роль, що мусить бути враховано при подальшому моделюванні та прогнозуванні ринку нерухомості в Україні.

### ВИСНОВКИ

У представлений статті авторами запропоновано новий підхід до виявлення та узагальнення чинників, які впливають на процес ціноутворення на ринку будівництва України. Новизна підходу полягає у кількісному системному оцінюванні цін на ринку будівництва та за-

Таблиця 1

Матриця взаємних кореляцій

	Ціна за м <sup>2</sup>	Номінальний наявний дохід	Процентна ставка по кредитах на нерухомість	Обсяг боргу по кредитах на нерухомість
Ціна за м <sup>2</sup>	1	-0.87	0.62	0.44
Номінальний наявний дохід	-0.87	1	-0.68	-0.58
Процентна ставка по кредитах на нерухомість	0.62	-0.68	1	0.83
Обсяг боргу по кредитах на нерухомість	0.44	-0.58	0.83	1

стосування інтегральної факторної моделі. Проведено ретроспективний аналіз чинників ціноутворення та виявлено взаємозв'язок між трьома основними чинниками: номінальним доходом домогосподарств, обсягом боргу по кредитах на нерухомість та ставкою по кредитах на нерухомість. Результати дослідження дозволяють стверджувати, що найбільш вагомим фактором формування ринкової ціни на житло є номінальні доходи домогосподарств, а обсяг боргу по кредитах на нерухомість і ставка по кредитах на нерухомість можуть бути об'єднані в один фактор, вплив якого є набагато менш значним, що необхідно враховувати при подальшому моделюванні ринку будівництва України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Инфра-М., 2006. – 940 с.
2. [www.epravda.com.ua](http://www.epravda.com.ua/publications/2012/02/8/315441/) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/02/8/315441/>
3. Arestis, Ph. and Karakitsos, E. *Modelling the US Housing Market*, Mimeo, 2007.
4. Манцевич Ю. М. Про можливі шляхи зниження цін на ринку житла / Ю. М. Манцевич // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 76 – 83.

5. Комаринський Я. Фінансово-інвестиційний аналіз [Текст] / Я. Комаринський, І. Яремчук. – К. : «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1996. – 304 с.

6. Салимов Л. Н. Интегральный анализ региональной инвестиционной активности / Л. Н. Салимов, Д. А. Роганов // Вестник ТИСБИ. – 2005. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2005/issue2/MatMet22.html> – Назва з домашньої сторінки Інтернет.

#### REFERENCES

Arestis, Ph. and Karakitsos E. *Modelling the US Housing Market*. Mimeo, 2007.

Komarinskyi, Ya., and Yaremchuk, I. *Finansovo-investytsiyni analiz* [Financial and investment analysis]. Kyiv: Ukrainska entsyklopediia, 1996.

Makkonnell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomyks. Pryntsypy, problemy u polityka* [Economics principles, problems and policies]. Moscow: Infra-M., 2006.

Mantsevych, Yu. M. "Pro mozhyly shliakhy znyzhennia tsin na rynku zhytla" [About possible ways to reduce prices in the housing market]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2008): 76-83.

Salymov, L. N., and Rohanov, D. A. "Yntehralnyi analiz rehyonalnoi ynvestytsyonnoi aktyvnosti" [The integrated analysis of the regional investment activity]. <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2005/issue2/MatMet22.html>

"www.epravda.com.ua". <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/02/8/315441/>



# ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ДОГОВОРУ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ОСТАПЕНКО О. М.

УДК 631.1.02:368.5:330.131.7

## Остапенко О. М. Життєвий цикл договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств

Розглядається питання з'ясування сутності, значення та дослідження складових договору страхування щодо регулювання відносин між поставачами страхових послуг (страховиками) і сільськогосподарськими підприємствами (страхувальниками). Крім того, наводиться до розгляду авторська модель життєвого циклу договору страхування сільськогосподарських ризиків через виділення основних його етапів: 1) подання заяви – як точки відліку виникнення відносин між страховою компанією та сільськогосподарськими підприємствами; 2) оцінка об'єкта, який підлягає страхуванню; 3) оцінка ризиків за ним; 4) визначення страхової суми; 5) встановлення величини страхового внеску; 6) укладання договору; 7) виплата страхового відшкодування в разі настання страхового випадку; 8) заява від сільськогосподарських підприємств – як нове дихання відносин щодо страхування об'єктів від ризиків. Крім того, здійснено опис циклу Шухарта – Демінга в контексті договору страхування.

**Ключові слова:** страховий договір, заява, життєвий цикл.

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

**Остапенко Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

**E-mail:** [ostapenko13@meta.ua](mailto:ostapenko13@meta.ua)

УДК 631.1.02:368.5:330.131.7

UDC 631.1.02:368.5:330.131.7

## Остапенко О. Н. Жизненный цикл договора страхования рисков сельскохозяйственных предприятий

## Ostapenko O. N. Life Cycle of an Agreement Insuring Risks of an Agricultural Company

Рассматривается вопрос выяснения сущности, значения и исследования составляющих договора страхования по регулированию отношений между поставщиками страховых услуг (страховщиками) и сельскохозяйственными предприятиями (страхователями). Кроме того, дается к рассмотрению авторская модель жизненного цикла договора страхования сельскохозяйственных рисков через выделение основных его этапов: 1) подача заявления – как точка отсчета возникновения отношений между страховой компанией и сельскохозяйственными предприятиями; 2) оценка объекта, подлежащего страхованию; 3) оценка рисков по ним; 4) определение страховой суммы; 5) установление величины страхового взноса; 6) заключение договора; 7) выплата страхового возмещения в случае наступления страхового случая; 8) заявление от сельскохозяйственных предприятий – как новое дыхание отношений по страхованию объектов от рисков со страховыми компаниями. Кроме того, осуществлено описание цикла Шухарта – Деминга в контексте договора страхования.

The article considers the issue of clarification of essence, importance and study of components of an insurance agreement on regulation of relations between suppliers of insurance services (insurers) and agricultural companies (insureds). Moreover, it provides for consideration the author's model of a life cycle of an agreement that insures agricultural risks through allocation of its main stages: 1) submission of an application – as the starting point of appearance of relations between an insurance company and agricultural companies; 2) valuation of the insured object; 3) assessment of risks; 4) assessment of the insurance sum; 5) setting the size of the insurance premium; 6) making an agreement; 7) payment of the insurance money in the event of the insured accident; 8) application from agricultural companies – as a new level of relations on insuring objects from risks with insurance companies. Moreover, the article describes the Shewhart – Deming cycle in the context of an insurance agreement.

**Key words:** insurance agreement, application, life cycle.

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

**Ключевые слова:** страховой договор, заявление, жизненный цикл.

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

**Остапенко Ольга Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сквороды, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

**E-mail:** [ostapenko13@meta.ua](mailto:ostapenko13@meta.ua)

**Ostapenko Olga N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

**E-mail:** [ostapenko13@meta.ua](mailto:ostapenko13@meta.ua)

Страхування – це вид цивільно-правових відносин із захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати ними страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) [2]. При цьому, інструментом захисту та джерелом регулювання питань відшкодування збитків, що були спричинені підприємствам, зокрема, сільськогосподарським, у результаті настання страхових випадків за даних відносин виступає договір страхування як традиційна форма їх врегулювання.

Дослідження питання необхідності та значення договору страхування за регулювання відносин між страховою компанією та страхувальниками на сьогодні не є повністю вивченим, навіть враховуючи детальний опис договору в рамках загальної теорії права.

Аналіз наукової літератури показав, що на сьогодні багато вчених займається розв'язанням окресленої проблематики, а саме: М. М. Александрова, З. Р. Бахрієва, Р. О. Стефанчук, С. С. Осадець, Н. М. Пархоменко, Н. Н. Нікуліна, С. В. Березіна та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць, серед провідних експертів не існує спільної думки щодо структури договору страхування, яка б відповідала сучасним потребам сільськогосподарських підприємств, і чіткого розмежування етапів його дії.

Виходячи з цього, потребує дослідження питання визначення основних етапів реалізації договору страхування щодо захисту інтересів сільськогосподарських підприємств, що забезпечить розуміння його змісту.

Процес укладання та підписання договору страхування здійснюється після обрання сільськогосподар-

ськими підприємствами страхової компанії, яка б задовольняла їх вимоги та інтереси. Тож страховий договір є основним документом, який визначає відносини, що виникають між страховиком і виробником сільськогосподарської продукції (страхувальником), який бажає застрахувати свої «страхи», що пов'язані з такими об'єктами страхування, як сільськогосподарські культури або тварини, сільськогосподарська техніка та обладнання.

За договором страхування одна сторона (постачальник страхових послуг – страховик) зобов'язується у разі настання певної страхової події (страхового випадку) виплатити другій стороні (сільськогосподарському підприємстві – страхувальникові) або іншій особі, визначеній у договорі, грошову суму (страхову виплату), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі та виконувати інші умови договору [2]. Отже, договір страхування є двостороннім, платним, строковим, консенсуальним [1, с. 13].

Внаслідок цього процес підготовки, підписання та дії договору страхування сільськогосподарських ризиків можна визначити як його життєвий цикл, що складається з різних етапів. Для розуміння особливостей життєвого циклу договору страхування звернемось до трактування категорії «цикл», що подається в економічних словниках. Найбільш живі визначення категорії «цикл» наведено в *табл. 1*.

Вільна енциклопедія «Вікіпедія» трактує поняття цикл таким чином: цикл (латинською *cyclus*, від грецької *kuklos* – круг) – завершена послідовність функціонування матеріально-технічних компонентів об'єкта (явища) в просторі та часі. Коло подій, явищ, частин [3].

А відтак, опираючись на згадані трактування, життєвий цикл договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств можна представити у такий спосіб (*рис. 1*).

Таблиця 1

Дефініції категорії «цикл»

Джерело	Зміст
Вікісловник: <a href="http://ru.wiktionary.org/wiki/Цикл">http://ru.wiktionary.org/wiki/Цикл</a>	Повторювана в часі послідовність подій, процесів або явищ
Єфремова: Електронний ресурс: <a href="http://tolslovar.ru/ts773.html">http://tolslovar.ru/ts773.html</a>	Сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, що утворюють закінчений круг розвитку протягом певного проміжку часу
Великий енциклопедичний словник: Електронний ресурс: <a href="http://www.vedu.ru/bigencdic/69853">http://www.vedu.ru/bigencdic/69853</a>	Сукупність явищ, процесів, складова кругообіг протягом відомого проміжку часу (наприклад, річний цикл)



Рис. 1. Модель життєвого циклу договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств\*

\* Розроблено автором самостійно.

Тож, розроблена модель життєвого циклу договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств нагадує цикл Шухарта – Демінга (модель безперервного поліпшення процесів, цикл PDCA – планування (Plan), роби (Do), перевіряй (Check), впливай (Act), використання якого дозволяє ефективно керувати страховими компаніями процесом підготовки та укладання договору страхування сільськогосподарських ризиків на системній основі (рис. 2).

У нашому випадку етап планування (Plan) представлено заявою на страхування. Операції по огляду об'єкта страхування, оцінці ризиків, що пов'язані з об'єктом, визначення страхової суми та величини страхового внеску – це операції етапу (Do). До операцій (Check) відносимо безпосередньо договір страхування. До операцій (Act) відносимо виплату страхового відшкодування – етап врегулювання збитків (у разі настання страхових випадків).

Таким чином, методологія PDCA являє собою найпростіший алгоритм дій керівника з управління процесом, у нашому випадку розглядається управління процесом підготовки, підписання та реалізації договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств і досягнення цілей від його дії.

Система управління життєвим циклом договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств починається з планування.

1. *Етап планування* передбачає: встановлення цілей і процесів, необхідних для досягнення визначеної мети, планування робіт з досягнення цілей процесу і задоволення потреб, вимог та інтересів споживача-страхувальника, планування, виділення і розподілу необхідних ресурсів, що прописуються в заяві для прийняття об'єктів на страхування.

2. *Етап виконання* передбачає: виконання запланованих робіт щодо оцінки об'єкта страхування та ризиків, які приймаються на страхування, та ін.

3. *Етап перевірки* включає: збір інформації, її вивчення, прийняття рішення про страхування об'єкта (об'єктів) та контроль результату на основі ключових оціночних показників, що вийшли в ході виконання процесу страхування ризиків сільськогосподарських підприємств, виявлення та аналіз причин настання ризиків.

4. *Вплив (управління, коректування):* прийняття заходів щодо усунення наслідків настання ризиків через відшкодування завданих збитків.

Розглянемо основні стадії життєвого циклу договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств (див. рис. 1). Перш за все, визначимо нормативно-правову базу, яка висуває основні вимоги до страхового договору та гарантує його правомочність: Цивільний кодекс України (глава 67) [4], Господарський кодекс України (параграф 2 глава 35, стаття 354) [5], Закон України «Про страхування» [2].

Договори страхування укладаються відповідно до правил страхування, які при добровільній формі страхування формуються страховиком самостійно відповідно до вимог Закону України «Про страхування» і підлягають реєстрації в Уповноваженому органі (Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг) у складі пакету документів при видачі їй ліцензії на право здійснення відповідного виду страхування. Правила «гри» за обов'язкової форми страхування визначаються Кабінетом Міністрів України.

Правила страхування за своєю природою є локальним нормативним актом для страховика і, не будучи правовим актом, не мають юридичної сили, та не є обов'язковими для страхувальника. Для того, щоб ці правила стали джерелом регулювання страхового правовідношення та обов'язковими для обох сторін, вони тим чи іншим чином мають бути вписані у договір страхування [1, с. 14]

Суттєвим моментом при визначенні змісту договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств, що впливають з об'єктів аграрного спрямування (продукція галузей рослинництва та тваринництва, сільськогосподарська техніка) є те, що:

– договори страхування сільськогосподарських культур розробляються відповідно до Правил страхування, які встановлюються страховиком та підлягають реєстрації в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України;

– договори страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих і нещасних випадків розробляються відповідно до Правил проведення обов'язкового страхуван-

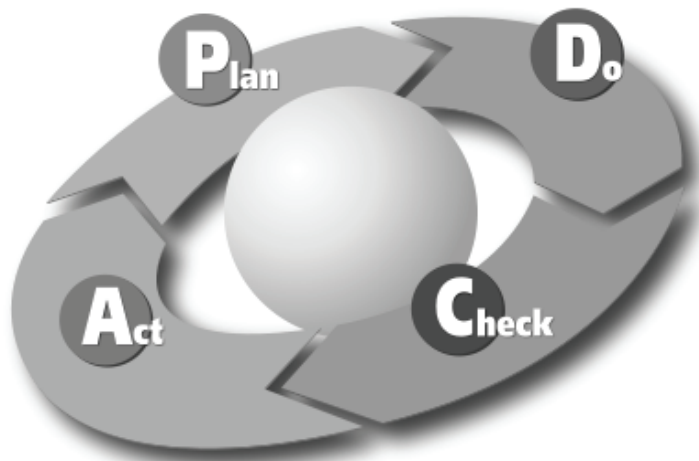


Рис. 2. Цикл Шухарта – Демінга [8, 9]

ня тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих і нещасних випадків, а також Типового договору страхування тварин, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2003 р. № 590 [6].

Точкою відліку виникнення відносин між страховою компанією та сільськогосподарськими підприємствами (страхувальниками) можна вважати заяву, яку складає та подає до страхової компанії страхувальник. Ціль цього етапу – бажання уникнути втрат майнового та фінансового характеру через настання сільськогосподарських ризиків та не отримати психологічного утиску. Перелік класичних питань, що прописуються в заяві, наведено в *табл. 2*.

Сформульовані питання страховими компаніями й обґрунтовані відповіді на них сільськогосподарськими підприємствами фактично виконують роль критеріїв прийняття остаточного рішення про можливість страхування об'єктів аграрного характеру та ризиків, що їм характерні.

Результати попередньої оцінки на основі подання заяви про можливість застрахувати страховими компа-

ніями ризику сільськогосподарських підприємств мають дати відповідь на такі питання:

– чи достатньо буде коштів у страхової компанії для того, щоб відповісти за збитками перед сільськогосподарськими підприємствами? Це актуальне питання, оскільки сільськогосподарські ризики за їх реалізації носять в більшості випадків одночасний, масовий та масштабний характер;

– за яких умов страхування буде вважатися доцільним та ефективним (за умови уточнення основних складових)?

У результаті попереднього розгляду заяви може бути прийнято одне з таких рішень:

1) відсіювання заяви сільськогосподарського підприємства;

2) приймання заяви та початок процесу підготовки, укладання та реалізації договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств.

Наступним етапом життєвого циклу договору страхування є процедура комплексної оцінки:

– об'єкта який підлягає страхуванню; }  
 – ризиків, що пов'язані з ним. } Андеррайтингові розрахунки

**Таблиця 2**

**Питання, що розглядаються в заяві за страхування сільськогосподарської продукції**

Перелік типових питань заяви на страхування сільськогосподарських культур	Перелік типових питань заяви на страхування тварин
1. Спеціалізація господарства, його місцерозташування, форма власності. 2. Площа сільськогосподарських угідь та структура посівної площі в поточному році (скільки гектарів відведено під кожну з культур, які вирощуються в господарстві). 3. Посівна площа культури, що страхується, за підрозділами господарства у поточному році. 4. Ґрунтовий покрив на території господарства, вміст гумусу у %, рН ґрунту. 5. Чи є сільськогосподарські культури предметом застави? Якщо це так, то необхідно надати інформацію про договір застави, кредитний договір і банк, який видав кредит. Варто мати копії цих договорів із собою. 6. Професійний досвід у сфері сільськогосподарського виробництва керівника та головного агронома страхувальника: їхні освіта, загальний стаж роботи в сільському господарстві та стаж роботи в конкретному господарстві. 7. Інформація про культуру, яка повинна бути застрахована. 8. Інформація про предмет договору страхування. 9. Додаткова інформація про предмет страхування, що визначається експертом або надається господарством при проведенні передстрахового огляду.	1. Інформація про тварин, заявлених на страхування: вид тварин, порода, вікові групи, кількість голів: племінні, на відгодівлі, молочне стадо і т. д. 2. Інформація про вартість цих тварин та визначена по них страхова сума (вказується також вік кожної тварини, а також на підставі чого визначається загальна страхова сума: балансова вартість, середньоринкова ціна або вартість за договором застави). 3. Ризики, які необхідно застрахувати: загибель, падіж, вимушений забій, втрата застрахованих тварин з обставин, передбачених умовами страхування (хвороби, стихійні лиха, пожежа, нещасні випадки, крадіжка, грабіж). 4. Відомості про ферму, пташник (приміщення), у якому утримуються тварини (заповнюється за кожною окремою фермою, пташником – окремим приміщенням). 5. Відомості про тварин: загальний стан тварин, випадки захворювань за останні шість місяців, чи встановлений карантин по заразних захворюваннях у регіоні розташування ферми, наявність тварин, які перебувають на карантині у господарстві, причини перебування тварин на карантині та ін. 6. Чи існують природні, кліматичні, геофізичні чинники, що можуть призвести до загибелі (ушкодження) тварин, наприклад, підвищена сейсмонезбезпека, небезпека ураганів, небезпека обвалів або інших чинників. 7. Наявність та стан інженерних систем на фермі. 8. Чи є приписи органів державних служб: пожежного нагляду, енергонагляду, ветеринарної служби (потрібно вказати реквізити актів перевірки). 9. Інформація щодо обслуговування: наявність ветеринарного лікаря та зоотехніка, стаж їх роботи, кількість обслуговуючого персоналу загалом. 10. Інформація щодо наявної кормової бази в господарстві, кількість кормових одиниць на одну голову на добу тощо. 11. Інформація щодо систем протипожежного захисту та систем і засобів забезпечення безпеки. 12. Інформація про збитки: чи були збитки за останні 2 роки, у тому числі за попередній рік, і з яких причин
<b>Перелік типових питань заяви на страхування сільськогосподарської техніки</b>	
1. Найменування та реквізити страхувальника. 2. Вартість страхування. 3. Страхові ризики. 4. Додаткова інформація щодо об'єкта страхування. 5. Опис майна. 6. Інше	

Після оцінки об'єкта страхування, ризиків, що пов'язані з ним, здійснюється оцінка фінансового забезпечення дії договору страхування через встановлення величини страхового внеску та визначення страхової суми. Результати ітерації прописуються безпосередньо у договорі страхування.

До всього сказаного буде доречним вислів Василя Ключевського «...великий успіх складається із великої кількості передбачених і продуманих дрібниць» [7].

Основним змістом етапу підготовки укладання договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств є:

- 1) формування принципів укладання договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств;
- 2) складання графіку внесення страхових платежів сільськогосподарськими підприємствами до обраної страхової компанії;
- 3) розробка процедури укладання договору страхування сільськогосподарських ризиків.

Виходить, що укладання договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств можна вважати заключним етапом, що передує етапу його реалізації.

Управління процесом реалізації договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств полягає у здійсненні спеціалістами страхових компаній компетентних рішень, що спрямовані на досягнення цілі функціонування договору – забезпечення страховим захистом страхувальника (сільськогосподарське підприємство) через відшкодування завданих збитків, що виникають при здійсненні страхових випадків. Для реалізації означеної мети страхова компанія має забезпечити:

- виконання зобов'язань перед страхувальником у визначені строки;
- виконання зобов'язань перед страхувальником у повному обсязі;
- надання послуг страхувальникам на належному рівні (якість послуг).

Даний етап життєвого циклу договору страхування підтверджує, що процеси підготовки, укладання договору виконані в обсязі та на належному рівні, достатньому для регулювання відносин між учасниками страхових відносин.

Важливим моментом за реалізації договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств є його тривалість. При цьому, необхідно відмітити, що тривалість страхування сільськогосподарської продукції рослинництва та тваринництва різниться між собою. До того ж, на нашу думку, при визначенні періоду дії договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств необхідно враховувати:

- ✦ тривалість різних етапів життєвого циклу договору страхування;
- ✦ періодичність фінансування договору страхування для забезпечення відповідальності учасників страхових відносин між собою та для забезпечення дії договору;
- ✦ сезонність виробництва сільськогосподарських підприємств і реалізації продукції ними з метою точної оцінки пов'язаних з нею ризиків.

Щодо способу реалізації договору страхування, то у відповідності до діючого законодавства України, він має бути реалізований у письмовій формі. Останнє можливо здійснити двома способами:

- ✦ через складання договору страхування, підписаного сторонами;
- ✦ через оформлення страхового свідоцтва, полісу, сертифікату, які, згідно із законодавством, прирівнюються до договору у письмовій формі.

Для страхування сільськогосподарської продукції, тварин і сільськогосподарської техніки та обладнання страхові компанії оформляють виключно договір страхування. У законодавстві України визначено умови договору страхування, які мають бути обов'язково відображені в ньому. Такі умови визначено як «істотні умови договору», і до них відносять: предмет договору страхування; страховий випадок; розмір грошової суми, в межах якої страховик зобов'язаний провести виплату у разі настання страхового випадку (страхова сума); розмір страхового платежу; строки сплати страхового платежу; строк договору (стаття 982 «Істотні умови договору страхування» ЦК України).

На нашу думку, звичайні умови договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств мають доповнитися моментом обов'язкового прописування особливостей застосування франшизи за страхування сільськогосподарської продукції та техніки – величини покриття сільськогосподарським підприємством збитку за рахунок власних коштів. Крім того, одним із факторів, що значно впливає на якість страхування сільськогосподарських підприємств, має бути чітка та повна типологізація сільськогосподарських страхових ризиків.

**Висновки.** Основоположним питанням в контексті визначення життєвого циклу договору страхування ризиків сільськогосподарських підприємств є чітке розмежування його етапів, що допомагає оптимізувати механізм регулювання відносин між постачальником страхових послуг і сільськогосподарськими підприємствами (страхувальниками), давши останньому учаснику страхових відносин можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу, а іншому – страховій компанії – можливість виконувати свої функції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Судова практика розгляду цивільних справ, що виникають з договорів страхування // Вісник Верховного Суду України. Аналіз судової практики. – 2011. – № 8 (132). – С. 12 – 28.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 р. № 85/96-ВР / База даних «Законодавство України» (веб-сайт Верховної Ради України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
3. Цикл [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Цикл>
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» від 23 квітня 2003 р. № 590 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/590-2003>

7. **Ключевський В.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy\\_Osipovich\\_Klyuchevsky](http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy_Osipovich_Klyuchevsky)

8. **Deming, W. Edwards** *Out of the Crisis*. – MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986. – ISBN 0-911379-01-0.

9. **Shewhart, Walter Andrew**. *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. – New York: Dover, 1939. – ISBN 0-486-65232-7.

#### REFERENCES

Deming, W. Edwards. *Out of the Crisis*: MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/590-2003>.

“Sudova praktyka rozhljadu tsyvilnykh sprav, shcho vynykaiut z dohovori strakhuvannia” [Litigation civil proceedings arising from insurance contracts]. *Visnyk Verkhovnoho Sudu Ukrainy. Analiz sudovoi praktyky*, no. 8(132) (2011): 12-28.

Shewhart, W. Andrew. *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. New York: Dover, 1939.

“Tsykl” [Cycle]. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Цикл>.

“Vasyl Kliuchevskiy” [Basil Klyuchevskii]. [http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy\\_Osipovich\\_Klyuchevsky](http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy_Osipovich_Klyuchevsky)

УДК 338.432

## ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЯНЧЕНКО З. Б.

УДК 338.432

### Янченко З. Б. Оцінка достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств

Стаття аналізує важливість здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємств як допоміжного інструменту для визначення та аналізу інноваційних потужностей і розглядає оцінку достатності інноваційного потенціалу підприємств як її частковий випадок. Автор пропонує ориєнтовну методологію здійснення оцінки достатності інноваційного потенціалу підприємств, адаптовану для аграрної сфери та засновану на концепції сталого розвитку, в основі якої лежить забезпечення високої ефективності аграрного виробництва, сприяння зростанню добробуту місцевих сільських громад і безпеки довкілля. Згадана методологія характеризує основні напрямки діяльності аграрних підприємств і заснована на оцінці рівня основних структурних складових їх інноваційного потенціалу, а саме: маркетингової, інформаційно-комунікаційної, виробничо-технологічної, кадрової, науково-технічної, організаційно-управлінської, фінансово-економічної та соціально-екологічної.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, структура, аграрна сфера, оцінка достатності інноваційного потенціалу, показники, сталий розвиток.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 8.

**Янченко Зінаїда Борисівна** – кандидат економічних наук, начальник департаменту економічного розвитку, торгівлі та міжнародного співробітництва, Житомирська обласна державна адміністрація (м-н ім. С. П. Корольова, 1, Житомир, 10014, Україна)

**E-mail:** saviri@meta.ua

УДК 338.432

UDC 338.432

### Янченко З. Б. Оценка достаточности инновационного потенциала аграрных предприятий

Статья анализирует значение проведения оценки инновационного потенциала предприятий как вспомогательного инструмента для определения и анализа инновационных мощностей и рассматривает оценку достаточности инновационного потенциала предприятий как ее частный случай. Автор предлагает ориентировочную методологию проведения оценки достаточности инновационного потенциала предприятий, адаптированную для аграрной сферы и основанную на концепции устойчивого развития, в основе которой лежит обеспечение высокой эффективности аграрного производства, повышения благосостояния местных сельских общин и безопасности окружающей среды. Вышеупомянутая методология характеризует основные направления деятельности аграрных предприятий и основана на оценке уровня основных структурных составляющих их инновационного потенциала, а именно: маркетинговой, информационно-коммуникационной, производственно-технологической, кадровой, научно-технической, организационно-управленческой, финансово-экономической и социально-экологической.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, структура, аграрная сфера, оценка достаточности инновационного потенциала, показатели, устойчивое развитие.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 13. **Библ.:** 8.

**Янченко Зинаида Борисовна** – кандидат экономических наук, начальник департамента экономического развития, торговли и международного сотрудничества, Житомирская областная государственная администрация (м-н им. С. П. Королева, 1, Житомир, 10014, Украина)

**E-mail:** saviri@meta.ua

### Yanchenko Z. B. Assessment of Sufficiency of Innovation Potential of Agrarian Companies

The article analyses importance of assessment of innovation potential of a company as an auxiliary tool for identification and analysis of innovation capacities and considers assessment of sufficiency of innovation potential of companies as its particular case. The author offers an orientation methodology of assessment of sufficiency of innovation potential of companies adapted for the agrarian sphere and based on the concept of stable development, in the basis of which is provision of high effectiveness of agrarian production, improvement of well-being of local rural districts and environmental safety. The above mentioned methodology characterises main directions of activity of agrarian companies and is based on assessment of the level of main structural components of their innovation potential, namely: marketing, information and communication, production and technological, personnel, scientific and technical, organisational and managerial, financial and economic, and socio-ecological.

**Key words:** innovation potential, structure, agrarian sphere, assessment of sufficiency of innovation potential, indicators, stable development

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 8.

**Yanchenko Zinaida B.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, Department of Economic Development, Trade and International Collaboration, Zhytomyr Regional State Administration (m-n im. S. P. Korolyova, 1, Zhytomyr, 10014, Ukraine)

**E mail:** saviri@meta.ua

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» від 23 квітня 2003 р. № 590 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/590-2003>

7. **Ключевський В.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy\\_Osipovich\\_Klyuchevsky](http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy_Osipovich_Klyuchevsky)

8. **Deming, W. Edwards** Out of the Crisis. – MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986. – ISBN 0-911379-01-0.

9. **Shewhart, Walter Andrew.** Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control. – New York: Dover, 1939. – ISBN 0-486-65232-7.

#### REFERENCES

Deming, W. Edwards. *Out of the Crisis*: MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/590-2003>.

“Sudova praktyka rozhljadu tsyvilnykh sprav, shcho vynykaiut z dohovori strakhuvannia” [Litigation civil proceedings arising from insurance contracts]. *Visnyk Verkhovnoho Sudu Ukrainy. Analiz sudovoi praktyky.*, no. 8(132) (2011): 12-28.

Shewhart, W. Andrew. *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. New York: Dover, 1939.

“Tsykl” [Cycle]. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Цикл>.

“Vasyl Kliuchevskiy” [Basil Klyuchevskii]. [http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy\\_Osipovich\\_Klyuchevsky](http://www.genialnee.net/authors/Vasiliy_Osipovich_Klyuchevsky)

УДК 338.432

## ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЯНЧЕНКО З. Б.

УДК 338.432

### Янченко З. Б. Оцінка достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств

Стаття аналізує важливість здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємств як допоміжного інструменту для визначення та аналізу інноваційних потужностей і розглядає оцінку достатності інноваційного потенціалу підприємств як її частковий випадок. Автор пропонує ориєнтовну методологію здійснення оцінки достатності інноваційного потенціалу підприємств, адаптовану для аграрної сфери та засновану на концепції сталого розвитку, в основі якої лежить забезпечення високої ефективності аграрного виробництва, сприяння зростанню добробуту місцевих сільських громад і безпеки довкілля. Згадана методологія характеризує основні напрямки діяльності аграрних підприємств і заснована на оцінці рівня основних структурних складових їх інноваційного потенціалу, а саме: маркетингової, інформаційно-комунікаційної, виробничо-технологічної, кадрової, науково-технічної, організаційно-управлінської, фінансово-економічної та соціально-екологічної.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, структура, аграрна сфера, оцінка достатності інноваційного потенціалу, показники, сталий розвиток.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 8.

**Янченко Зінаїда Борисівна** – кандидат економічних наук, начальник департаменту економічного розвитку, торгівлі та міжнародного співробітництва, Житомирська обласна державна адміністрація (м-н ім. С. П. Королева, 1, Житомир, 10014, Україна)

**E-mail:** saviri@meta.ua

УДК 338.432

UDC 338.432

### Янченко З. Б. Оценка достаточности инновационного потенциала аграрных предприятий

Статья анализирует значение проведения оценки инновационного потенциала предприятий как вспомогательного инструмента для определения и анализа инновационных мощностей и рассматривает оценку достаточности инновационного потенциала предприятия как ее частный случай. Автор предлагает ориентировочную методологию проведения оценки достаточности инновационного потенциала предприятий, адаптированную для аграрной сферы и основанную на концепции устойчивого развития, в основе которой лежит обеспечение высокой эффективности аграрного производства, повышения благосостояния местных сельских общин и безопасности окружающей среды. Вышеупомянутая методология характеризует основные направления деятельности аграрных предприятий и основана на оценке уровня основных структурных составляющих их инновационного потенциала, а именно: маркетинговой, информационно-коммуникационной, производственно-технологической, кадровой, научно-технической, организационно-управленческой, финансово-экономической и социально-экологической.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, структура, аграрная сфера, оценка достаточности инновационного потенциала, показатели, устойчивое развитие.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 13. **Библ.:** 8.

**Янченко Зинаида Борисовна** – кандидат экономических наук, начальник департамента экономического развития, торговли и международного сотрудничества, Житомирская областная государственная администрация (м-н им. С. П. Королева, 1, Житомир, 10014, Украина)

**E-mail:** saviri@meta.ua

### Yanchenko Z. B. Assessment of Sufficiency of Innovation Potential of Agrarian Companies

The article analyses importance of assessment of innovation potential of a company as an auxiliary tool for identification and analysis of innovation capacities and considers assessment of sufficiency of innovation potential of companies as its particular case. The author offers an orientation methodology of assessment of sufficiency of innovation potential of companies adapted for the agrarian sphere and based on the concept of stable development, in the basis of which is provision of high effectiveness of agrarian production, improvement of well-being of local rural districts and environmental safety. The above mentioned methodology characterises main directions of activity of agrarian companies and is based on assessment of the level of main structural components of their innovation potential, namely: marketing, information and communication, production and technological, personnel, scientific and technical, organisational and managerial, financial and economic, and socio-ecological.

**Key words:** innovation potential, structure, agrarian sphere, assessment of sufficiency of innovation potential, indicators, stable development

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 8.

**Yanchenko Zinaida B.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, Department of Economic Development, Trade and International Collaboration, Zhytomyr Regional State Administration (m-n im. S. P. Korolyova, 1, Zhytomyr, 10014, Ukraine)

**E mail:** saviri@meta.ua

Успішність діяльності аграрних підприємств в умовах ринкової економіки визначається їх здатністю до інноваційного розвитку, спроможністю інноваційно перетворювати наявні ресурси, постійним впровадженням нововведень підвищувати сприятливість внутрішнього середовища та відповідати на виклики та загрози зовнішнього середовища. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базуються на результатах всебічної оцінки зовнішніх факторів та аналізі внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, оскільки саме вони характеризують ефективність використання його інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні можливості підприємств істотно відрізняються залежно від їх спеціалізації та стратегічної спрямованості. У зв'язку з цим оцінка інноваційного потенціалу підприємств виступає об'єктивно необхідним елементом процесу сучасного управління. Результати оцінки елементів інноваційного потенціалу повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення інноваційної активності, зокрема виступати визначальним чинником при виборі стратегії інноваційного розвитку, що дозволяє максимально ефективно реалізувати інноваційний та загальний потенціали розвитку підприємств. Основний інтерес при формуванні інноваційної політики підприємства, спрямованої на інтенсифікацію його економічного розвитку, представляє оцінка достатності інноваційного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми змісту інноваційного потенціалу як категорії економічної науки, його складових частин і методів їх кількісної та якісної оцінки, концептуальних підходів, спрямованих на визначення рівня використання інноваційного потенціалу підприємств та можливості його нарощування за рахунок інтенсифікації використання ресурсного потенціалу, розробки моделей, що вимірюють не тільки складові елементи інноваційного потенціалу, але й оцінюють характер та силу існуючих між ними взаємозв'язків, добору системи показників, що використовуються в процесі діагностики, розглядала значна кількість вітчизняних та іноземних науковців. Зокрема, значний внесок у висвітлення цих питань зробили публікації таких відомих теоретиків та практиків, як Журавльов Ю. В. [1, с. 148 – 151], Ільчова Є. С. [2, с. 200 – 202], Квятковська Л. А. [3], Коршунова Є. Д. [2, с. 200 – 202], Куксова І. В. [1, с. 148 – 151], Маслак О. І. [3], Серебренников Г. Г. [4, с. 104 – 107], Сидич О. В. [5], Смерічевська С. В. [5], Шипуліна Ю.С. [6, с. 58 – 63].

Водночас, незважаючи на значну кількість праць стосовно оцінки інноваційного потенціалу підприємств, слід зауважити, що питання розробки ефективної методики оцінки інноваційного потенціалу підприємств і досі не можна вважати повністю вирішеним: різноманітність уявлень про структуру інноваційного потенціалу робить неможливою стандартизацію переліку компонентів, які слід оцінювати. Відсутні надійні алгоритми для виміру окремих компонентів та оцінки взаємозв'язків між ними, що призводить до використання суб'єктивних і менш надійних методів, заснованих на експертних оцін-

ках. Також практично не розглядається питання про особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємств, що здійснюють аграрне виробництво та керуються у своїй діяльності концепцією сталого розвитку.

*Метою статті* є дослідження методики оцінки достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств, заснованої на аналізі структурних компонентів інноваційного потенціалу аграрних підприємств, а саме: маркетингової, інформаційно-комунікаційної, виробничо-технологічної, кадрової, науково-технічної, організаційно-управлінської, фінансово-економічної та соціально-екологічної складових, що дозволяє врахувати особливості діяльності аграрних виробників, спрямованої на досягнення триєдиного ефекту, а саме – високої економічної ефективності виробництва, добробуту місцевої громади та підтримки безпеки довкілля.

В основу запропонованої методики оцінки достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств покладено концепцію про оцінку достатності інноваційного потенціалу підприємств, розроблену Прокопенко О. В. та Школою В. Ю. [7].

Процедуру оцінки достатності інноваційного потенціалу аграрних підприємств розпочинають з аналізу ринкової складової, яка відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку аграрного підприємства зовнішнім умовам, що створені ринковим середовищем. Фактори ринкового середовища та фактори, що визначають внутрішні можливості підприємства, як у методиці SWOT-аналізу, поділяють на дві групи. Для зовнішнього середовища – можливості розвитку та загрози розвитку, для підприємства – сильні та слабкі сторони діяльності. Вплив кожного із факторів на можливості розвитку інноваційного потенціалу оцінюється за допомогою коефіцієнтів впевненості, які вимірюються за шкалою від  $-1$  до  $+1$ . Кожний із факторів розглядається як свідчення «за» чи «проти» можливості розвитку інноваційного потенціалу підприємства. При цьому можливості, що надаються ринком, і сильні сторони аграрного підприємства оцінюються за шкалою від  $0$  до  $+1$ , а загрози та слабкі сторони – від  $0$  до  $-1$ . Значення коефіцієнта впевненості відображає ступінь впевненості в тому, що вплив фактору збільшує (+) або зменшує (–) можливості розвитку на основі інновацій. Значення коефіцієнтів упевненості факторів визначається експертним методом. Отримані оцінки комбінують за правилом:

$$K_0 = K_1 + K_2 \times (1 - K_1), \text{ якщо } K_1 > 0 \text{ і } K_2 > 0; \quad (1)$$

$$K_0 = -(|K_1| + |K_2| \times (1 - |K_1|)), \text{ якщо } K_1 < 0 \text{ і } K_2 < 0; \quad (2)$$

$$K_0 = \frac{K_1 + K_2}{1 - \min(|K_1|, |K_2|)}, \text{ якщо } K_1 \text{ і } K_2 \text{ мають різні знаки.} \quad (3)$$

Залежно від отриманої інтегральної оцінки усього комплексу факторів робиться висновок про достатність чи недостатність ринкової складової інноваційного потенціалу підприємства.



Наступна стадія оцінки полягає в оцінюванні інтелектуальної складової. Вона дозволяє визначити можливості генерування та сприйняття ідей та задумів новацій, доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень. Рівень інтелектуальної складової інноваційного потенціалу вимірюють за допомогою показників плінності працівників вищої кваліфікації, питомої ваги технічних і наукових працівників, показника дослідницької (раціоналізаторської) активності, показника освітнього рівня. Значення отриманих показників зводять у інтегральний коефіцієнт, використовуючи математичний метод відстаней:

$$P_{инт.} = \sum_{i=1}^n (1 - \delta_i) \cdot B_i, \quad (4)$$

де  $n$  – кількість показників;  
 $B_i$  – вага і показника;  
 $\delta_i$  – відносна оцінка і показника.

Значення коефіцієнта  $\delta_i$  розраховують за допомогою алгоритму графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалів». Вихідні дані по підприємству відображаються у вигляді матриці  $(a_{ij})$ , у якій в рядках записані номери показників ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а в стовпчиках – назви підприємств або років, які порівнюються ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ). По кожному показнику відображається найкраще значення з-поміж аналізованих підприємств галузі або аналізованих років. З показником кращого підприємства (року) порівнюються показники інших підприємств (років) шляхом розрахунку відносних оцінок ( $\delta_{ji}$ ). Вони розраховуються за формулами:

$$\delta_{ji} = \frac{T_{ji}}{P_{max}}, \quad (5)$$

якщо перевага надається більшому значенню показника-Або

$$\delta_{ji} = \frac{P_{min}}{P_{ji}}, \quad (6)$$

якщо перевага надається меншому значенню показника, де:

$P_{ji}$  – значення  $i$ -го показника на  $j$ -му підприємстві або у  $j$ -му році;

$P_{min}$  – найменше значення показника з усієї сукупності підприємств чи років, що порівнюються;

$P_{max}$  – найбільше значення показника з усієї сукупності підприємств чи років, що порівнюються.

Якщо  $P_{min} = 0$ , то  $\delta_i = 0$ . Далі виводяться середні значення інтегрального показника  $P_{инт. сеп.}$  або для галузі спеціалізації агропідприємства, або для аграрної сфери в цілому, або для конкретного підприємства за кілька років у динаміці. При цьому задається визначений діапазон середніх:

$$0,7 * P_{инт. сеп.} \leq P_{сеп.} \leq 1,3 * P_{инт. сеп.} \quad (7)$$

За ступенем відхилення фактичних значень від середнього робиться висновок про рівень інтелектуальної складової інноваційного потенціалу підприємства. Якщо розраховане для підприємства значення  $P_{инт.}$  менше за  $P_{сеп.}$ , це свідчить про те, що рівень інтелектуальної складової інноваційного потенціалу агропідприємства перевищує середній. Якщо значення  $P_{инт.}$  потрапляє у

встановлений вище інтервал, це свідчить про середній рівень складової.

Наступним етапом оцінки інноваційного потенціалу аграрного підприємства є оцінка кадрової складової. Вона характеризує здатність персоналу підприємства впроваджувати нові технології, реалізовувати нові організаційні та управлінські рішення та виробляти нову аграрну продукцію. Показниками, що характеризують оцінку кадрової складової, є плінність кадрів, рівень фізичного старіння кадрів, рівень кваліфікації кадрів. Розрахунок рівня кадрової складової інноваційного потенціалу здійснюють за схемою розрахунку інтелектуальної складової – після відповідного вправлення структури показників.

Після розрахунку кадрової складової здійснюється вимір технологічної складової, що характеризує здатність агропідприємства оперативно перебудуватися, переорієнтувати свої виробничі потужності та налагоджувати економічно ефективне виробництво нових видів продукції, які відповідають уподобанням та потребам споживачів. Рівень технологічної складової інноваційного потенціалу агропідприємства розраховують аналогічно до двох попередніх складових. При цьому використовуються показники, що характеризують технологічний потенціал підприємства з урахуванням економічних результатів діяльності, зокрема: рівень прогресивності технологій, рівень прогресивності аграрної продукції, рівень технологічного потенціалу тощо.

Наступний етап процедури оцінки пов'язаний із виміром інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємства. Остання відображає інформаційну забезпеченість аграрного підприємства, ступінь повноти, точності та суперечливості інформації, що необхідна для прийняття ефективних інноваційних рішень. Як показники рівня інформаційної складової використовують коефіцієнт повноти інформації ( $K_n$ ), коефіцієнт точності інформації ( $K_m$ ), коефіцієнт суперечливості інформації ( $K_c$ ). Рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу аграрного підприємства визначається як добуток трьох зазначених коефіцієнтів:

$$K_i = K_n \cdot K_m \cdot K_c. \quad (8)$$

При цьому якщо:

$K_i \geq 0,7$  – рівень інформаційної складової вважається високим;

$0,3 \leq K_i < 0,7$  – рівень інформаційної складової вважається середнім;

$K_i < 0,3$  – рівень інформаційної складової низький.

Наступним кроком оцінки інноваційного потенціалу аграрного підприємства є вимір його інтерфейсної складової, що характеризує можливість узгодження різноспрямованих інтересів учасників інноваційної діяльності. Розрахунок інтерфейсної складової інноваційного потенціалу (розрахунок ступеня надійності взаємодії з економічними контрагентами) здійснюється, виходячи із комплексу критеріїв: розширення адаптаційних можливостей, зростання конкурентного потенціалу, розширення ринку, зростання прибутку, підвищення економічної безпеки, покращення іміджу, які оцінюються в балах. Такий підхід характеризує ступінь зацікавленості

аналізованого контрагента у просуванні на аграрний ринок конкретної інновації (вимірюється окремо за кожним з оціночних критеріїв). Перерахунок оцінок у відносні кількісні показники здійснюється таким чином:

$$O_{ji} = \frac{O_i}{O_{\max}} \quad (9)$$

Сукупну оцінку надійності взаємодії з  $j$ -тим контрагентом здійснюють таким чином:

$$H_j = \sum_{i=1}^n O_{ji} \cdot B_{ji}, \quad (10)$$

де  $B_{ji}$  – значущість  $i$ -того критерію для  $j$ -го контрагента.

Оцінку надійності взаємодії з усією сукупністю контрагентів  $H$  розраховують як середнє арифметичне  $H_j$  (середньозважене, якщо значущість контрагентів істотно відрізняється). Залежно від значення  $H$  виділяють такі рівні достатності інтерфейсної складової інноваційного потенціалу:

- $H = 1$  – абсолютна достатність потенціалу для реалізації проектів інноваційного розвитку;
- $0,75 \leq H < 1$  – нормальна достатність потенціалу;
- $0,50 \leq H < 0,75$  – невизначений стан;
- $0,25 \leq H < 0,50$  – критичний стан;
- $0,00 \leq H < 0,25$  – кризовий стан.

Наступною складовою, що пропонується для обрахування у рамках методики, є науково-дослідна, що характеризує наявність результатів науково-дослідних робіт, достатніх для генерації нових знань, і здатність здійснювати дослідження з метою перевірки ідей новацій та можливості використання новацій під час виробництва нової аграрної продукції. Укрупнену оцінку науково-дослідної складової інноваційного потенціалу агропідприємств здійснюють за показниками частки витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у загальному обсязі товарної продукції; частки витрат на використання науково-технічних досягнень (впровадження нових технологій та нової техніки) у обсязі товарної продукції; частки наукових та інженерно-технічних кадрів в загальній кількості зайнятих; співвідношення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, витрат на впровадження нової техніки, нових сортів рослин, порід тварин тощо [7].

Наступним етапом оцінки є обрахунок організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу, що характеризує ступінь сприятливості організаційно-управлінських умов здійснення інноваційної діяльності. Розрахунок цієї складової інноваційного потенціалу здійснюється подібно до алгоритму розрахунку інтерфейсної складової, виходячи із комплексу критеріїв, представлених в *табл. 1*.

Дана таблиця характеризує ступінь сприятливості аналізованого організаційно-управлінського середовища підприємства у реалізації інноваційної діяльності на підприємстві (вимірюється окремо за кожним з оціночних критеріїв). Перерахунок оцінок у відносні кількісні показники здійснюється таким чином:

$$O_{oyci} = \frac{O_i}{O_{\max}}, \quad (11)$$

де  $O_{oyci}$  – відносна оцінка організаційно-управлінського середовища за  $i$ -тим критерієм;

$O_i$  – бальна оцінка організаційно-управлінського середовища за  $i$ -тим критерієм;

$O_{\max}$  – максимально можлива оцінка.

Сукупну оцінку сприятливості організаційно-управлінського середовища здійснюють таким чином:

$$H_{o,yc} = \sum_{i=1}^n O_{oyci} \cdot B_i, \quad (12)$$

де  $B_i$  – значущість  $i$ -того критерію для організаційно-управлінського середовища.

Залежно від значення  $H$  виділяють такі рівні сприятливості організаційно-управлінського середовища інноваційного потенціалу:

- $H = 1$  – абсолютна достатність потенціалу для здійснення ефективного інноваційного розвитку;
- $0,75 \leq H < 1$  – нормальна достатність потенціалу;
- $0,50 \leq H < 0,75$  – невизначений стан;
- $0,25 \leq H < 0,50$  – критичний стан;
- $0,00 \leq H < 0,25$  – кризовий стан.

Оцінка фінансової складової інноваційного потенціалу, яку пропонується обрахувати на наступному етапі, характеризує можливість підприємства забезпечувати фінансовими ресурсами реалізацію проектів інноваційного розвитку та його фінансову стійкість у про-

Таблиця 1

Експертна оцінка організаційно-управлінського середовища аграрного підприємства

Критерій	Порядкова шкала				
	дуже високий	високий	середній	низький	дуже низький
Ступінь інноваційної спрямованості організації					
Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства					
Рівень компетенції керівників					
Рівень розвитку організаційної структури					
Розвиненість системи інформаційного забезпечення					
Оцінка в балах	4	3	2	1	0

Джерело: власні дослідження.

цесі здійснення інноваційної діяльності. Розрахунок цієї складової здійснюється на основі критеріїв фінансової стійкості та фінансової ліквідності, наведених в табл. 2.

Залежно від отриманих результатів оцінки виділяють такі рівні фінансової стійкості підприємства:

- ✦ усі критерії мають нормальне значення – нормальна достатність потенціалу;
- ✦ 1 – 2 критерії мають незадовільне значення – невизначений стан;
- ✦ 3 – 4 критерії мають незадовільне значення – критичний стан;
- ✦ 5 – 7 критеріїв мають незадовільне значення – кризовий стан.

**Н**а заключному етапі пропонується здійснювати оцінку соціально-екологічної складової інноваційного потенціалу підприємства. Для аграрних підприємств така характеристика є однією з найбільш важливих, оскільки одним із пріоритетів інноваційного розвитку аграрної сфери є підвищення екологічної чистоти та безпечності виробництва. Соціально-екологічна складова інноваційного потенціалу характеризує соціальну та екологічну відповідальність підприємства за виробництво своєї продукції, її безпечність та якість, а також за здійснення своєї господарської діяльності на певній території та вплив на соціальні процеси, що протікають у місцевій громаді. Оцінку соціально-екологічної складової інноваційного потенціалу пропонується здійснювати за рядом спеціально розроблених коефіцієнтів. Зокрема часткою екологічно чистої продукції в загальному обсязі виробленої продукції; часткою екологічно чистої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції; часткою земельних угідь, оброблюваних згідно з вимогами екологічно дбайливих систем землеробства, у загальній кількості земельних

угідь; часткою працівників, які мають екологічну освіту або пройшли курси підвищення кваліфікації з питань екологічної безпеки, в загальній кількості працівників; часткою коштів, що витрачаються на заходи з екологічного захисту довкілля, в загальному обсязі виробничих витрат/прибутку; часткою соціальних ініціатив, впроваджених підприємством, у загальній кількості соціальних ініціатив, реалізованих у місцевій громаді протягом аналізованого періоду; часткою коштів, що були витрачені підприємством на реалізацію соціальних ініціатив у загальному обсязі прибутку.

Розрахунок рівня соціально-екологічної складової інноваційного потенціалу здійснюють за схемою розрахунку інтелектуальної, кадрової та технологічної складової – після відповідного виправлення структури показників. Сукупний інноваційний потенціал підприємства (з урахуванням всіх його складових) оцінюється за наступним алгоритмом. Переводяться у відносні оцінки показники рівня кожної складової інноваційного потенціалу за формулою:

$$O_i = \frac{n_i}{N_i}, \quad (13)$$

де  $O_i$  – відносна оцінка  $i$ -тої складової інноваційного потенціалу підприємства;

$N_i$  – кількість рівнів  $i$ -тої складової;

$n_i$  – номер розрахованого згідно з викладеним вище алгоритмом рівня  $i$ -тої складової, рахуючи від найменш сприятливого включно.

Визначається значущість  $B_i$  кожної складової. Розраховується інтегральна оцінка інноваційного потенціалу як середньозважене всіх складових. Чим більш наближеним виявиться значення одержаної оцінки до 1, тим вищим буде інноваційний потенціал аграрного підприємства. Оцінка, нижча за 0,5 свідчить про тенденції до послаблення потенціалу підприємства [7].

Таблиця 2

Розрахункова оцінка критеріїв стійкості фінансового середовища аграрного підприємства

Критерій	Формула для розрахунку критерію	Значення критерію	Ступінь достатності фінансового середовища
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кл)	Грошові активи / Поточні зобов'язання	$0,2-0,3 < K_{л}$	Нормальне значення критерію
		$0,2 > K_{л}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	(Оборотні активи – запаси) / Поточні зобов'язання	$0,6 < K_{шл}$	Нормальне значення критерію
		$0,6 > K_{шл}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	$1 < K_{зл} < 1,5-2$	Нормальне значення критерію
		$1 > K_{зл}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (Ксвк)	Суми позикових коштів / Сума власного капіталу	$1 > K_{свк}$	Нормальне значення критерію
		$1 < K_{свк}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт автономії (Ка)	Власний капітал / Валюта балансу	$0,5 < K_{а}$	Нормальне значення критерію
		$0,5 > K_{а}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт маневреності власних коштів (Кмвк)	Власні оборотні кошти / Власний капітал	$0,2 < K_{мвк}$	Нормальне значення критерію
		$0,2 > K_{мвк}$	Незадовільне значення критерію
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (Кевк)	Прибуток / Власні кошти	$0,4 < K_{евк}$	Нормальне значення критерію
		$0,4 > K_{евк}$	Незадовільне значення критерію

Джерело: адаптовано за [8].

## ВИСНОВКИ

В умовах інкорпорації вітчизняної економіки у світовий економічний простір, посилення впливу глобалізаційних тенденцій та інтенсифікації процесів інтернаціоналізації успішна участь підприємств аграрної спеціалізації у конкурентній боротьбі визначається ефективністю їх інноваційної політики та безпосередньо залежить від активізації інноваційного чинника розвитку. Формування заходів інноваційної політики, спрямованих на зростання сприятливості внутрішнього середовища підприємства та зменшення невизначеності його оточення, максимізацію використання ресурсного потенціалу при одночасному уникненню безгосподарського використання наявних ресурсів, використанні сильних сторін підприємства та нуліфікації його слабостей, визначається ефективністю управління інноваційним потенціалом підприємства. Процеси, що лежать в основі політики управління інноваційним потенціалом аграрних підприємств, передбачають виконання складної поетапної процедури:

- ✦ оцінки збалансованості потенціалу агропідприємства (за методом «квадрат потенціалу») та виявлення його вузьких місць і напрямків розвитку;
- ✦ оцінки можливостей розвитку (достатності інноваційності потенціалу) аграрного підприємства та визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу.

Виконання цієї процедури дозволяє визначити оптимальні напрямки розвитку інноваційного потенціалу агропідприємства та вибрати одну із 4-х основних інноваційних стратегій конкурентної боротьби, а саме – агресивної, виваженої, локальної та радикальної стратегій.

У подальшому запропоновану концепцію оцінки достатності інноваційного потенціалу доцільно взяти за основу під час розробки методології щодо визначення впливу інноваційного чинника на ресурсний потенціал підприємства, діагностики наявних резервів його розвитку та перетворення невикористаних потужностей підприємства для посилення його конкурентних позицій. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Журавлев Ю. В.** Характеристика метода оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / **Ю. В. Журавлев, И. В. Куксова** // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2012. – № 4. – С. 148 – 151.
- 2. Коршунова Е. Д.** Методологический подход к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия / Е. Д. Коршунова, Е. С. Ильичёва // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т.4. – № 36-1. – С. 200-202.
- 3. Маслак О. І.** Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Ефективна економіка. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298>

**4. Серебренников Г. Г.** К оценке инновационного потенциала предприятия / Г. Г. Серебренников // Организатор производства. – 2012. – Т. 53. – № 2. – С. 104 – 107.

**5. Смерічевська С. В.** Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / С. В. Смерічевська, О. В. Сидич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Smerich.php](http://www.confcontact.com/Okt/18_Smerich.php)

**6. Шипуліна Ю. С.** Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – Т.1. – С. 58 – 63.

**7. Прокопенко О. В.** Управление потенциалом предприятия / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Upravlenie-potentsialom-predpriyatiya/22905/index.html>

**8.** Фінансовий аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fin-admin.com/fauq.php>

## REFERENCES

- “Finansovyi analiz” [Financial Analysis.]. <http://fin-admin.com/fauq.php>.
- Korshunova, E. D., and Ilichyova, E. S. “Metodologicheskii podkhod k otsenke innovatsionnogo potentsiala promyshlennogo predpriiatiia” [The methodological approach to the evaluation of the innovation potential of an industrial enterprise.]. *Izvestiia Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* vol. 4, no. 36-1 (2012): 200-202.
- Maslak, O. I., and Kviatkovska, L. A. “Systema pokaznykiv otsinky innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva” [System of indicators of innovative potential industrial enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298>
- Prokopenko, O. V., and Shkola, V. Yu. “Upravlenie potentsialom predpriiatiia” [Management potential of the enterprise]. <http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Upravlenie-potentsialom-predpriyatiya/22905/index.html>
- Smerichevska, S. V., and Sydych, O. V. “Otsinka innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva” [Evaluation of innovative capacity of enterprises]. [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Smerich.php](http://www.confcontact.com/Okt/18_Smerich.php)
- Shypulina, Yu. S. “Kryterii ta metodyka diahnostryky innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva” [Criteria and methods of diagnostics innovation potential industrial enterprise.]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky* vol. 1, no. 3 (2008): 58-63.
- Serebrennikov, G. G. “K otsenke innovatsionnogo potentsiala predpriiatiia” [Estimating the innovation potential of the company]. *Organizator proizvodstva* vol. 53, no. 2 (2012): 104-107.
- Zhuravlev, Yu. V., and Kuksova, I. V. “Kharakteristika metoda otsenki innovatsionnogo potentsiala promyshlennogo predpriiatiia” [Characteristics of the method evaluation of innovative potential of an industrial enterprise]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernykh tekhnologiy*, no. 4 (2012): 148-151.

# ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ОПТИМІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

ВЛАСОВА Н. О., СМОЛЬНЯКОВА Н. М., МИХАЙЛОВА О. В.

УДК 336.777:339.37

## Власова Н. О., Смольнякова Н. М., Михайлова О. В. Принципы та основні етапи оптимізації в системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі

Стаття присвячена актуальній проблемі визначення оптимальної потреби в оборотних активах підприємствами торгівлі на основі системного підходу. Уточнено економічний зміст процесу оптимізації як пріоритетного напрямку в системі управління оборотними активами. Визначено, що оптимальною може бути мінімальна, максимальна або середня величина оборотних активів залежно від певних умов. Систематизовано принципи оптимізації оборотних активів та розкрито їх зміст. Розроблено структурно-логічну модель оптимізації оборотних активів у вигляді певної послідовності етапів. Перші два етапи передбачають визначення спрямованості оптимізації на основі її принципів, відповідно до цілей управління та підходу до формування оборотних активів, а також оцінку змін і резервів розвитку операційної та фінансової діяльності. Змістом центрального етапу є обґрунтування нормативів за критерієм достатності оборотних активів для забезпечення товарообороту та розрахунку їх базових параметрів. Наведено умови вибору методичних підходів і методів нормування. На заключних етапах запропоновано коригування базових нормативів за критеріями ліквідності та рентабельності, формування нормативів управління та оптимізація джерел фінансування оборотних активів.

**Ключові слова:** оборотні активи, оптимізація, принципи оптимізації, нормативи, критерії.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 17.

**Власова Наталія Олександрівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Смольнякова Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** volosov63@gmail.com

**Михайлова Олена Валентинівна** – старший викладач, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** emi65@mail.ru

УДК 336.777:339.37

## Власова Н. А., Смольнякова Н. М., Михайлова Е. В. Принципы и основные этапы оптимизации в системе управления оборотными активами на предприятиях розничной торговли

Статья посвящена актуальной проблеме определения оптимальной потребности в оборотных активах предприятиями торговли на основе системного подхода. Уточнено экономическое содержание процесса оптимизации как приоритетного направления в системе управления оборотными активами. Определено, что оптимальной может быть минимальная, максимальная или средняя величина оборотных активов в зависимости от определенных условий. Систематизированы принципы оптимизации оборотных активов и раскрыто их содержание. Разработана структурно-логическая модель оптимизации оборотных активов в виде определенной последовательности этапов. Первые два этапа предусматривают определение направленности оптимизации на основе ее принципов, в соответствии с целями управления, и подхода к формированию оборотных активов, а также оценку изменений и резервов развития операционной и финансовой деятельности. Содержанием центрального этапа является обоснование нормативов по критерию достаточности оборотных активов для обеспечения товарооборота и расчеты их базовых параметров. Приведены условия выбора методических подходов и методов нормирования. На заключительных этапах предложены: корректировка базовых нормативов по критериям ликвидности и рентабельности, формирование нормативов управления и оптимизация источников финансирования оборотных активов.

**Ключевые слова:** оборотные активы, оптимизация, принципы оптимизации, нормативы, критерии.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 17.

**Власова Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Смольнякова Наталья Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** volosov63@gmail.com

**Михайлова Елена Валентиновна** – старший преподаватель, кафедра экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** emi65@mail.ru

UDC 336.777:339.37

## Vlasova N. A., Smolnyakova N. M., Mikhaylova Y. V. Principles and Main Stages of Optimisation in the System of Management of Circulating Assets in Retail Trade Companies

The article is devoted to the urgent problem of identification of the optimal requirements in circulating assets of trade companies on the basis of a system approach. It specifies economic content of the process of optimisation as a priority direction in the system of management of circulating assets. It identifies that the minimal, maximal or middle value of circulating assets could be optimal depending on certain conditions. It systemises principles of optimisation of circulating assets and reveals their essence. It develops a structural and logical model of optimisation of circulating assets in the form of a certain consequence of stages. The first two stages envisage identification of direction of optimisation on the basis of its principles in accordance with goals of management and approach to formation of circulating assets and also assessment of changes and reserves of operational and financial activity. The content of the central stage is justification of standards by criterion of sufficiency of circulating assets for provision of turnover and calculation of the basic parameters. The article provides conditions of selection of methodical approaches and methods of regulation. It offers adjustment of basic standards at final stages by criteria of liquidity and profitability, formation of standards of management and optimisation of sources of financing circulating assets.

**Key words:** circulating assets, optimisation, optimisation principles, standards, criteria

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 17.

**Vlasova Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Economics of Catering and Trade Enterprises, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Smolnyakova Natalya N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** volosov63@gmail.com

**Mikhaylova Yelena V.** – Senior Lecturer, Department of Economics of Catering and Trade Enterprises, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** emi65@mail.ru

**П**ід впливом світової фінансової кризи, нестабільності зовнішнього середовища, посилення конкуренції перед торговельними підприємствами постає проблема забезпечення життєздатності та створення умов для подальшого розвитку. Її розв'язання потребує вдосконалення системи управління торговельним підприємством, і, у першу чергу, стосовно оборотних активів. Вдале управління цими активами дозволяє підвищити ефективність операційної та фінансової діяльності у взаємозв'язку.

Пріоритетним напрямом вирішення основних завдань управління оборотними активами є формування механізму оптимізації, що дозволяє обрати серед альтернативних найкращий варіант їх обсягу і структури з точки зору цілей розвитку підприємств торгівлі.

Значущість проблем, що пов'язані з оптимізацією оборотних активів торговельних підприємств, пояснюється також тим, що: оборотні активи мають переважну частку в загальному обсязі майна, тому навіть незначні їх зміни або невідповідність оптимізаційним параметрам можуть мати помітний позитивний або негативний ефект; ці активи характеризуються високою мобільністю та швидкістю обороту; від обсягу, структури та швидкості руху оборотних активів залежать можливості суб'єктів господарювання щодо нарощування обсягів обороту, забезпечення відповідних рівнів ліквідності, платоспроможності, рентабельності тощо.

Отже, складність категорії «оборотні активи» (їх натурально-речовинна та вартісна форми); зв'язок не тільки з фінансовим управлінням, але й операційним менеджментом, можливості багатоваріантного їх складу відповідно до цілей розвитку підприємства вимагають особливих підходів і окремого розгляду проблем оптимізації з урахуванням галузевих особливостей торговельної галузі.

Питання оптимізації оборотних активів висвітлюють майже всі науковці, що займаються проблемами управління оборотними активами: М. Баканов, І. Балабанов, І. Бланк, В. Блонська, В. Бочаров, Н. Власова, І. Кірейцев, В. Ковальов, М. Коробов, М. Крейнїна, Л. Лігоненко, К. Мельничук, А. Поддєрьогін, Р. Слав'юк та ін.

Однак, залежно від цілей дослідження, ученими розглядаються окремі аспекти та сутнісні характеристики оптимізації. Деякі автори звужують процес оптимізації до розрахунків потреби в оборотних активах шляхом нормування [1, 3, 12], інші досліджують питання, що пов'язані з оптимізацією обсягу і структури капіталу [4]. Різняться думки авторів і щодо критеріїв оптимізації [7, 9, 14] та з приводу того, яку величину оборотних активів вважати оптимальною [1, 8, 10].

Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем оптимізації, ряд теоретичних і практичних питань залишаються невирішеними. Їх розв'язання потребує чіткого уявлення про економічний зміст процесу оптимізації, системного його представлення та обґрунтування з урахуванням галузевої специфіки.

Метою даної статті є висвітлення методологічних засад оптимізації оборотних активів та побудова структурно-логічної моделі цього процесу.

Важливим завданням та етапом системи управління оборотними активами торговельних підприємств є визначення оптимальної потреби в цих активах. Значна кількість науковців [1 – 4] вважає, що оптимальною є мінімальна величина оборотних активів, яка є необхідною для забезпечення нормального і безперервного процесу реалізації та розрахунків.

Визначення оптимального розміру оборотних активів як мінімального нам здається суперечливим.

Оптимізація (*optimus* (лат.) – найкращий) трактується в довідковій економічній літературі як знаходження найкращого варіанту з безлічі можливих, що гарантує отримання максимального ефекту при мінімальних витратах [5].

Економічно оптимальним є стан або розвиток економічної системи, найкращий з точки зору її цілей за наявних зовнішніх і внутрішніх умов [6]. Якщо як «максимальний ефект» прийняти досягнення цілі управління оборотними активами, а під «мінімальними витратами» розуміти не тільки витрати, що пов'язані з формуванням та утриманням оборотних активів, а й витрати, що виникають за умов відсутності необхідних активів у достатній кількості, то оптимальними, залежно від цілей підприємства та певних обмежень, можуть бути як мінімальні, так і максимальні та середні розміри оборотних активів. Таким чином, визначення оптимального розміру оборотних активів повинно узгоджуватись з певними цілями, які є орієнтиром в управлінні ними.

Ще однією важливою умовою оптимізації є відповідність певного варіанту рішень обраному критерію оптимальності (ознаці, яка вказує на найкращий спосіб вирішення будь-якого завдання і є мірилом вибору) [6].

В органічній єдності з критерієм оптимальності визначається і система обмежень. Отже, оптимізацію оборотних активів можна розглядати як систему способів і методів обґрунтування найкращого, з точки зору обраних цілей та критерію оптимальності, варіанта потреби в цих активах за певних обмежень.

**В**ідомо, що занадто значні оборотні активи зв'язують відповідний капітал і зменшують можливість його вигідного альтернативного використання, уповільнюють його оборот, що відбивається на витратах і фінансових результатах діяльності. У той же час брак оборотних активів не тільки спричиняє перебої в торгово-операційному процесі та призводить, у зв'язку з цим, до зниження обсягу товарообороту і прибутку в поточному періоді, а й може сприяти втраті споживачів, що матиме негативні наслідки у майбутньому. Саме тому визначення оптимальної величини оборотних активів, дотримуючись якої підприємство може нівелювати негативні наслідки, є об'єктивною необхідністю.

Оптимізацію можна вважати пріоритетним напрямом в побудові економічного механізму управління оборотними активами, бо її результатом є не тільки розрахунок оптимального обсягу та структури, а й встановлення нормативів та оптимізаційних параметрів, а також побудова ефективного механізму оптимізації джерел фінансування оборотних активів.

Методологічною основою та необхідним підґрунтям процесу оптимізації є принципи, на які вона спирається.

В економічній літературі питання, пов'язані зі систематизацією принципів (основних положень), на яких ґрунтується оптимізація оборотних активів, не знайшли належного висвітлення. Науковці в переважній більшості в своїх дослідженнях спираються на принципи формування активів [9, 10] та оптимізації співвідношення активів [11].

Розглянувши зазначені принципи та врахувавши пріоритетність оптимізації в системі управління оборотними активами, вважаємо за можливе сформулювати основні її принципи (табл. 1).

Беручи до уваги зазначене, процес оптимізації оборотних активів торговельного підприємства можна надати у вигляді певної послідовності етапів (рис. 1). Розглянемо більш детально кожен з етапів процесу оптимізації оборотних активів.

**1. Визначення спрямованості оптимізації відповідно до її принципів, підходу до формування оборотних активів та критеріїв оптимальності. Узгодження з цілями управління оборотними активами.** На цьому етапі для визначення спрямованості та завдань оптимізації необхідно орієнтуватись на зазначені принципи та виходити з цілей управління оборотними активами, узгоджених з цілями фінансового управління та загальними цілями діяльності торговельного підприємства. Основною стратегічною цільовою установкою оптимізації є визначення обсягу і структури оборотних активів, достатніх для забезпечення ефективної довгострокової торговельної та фінансової діяльності підприємства. З позиції поточної діяльності найважливішою є ціль забезпечення ліквідності та мінімізації ризику.

Виходячи з цього, оптимізацію обсягу та структури оборотних активів необхідно спрямовувати на досягнення прийнятного співвідношення рівня ефективності та ризику торговельної діяльності за певних умов. Спрямованість оптимізації визначається також підходом до формування обсягу оборотних активів (агресивним, консервативним або помірним), у рамках якого визначаються та встановлюються відповідні критерії оптимальності, до яких відносять: достатність, рівні ліквідності, оборотності, рентабельності та ризику.

**2. Оцінка можливих резервів розвитку операційної діяльності та змін в організації торговельно-технологічних процесів і системі розрахунків.** Виконуючи розрахунки оптимальної потреби в оборотних активах, необхідно виходити з можливостей розвитку діяльності та передбачати певні резерви, які забезпечать можливості приросту товарообороту та диверсифікації операційної діяльності у найближчій перспективі. Одночасно важливо оцінити та врахувати зміни в умовах придбання та поставки товарів; обмеженнях з боку попиту, матеріально-технічної бази, можливостей доставки; структурі витрат, пов'язаних з товарними запасами; системі та умовах розрахунків.

**3. Обґрунтування нормативів відповідно до критерію достатності.** Оборотні активи як елемент ресурсного потенціалу призначені для організації забезпечення безперервного й планомірного процесу господарської діяльності, що може бути досягнуто за умов забезпечення обсягу товарообороту відповідно до попиту цими видами активів. Тому достатність як критерій оптимальності передбачає наявність такої величини оборотних активів, яка дозволить досягти запланованого обсягу і структури товарообороту та безперебійного фінансування поточних потреб за умов збереження або скорочення тривалості операційного циклу.

Таблиця 1

Характеристика принципів оптимізації оборотних активів

Принципи	Зміст принципу
1. Взаємозв'язок із загальною системою фінансового управління. Спрямованість на цілі розвитку	Цілі та завдання оптимізації оборотних активів повинні орієнтуватись на цілі розвитку підприємства та підпорядковуватись загальній системі фінансового управління
2. Урахування перспектив розвитку підприємства	Оптимальна потреба в оборотних активах повинна забезпечувати можливості приросту реалізації в найближчій перспективі
3. Забезпечення відповідності співвідношення оборотних активів умовам діяльності торговельного підприємства	Урахування зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства та їх змін при виборі співвідношення складових оборотних активів
4. Досягнення мінімізації витрат із залучення та утримання оборотних активів	Спрямованість на отримання «максимально го» результату при «мінімальних» витратах
5. Варіативний підхід до розробки рішень у процесі оптимізації	Урахування критеріїв (ліквідності, оборотності, рентабельності та ін.) при виборі оптимального варіанта
6. Забезпечення структури оборотних активів, прийнятної з позиції ефективності господарської діяльності	Спрямування оптимізації складу оборотних активів на забезпечення повного їх використання та підвищення потенціальної їх спроможності генерувати прибуток
7. Забезпечення структури оборотних активів, прийнятної з позиції мінімізації ризику	Вибір варіанту потреби в оборотних активах за обсягом і структурою, що дозволить мінімізувати ризик втрати ліквідності
8. Комплексний характер прийняття рішень з оптимізації	Досягнення компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю. Узгодженість рішень з оптимізацією оборотних активів з джерелами їх фінансування та кінцевими результатами діяльності підприємства

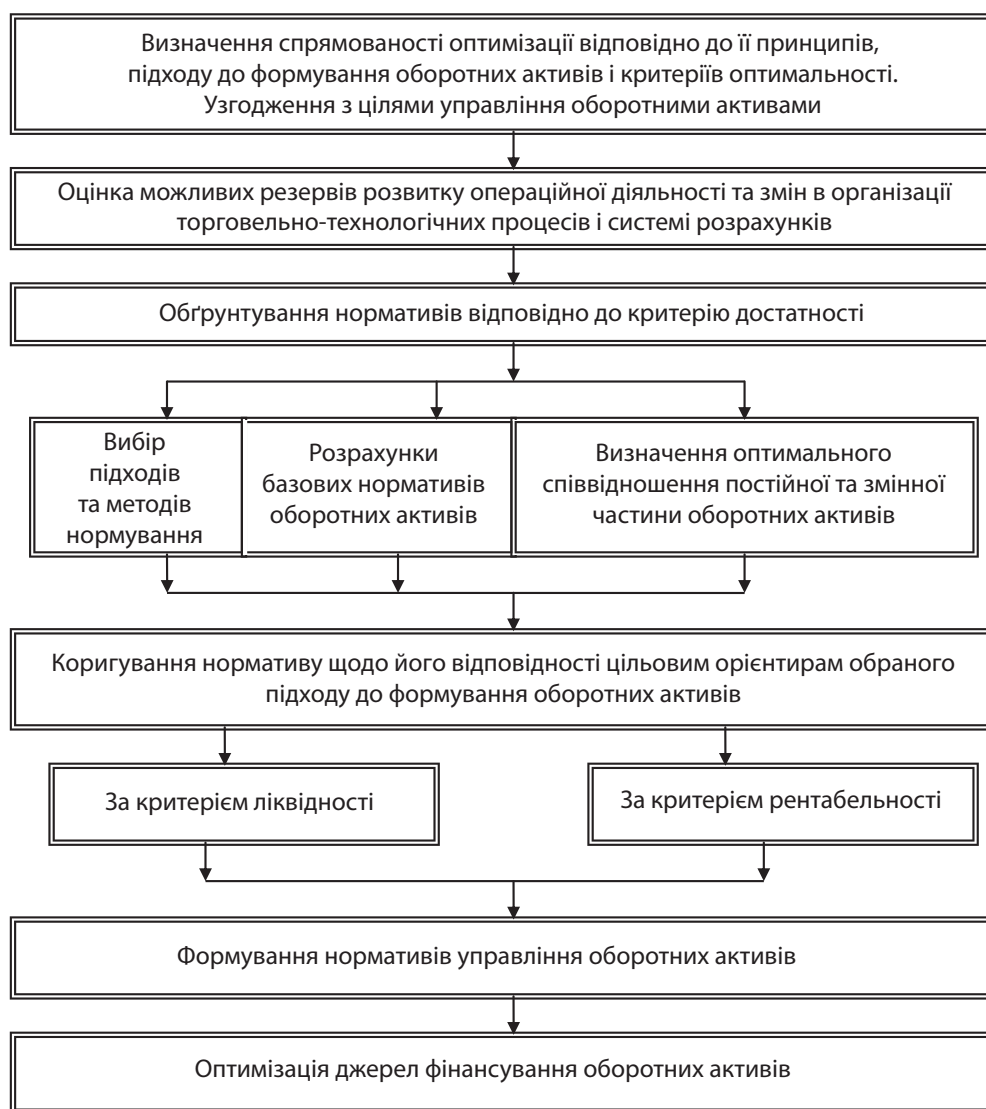


Рис. 1. Структурно-логічна модель процесу оптимізації оборотних активів

Процес нормування за цим критерієм складається з трьох стадій:

**3.1. Вибір підходів і методів нормування.** На першій стадії здійснюється вибір підходів і методів нормування. Якість процесу нормування як засобу та початкової бази оптимізації залежить від правильності цього вибору.

Теорія та практика нормування оборотних активів має достатньо широкий методичний апарат, який докладно досліджено в працях вітчизняних і зарубіжних вчених [4, 9, 10, 12 – 15]. Разом з тим обґрунтування методів і методичних підходів є досить непростю та неоднозначною проблемою. Це пов'язано як з особливостями використання оборотних активів на торговельних підприємствах (орієнтацією на мінливий та важкопрогнозований попит споживачів, наявністю різноманітних відносин з великою кількістю постачальників), так і з труднощами застосування певного методичного інструментарію більшістю підприємств в силу їх невеликих розмірів.

Передусім, вибір методичних підходів і методів нормування повинен ґрунтуватись на завданнях опти-

мізації відповідно до її цілей та критеріїв, прогнозованих змінах у діяльності підприємства, визначених на попередніх етапах, а також на певних принципах нормування, а саме: системності, надійності, реальності, науковості, ефективності [16].

Методичні підходи, що пропонуються науковцями до використання, розрізняються критеріальною спрямованістю, ступенем деталізації, точністю розрахунків та базуються на певних методах нормування.

Традиційно в економічній літературі виділяють чотири групи методів нормування оборотних активів: метод техніко-економічних розрахунків; економіко-статистичні методи; економіко-математичні методи; евристичні методи (експертних оцінок).

Вибір методичних підходів і методів нормування оборотних активів здійснюється на основі: цілей та завдань оптимізації; підходу до формування оборотних активів, відповідних йому критеріїв та обмежень; їх видів та елементів; обсягу і деталізації необхідної інформації (характеру прогнозованих змін в основних результатах діяльності, умовах торгово-технологічного процесу, системі розрахунків); стадії життєвого циклу підприємства, його типу та розміру; доступності, простоти ме-



тоду нормування та трудомісткості розрахунків; можливості використання програмного забезпечення.

**3.2. Розрахунки базових нормативів оборотних активів.** На цій стадії на основі обраного методичного підходу здійснюються розрахунки обсягів і рівнів окремих видів оборотних активів та їх загального нормативу з використанням перелічених методів. Розраховані нормативи повинні відповідати заданому критерію достатності.

Норматив буде вважатись оптимальним з точки зору критерію достатності, якщо плановані темпи зростання товарообороту перевищуватимуть темпи збільшення обсягу товарних запасів. Одночасно під час визначення нормативу необхідно враховувати обмеження, які впливають на розмір запасу. Обмеження, обумовлені попитом, підприємства торгівлі враховують під час планування товарообороту. Витрати, пов'язані з доставкою та утриманням товарних запасів, обсяг складських приміщень і термін придатності (для продовольчих товарів) враховують під час обґрунтування поелементних нормативів.

Відповідно до обраного підходу розрахунки нормативу можуть здійснюватись як за загальною величиною товарних запасів, так і за окремими елементами із застосуванням різних методів. В останньому випадку загальний запас розподіляють на елементи залежно від цільового призначення кожної частини.

**3.3. Визначення оптимального співвідношення постійної та змінної частини оборотних активів.** На цій стадії забезпечується оптимальне співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів.

Величина оборотних активів визначається не лише потребами торгово-технологічних процесів, але і випадковими чинниками. Тому в процесі управління оборотними активами слід визначати їх сезонну (або іншу циклічну) складову, яка є різницею між максимальною і мінімальною потребою в них протягом року. У цьому випадку оборотні активи підприємства прийнято підрозділяти на постійні та змінні [17].

Нормативи обсягу та структури оборотних активів, розраховані із застосуванням розглянутих методичних підходів та методів, можна вважати базовими, оскільки:

- ✦ *по-перше*, ці нормативи розраховані, виходячи з критерію достатності активів для забезпечення товарообороту. Це є логічним відображенням основної функції товарних запасів – задоволення попиту. Від відповідності оборотних активів попиту залежить їх оборотність, ліквідність і спроможність генерувати прибуток. Обґрунтованість нормативів за критерієм достатності дасть змогу визначити оптимальну потребу в оборотних активах з позиції забезпечення майбутніх доходів та ефективності діяльності;
- ✦ *по-друге*, у процесі оптимізації зазначені нормативи можуть коригуватись у процесі пошуку та вибору найкращого варіанта обсягу та структури оборотних активів з урахуванням критеріїв ліквідності та рентабельності.

**4. Коригування нормативу щодо його відповідності цільовим орієнтирам обраного підходу до формування оборотних активів.** На цьому етапі здій-

снюється оцінка відповідності розрахованої структури оборотних активів цільовим орієнтирам підходів до формування, критеріям ліквідності та рентабельності, а також її коригування. Забезпечення оптимальної структури за цими позиціями зводиться до вирішення двох важливих завдань.

**4.1. Коригування нормативу на основі критерію ліквідності.** Оптимізація структури оборотних активів з позиції забезпечення ліквідності передбачає таке співвідношення їх видів, яке б усувало проблеми з платоспроможністю на основі рекомендованих критеріїв. Тому змістом цієї стадії є перевірка відповідності структури оборотних активів прийнятному рівню ліквідності та її коригування у разі необхідності.

**В**ажливість підтримання ліквідності на певному рівні визначається тим, що даний показник характеризує ступінь ефективності функціонування оборотних активів. У свою чергу, ефективне функціонування цих активів безпосередньо пов'язане зі зниженням витратності торгово-операційних процесів, поліпшенням структури товарообороту, організацією розрахунків та, в остаточному підсумку, з отриманням прибутку. Тому для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідно контролювати рівень ліквідності та оперативно реагувати для його підтримання змінами в структурі оборотних активів.

Оптимальним буде такий варіант структури оборотних активів, за якої виконується така умова:

$$L(X_1, X_2, \dots, X_n) \rightarrow Q, \quad (1)$$

де  $L(X_1, X_2, \dots, X_n)$  – функція рівня ліквідності оборотних активів;  $Q$  – оптимальний рівень ліквідності, що визначається для кожного конкретного підприємства.

Орієнтація на рівень ліквідності, який рекомендується науковцями як нормативний, може призвести до невірних результатів у розрахунках отриманої структури оборотних активів для конкретного підприємства. Це обумовлено тим, що такі нормативи пропонуються для всіх підприємств, незалежно від галузевої приналежності, виду та конкретних умов діяльності, а також характеризуються помітним діапазоном. Тому більшість науковців вважає, що «нормальним» рівнем ліквідності для кожного підприємства буде показник, який розрахований з урахуванням умов діяльності саме цього підприємства.

Орієнтований рівень ліквідності повинен мати «нормативний коридор» від мінімального до максимального значення. І залежно від обраного підходу до формування оборотних активів підприємство обирає граничне або середнє значення рівня ліквідності для коригування їх структури в бік оптимальної.

Розраховуючи нормативне значення рівня ліквідності, необхідно враховувати показники оборотності, тому що ліквідність і платоспроможність безпосередньо залежать від того, наскільки швидко ці види активів перетворюються на реальні кошти. Значення урахування оборотності полягає в тому, що її показники дозволяють оцінити швидкість обертання активів у динаміці, на відміну від показників ліквідності, які характеризують

можливість погашення зобов'язань у статичі. Оборотно́сть повинна бути такою, щоб забезпечити нормальну ліквідність при достатньому обсязі запасів для безперервного процесу реалізації. Особливо це стосується оборотності товарних запасів і дебіторської заборгованості – як менш ліквідних активів.

Обираючи мінімальний рівень ліквідності в межах «нормативного коридору», підприємство повинно бути готовим до високого ступеня ризику неплатежів і втрати платоспроможності. Орієнтуючись на максимальний рівень, торговельне підприємство, мінімізуючи фінансові ризики, може мати проблеми зі збутом та отриманням прибутку.

**4.2. Коригування нормативу на основі критерію рентабельності.** Відомо, що різні рівні окремих видів оборотних активів по-різному впливають на прибуток. Так, високий рівень товарних запасів забезпечує безперервність процесу реалізації, досягнення необхідних темпів підвищення обороту відповідно до попиту і одночасно високий рівень витрат з утримання цих запасів, що може негативно відбитись на прибутку. Грошові активи, як правило, не вважаються джерелами доходів, але можуть бути такими при альтернативному їх використанні (у формі фінансових вкладень). Однак це вже стосується розподілу фінансових ресурсів.

Умовою оптимальності за критерієм рентабельності є:

$$W(X_1, X_2, \dots, X_n) \rightarrow \max, \quad (2)$$

де  $W(X_1, X_2, \dots, X_n)$  – функція ефективності (рентабельності) активів.

Орієнтація оптимізації структури оборотних активів на максимальну рентабельність може призвести до високої частки низьколіквідних активів та уповільнення оборотності.

Виходячи із зазначеного, можна стверджувати, що оптимальною, з урахуванням критеріїв ліквідності та рентабельності, буде така структура оборотних активів, за якої досягається максимальна ефективність їх використання на основі заданого рівня ліквідності, тобто виконуються сукупно умови  $L$  та  $W$ .

**5. Формування нормативів управління оборотними активами.** На цьому етапі на основі попередніх розрахунків остаточно приймаються рішення щодо нормативних обсягів і структури оборотних активів за видами та елементами. Ці нормативи можна вважати нормативами управління [6], оскільки вони: є науково обґрунтованими; характеризують кількісну та якісну міру різних елементів; є основою фінансового планування, визначають максимально припустимі пропорції; дозволяють вирішувати завдання торгово-операційної діяльності комплексно та цілеспрямовано; можуть використовуватись у співставленні з фактичними даними при оцінці ефективності управління оборотними активами.

**6. Оптимізація джерел фінансування оборотних активів.** Потреба в оборотних активах та їх структура повинна узгоджуватись з джерелами фінансування з позиції такого поєднання власного та позикового капіталу, яке оптимізує співвідношення прийнятної ризику

фінансової стійкості та високої рентабельності власних фінансових ресурсів.

Виходячи із зазначеного, вважаємо, що оптимізація не зводиться тільки до розрахунку нормативів, а й передбачає поточне регулювання, маневрування окремими елементами оборотних активів у контексті системи управління цими активами.

## ВИСНОВКИ

Дослідження процесу оптимізації оборотних активів в підприємствах торгівлі дозволило отримати такі результати:

- ✦ уточнено, що, залежно від цілей підприємства, певних обмежень та підходів до формування, оптимальною може бути обрана мінімальна, максимальна або середня величина оборотних активів;
- ✦ систематизовано принципи оптимізації оборотних активів як методологічні засади її здійснення;
- ✦ розроблено структурно-логічну модель процесу оптимізації оборотних активів з виділенням критеріїв і умов відповідності їм та розкрито зміст її етапів.

Урахування теоретичних положень та використання запропонованої моделі дозволить підприємствам торгівлі системно підходити до процесу оптимізації оборотних активів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Либідь, 2003. – 384 с.
2. Фінансовий менеджмент / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
3. Мельничук К. С. Управління оборотними активами підприємств як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності / К. С. Мельничук // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16), Т. 2. – С. 108 – 112.
4. Управління структуруванням власного капіталу акціонерних товариств : монографія / Р. А. Слав'юк, Н. М. Чиж. – К. : УБС НБУ, 2009. – 358 с.
5. Борисов Е. Ф. Экономика: справочник / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Ф. Ф. Стерлигов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 400 с.
6. Инструментарий экономической науки и практики : научно-популярный справочник / А. М. Румянцев, Е. Г. Яковенко. – М. : Знание, 1985. – 304 с.
7. Крейнина М. Н. Анализ финансовой деятельности предприятия для совершенствования бизнеса / М. Н. Крейнина. – М. : Учеб. метод. центр при М-ве Рос. Федерации по налогам и сборам, 2002. – 208 с.
8. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – К. : ИТЕМЛтд, АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
9. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – изд. 2-е. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 243 с.
10. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

**11. Храпкина В. В.** Методы управления активами предприятия / В. В. Храпкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbu.ua/portal/soc\\_gum/Nvbdfa/2011\\_1/hrapkina.pdf](http://www.nbu.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2011_1/hrapkina.pdf)

**12. Фінанси підприємств :** підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.

**13. Власова Н. О.** Цілі та зміст політики формування оборотних активів торговельного підприємства / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Вип. 2(12). – Харків : ХДУХТ, 2010. – С. 235 – 241.

**14. Ковалєв В. В.** Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 768 с.

**15. Бригхем Ю.** Финансовый менеджмент : в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с англ. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – Т. 1. – 497 с.

**16. Аракчеев Е. А.** Нормирование оборотных средств предприятия / Е. А. Аракчеев // Экономика и менеджмент: сб. науч. трудов НГТУ. – вып. 1(51). – Новосибирск : НГТУ, 2008. – С. 105-110.

**17. Бланк И. А.** Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 784 с.

#### REFERENCES

Arakcheev, E. A. "Normirovanie oborotnykh sredstv predpriiatiia" [Normalization of working capital.]. *Ekonomika i menedzhment*, no. 1(51) (2008): 105-110.

Borisov, E. F., Petrov, A. A., and Sterligov, F. F. *Ekonomika* [Economy]. Moscow: Finansy i statistika, 1997.

Blank, I. A. *Strategiia i taktika upravleniia finansami* [The strategy and tactics of financial management]. Kyiv: ITEMltd, ADEF-Ukraine, 1996.

Balabanov, I. T. *Osnovy finansovogo menedzhmenta. Kak upravliat kapitalom* [Fundamentals of Financial Management. How to manage capital.]. Moscow: Finansy i statistika, 1997.

Bocharov, V. V. *Sovremennyy finansovyy menedzhment* [Modern financial management]. St. Petersburg: Piter, 2006.

Brigkhem, Yu., and Gapenski, L. *Finansovyy menedzhment* [Financial management.]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 1998.

Bandurka, O. M., Korobov, M. Ya., and Orlov, P. I. *Finansova diialnist pidpriemstva* [The financial activities of the company]. Kyiv: Lybid, 2003.

Blank, I. A. *Torgovyy menedzhment* [Trade management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2006.

*Finansovyy menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: TsUL, 2002.

Khrapkina, V. V. "Metody upravleniia aktivami predpriiatiia" [Methods for enterprise asset management]. [http://www.nbu.ua/portal/soc\\_gum/Nvbdfa/2011\\_1/hrapkina.pdf](http://www.nbu.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2011_1/hrapkina.pdf)

Kovalyov, V. V. *Vvedenie v finansovyy menedzhment* [Introduction to Financial Management.]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Kreynina, M. N. *Analiz finansovoy deiatelnosti predpriiatiia dlia sovershenstvovaniia biznesa* [Analysis of the financial activities of the enterprise to improve business.]. Moscow: Ucheb.-metod. tsentr pri M-ve Ros. Federatsii po nalogam i sboram, 2002.

Melnychuk, K. S. "Upravlinnia oborotnyimi aktivami pidpriemstv iak neobkhidna skladova zabezpechennia ikh efektyvnoi diialnosti" [Management of current assets of companies as a necessary part of ensuring their effective operation]. *Nauka i ekonomika*, vol. 2, no. 4(16) (2009): 108-112.

Poddieryohin, A. M., Bilyk, M. D., and Buriak, L. D. *Finansy pidpriemstv* [Finance companies]. Kyiv: KNEU, 2004.

Rumiantsev, A. M., and Yakovenko, E. G. *Instrumentariy ekonomicheskoy nauki i praktiki* [Tools of economic science and practice]. Moscow: Znanie, 1985.

Slav'iuk, R. A., and Chyzh, N. M. *Upravlinnia strukturuvaniem vlasnoho kapitalu aktsionerykh tovarystv* [Office structuring equity joint stock companies.]. Kyiv: UBS NBU, 2009.

Vlasova, N. O., and Mykhailova, O. V. "Tsili ta zmist polityky formuvannia oborotnykh aktiviv torhovelnogo pidpriemstva" [Objectives and content of policy formation current assets of commercial enterprise]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 2(12) (2010): 235-241.

# СИСТЕМА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРАХ

СИНЯКОВА К. М.

УДК 330.111.4:338.462

## Синякова К. М. Система ресурсного забезпечення підприємств туристичної сфери у глобальному та регіональному вимірах

У статті наводиться порівняння регіональних, національних і світових параметрів розвитку туристичної сфери; надається характеристика стану ресурсного забезпечення підприємств туристичної сфери України, визначаються проблеми їхнього розвитку в межах кожного ресурсу наведеної системи – землі, капіталу, праці, підприємницького хисту та інформації. Кадрове забезпечення запропоновано розглядати як стратегічну конкурентну перевагу, а також розроблено перелік заходів щодо вдосконалення функціонування системи ресурсного забезпечення підприємств туристичної сфери.

**Ключові слова:** туристична сфера, туристичний продукт, система ресурсного забезпечення, кадрове забезпечення.

**Рис.: 1. Бібл.: 12.**

**Синякова Катерина Миколаївна** – старший викладач, кафедра менеджменту і адміністрування, Херсонський державний університет (вул. 40 років Жовтня, Херсон, 73000, Україна)

**E-mail:** katrusya111@rambler.ru

УДК 330.111.4:338.462

## Синякова Е. Н. Система ресурсного обеспечения предприятий туристической сферы в глобальном и региональном измерениях

В статье проводится сравнение региональных, национальных и мировых параметров развития туристической сферы; предоставляется характеристика состояния ресурсного обеспечения предприятий туристической сферы Украины, определяются проблемы их развития в рамках каждого ресурса представленной системы – земли, капитала, труда, предпринимательского таланта и информации. Кадровое обеспечение предложено рассматривать как стратегическое конкурентное преимущество, а также разработан перечень мер по совершенствованию функционирования системы ресурсного обеспечения предприятий туристической сферы.

**Ключевые слова:** туристическая сфера, туристический продукт, система ресурсного обеспечения, кадровое обеспечение

**Рис.: 1. Библ.: 12.**

**Синякова Екатерина Николаевна** – старший преподаватель, кафедра менеджмента и администрирования, Херсонский государственный университет (ул. 40 лет Октября, Херсон, 73000, Украина)

**E-mail:** katrusya111@rambler.ru

UDC 330.111.4:338.462

## Sinyakova Y. N. System of Resource Provision of Tourist Companies in Global and Regional Dimensions

The article provides comparison of regional, national and world parameters of development of the tourist sphere; it provides a characteristic of the state of resource provision of companies of the tourist sphere of Ukraine, identifies problems of their development within each resource of the presented system – land, capital, labour, entrepreneurial talent and information. It offers to consider staffing as a strategic competitive advantage and develops a number of measures on improvement of functioning of the system of resource provision of tourist companies.

**Key words:** tourist sphere, tourist product, system of resource provision, staffing

**Рис.: 1. Bibl.: 12.**

**Sinyakova Yekaterina N.** – Senior Lecturer, Department of Management and Administration, Kherson State University (vul. 40 rokiv Zhovtnya, Kherson, 73000, Ukraine)

**E-mail:** katrusya111@rambler.ru

Класичні економічні закони обмеженості ресурсів і сучасні тенденції глобалізації та інформатизації всіх сфер життя суспільства неминуче приводять до поступових змін у структурі економік країн світу, і, як наслідок, всієї світової економіки. Однією з найбільш динамічних і перспективних галузей у сучасній структурі світової економіки є туризм – це доводить той факт, що вже сьогодні на туризм припадає близько 12% світового ВВП, 9% зайнятості працездатного населення світу, 7% загального обсягу інвестицій, 11% світових споживчих витрат, 5% усіх податкових надходжень і третина світової торгівлі послугами [9].

Світовими та вітчизняними дослідниками доведено, що регіони, які інвестують в туризм, у довгостроковій перспективі отримують прибутки від зростаючих у глобальному масштабі туристичних потоків і перспективи стабільного розвитку для всіх верств населення – це зумовлюється так званим «феноменом» туризму як галузі господарської діяльності, який розкривається в таких його особливостях та перевагах:

- ✦ обіг капіталу в середньому в 4 рази вищий, ніж в інших галузях народного господарства [7];

- ✦ витрати на створення одного робочого місця в інфраструктурі туризму в 20 разів менше, ніж у промисловості [7];
- ✦ залежність між зростанням ВВП і зростанням витрат на туризм: зростання ВВП до 2% приводить до зростання витрат на туризм менше ніж на 2%, а зростання ВВП більше, ніж на 2% приводить до мультиплікативного збільшення витрат на туризм у пропорції 1 : 1,3 [9];
- ✦ туризм великою мірою визначає ступінь розвитку більш, ніж 40 інших галузей народного господарства (транспорт, зв'язок, архітектура, будівництво, сільське господарство, торгівля, виробництво товарів народного споживання тощо) [8];
- ✦ туризм забезпечує відновлення та розвиток культурних та історичних національних надбань, створення іміджу країни у світі;
- ✦ туризм є особливою галуззю, адже матеріальні ресурси не споживаються безповоротно (окрім паливних) – одні й ті ж природні ресурси використовуються багаторазово, при цьому забезпечується їх розвиток та відновлення.

Зазначені переваги туризму актуалізують їх максимальне використання для економічного розвитку України. У рейтингу туристичної привабливості Всесвітнього Економічного Форуму, яка оцінюється за такими критеріями, як природні ресурси, культурні ресурси, пріоритетність туризму, безпека, здоров'я і гігієна, транспортна та туристична інфраструктура, цінова конкурентоспроможність тощо, Україна сьогодні посідає 76 позицію серед 140 країн світу. Частку туризму в економіці України характеризують показники 1,6% ВВП (9% разом із суміжними галузями) та 1,3% зайнятості працездатного населення (9% разом із суміжними галузями) [4].

Протягом останнього періоду Україну щорічно відвідують близько 400 – 500 тис. іноземних туристів, у той час як Францію – 79,5 млн, Іспанію – 56,7 млн, Італію – 46,1 млн, Турцію – 29,3 млн [9]. Такі суттєві відмінності в обсягу туристичних потоків України в порівнянні зі світовими лідерами туристичної галузі зумовлені недостатньою конкурентоспроможністю національного туристичного продукту України. Більше того, результати нещодавно проведеного соціологічного Інтернет-дослідження демонструють переважно низький рівень поінформованості європейців про Україну. Майже 64% респондентів з 5 країн ЄС, які брали участь у дослідженні (Німеччина, Іспанія, Франція, Великобританія, Італія) ніколи не цікавились нашою державою або пам'ятають лише окремі факти з новин про Україну, 22% – поверхово знайомі з Україною, і лише 14% добре поінформовані про Україну [3]. З позиції маркетингових аспектів ведення туристичного бізнесу такі факти свідчать про довгострокову перспективу збільшення обсягів в'їзного туризму шляхом просування брэнда «Україна» на міжнародній арені, а також доводять необхідність зростання обсягів внутрішнього туризму шляхом активізації туристських потоків всередині держави.

Так чи інакше, реалізація обох завдань вимагає раціонального використання наявних ресурсів забезпечення туристичної сфери, а разом з тим, і туристичної привабливості України в цілому та її окремих регіонів.

**Стан вивчення проблеми.** Необхідність дослідження стану, проблем та умов використання туристичних ресурсів зумовлює підвищення інтересу науковців до вивчення цієї проблематики, а багатоаспектність туризму як сфери діяльності пояснює його представленість в різних галузях науки: географії, екології, економіці, соціології, культурі, історії, релігієзнавстві тощо. Економічні аспекти туристичної діяльності та ресурсів її забезпечення в Україні знаходять відображення у працях Н. Бунтової, Т. Власової, Т. Заячківської, І. Зоріна, В. Кіфяка, О. Колесника, В. Квартального, В. Федорченко. На міжнародному рівні проблемами туристичної сфери опікується Всесвітня Туристична Організація (ВТО) ООН [10], на національному – Державна служба туризму і курортів [11].

Метою даної статті є дослідження стану та проблем функціонування системи ресурсного забезпечення туристичної сфери України, враховуючи глобальні тенденції та особливості розвитку окремих регіонів.

Система ресурсного забезпечення будь-якої господарської діяльності у класичній економічній інтерпретації розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів: землі, капіталу, праці, підприємницьких здібностей та інформації. Ефективне функціонування системи цих ресурсів в туристичній сфері (рис. 1) вимагає дослідження особливостей і стану використання кожного з них та розробку заходів спрямованих на розвиток в'їзного та внутрішнього туризму в Україні.

**Земля** як базовий ресурс забезпечення туристичної сфери являє собою сукупність природних ресурсів та умов туристичної діяльності, які виступають об'єктами туристичної діяльності та основою туристичного продукту: краєвиди, ландшафти, культурно-історичні пам'ятки, розважальні комплекси тощо. Загальна площа земель, придатних для рекреаційного використання в Україні, становить 9,4 млн га (або 15,6% території країни), що свідчить про високий рівень забезпеченості України такими ресурсами: рівнинні та гірські рекреаційні



Рис. 1. Система ресурсного забезпечення туристичної сфери

ландшафти, річкові та морські пляжі довжиною 1160 км, понад 400 джерел мінеральних вод, майже 100 родовищ лікувальних грязей, понад 200 тисяч об'єктів пізнавального туризму [1]. Зокрема, у місті Херсон зосереджено 163 пам'ятки історії та культури, 116 пам'яток архітектури, 22 – археології, 10 – природи, 70 пам'ятників Великої Вітчизняної Війни, 13 храмів тощо [12].

**А**ле рівень освоєння цього ресурсу в Україні в цілому та на Херсонщині зокрема залишається недостатнім, що зумовлюється загальновідомими економічними проблемами (недостатність державної підтримки, низький рівень доходів населення, недоступність кредитних коштів та ін.), а також рівнем розвитку інфраструктури туристичної сфери (мережа закладів туристичного бізнесу, транспортні сполучення, зв'язок), яка значною мірою визначає якість туристичного продукту – комфортність, безпеку, надійність, відповідність ціни рівню сервісу. Серед низки проблем інфраструктури туристичної сфери виділимо найбільш актуальні:

- ✦ переважання великих (порівняно з аналогічними закордонними) туристичних комплексів, збудованих ще за радянських часів, із значною концентрацією місць і низьким рівнем комфортності, що призводить до невідповідності світовим стандартам;
- ✦ невиконання умов договорів бронювання номерів і перевезення туристів;
- ✦ недобросовісна конкуренція;
- ✦ фінансова заангажованість;
- ✦ тінізація галузі, спричинена надмірним податковим навантаженням та відміною ліцензування суб'єктів туристичної діяльності;
- ✦ постійні зміни в законодавстві, бюрократизація, корупція й тиск контролюючих органів;
- ✦ неврегульованість страхової діяльності;
- ✦ використання морально та фізично застарілої техніки;
- ✦ нерозвиненість системи безготівкових розрахунків.

Джерелом виникнення зазначених негараздів у використанні значного туристичного потенціалу України, на нашу думку, є проблемні аспекти інших ресурсів забезпечення туристичної сфери, зокрема у сфері капіталу й праці (грошових і людських ресурсів), а також інформації – ці ресурси потребують окремого детального вивчення.

Так, ресурс «*капітал*» необхідно розглядати через поняття «інвестиції», що здійснюються суб'єктами туристичної діяльності та виступають її грошовим забезпеченням. Інвестиції в туристичну сферу створюють поштовх для розвитку суміжних галузей, у першу чергу, будівництва і роздрібної торгівлі, що, до того ж, дозволяє швидко створювати нові робочі місця.

У світовому рейтингу Україна займає 112 місце по відкриттю бізнесу, 44 – за виконанням контрактів, 24 – за отриманням кредитів [8]. Інвестиційно привабливою Україну вважають лише 25% європейців, а 38% не мають своєї думки щодо позитивів сучасного інвестиційного іміджу України [3].

Аналіз даних про динаміку обсягу інвестицій у туристичну сферу, які налягаються Державним комітетом статистики України, виявляється невайдним, що зумовлюється фактом відсутності у вітчизняній статистиці туризму як окремого виду економічної діяльності. Приблизні обсяги інвестування у туристичну сферу прийнято оцінювати за даними про капітальні інвестиції у діяльність готелів і ресторанів, а також діяльність транспорту та зв'язку (частка інвестицій за зазначеними видами економічної діяльності у 2012 р. в Україні складає сумарно 13,89% – з урахуванням діяльності пошти і зв'язку, у Херсонській області – 2,5%) [5].

До проблем залучення інвестиційних ресурсів в туристичну сферу України можемо віднести:

- 1) недоступність кредитних ресурсів, особливо для малого бізнесу, який складає переважну більшість на ринку;
- 2) відносно довгий термін окупності інвестицій, через що потенційні інвестори віддають перевагу інвестуванню у промисловість або сільське господарство, що, до того ж, забезпечує більше податкових надходжень;
- 3) низька інвестиційна привабливість України для іноземних інвесторів;
- 4) низький рівень доходів населення України для стимулювання внутрішнього інвестування.

**В**ідзначимо, що в сучасних умовах значення людського фактора є найсуттєвішим, особливо в діяльності підприємств сфери послуг. Невипадково протягом останніх десятиріч інвестиції в людські ресурси розглядаються на рівні з капітальними, а компетенції персоналу та їх відповідність вимогам ринку стають складовою конкурентоспроможності сучасного туристичного продукту. Це актуалізує важливість ресурсів *праці та підприємницького хисту* як людської (нематеріальної) складової забезпечення туристичної сфери. Дослідження цього ресурсу безпосередньо пов'язане із вивченням питань і проблемних моментів кадрового забезпечення галузі. З нашої точки зору, проблеми забезпечення туристичної галузі кваліфікованими працівниками в сучасних умовах виходять на перший план, і це можна пояснити щонайменше трьома обставинами.

Лише застосування знань, креативності та новаторства працівників і підприємців (за відповідного державного регулювання та підтримки) здатні забезпечити належне функціонування всієї системи ресурсного забезпечення туристичної сфери – знаходження способів залучення інвестицій, освоєння нових видів туризму, формування позитивного іміджу вітчизняного туристичного продукту, використання дієвих методів просування туристичних послуг тощо.

Знання, вміння та навички працівників є тим нематеріальним ресурсом, який забезпечує конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі.

Розвиток компетенцій працівників туристичної сфери покладається в основу зростання рівня сервісу та конкурентоспроможності як туристичного продукту окремого підприємства, так і туристичної сфери України загалом.

Незважаючи на той факт, що близько половини європейців вважають, що найбільш притаманними українцям рисами є гостинність, працьовитість, гідність та дисциплінованість [3], кваліфікаційний рівень працівників і, відповідно, рівень сервісу в туристичній сфері України поки що залишається на низькому рівні. Усе це, на нашу думку, зумовлене такими реаліями сучасності:

- ✦ відсутність у персоналу спеціальної освіти;
- ✦ недостатній розвиток загальних компетенцій: знання іноземних мов, основ комунікації з клієнтами, вмінь користуватися комп'ютерними технологіями та програмним забезпеченням;
- ✦ недотримання режимів праці та відпочинку для працівників туристичної сфери;
- ✦ недотримання норм обслуговування – недостатня чисельність персоналу, що зумовлюється бажанням скоротити витрати, і, зрештою, відображається на рівні обслуговування клієнтів;
- ✦ відсутність посадових інструкцій, які на рівні підприємства регламентують права, обов'язки та відповідальність працівників. Переваги застосування посадових інструкцій не можна заперечувати, проте існують об'єктивні обставини їхньої відсутності на багатьох підприємствах сфери туризму. Наприклад, близько половини (43,58%) [12] суб'єктів туристичної діяльності Херсонської області має не більше 10 найманих працівників, що означає необхідність суміщення одним працівником декількох посад і професій, тобто отримання великого переліку зобов'язань, які людина об'єктивно не здатна виконати якісно.

Ці та інші обставини ще раз підкреслюють значення ринку освітніх послуг для забезпечення туристичної галузі фахівцями з адекватними компетенціями. На сьогодні в Україні практично відсутня відповідна система для підготовки і перепідготовки кадрів в галузі туризму, а також чіткі та адекватні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги.

У Манільській Декларації, прийнятій Всесвітньою Туристичною Організацією, підкреслюється, що підготовка кадрів спеціалістів у галузі туристської індустрії має стати частиною навчання молоді, а введення туризму до програм навчання молоді є важливим елементом освіти та виховання, який сприяє постійному зміцненню миру [9].

Підготовка кадрів у сфері туризму в Україні здійснюється відносно недавно, сучасна система вищої освіти України пропонує здобуття різних освітньо-кваліфікаційних рівнів за напрямками підготовки та спеціальностями «Туризм», «Економіка туризму», «Туризм і планування», «Туризм і гостинність», «Управління готельним господарством», «Культура і туризм», «Курортний менеджмент», «Менеджмент круїзів». Разом з тим, обсяг державного замовлення за цим напрямом підготовки є недостатнім. До того ж, на українському ринку освітніх послуг майже відсутня пропозиція ефективних новітніх форм і методів навчання, особливо короткотермінових (тренінги, курси, вебінари, сертифікатні програми тощо), а також гнучких форм зайнятості.

Тож, ефективна співпраця ринку праці та ринку освітніх послуг дозволить забезпечити туристичну галузь спеціалістами, здатними працювати в цій сфері, здійснювати управління підприємствами, знаючи всі особливості ринку. Успішність роботи працівників великою мірою визначається обсягом та якістю інформації, якою вони оперують. Значення інформації як ресурсу забезпечення будь-якої сфери господарської діяльності, у тому числі туристичної, не можна перебільшити, адже *інформація* є тією сукупністю оброблених даних про туристичну сферу та пов'язаних з нею процесів і явищ, на основі яких визначається стратегія і тактика подальшої поведінки учасників ринку. Саме тому необхідно мати актуальну, достовірну та своєчасну інформацію про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємств туристичної галузі та відповідним чином коригувати свою діяльність. На жаль, на туристичному ринку України, який проходить початкові етапи свого становлення, існують певні інформаційні перешкоди у забезпеченні ефективності діяльності підприємств:

- ✦ проблеми інституційного середовища – неадекватність законодавства та ролі держави у регулюванні ринку туристичних послуг;
- ✦ в Україні обсяг прав туроператора відповідає обсягу прав турагента, що є неприйнятним у міжнародному законодавстві, оскільки туроператор має ширшу матеріальну базу, ніж турагент, який виступає посередником у господарському процесі;
- ✦ відсутність скоординованої висококваліфікованої та граматної системи дій з промоції туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати. Наприклад, Великобританія витрачає на ці цілі 80 млн фунтів стерлінгів, а кожен вкладений в рекламу фунт приносить дохід від залучених туристів у 27 фунтів [7];
- ✦ технологічна відсталість галузі: невідповідність носіїв інформації до тих, якими користуються сучасні споживачі (переважно Інтернет-ресурси).

## ВИСНОВКИ

Зважаючи на стан використання ресурсів забезпечення туристичної сфери в сучасних умовах, вітчизняним підприємствам галузі необхідно вирішувати існуючі проблеми, адекватно реагуючи на запити споживачів в контексті сучасних глобальних, національних і регіональних тенденцій розвитку ринку туристичних послуг із урахуванням наявного ресурсного забезпечення. Зазначене вище дозволяє розробити перелік деяких рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування системи ресурсного забезпечення туристичної сфери України та її регіонів:

1) збільшення туристичних потоків за рахунок розвитку внутрішнього туризму – формування привабливості туристичних об'єктів України для її жителів через освітню та виховну функції навчання та встановлення конкурентоспроможних для вітчизняних споживачів цін на туристичні послуги;

2) розвиток соціального внутрішнього туризму в рамках реалізації соціальної відповідальності підприємств та корпорацій;

3) розвиток актуальних видів туризму (сільського, зеленого, фестивального), виявлення потреб внутрішніх та зовнішніх споживачів українського туристичного продукту. Наприклад, серед найвагоміших причин, які спонукають відвідати Україну, іноземці називають: мальовничу природу (30%), архітектуру та культурно-історичні пам'ятки (30%), гостинність та щирість місцевого населення (10%), національну кухню (7%), красу українських жінок (6%), а кожен десятий із тих, хто віддав перевагу українській природі, хотів би побувати в українському селі [3]. Разом з тим, світові експерти прогнозують зростання попиту на круїзи та екологічні тури [9];

4) вивчення українцями іноземних мов, використовуючи разом з тим можливість активізації ринків сусідніх з Україною держав: за такою географічною ознакою Україна має потенційний споживчий ринок в 300 млн осіб, 65% з яких говорять на споріднених з українською мовах [4];

5) урахування вікових і національних особливостей потенційних споживачів. Так, вік туристів із розвинених країн в основному перевищує 50 років, але найбільш поінформованими про Україну є люди віком 21 – 40 років [3], тобто молодь та люди середнього віку, які меншою мірою є потенційними споживачами туристичних послуг. Щодо національної ознаки, то цікаво, що до 2015 р. прогнозується значне зростання туристів з Китаю;

6) перегляд ролі турагентств на ринку. З одного боку, внутрішній туризм все менше потребує звернення до посередників туристичного бізнесу через доступність інформації в мережі Інтернет. З цієї ж причини в сучасних умовах існує надлишок інформації: так, намагаючись дістати інформацію та обрати той чи інший туристичний продукт, споживач відвідує в середньому 21 сайт, що значно розширює вибір та умови невизначеності. Тому певна частка споживачів згодна платити за послуги турагентств, що зрештою скорочує час придбання туристичного продукту;

7) впровадження офіційних статистичних показників розвитку туристичної діяльності, необхідних для аналізу динаміки галузі та розробки необхідних заходів її розвитку;

8) використання актуальних засобів просування туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках: популярні сайти, соціальні мережі, проведення акцій в мережі Інтернет;

9) формування перманентного попиту та клієнтської бази постійних покупців туристичного продукту України шляхом впровадження програм лояльності, отримання зворотного зв'язку тощо;

10) формування іміджу туристичної України на міжнародній арені у відповідності до позитивних символів її сприйняття іноземцями, наприклад: традиції, українська музика, спортивні досягнення, національна кухня, писанки, Петриківський розпис, вишивка тощо;

11) використання прогресивних методів підготовки працівників туристичної сфери, спрямованих на формування загальних компетенцій та навчання основам бізнесу.

За прогнозами експертів ВТО, число поїздок у світі до 2020 р. досягне 1,6 мільярда туристських прибуттів, з яких 717 млн припаде на Європу. Середній темп зростання галузі складатиме 3,8% на рік [9]. Для підтримання такої тенденції в Україні необхідно сформувати нову філософію туризму, яка ґрунтуватиметься на формуванні у свідомості українців пріоритетності внутрішнього туризму, культури туристично привабливої країни, партнерстві всіх учасників ринку та громадськості, популяризації бранда «Україна» у світі.

Зокрема, для Херсонської області урахування зазначених тенденцій та реалізація заходів на регіональному рівні, що можливо шляхом співпраці підприємців, держави, громадськості та освітніх закладів, дозволяє зробити оптимістичний прогноз:

- ✦ південь України, включаючи Херсонську область, підніметься з 8 на 5 позицію в рейтингу освоєння рекреаційних ресурсів за регіонами України [1];
- ✦ збільшення впливу туризму на позитивну динаміку показників економічного і соціального розвитку, стимулювання розвитку суміжних галузей через збільшення потоку туристів в область до 1,5 млн осіб;
- ✦ збільшення чисельності іноземного (в'їзного) туризму на 10% щороку;
- ✦ зростання обсягів надходжень від туристичної галузі до бюджетів усіх рівнів на 2 – 3% щороку;
- ✦ збільшення кількості садиб, що приймають туристів, на 2 – 5% щороку;
- ✦ зростання чисельності внутрішнього туризму на 10% щороку [12].

Висвітлені проблеми визначають площини подальших досліджень у цьому напрямку, зокрема, вивчення складу компетенцій, якими мають володіти працівники туристичної сфери, з урахуванням специфіки рекреаційних ресурсів регіону. ■

*Рецензент – Тюхтенко Н. А., кандидат економічних наук, професор, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування*

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Галушкіна Т. П. Механізм реформування територіальної екологічної політики (на прикладі курортно-оздоровчих територій) / Т. П. Галушкіна, Л. І. Новосельська, О. О. Сударкіна // *Економіческие инновации*. – 2005. – Вип. 22. – С. 196 – 203.
2. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні: навчальний посібник / Л. І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
3. Дослідження сприйняття України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brandukraine.org>
4. Заячківська Г. Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей та туризму / Г. Заячківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://econa.at.ua/Vyusk\\_7/zayachkovska.pdf](http://econa.at.ua/Vyusk_7/zayachkovska.pdf). – Назва з екрану.
5. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
6. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
7. Кифяк В. Ф. Особливості управління рекреаційно-туристичною сферою в Україні / В. Ф. Кифяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net/>. – Назва з екрану.



8. Колесник О. О. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку туризму в Україні / О. О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2.
9. Отчет Всемирной Туристской Организации – 2012 (Tourism Highlights – 2012). – 16 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net/>. – Назва з екрану.
10. Офіційний сайт Всесвітньої Туристичної Організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org/>. – Назва з екрану.
11. Офіційний сайт Державної служби туризму та курортів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/>. – Назва з екрану.
12. Туризм в Херсоні: проблеми и достижения // Херсонський вісник. – 2012. – № 14. – С. 7.

#### REFERENCES

- “Doslidzhennia spryiniattia Ukrainy” [The study of perception Ukraine.]. <http://brandukraine.org>
- Hontarzhavska, L. I. *Rynok turystychnykh posluh v Ukraini* [Tourism market in Ukraine.]. Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim, 2008.
- Halushkina, T. P., Novoselska, L. I., and Sudarkina, O. O. “Mekhanizm reformuvannia terytorialnoi ekolohichnoi polityky (na prykladi kurortno-ozdorovchykh terytorii)” [The mechanism of the territorial reform of environmental policy (for example, resort and recreational areas)]. *Ekonomycheskye innovatsii*, no. 22 (2005): 196-203.

- “Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti” [Capital expenditure by economic activity.]. <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>
- “Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti” [Capital expenditure by economic activity.]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Kyfiak, V. F. “Osoblyvosti upravlinnia rekreatsiino-turystychnoiu sferoiu v Ukraini” [Features of management of recreation and tourism sector in Ukraine.]. <http://tourlib.net>
- Kolesnyk, O. O. “Otsinka investytsiinoho zabezpechennia rozvytku turyzmu v Ukraini” [Evaluation of Investment Tourism Development in Ukraine]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, no. 2 (2011).
- “Otchet Vsemirnoy Turistskoy Organizatsii – 2012 (Tourism Highlights – 2012)” [Report of the World Tourism Organization – 2012 (Tourism Highlights - 2012)]. <http://tourlib.net>
- Oftsiiyni sait Vsesvitnyi Turystychnoi Orhanizatsii. <http://www.unwto.org>
- Oftsiiyni sait Derzhavnoi sluzhby turyzmu ta kurortiv Ukrainy. <http://www.tourism.gov.ua/ua>
- “Turyzm v Khersoni: problemy y dostyazheniya” [Tourism in Kherson: challenges and achievements]. *Khersonskiy visnyk*, no. 14 (2012): 7.
- Zaiachkovska, H. “Indeks konkurentospromozhnosti Ukrainy u sferi podorozhei ta turyzmu” [Ukraine Competitiveness Index in travel and tourism]. [http://econa.at.ua/Vypusk\\_7/zayachkovska.pdf](http://econa.at.ua/Vypusk_7/zayachkovska.pdf)

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ДОРОНИНА М. С., ГОЛУБЕВ С. Н.

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

### Доронина М. С., Голубев С. Н. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации

В статье рассмотрены современные тенденции гуманизации труда и социализации экономики. Определены содержание и сущность понятий «социальное» – качественной характеристики коллективов – и «социализация» как триединого процесса социального развития человека, коллективов, предприятий и экономической системы страны в целом. Обоснована необходимость использования в качестве важнейшего индикатора социального состояния человека, коллектива и организации характеристики социальной солидарности, которая определяет уровень сплоченности коллективов и общества и позволяет эффективно использовать их трудовой потенциал. Рассмотрены процессы социализации различных субъектов (человека, менеджмента и экономики). Обоснована необходимость диагностики социальных резервов развития коллектива через оценку таких резервообразующих факторов социальной солидарности, как организационная культура, лидерство, социально-психологический климат.

**Ключевые слова:** социализация экономики, социальная солидарность, трудовой потенциал, гуманизация труда, социальные резервы, резервообразующие факторы.

**Рис.: 1. Библи.: 17.**

**Доронина Майя Степановна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Голубев Станислав Николаевич** – аспирант, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

### Доронина М. С., Голубев С. Н. Соціалізація економіки та трудового потенціалу виробничої організації

У статті розглянуто сучасні тенденції гуманізації праці та соціалізації економіки. Визначено зміст і сутність понять «соціальне» – якісної характеристики колективів – і «соціалізація» як триєдиного процесу соціального розвитку людини, колективів, підприємств і економічної системи країни в цілому. Обґрунтовано необхідність використання як найважливішого індикатора соціального стану людини, колективу і організації характеристики соціальної солідарності, яка визначає рівень згуртованості колективів і товариств і дозволяє ефективно використовувати їх трудовий потенціал. Розглянуто процеси соціалізації різних суб'єктів (людини, менеджменту та економіки). Обґрунтовано необхідність діагностики соціальних резервів розвитку колективу через оцінку таких резервоутворюючих факторів соціальної солідарності, як організаційна культура, лідерство, соціально-психологічний клімат.

**Ключові слова:** соціалізація економіки, соціальна солідарність, трудовий потенціал, гуманізація праці, соціальні резерви, резервоутворюючі фактори

**Рис.: 1. Библи.: 17.**

**Доронина Майя Степанівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Голубев Станіслав Миколайович** – аспірант, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

UDC 316.614:[330.341:331.101.4]

### Doronina M. S., Golubev S. N. Socialisation of Economy and Labour Potential of a Production Organisation

The article considers modern tendencies of humanisation of labour and socialisation of economy. It identifies content and essence of such notions as social – qualitative characteristic of collectives – and socialisation as a triune process of social development of a human being, collectives, companies and economic system of a country in general. It justifies a necessity of use, as one of the most important indicator of social state of a human being, collective and organisation, the characteristic of social solidarity, which identifies the level of unity of collectives and societies and allows efficient use of their labour potential. The article considers processes of socialisation of different subjects (human being, management and economy). It justifies a necessity to diagnose social reserves of collective development through assessment of such reserve-forming factors of social solidarity as organisational culture, leadership and socio-psychological climate.

**Key words:** socialisation of economy, social solidarity, labour potential, humanisation of labour, social reserves, reserve-forming factors

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

**Doronina Maya S.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Sociology and Management Psychology, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Golubev Stanislav N.** – Postgraduate Student, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

8. Колесник О. О. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку туризму в Україні / О. О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2.
9. Отчет Всемирной Туристской Организации – 2012 (Tourism Highlights – 2012). – 16 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net/>. – Назва з екрану.
10. Офіційний сайт Всесвітньої Туристичної Організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org/>. – Назва з екрану.
11. Офіційний сайт Державної служби туризму та курортів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/>. – Назва з екрану.
12. Туризм в Херсоні: проблеми и достижения // Херсонський вісник. – 2012. – № 14. – С. 7.

#### REFERENCES

- “Doslidzhennia spryiniattia Ukrainy” [The study of perception Ukraine.]. <http://brandukraine.org>
- Hontarzhavska, L. I. *Rynok turystychnykh posluh v Ukraini* [Tourism market in Ukraine.]. Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim, 2008.
- Halushkina, T. P., Novoselska, L. I., and Sudarkina, O. O. “Mekhanizm reformuvannia terytorialnoi ekolohichnoi polityky (na prykladi kurortno-ozdorovchykh terytorii)” [The mechanism of the territorial reform of environmental policy (for example, resort and recreational areas)]. *Ekonomycheskye innovatsii*, no. 22 (2005): 196-203.

- “Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti” [Capital expenditure by economic activity.]. <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>
- “Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti” [Capital expenditure by economic activity.]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Kyfiak, V. F. “Osoblyvosti upravlinnia rekreatsiino-turystychnoiu sferoiu v Ukraini” [Features of management of recreation and tourism sector in Ukraine.]. <http://tourlib.net>
- Kolesnyk, O. O. “Otsinka investytsiinoho zabezpechennia rozvytku turyzmu v Ukraini” [Evaluation of Investment Tourism Development in Ukraine]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, no. 2 (2011).
- “Otchet Vsemirnoy Turistskoy Organizatsii – 2012 (Tourism Highlights – 2012)” [Report of the World Tourism Organization – 2012 (Tourism Highlights - 2012)]. <http://tourlib.net>
- Oftsiiyni sait Vsesvitnyi Turystychnoi Orhanizatsii. <http://www.unwto.org>
- Oftsiiyni sait Derzhavnoi sluzhby turyzmu ta kurortiv Ukrainy. <http://www.tourism.gov.ua/ua>
- “Turyzm v Khersoni: problemy y dostyazheniya” [Tourism in Kherson: challenges and achievements]. *Khersonskiy visnyk*, no. 14 (2012): 7.
- Zaiachkovska, H. “Indeks konkurentospromozhnosti Ukrainy u sferi podorozhei ta turyzmu” [Ukraine Competitiveness Index in travel and tourism]. [http://econa.at.ua/Vypusk\\_7/zayachkovska.pdf](http://econa.at.ua/Vypusk_7/zayachkovska.pdf)

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ДОРОНИНА М. С., ГОЛУБЕВ С. Н.

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

### Доронина М. С., Голубев С. Н. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации

В статье рассмотрены современные тенденции гуманизации труда и социализации экономики. Определены содержание и сущность понятий «социальное» – качественной характеристики коллективов – и «социализация» как триединого процесса социального развития человека, коллективов, предприятий и экономической системы страны в целом. Обоснована необходимость использования в качестве важнейшего индикатора социального состояния человека, коллектива и организации характеристики социальной солидарности, которая определяет уровень сплоченности коллективов и общества и позволяет эффективно использовать их трудовой потенциал. Рассмотрены процессы социализации различных субъектов (человека, менеджмента и экономики). Обоснована необходимость диагностики социальных резервов развития коллектива через оценку таких резервообразующих факторов социальной солидарности, как организационная культура, лидерство, социально-психологический климат.

**Ключевые слова:** социализация экономики, социальная солидарность, трудовой потенциал, гуманизация труда, социальные резервы, резервообразующие факторы.

**Рис.: 1. Библи.: 17.**

**Доронина Майя Степановна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Голубев Станислав Николаевич** – аспирант, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

УДК 316.614:[330.341:331.101.4]

### Доронина М. С., Голубев С. Н. Соціалізація економіки та трудового потенціалу виробничої організації

У статті розглянуто сучасні тенденції гуманізації праці та соціалізації економіки. Визначено зміст і сутність понять «соціальне» – якісної характеристики колективів – і «соціалізація» як триєдиного процесу соціального розвитку людини, колективів, підприємств і економічної системи країни в цілому. Обґрунтовано необхідність використання як найважливішого індикатора соціального стану людини, колективу і організації характеристики соціальної солідарності, яка визначає рівень згуртованості колективів і товариств і дозволяє ефективно використовувати їх трудовий потенціал. Розглянуто процеси соціалізації різних суб'єктів (людини, менеджменту та економіки). Обґрунтовано необхідність діагностики соціальних резервів розвитку колективу через оцінку таких резервоутворюючих факторів соціальної солідарності, як організаційна культура, лідерство, соціально-психологічний клімат.

**Ключові слова:** соціалізація економіки, соціальна солідарність, трудовий потенціал, гуманізація праці, соціальні резерви, резервоутворюючі фактори

**Рис.: 1. Біблі.: 17.**

**Дороніна Майя Степанівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Голубев Станіслав Миколайович** – аспірант, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

UDC 316.614:[330.341:331.101.4]

### Doronina M. S., Golubev S. N. Socialisation of Economy and Labour Potential of a Production Organisation

The article considers modern tendencies of humanisation of labour and socialisation of economy. It identifies content and essence of such notions as social – qualitative characteristic of collectives – and socialisation as a triune process of social development of a human being, collectives, companies and economic system of a country in general. It justifies a necessity of use, as one of the most important indicator of social state of a human being, collective and organisation, the characteristic of social solidarity, which identifies the level of unity of collectives and societies and allows efficient use of their labour potential. The article considers processes of socialisation of different subjects (human being, management and economy). It justifies a necessity to diagnose social reserves of collective development through assessment of such reserve-forming factors of social solidarity as organisational culture, leadership and socio-psychological climate.

**Key words:** socialisation of economy, social solidarity, labour potential, humanisation of labour, social reserves, reserve-forming factors

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

**Doronina Maya S.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Sociology and Management Psychology, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine). **E-mail:** [doroninams@mail.ru](mailto:doroninams@mail.ru)

**Golubev Stanislav N.** – Postgraduate Student, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine). **E-mail:** [stasgolubev@yandex.ru](mailto:stasgolubev@yandex.ru)

**Т**рансформация современного общества сопровождается ускоренным развитием и качественным преобразованием человеческих ресурсов, интеллектуализацией и информатизацией труда, заменой дефицита материальных и финансовых ресурсов дефицитом информации и времени. Экономическая наука отражает эти глобальные изменения, в ней актуализируются направления, связанные с гуманизацией труда, использованием технологий социально-психологического влияния на поведение субъектов в экономической системе. Ее методология обогащается положениями теории хаоса для описания реальной динамики процессов воспроизводства, социокультурной парадигмы, монографического подхода для исследования уникальных явлений и процессов. Оценка экономического прогресса на основе линейных моделей воспроизводственных циклов, ориентированных на стоимостные критерии и производственную функцию, дополняется качественными критериями полезности и гармонии социально-экономических систем. Все это свидетельствует о том, что модель экономического работника исчерпала себя. Его новые модели приобретают черты человека социального, предприимчивого, познающего, владеющего интеллектуальным капиталом [1 – 4].

Мы убеждаемся в который раз, что сегодня при проектировании и создании будущего экономической системы необходимо учитывать три обстоятельства. Во-первых, накопление и материализацию знаний, объем которых увеличивается ускоренными темпами, существенно меняя в этом процессе роль и функции человека. Во-вторых, тот факт, что современная экономика и общество нуждаются не в исполнителе-винтике, а в гармонично развитом, универсальном, творческом, социально ответственном сотруднике. В-третьих, понимание того, что в управлении творческими работниками актуализируются проблемы кооперации не их физических усилий, а умственных. Потому что сейчас только коллективный разум предприимчивых исследователей способен адекватно реагировать на уникальные ситуации, возникающие в работе предприятия.

Постсоциалистическая трансформация украинского общества пока что не обеспечила достижения ее стратегических экономических и социальных целей. Практика подтвердила невозможность обеспечения экономического развития социально ориентированной рыночной экономики без создания основ устойчивого социального развития общества на разных уровнях его существования: общество, организация, трудовой коллектив, индивид. Но теоретическое и практическое решение проблемы социальности, социализации задерживается отчасти по причине чрезвычайной сложности изучения. Их исследованиями занимается большое количество наук, причем во многих из них присутствуют различные научные школы, не имеющие единого методологического стандарта. Так, например, в рамках только социальной психологии понятие «социализация» изучается, по крайней мере, в трех аспектах. Необихевиоризм рассматривает ее в контексте социального научения, символический интеракционизм изучает социализацию как результат социального взаимодействия

людей, гуманистическая психология – как самоактуализацию личности. Это порождает неоднозначность понятийного обеспечения научных исследований, большие сложности в обмене учеными индивидуальными результатами. Поэтому имеет смысл, прежде чем разрабатывать методическое обеспечение изучения социализации экономики и трудового потенциала, определиться с его терминологическим обеспечением.

С этой целью последовательно рассмотрим и уточним смысл и содержание таких понятий, как социальность, социализация, социализация экономики, социализация трудовых отношений в коллективе, социальные резервы коллективного трудового потенциала.

**П**ервое понятие – *социальность*. В толковом словаре В. Даля [5] социальность определяется как общественность, общезжительность, гражданственность, взаимные отношения и обязанности гражданского быта, жизни. Такое обобщенное «размытое» определение не позволяет трансформировать сущность понятия на уровень конкретного исследования. Интересное толкование понятия социальности, не противоречащее позиции В. Даля, предложено в философской энциклопедии В. Кемерова [6]. Отличительная особенность этого варианта состоит в том, что в нем не выделяется отдельный термин «социальность», а толкуется смысл триады «общество, социальное, социальность» как сумма связей, совокупности или системы отношений, порождаемых совместной жизнью людей, воспроизводимых и трансформируемых их деятельностью. Далее по тексту энциклопедии социальность определяется как взаимообусловленность жизни человека жизнью других людей, процессами и результатами совместной и индивидуальной деятельности. Достоинство определения понятия социальности В. Зориним в словаре «Евразийская мудрость от А до Я» [7] состоит в характеристике, во-первых, источников социальности, во-вторых, ее функционального назначения. Этот словарь определяет социальность как совокупность приобретенных человеком качеств, обеспечивающих его способность существовать в обществе и выполнять разнообразные социальные функции в составе различных групп, выступая при этом не в роли суверенной личности, а выразителем интересов данной группы. Обобщая приведенные выше определения, под социальностью человека можно подразумевать его качественную характеристику, проявляющуюся исключительно в условиях пребывания в некотором человеческом сообществе и обеспечивающую его способность существовать в нем. Эта характеристика проявляется в системе отношений с другими членами такого сообщества, порождается, воспроизводится и преобразуется совместной с ними жизнью и деятельностью. Тогда социальность работника – это его качественная характеристика, проявляющаяся в коллективе, обеспечивающая его способность существовать в нем, отображающаяся в его отношениях с коллегами, порождаемая, воспроизводимая и преобразуемая совместной с ними трудовой деятельностью, предполагающая принятие на себя носителем социальности функцию представления и защиты интересов коллектива.

Таким образом, резервы развития социальности работника могут быть исследованы только при рассмотрении его как части коллектива. Работник зависит от коллектива, подчиняется ему. Его трудовая активность (поведение) детерминирована социальными механизмами, действующими в определенном коллективе (ценностями культуры, лидерским потенциалом руководителя). Развитие социальности работника предполагает развитие его способности выполнять актуальные для коллектива социальные функции, подчиняться требованиям коллективного мнения, разрешать возникающие противоречия за счет органичного синтеза индивидуализма (эгоизма) и коллективизма (альтруизма). Работника, как члена коллектива, в социальном аспекте необходимо воспринимать не только через призму исполнителя функций, предусмотренных рабочим местом, обладателя профессионально-квалификационного потенциала, но и через его гражданскую ответственность, которую он добровольно принимает на себя. Такой контекст расширяет перечень резервов, которые могут быть использованы для развития коллективного трудового потенциала. Эти резервы имеют не инстинктивную социальную природу. Она сознательно формируется работником под влиянием коллектива, заставляет его принимать решения с учетом того, как его поведение отразится на гармоничности, согласованности собственных интересов с интересами коллектива.

Проведенный анализ концепций социализации [8–10] подтверждает, что для изучения ее в контексте преобразования экономической системы это понятие необходимо рассматривать как процесс развития социальности отдельных работников, организаций (коллективов), в целом экономической подсистемы общества. Этот процесс реализуется двумя путями: стихийно и целенаправленно. Проведенный анализ социализации с позиций достижения сбалансированности интересов субъектов различных социальных групп в экономике показал, что основными препятствиями для решения социальных проблем являются не финансовые ограничители, а отсутствие конструктивной социальной политики. Ее эффективность обеспечивается использованием социальных индикаторов, позволяющих оценить доверие, справедливость и социальную солидарность. На последнюю характеристику социума обращал внимание Э. Дюркгейм [8], который считал, что именно она выполняет жизненно важную функцию социальной системы – воспроизводство ее на любом иерархическом уровне – от первичных социальных групп до общества в целом. Состояние или уровень социальной солидарности в обществе определяет степень гармоничности его функционирования и развития. Важной особенностью идей социализации Э. Дюркгейма является определение роли коллективного сознания в сохранении и развитии социальных групп. Только благодаря ему существует социальная интеграция, члены сообщества принимают его нормы и руководствуются ими в своей жизни. Если же они не желают следовать этим нормам, возникает anomia, разрушение стабильности структуры общества и социальных образований другого уровня.

Э. Дюркгейм выделил две разновидности солидарности, сохраняющие целостность общества: механическую и органическую. Благодаря разделению труда индивид осознает свою зависимость от общества, подерживаемую в условиях механической солидарности репрессивными мерами. Механическая солидарность характерна для неразвитых обществ. Это солидарность сходства. Ее отличительной особенностью является слабое развитие активности индивидуального, личного начала в человеке, поглощение индивида коллективом. Органическая же солидарность предполагает наличие в социальной системе развитой личности. Она формируется в условиях индустриального общества, в котором индивиды, выполняющие частичные оригинальные трудовые функции, становятся все более и более зависимыми друг от друга. Переход от первого типа обществ ко второму обусловлен интенсификацией разделения труда, которая способствовала росту народонаселения, усложняющему суть и интенсивность социальной жизни. Высокие темпы социального развития порождают рост противоречий между трудом и капиталом, anomia, социальное неравенство, неэффективную организацию разделения труда.

Основным инструментом органической солидарности является не синтез однородности, а кооперация уникальности. В экономической системе, высшим законом которой является развитие личности, необходимо уделять чрезвычайное внимание развитию принципов гражданского общества. В связи с этим качественным дополнением к идеям Дюркгейма могут стать идеи Ю. Хабермаса [9, с. 140], который считал, что процесс социализации охватывает не всего человека, а только «часть» его личности, которая представляет общественную сущность индивида, его социальный характер, обеспечивающий ему функционирование в обществе. Другая же его «часть» дает ему возможность держать некоторую дистанцию по отношению к требованиям общества [9, с. 140].

В соответствии с предложенной интерпретацией социальности социализацию экономики можно воспринимать как инструмент и результат ее гуманизации, которая предполагает гармонию социально-экономических интересов общества и человека. При прогрессивном развитии этот процесс начинается с создания внешних благоприятных условий для жизнедеятельности экономических субъектов, а заканчивается созданием особой модели интеллектуального совокупного работника – главного фактора и результата всего воспроизводственного экономического цикла. Хотя эту проблему изучают многие ученые (например, Г. Башнянин, Б. Кульчицкий, А. Гончарук, А. Тесля, О. Мазур, А. Козин и др), в литературе пока что мало представлено идей относительно перечня вариантов социализации с учетом ее субъектов и функций. Представляем свой вариант уровней, субъектов и способов социализации, построенный с использованием идей этих авторов (рис. 1).



**Рис. 1. Уровни, субъекты и содержание социализации экономики**

Учитывая тот факт, что в данном исследовании процесс социализации рассматривается на примере предприятия как социально-экономической системы, его нельзя рассматривать в отрыве от процесса капитализации. Хотя в современной литературе существуют разные, не совпадающие по своему содержанию подходы к пониманию капитализации и социализации, в целом капитализация рассматривается как превращение разных ресурсов (благ) в капитал. Для того, чтобы стать капиталом, благо должно иметь ценность для человека, принадлежать кому-то, быть его собственностью, использоваться в воспроизводственном процессе для создания нужной ценности собственнику и его деловым партнерам.

Понятие социализации имеет намного больше толкований по сравнению с капитализацией, но в целом связывается с отрицанием прибыли в качестве главной и единственной ценности, создаваемой экономической системой, дополнением ее ценностями «очеловечивания» условий производства и жизнедеятельности субъектов

хозяйствования. Об этом пишет известный ученый-социолог А. Гриценко, который считает, что социализация экономики связана с подчинением экономических процессов интересам развития человека.

Капитал первоначально формировался как чисто экономическая сила, превращающая человека в один из предметных факторов производства, социализация при этом рассматривалась как противоположная капиталу тенденция. Со временем развитие производительных сил повысило требования к качеству рабочей силы, прибыльность предприятия стала во многом зависеть от творческих способностей работников, их эмоционального состояния, психологических качеств и т. д. Поэтому развитие человека, в той мере, в которой оно входит в качестве условия повышения эффективности производства, становится заботой самого капитала. Капитал, таким образом, в собственных целях начинает заниматься развитием человека и социализацией производства [9, с. 193 – 194]. По мнению этого ученого, социализация в

условиях перехода общества и экономики к более развитым моделям находит выражение в социализации труда, превращении его из средства зарабатывания денег в средство самореализации личности, ее жизненных и творческих возможностей. Провозглашаемая в Украине рыночная трансформация экономической системы нацелена на социализацию капитала, подчинение развитию человека всей окружающей его природной, экономической и общественной среды. В таком процессе социализация сливается с капитализацией – человек становится сам основным капиталом [9, с. 195].

**М**ожно отметить, что процесс социализации экономики уже давно осуществляется в развитых странах. И это не столько последствие морального развития собственников капитала, сколько вынужденная мера. Происходит осознание того факта, что дальнейшее обеспечение жизнедеятельности бизнеса невозможно без усиления внимания к работнику, его личностному развитию, которое непосредственно связано с трансформацией, обогащением его потребностей. Среди них – потребность принадлежать определенной социальной ячейке с целью уменьшения влияния непредвиденных опасностей внешней среды.

Дюркгейм предполагал, что будущее новых форм общественной солидарности принадлежит профессиональным корпорациям: «Настанет день, когда вся наша социальная и политическая организация будет иметь исключительно, или почти исключительно, профессиональное основание» [8, с. 181]. Д. Бодди, Р. Пэйтон (и не только они) представляют убедительные аргументы в пользу объективности и общественной полезности экономической социализации человека через работу в организациях, в коллективе. Объективность объясняется тем, что, во-первых, организация обладает большим потенциалом, чем отдельно работающий человек. Во-вторых, как уже указывалось, лучшие компании, получающие прибыль, стремятся к развитию навыков и способностей персонала. Преследуя собственные чисто финансовые цели, они, тем не менее, приносят выгоду обществу, как создавая необходимые ему материальные ценности, так и развивая человеческий капитал. Таким образом, организации увеличивают общественное благосостояние. Что касается человека, то организации создают форму неосязаемого богатства – формирование чувства надежности, продолжения, ощущения неразрывной связи с прошлым и будущим. Ведь индивиды приходят и уходят, а организации живут намного дальше [12, с. 39].

Уровень и качество социализации, в том числе и экономической, как отражения уровня социальности, пока что не обеспечены общепризнанными непосредственными измерителями, хотя предложения по поводу таких критериев уже имеются. Например, авторы Национального доклада «Устойчивое экономическое развитие» [13] предлагают использовать для этой цели характеристику справедливости. Не отрицая ее содержательную часть, следует заметить, что получить непосредственный количественный измеритель уровня ее развития чрезвычайно трудно, поскольку ощущение справедливости чрезвычайно субъективно. Можно ска-

зать, что эта проблема ждет своего воплощения в конкретные методики. В определенной мере справедливость косвенно может отражаться, например, в таких индикаторах состояния социальных образований, как солидарность, коллективизм, толерантность.

Пока же общепризнанным косвенным признаком социализации экономики на уровне государства служит рост таких показателей, находящихся под его контролем, как национальное благосостояние и выравнивание доходов населения, формирование среднего класса. В настоящее время на социальные нужды в развитых странах расходуется от одной четверти до половины валового внутреннего продукта. Растут затраты на развитие человеческого потенциала и социальной инфраструктуры. Есть примеры, подтверждающие рост внимания к социальным процессам отдельных корпораций. Об этом свидетельствуют более быстрое увеличение социальных инвестиций (и прежде всего – в человеческий капитал) по сравнению с инвестициями в материально-вещественные элементы капитала. Но, к сожалению, эта тенденция не является широко распространенной.

**С**огласно проведенным Организацией Объединенных Наций исследованиям, разрыв в средних доходах между самыми богатыми и самыми бедными государствами в 1960 г. выражался соотношением 30 : 1, в 2000 г. – 74 : 1, а в 2010 г. – 83 : 1. Правда, что касается дифференциации доходов (уровня жизни) в координатах отдельных стран, то этот разрыв значительно меньше. Так, в 1990 г. реальные доходы на душу населения в развитых странах Запады возросли в 1,5 – 2 раза по сравнению с 1970 г. и продолжали расти вплоть до 2005 г. Доходы же 10% наиболее богатых слоев населения превышали не более чем в 6-7 раз доходы 10% беднейших слоев. Доходы 10% самых богатых украинцев в 2011 г. были в 5,4 раза больше доходов 10% самых бедных. Реальные располагаемые доходы населения Украины, определенные с учетом ценового фактора, в январе – марте 2012 г. выросли на 10,6%, а номинальные – на 14%, сообщает Государственная служба статистики. Ориентируясь на экономические показатели в оценке социализации экономики, следует иметь в виду и тенденцию изменения человеком критерия ощущения своего благополучия: при определенном уровне экономического благосостояния для него более значимым становится социальный показатель – качество жизни. Эта тенденцию статистически убедительно доказана исследованиями Инглхарта [14]. Его опросы подтвердили, что все более важное место для населения развитых стран по сравнению с возможностью реализации активной трудовой деятельности занимает идея создания гражданского общества как важнейшей характеристики его социальности.

На уровне предприятия, организации, коллектива признаком развития экономической социализации может служить тенденция одновременного увеличения экономического результата и таких обеспечивающих его социальных характеристик, как сплоченность коллектива, толерантность сотрудников, доверие и т. п.

Исходя из предыдущего анализа, социальные резервы коллективного трудового потенциала связаны с процессами социализации трудовых отношений в коллективе, которые пока что являются предметом исследования социологов. Руководитель коллектива в принципе уже может воспользоваться их результатами для диагностики и регулирования социальных резервов развития трудового потенциала подчиненных. Чрезвычайную актуальность изучения социальных процессов в коллективах подтверждают исследования многих отечественных и зарубежных экспертов, которые считают, что на долю социальных резервов приходится 30 – 40% повышения эффективности производства. Значительную прибыль предприятию обеспечивает освоение его руководством концепции социальной ответственности. Выявление, удовлетворение и сохранение баланса интересов подчиненных и организации превращается в актуальную функцию руководителей. Они вынуждены заниматься социальным развитием коллектива и отдельных работников, от которого во многом зависят финансово-экономические результаты работы. Но поскольку уровень социализации коллективов, которыми они руководят, пока что не имеет качественно-количественной оценки, именно эта задача является чрезвычайно актуальной, как и задача диагностики социальных резервов развития коллективного трудового потенциала.

**А**нализ и обобщение соответствующей литературы позволили предложить следующее определение понятия трудовой потенциал коллектива: источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для целесообразной, сознательной деятельности совокупности людей, объединенных в одной организации общей деятельностью, общими интересами, целью, проектом. В контексте такого определения социальный трудовой потенциал – это составляющая часть совокупного трудового потенциала коллектива. Она появляется только при объединении людей в группы и зависит от характера взаимодействия работников между собой, сплоченности коллектива, социально-психологического климата и др.

Для определения понятия «социальные резервы трудового потенциала» целесообразно воспользоваться их определениями, представленными в публикациях ведущих ученых. Так, Н. Осипов определяет их как социальные возможности индивидов и коллективов, которые не реализуются для повышения их активности и эффективности определенных разновидностей социальной деятельности [15, с. 199]. М. Лукашевич – как разницу между реальным состоянием социально-трудовых процессов и максимальным уровнем использования социальных возможностей [16, с. 424]. К. Грищенко, Н. Сакада – как социальный потенциал производственного коллектива, то есть добавленную социальную силу труда, идущую от кооперации и совместного характера деятельности людей [17, с. 28 – 29]. Обобщая предложенные варианты, предлагаем под социальными резервами понимать нереализованные возможности использования добавленной силы труда, формирующейся его кооперацией. Специалисты в области социологии труда считают, что измерение со-

циальных резервов коллективного трудового потенциала возможно на основе выделения и оценки системы резервообразующих факторов, определяющих уровень социальной зрелости коллектива [16, с. 297]. К основным резервоносителям трудовых коллективов относят:

- ✦ личностный потенциал работника;
- ✦ использование средств производства и результатов труда;
- ✦ предприимчивость;
- ✦ диапазон социального руководства, видение перспектив работы коллектива;
- ✦ состояние социальной справедливости;
- ✦ творческое содержание труда, культура труда;
- ✦ включенность членов коллектива в управление;
- ✦ сплоченность коллектива;
- ✦ духовно-идеологический комплекс [16, с. 299].

**С**оциализация экономики предполагает социальную переориентацию производства и воспроизводства в целом. В текущий момент социальное планирование и регулирование, социальные цели, социальный консенсус и социальное партнерство уже исследуются с использованием характеристик качества жизни, уровня потребления материальных благ и услуг и т. п. Но при этом упускаются из виду процессы и критерии качественного изменения роли личности, человека и общества в целом, развитие социальных систем, критическим ресурсом которого является творческий человек.

Создание совокупного работника в среде информационно и интеллектуально насыщенного экономического пространства возможно с использованием идеи когнитивного общества, имеющего своим базисом доступность получения знаний. Но частичная практическая реализация этой идеи показала, что в таком обществе формируется когнитивная экономика, которая без наличия социальной справедливости, социальной солидарности, построенной на гармонии эгоизма и альтруизма, не лишена эксплуатации. Но теперь уже эксплуатации собственников такого блага, как способности приобретать (генерировать) уникальные знания и умения и использовать их практически.

### ВЫВОДЫ

В целом по вышеизложенному материалу можно сделать следующие выводы. Практика подтвердила невозможность обеспечения развития экономического базиса общества без его социального развития. Поскольку это развитие находится в поле зрения многих наук, критическим моментом в разработке соответствующих рекомендаций является уточнение содержания и сущности центральных понятий и категорий. Проведенные исследования позволяют определить социальность работника как его качественную характеристику, проявляющуюся в коллективе, предполагающую исполнение им функции представления и защиты его интересов. Социализацию экономики можно воспринимать как инструмент и результат ее гуманизации, предполагающей гармонию социально-экономических интересов общества и человека, формирование социальной солидарности, развивающейся от механической модели до органической.

Социализация в условиях перехода общества и экономики к более развитым моделям находит выражение в социализации труда, превращении его из средства зарабатывания денег в средство самореализации личности, ее жизненных и творческих возможностей. На уровне предприятия, организации, коллектива признаком развития экономической социализации может служить тенденция одновременного увеличения экономического результата и таких обеспечивающих его социальных характеристик, как сплоченность коллектива, толерантность сотрудников, доверие и т. п. Социальные резервы представляют собой нереализованные возможности использования добавленной силы труда, формирующейся его кооперацией. Измерение социальных резервов коллективного трудового потенциала возможно на основе выделения и оценки системы резервообразующих факторов, определяющих уровень социальной зрелости коллектива. Уровень и качество социализации пока что не обеспечены общепризнанными непосредственными измерителями. Эта проблема ждет своего воплощения в конкретные методики. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Доронина М. С.** Монографический метод. Сущность и программа использования в исследованиях поведения персонала / М. С. Доронина, А. В. Доронин // Бизнес Информ. – 2009. – № 1. – С. 121 – 129.
2. **Доронин А. В.** Предпосылки создания культурадигмы управления поведением персонала организации / А. В. Доронин // Экономика розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 72 – 76.
3. **Полубедова А. А.** Предпосылки изменения парадигмы управления трудовым поведением персонала предприятия / А. А. Полубедова // Бизнес Информ. – 2011. – № 9. – С. 213 – 217.
4. **Doronin A.** Personnel labor behavior management. Preconditions of the paradigm / A. Doronin, A. Polubedova // *Nauka i Studia. Ekonomiczne nauki.* – Przemysl, 2011. – № 11 (42). – P. 16 – 25.
5. **Даль В. И.** Толковый словарь живого великорусского языка (современное написание слов) 1863 – 1866. – Москва : Изд. «Цитадель», 1998. – 11465 с. (в 6 томах).
6. Современный философский словарь / Под ред. В. Е. Кемерова. М. : ПАНПРИНТ, 1998. – 1064 с.
7. **Зорин В. И.** Евразийская мудрость от А до Я [Текст] : философский толковый словарь / В. И. Зорин. – Алматы : Создик-Словарь, 2002. – 408 с.
8. **Дюркгейм Э.** О разделении общественного труда, Метод социологии / Э. Дюркгейм / Пер. с фр. – М. : Наука, 2001. – 524 с.
9. **Грищенко А. А.** Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Грищенко // Харьковские экономические чтения-2009. Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. Выпуск 15. – С. 191 – 195.
10. **Башнян Г. І.** Типи і види соціалізації економічних систем / Г. І. Башнян, Б. В. Кульчицкий, Л. Я. Гончарук, А. І. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 204 – 210.
11. **Ковалева А. И.** Социализация / А. И. Ковалева // Знание. Понимание. Умение. – 2004. – № 1. – С. 139 – 143.
12. **Бодди Д. Пэйтон Р.** Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон / Пер. с англ. ; Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 816 с.
13. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / Кер. авт. колективу Е. М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.
14. **Инглхарт Р.** Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М. : Новое издательство, 2011. – 464 с.
15. Соціологія : підручник / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін.; За ред. Н. П. Осипової. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 336 с.
16. Соціологія праці : підручник / М. П. Лукашевич. – К. : Либідь, 2004. – 440 с.
17. Управление трудовым коллективом (социально-психологические факторы оптимизации) / К. К. Грищенко, А. А. Ручка, Н. А. Сакада и др.; Отв. ред. К. К. Грищенко, Н. А. Сакада ; АН УССР. Ин-т философии. – Киев : Наук. думка, 1988. – 240 с.

#### REFERENCES

- Bashnian, H. I., Kulchytskyi, B. V., and Honcharuk, L. Ya. "Typy i vydy sotsializatsii ekonomichnykh system" [Types and socialization of economic systems]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22 (2012): 14-204.
- Boddi, D., and Peyton, R. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management]. St. Petersburg: Piter, 1999.
- Doronin, A., and Polubedova, A. "Personnel labor behavior management. Preconditions of the paradigm". *Nauka i Studia. Ekonomiczne nauki*, no. 11(42) (2011): 16-25.
- Dal, V. I. *Tolkovyy slovar zhivogo velikoruskogo iazyka (sovremennoe napisanie slov)* [Dictionary of the Russian language (modern spelling)]. Moskva: Tsitadel, 1998.
- Diurkgeym, E. *O razdelenii obshchestvennogo truda, Metod sotsiologii* [On the division of social labor and method of sociology]. Moscow: Nauka, 2001.
- Doronina, M. S., and Doronin, A. V. "Monograficheskiy metod. Sushchnost i programma ispolzovaniia v issledovaniakh povedeniia personala" [Monographic method. The essence of the program and use in studies of the behavior of the staff]. *Biznes Inform*, no. 1 (2009): 121-129.
- Dorony, A. V. "Predposylky sozdaniia kulturadyhmy upravleniia povedeniem personala orhanyzatsyy" [Background of the kulturadigmy control the behavior of the staff of the organization]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3(47) (2008): 72-76.
- Grishchenko, K. K., Ruchka, A. A., and Sakada, N. A. *Upravlenie trudovym kollektivom (sotsialno-psikhologicheskie faktory optimizatsii)* [Managing the workforce (social-psychological factors of optimization)]. Kiev: Nauk. dumka, 1988.
- Hrytsenko, A. A. "Kapytalyzatsiia y sotsyalyzatsiia ekonomiky v retrospektyve y perspektyve" [Capitalization and socialization of the economy in retrospect and prospect]. *Kharkovskyye ekonomicheskiye chteniia*, no. 15 (2009): 191-195.
- Zorin, V. *Evraziyskaia mudrost ot A do Ya* [Eurasian wisdom from A to Z.]. Almaty: Sozdik-Slovar, 2002.
- Inglkhart, R., and Veltzel, K. *Modernizatsiia, kulturnye izmeneniia i demokratiia: posledovatelnost chelovecheskogo razvitiia* [Modernization, Cultural Change and Democracy: the sequence of human development]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2011.
- Kovaleva, A. I. "Sotsializatsiia" [Socialization]. *Znanie. Poni-manie. Umenie*, no. 1 (2004): 139-143.
- Lukashevych, M. P. *Sotsiologiia pratsi* [Sociology. праці]. Kyiv: Lybid, 2004.
- Osyppova, N. P., Vodnik, V. D., and Klimova, H. P. *Sotsiologiia* [Sociology]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2003.
- Polubedova, A. A. "Predposylky izmeneniia paradigmy upravleniia trudovym povedeniem personala predpriatiia" [Prerequisites paradigm shift control labor behavior of the staff of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 213-217.
- Stalyi liudskyy rozvytok: zabezpechennia spravedyvosti* [Sustainable human development: ensuring justice]. Uman: Vizavi, 2012.
- Sovremennyy filosofskiy slovar* [Modern philosophical vocabulary]. Moscow: PANPRINT, 1998.



# СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ КОНЦЕПЦИИ ДОСТОЙНОГО ТРУДА

НАЗАРОВА Г. В., СТЕПАНОВА Э. Р.

УДК 331.221.8

## Назарова Г. В., Степанова Э. Р. Стимулирование трудовой деятельности как составной элемент концепции Достойного труда

В последние годы степень важности концепции Достойного труда значительно выросла. Она затрагивает главные проблемы социального развития, в том числе и уровень трудовых доходов работников, как одного из важнейших составных элементов Достойного труда. Проблемы построения эффективных систем оплаты труда как никогда актуальны для организаций всех отраслей и сфер экономики. Вопросы определения сущности понятия «стимулирование» занимались как зарубежные, так и отечественные ученые. Эффективное стимулирование трудовой деятельности дает возможность значительно повысить конкурентоспособность предприятия на международном и на региональном уровнях. В статье рассматриваются основные критерии Достойного труда, сущность и особенности переменной части трудовых доходов и роли стимулирования в развитии предприятий.

**Ключевые слова:** Достойный труд, стимулирование трудовой деятельности, оплата труда, эффективное стимулирование.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Назарова Галина Валентиновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Степанова Эка Раминовна** – аспирантка, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

УДК 331.221.8

UDC 331.221.8

## Назарова Г. В., Степанова Э. Р. Стимулювання трудової діяльності як складовий елемент концепції Гідної праці

В останні роки ступінь важливості концепції Гідної праці значно зросла. Вона порушує головні проблеми соціального розвитку, у тому числі і рівень трудових доходів працівників, як одного з найважливіших складових елементів Гідної праці. Проблеми побудови ефективних систем оплати праці як ніколи актуальні для організацій всіх галузей і сфер економіки. Питаннями визначення сутності поняття «стимулювання» займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Ефективне стимулювання трудової діяльності дає можливість значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на міжнародному і на регіональному рівнях. У статті розглядаються основні критерії Гідної праці, сутність та особливості змінної частини трудових доходів і ролі стимулювання у розвитку підприємств.

**Ключові слова:** Гідна праця, стимулювання трудової діяльності, оплата праці, ефективне стимулювання.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Назарова Галина Валентинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Степанова Эка Рамінівна** – аспірантка, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна). **E-mail:** steehka@yandex.ru

## Nazarova G. V., Stepanova E. R. neuStimulation of Labour Activity as a Component of the Decent Work Concept

The degree of importance of the Decent Work concept has increased significantly for the past few years. It touches main problems of social development, including the level of labour income of employees as one of the most important components of the Decent Work. The problems of construction of efficient systems of remuneration of labour are very urgent for organisation of all branches and spheres of economy. Both foreign and domestic scientists work on issues of definition of the concept of the «stimulation» notion. Efficient stimulation of labour activity gives a possibility to significantly increase competitiveness of an enterprise at the international and regional levels. The article considers main criteria of Decent Work, essence and specific features of the variable part of labour income and the role of stimulation in development of enterprises.

**Key words:** decent work, stimulation of labour activity, remuneration of labour, efficient stimulation.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Nazarova Galina V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Stepanova Eka R.** – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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

В связи с происходящими изменениями как в экономической сфере в целом, так и на рынке труда в частности, особую важность приобретают исследования и инициативы в сфере трудовых отношений. Среди национальных приоритетов заслуживает особое внимание такое направление, как обеспечение достойного труда. Концепция достойного труда, являющаяся одной из последних инициатив Международной Организации Труда (МОТ), разрабатывается с 90-х годов XX века. В представленной статье будет рассматриваться сущность концепции, предлагается определение достойного труда, определяются причи-

ны и предпосылки возникновения и развития концепции, а также акцентируется внимание на стимулировании трудовой деятельности как одного из составных элементов данной Концепции.

Впервые понятие достойного труда было введено в докладе «Достойный труд» Генерального директора МОТ Х. А. Сомавиа на 87-й сессии МОТ. Достойный труд определялся следующим образом: «Достойный труд – это труд, при котором права трудящихся защищены, который приносит адекватный доход и обеспечивает социальную защищенность. Также достойный труд подразумевает достаточный труд в том смысле, что каждый индивид

имеет полный и свободный доступ к возможностям зарабатывать и получать доход. Кроме того, соблюдение принципов достойного труда означает новые перспективы с точки зрения экономического и социального развития, новые возможности, при которых занятость, доход и социальная защищенность могут быть достигнуты без компромисса между правами трудящихся и социальными стандартами» [13].

**К**онцепция Достойного труда объединяет в себе значительный набор качественных показателей, однако их использование невозможно без приведения характеристики индикаторов, необходимых для достижения главных целей концепции.

В качестве *индикаторов* достойного труда МОТ рекомендует использовать:

- долю занятых и уровень безработицы;
- долю расходов заработной платы в общем объеме ВВП;
- объем государственных расходов на социальное обеспечение и социальное страхование;
- измерение достигнутых результатов;
- установление основных целей развития и т. д.

К *критериям* Достойного труда можно отнести следующие:

– *трудоустройство* – включает в себя не только заработную плату, но и различные надбавки, бонусы, недельные льготы, социальный пакет. Одним из важнейших индикаторов достойного трудового дохода может служить грамотно организованная система стимулирования трудовой деятельности, и как результат она может выступать элементом концепции Достойного труда;

– *условия труда* – речь идет не только о характеристиках рабочего места, но и об уровне напряженности, взаимоотношениях с коллегами и руководством, отношению внутри коллектива – так называемом внутреннем климате. Увеличение продолжительности рабочего времени, внеурочная работа, расширение уровня ответственности, – все это влечет за собой увеличение уровня напряженности на рабочем месте и снижение уровня удовлетворенности работой;

– *степень интересности выполняемой работы* – имеется в виду работа, которая имеет высокую творческую составляющую, соответствует знаниям, умениям, навыкам, а также способностям и потребностям работников. Это возможность для персонала влиять на конечный результат, принимать самостоятельные решения, самореализовываться, и самое главное, – получать моральное удовольствие от трудовой деятельности. Наличие вышеупомянутых критериев помогает снизить процент работников, подверженных синдрому «профессионального выгорания» на рабочем месте;

– *стабильность занятости* – важность данного критерия состоит в том, что он дает возможность работнику почувствовать уверенность, стабильность, развивает лояльность и приверженность к той или иной организации. Осуществляя политику стабильной занятости, предприятие, организация или учреждение обеспечивает себе безопасность от потери кадров, так как работники, искренне преданные организации, не будут менять свое нынешнее место работы на любое другое;

– *карьерный и профессиональный рост* – затрагивает все, что связано с развитием человека во всех направлениях. Кроме того, он является крайне важным фактором привлечения молодых кадров;

– *статус* – это критерий, характеризующий как статус работника в коллективе с точки зрения востребованности профессии, уровня образования, степени уникальности знаний, умений и навыков, так и уважение к выполняемой работе со стороны общества;

– *отсутствие гендерного неравенства* – права мужчин и женщин максимально равны, особенно в рамках выплат заработной платы;

– *достойная социальная защита* – наличие необходимой связи между производительной занятостью и гарантиями для тех, кто по какой-то причине не имеет работы; защита от потери или снижения доходов по причине безработицы, травмы, материнства, отцовства или старости; справедливое общественное участие в решении социальных вопросов [15].

Исходя из названия данной статьи, основной акцент будет сделан на таком критерии Достойного труда, как трудовой доход.

Как уже было отмечено выше, он состоит из основной и переменной частей. К основной части относится заработная плата.

Относительно нее можно сказать, что заработная плата является важнейшей системой оплаты и стимулирования трудовой деятельности, одним из наиболее действенных инструментов влияния на эффективность и результативность труда, а также одним из значительных критериев Достойного труда.

Именно поэтому сущность понятия «заработная плата» рассматривается с различных позиций [12, с. 164 – 165].

С позиций экономики труда заработная плата – это вознаграждение или заработок, исчисленный в денежном выражении, которое по трудовому договору работодатель платит работнику за работу, которая уже выполнена или должна быть выполнена.

С позиций экономической теории заработная плата представляет собой экономическую категорию, отражающую отношения между работодателем и наемным работником по поводу распределения вновь созданной стоимости. В этом смысле уместным является понятие «оплата труда», которая, помимо собственно заработной платы, включает и другие расходы работодателя на рабочую силу.

**В** условиях рыночной экономики заработная плата выступает как элемент рынка труда и складывается в результате взаимодействия спроса на труд и его предложения и выражает рыночную стоимость использования наемного труда.

С позиций наемного работника заработная плата представлена как основная часть трудового дохода, который получает работник в результате реализации способности к труду и который должен обеспечить объективно необходимое воспроизведение рабочей силы.

С позиций предпринимателя заработная плата выступает элементом издержек производства и одновременно главным фактором обеспечения заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда.

Заработную плату целесообразно также рассматривать как форму экономической реализации права собственности на ресурс труда, носителем которого выступает работник. Выступая в роли формы дохода наемных работников, заработанная плата является носителем значительного стимулирующего потенциала. Попытки человека улучшить свое благосостояние, удовлетворить многочисленные потребности стимулируют его к активной трудовой деятельности, к улучшению качества рабочей силы, к более полной реализации своего трудового потенциала, к более результативному труду. При таких условиях заработная плата должна быть основным звеном стимулирования высокоэффективного, достойного труда, а также установления взаимозависимости между оплатой и качеством труда каждого работника, его трудового вклада [14].

Кроме заработной платы, работники могут получать доплаты и надбавки, которые устанавливаются в соответствии к тарифной части заработной платы и представляют собой разработки тарифных условий оплаты труда. Их использование обусловлено необходимостью учета дополнительных затрат труда персонала, имеющих постоянный характер и очень тесно связанных со спецификой отдельных сфер труда. В связи с этим доплаты и надбавки направлены на создание и

поддержание заинтересованности работников в повышении дополнительных трудовых затрат и компенсацию этих затрат работодателем.

Участие в перераспределении прибылей – сегодня одна из наиболее распространенных систем вознаграждения. Развитие данной системы берет свое начало с попыток усовершенствования заработной платы работников предприятия с целью увеличения ее мотивационного влияния на результаты труда. Для этого создается возможность выплат определенных бонусов из прибыли или дохода предприятия тем работникам, чей вклад в формирование этой самой прибыли был наиболее весомым [3, с. 23].

При использовании верной политики стимулирования руководитель предприятия должен сформировать коллектив, состоящий из высококвалифицированных и опытных работников, которые будут продуктивно работать для осуществления целей предприятия.

Стимулирование как тактика решения проблем является ориентацией на фактическую структуру ценностных ориентаций и интересов работников отечественных предприятий, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала.

Анализируя сущность материального стимулирования трудовой деятельности, невозможно остаться в стороне от анализа и краткого обзора такого содержательного понятия, как «стимулирование». Видение ученых о сущности и специфике трактовки этого понятия приведены в табл. 1.

Таблица 1

Трактовка понятия «стимулирование» в работах различных авторов

Автор	Определения понятия	Источник
Егоршин А. П.	Это побуждение к действию или причина поведения людей в процессе трудовой деятельности	[1, с. 12]
Занюк С. С.	Это процесс использования различных стимулов для мотивирования людей, где стимулы выполняют роль рычагов влияния, которые, в свою очередь, вызывают действие определенных мотивов	[2, с. 37]
Кибанов И. А.	Это экономическое принуждение, использование материальных стимулов (мотиваторов), которые способствуют тому, чтобы производители, потребители вели себя должным образом в интересах лиц, заинтересованных в стимулировании	[7, с. 257]
Колот А. М.	Это внешний мотив, элемент трудовой ситуации, которая влияет на поведение человека в сфере труда	[3, с. 13]
	Это материальная оболочка мотивации персонала, дающая возможность работнику реализовать себя не только как профессионала, но и как личность	[3, с. 13]
Мескон М.	Это формирование определённой линии трудового поведения работника, направленной на развитие предприятия	[5, с. 140]
Петюх В. М.	Это процесс внешнего влияния на человека для побуждения его к конкретным действиям или процесс, направленный на осознание пробуждения у человека определенных мотивов и целенаправленных действий	[4, с. 293]
Ричард Л. Дафт	Это процесс использования внешних раздражителей, которые содействуют повышению интенсивности определенных мотивов в действиях человека в процессе его трудовой деятельности	[9, с. 443]
Румянцева З. П.	Это стремление работника к наиболее полному использованию своего физического и умственного потенциала в процессе выполнения возложенных на него обязанностей	[10, с. 253]
Соломандина Т. О.	Это основной элемент управления человеческими ресурсами предприятий, которые выступают внешним стимулом к внешней трудовой деятельности	[11, с. 8]
Стародубцева Е. Б.	Совокупность экономических форм и методов побуждения людей, базирующиеся на использовании материальной заинтересованности людей в повышении уровня денежной оплаты труда, в получении дополнительного вознаграждения, вещественных стимулов (подарков), других стимулов	[8, с. 345]
Шапиро С. А.	Это внешний толчок, элемент трудовой ситуации, влияющей на поведение человека в сфере труда	[6, с. 70]
	Материальная оболочка мотивации персонала, дающая возможность работнику развивать себя как личность и как составляющую часть персонала предприятия	[6, с. 70]

Информационный поиск показал, что существует большое количество определений термина «стимулирование», но пользоваться одновременно все определения нерационально, поэтому было предложено следующее обобщенное определение понятия «симулирование трудовой деятельности».

**И**так, *стимулирование трудовой деятельности* – это совокупность внешних процессов, элементов и методов на микро-, мезо-и макроуровнях, которые направляют и поддерживают работающее население в достижении результатов трудовой деятельности при условии получения ими выплат стимулирующего характера. Стимулирование выступает, прежде всего, ориентиром на фактическую структуру ценностных стремлений и интересов работника, на более полную реализацию его трудового потенциала.

Одной из важнейших форм стимулирования на предприятиях и организациях является материальное стимулирование трудовой деятельности, которое представляет собой процесс формирования и использования систем материальных стимулов труда и распределения заработной платы в соответствии с действием закона распределения по количеству и качеству труда.

Стимулирование трудовой деятельности – это система мер экономически организационного и морально-психологического воздействия на работников. Политика вознаграждения за труд организуется так, чтобы сознательная инициатива работника была направлена на повышение производительности труда, совершенствование своей квалификации, давала работнику возможность увеличивать трудом свой доход.

Одним из наиболее приоритетных направлений материального стимулирования является премирование трудовой деятельности. Премии стимулируют особые результаты труда. Главной целью премирования выступает, прежде всего, улучшение конечных результатов деятельности персонала предприятия.

Сущность стимулирования выражается в том, что оно способствует повышению эффективности производства, что, в свою очередь, влияет на повышение производительности труда и качества продукции.

Моральная сущность определяется тем, что стимулы к труду формируют активную жизненную позицию. При этом важно обеспечить правильную и обоснованную систему стимулов с учетом традиций и опыта.

Социальная сущность обеспечивается формированием социальной структуры общества через неодинаковый уровень доходов, в значительной степени зависит от воздействия стимулов на различных людей. Кроме этого, формирование потребностей, а в конечном итоге и развитие личности, определяются формированием и самим процессом стимулирования труда в обществе.

Таким образом, можно подвести итог всему вышесказанному и сказать, что одним из главных социальных стандартов с трудовой сфере на сегодняшний день является трудовой доход, а именно: его составные части – заработная плата и ее стимулирующие составляющие, т. к. они формируют конкурентоспособность предприятий и обеспечивают им стабильные позиции на мировых и региональных рынках.

К организации стимулирования необходимо привлечение всех работников трудовых коллективов. Это будет способствовать расширению гласности, информированности и создавать предпосылки для социальной справедливости распределительных отношений.

Развитие концепции достойного труда и усовершенствование системы стимулирования, как составного элемента, на национальном уровне является значимым шагом для достижения экономических и социальных целей в развитии экономики страны. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Егоршин А. П.** Мотивация трудовой деятельности : учебное пособие / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003.
2. **Занюк С. С.** Психология мотивации: Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг / С. С. Занюк. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2001.
3. **Колот А. М.** Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002.
4. Менеджмент персоналу : навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. – К. : КНЕУ, 2006.
5. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2002.
6. **Шапиро С. А.** Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005.
7. **Кибанов А. Я.** Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, М. В. Ловчева. – М. : ИНФРА-М, 2011.
8. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006.
9. **Ричард Л. Дафт.** Менеджмент / Р. Л. Дафт / Пер. с англ. В. Вольского и др. ; Под общ. ред. Ю. Н. Каптуревско-го. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007.
10. **Румянцева З. П.** Общее управление организацией. Теория и практика : учебник / З. П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2007.
11. **Соломандина Т. О.** Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах) / Т. О. Соломандина, В. Г. Соломандин. – М. : ООО «Журнал «Управление персоналом», 2005.
12. **Травин В. В.** Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 2007.
13. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alertagroup.ru/2012/02/18/dostojnyj-trud-sushhnost-predposylki-i-prichiny-poyavleniya-konceptii-tezisy/>
14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econominfo.ru>
15. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ktr.su/content/articles/detail.php?ID=210>

#### REFERENCES

- <http://econominfo.ru>  
 Daniuk, V. M., Petiukh, V. M., and Tymbaliuk, S. O. *Menedzhment personalu* [Management personnel]. Kyiv: KNEU, 2006.  
 Egorshin, A. P. *Motivatsiia trudovoy deiatel'nosti* [Motivation employment]. Nizhny Novgorod: NIMB, 2003.  
<http://www.ktr.su/content/articles/detail.php?ID=210>  
 Kibanov, A. Ya., Batkaeva, I. A., and Lovcheva, M. V. *Motivatsiia i stimulirovanie trudovoy deiatel'nosti* [Motivation and stimulation of employment]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivation of staff]. Kyiv: KNEU, 2002.  
Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management]. Moscow: Delo, 2002.  
Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics.]. Moscow: INFRA-M, 2006.  
Richard, L. Daft. *Menedzhment* [Management]. St. Petersburg: Piter, 2007.  
Rumiantseva, Z. P. *Obshchee upravlenie organizatsiy. Teoriia i praktika* [Overall management of the organization. Theory and Practice]. Moscow: INFRA, 2007.  
Solomandina, T. O., and Solomandin, V. G. *Upravlenie motivatsiy personala (v tablitsakh, skhemakh, testakh, keysakh)*

[Motivation Management personnel (tables, charts, tests, case studies)]. Moscow: Upravlenie personalom, 2005.  
Shapiro, S. A. *Motyvatsiia i stimulirovanie personala* [Motivation and encouragement of staff]. Moscow: GrossMedia, 2005.  
Travin, V. V., and Diatlov, V. A. *Menedzhment personala predpriiatiia* [Management of enterprise staff]. Moscow: Delo, 2007.  
Zaniuk, S. S. *Psikhologiya motivatsii: Teoriia i praktika motivirovaniia. Motivatsionnyy trening* [Psychology of motivation: Theory and practice of motivation. Motivational training]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2001.  
<http://www.alertagroup.ru/2012/02/18/dostojnyj-trud-sushnost-predposylki-i-prichiny-poyavleniya-konceptii-tezisy/>

УДК 331.105.6

## ЗДІЙСНЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

ЯСТРЕМСЬКА О. М., ПОПОВА А. А.

УДК 331.105.6

### Ястремська О. М., Попова А. А. Здійснення соціально-трудо­вих відносин на засадах соціального партнерства

Мета статті полягає в дослідженні соціального партнерства як необхідної умови подолання суперечностей у сфері соціально-трудо­вих відносин, розкритті змісту поняття «соціальне партнерство», виявленні факторів та умов, які впливають на ефективність його здійснення між працівниками, роботодавцями і державою, а також визначенні показників, за якими доцільно оцінювати рівень прояву соціального партнерства. У результаті дослідження було виділено основні кількісні та якісні показники, що дозволить здійснювати моніторинг існуючого стану соціального партнерства в умовах конкретного підприємства і державний контроль за прийняттям управлінських рішень в умовах досить рухомої системи соціально-трудо­вих відносин. У перспективі подальші дослідження у даному напрямі мають бути спрямовані на розвиток теоретичних засад і напрацювання дієвих механізмів регулювання соціально-трудо­вих відносин.

**Ключові слова:** соціальне партнерство, соціально-трудо­ві відносини, соціальний діалог.

**Бібл.:** 14.

**Ястремська Олена Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Попова Анна Андріївна** – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна).

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

УДК 331.105.6

UDC 331.105.6

### Ястремская Е. Н., Попова А. А. Осуществление социаль­но-трудо­вых отношений на принципах социального партнерства

Цель статьи заключается в исследовании социального партнерства как необходимого условия преодоления противоречий в сфере социаль­но-трудо­вых отношений, раскрытии содержания понятия «социальное партнерство», выявлении факторов и условий, влияющих на эффективность его осуществления между работниками, работодателями и государством, а также определении показателей, по которым целесообразно оценивать уровень проявления социального партнерства. В результате исследования были выделены основные количественные и качественные показатели, что позволит осуществлять мониторинг существующего состояния социального партнерства в условиях конкретного предприятия и государственный контроль за принятием управленческих решений в условиях достаточно подвижной системы социаль­но-трудо­вых отношений. В перспективе дальнейшие исследования в данном направлении должны быть ориентированы на развитие теоретических основ и разработку действенных механизмов регулирования социаль­но-трудо­вых отношений.

**Ключевые слова:** социальное партнерство, социаль­но-трудо­вые отношения, социальный диалог.

**Библ.:** 14.

**Ястремская Елена Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Попова Анна Андреевна** – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина).

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

### Iastremska O. M., Popova A. A. Carrying out Socio-Labour Relations on the Principles of Social Partnership

The goal of the article is to study social partnership as a necessary condition of overcoming contradictions in the sphere of socio-labour relations, to reveal content of the «social partnership» notion, to reveal factors and conditions that influence effectiveness of its performance between employees, employers and state, and to identify indicators, which should be used for assessment of the level of manifestation of social partnership. The study helped to mark out main quantitative and qualitative indicators that would allow conducting monitoring of the existing state of social partnership under conditions of an individual company and state control over making managerial decisions under conditions of a rather dynamic system of socio-labour relations. Further studies in this direction should be oriented at development of theoretical foundations and development of efficient mechanisms of regulation of socio-labour relations.

**Key words:** social partnership, socio-labour relations, social dialogue.

**Bibl.:** 14.

**Iastremska Olena M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Popova Anna A.** – Postgraduate Student, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine).

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivation of staff]. Kyiv: KNEU, 2002.  
Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management]. Moscow: Delo, 2002.  
Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics.]. Moscow: INFRA-M, 2006.  
Richard, L. Daft. *Menedzhment* [Management]. St. Petersburg: Piter, 2007.  
Rumiantseva, Z. P. *Obshchee upravlenie organizatsiy. Teoriia i praktika* [Overall management of the organization. Theory and Practice]. Moscow: INFRA, 2007.  
Solomandina, T. O., and Solomandin, V. G. *Upravlenie motivatsiy personala (v tablitsakh, skhemakh, testakh, keysakh)*

[Motivation Management personnel (tables, charts, tests, case studies)]. Moscow: Upravlenie personalom, 2005.  
Shapiro, S. A. *Motyvatsiia i stimulirovanie personala* [Motivation and encouragement of staff]. Moscow: GrossMedia, 2005.  
Travin, V. V., and Diatlov, V. A. *Menedzhment personala predpriiatiia* [Management of enterprise staff]. Moscow: Delo, 2007.  
Zaniuk, S. S. *Psikhologiya motivatsii: Teoriia i praktika motivirovaniia. Motivatsionnyy trening* [Psychology of motivation: Theory and practice of motivation. Motivational training]. Kyiv: Elga; Nika-Tsent, 2001.  
<http://www.alertagroup.ru/2012/02/18/dostojnyj-trud-sushnost-predposylki-i-prichiny-poyavleniya-konceptii-tezisy/>

УДК 331.105.6

## ЗДІЙСНЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

ЯСТРЕМСЬКА О. М., ПОПОВА А. А.

УДК 331.105.6

### Ястремська О. М., Попова А. А. Здійснення соціально-трудо­вих відносин на засадах соціального партнерства

Мета статті полягає в дослідженні соціального партнерства як необхідної умови подолання суперечностей у сфері соціально-трудо­вих відносин, розкритті змісту поняття «соціальне партнерство», виявленні факторів та умов, які впливають на ефективність його здійснення між працівниками, роботодавцями і державою, а також визначенні показників, за якими доцільно оцінювати рівень прояву соціального партнерства. У результаті дослідження було виділено основні кількісні та якісні показники, що дозволить здійснювати моніторинг існуючого стану соціального партнерства в умовах конкретного підприємства і державний контроль за прийняттям управлінських рішень в умовах досить рухомої системи соціально-трудо­вих відносин. У перспективі подальші дослідження у даному напрямі мають бути спрямовані на розвиток теоретичних засад і напрацювання дієвих механізмів регулювання соціально-трудо­вих відносин.

**Ключові слова:** соціальне партнерство, соціально-трудо­ві відносини, соціальний діалог.

**Бібл.:** 14.

**Ястремська Олена Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Попова Анна Андріївна** – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна).

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

УДК 331.105.6

UDC 331.105.6

### Ястремская Е. Н., Попова А. А. Осуществление соци­ально-трудо­вых отношений на принципах социального партнерства

Цель статьи заключается в исследовании социального партнерства как необходимого условия преодоления противоречий в сфере соци­ально-трудо­вых отношений, раскрытии содержания понятия «социальное партнерство», выявлении факторов и условий, влияющих на эффективность его осуществления между работниками, работодателями и государством, а также определении показателей, по которым целесообразно оценивать уровень проявления социального партнерства. В результате исследования были выделены основные количественные и качественные показатели, что позволит осуществлять мониторинг существующего состояния социального партнерства в условиях конкретного предприятия и государственный контроль за принятием управленческих решений в условиях достаточно подвижной системы соци­ально-трудо­вых отношений. В перспективе дальнейшие исследования в данном направлении должны быть ориентированы на развитие теоретических основ и разработку действенных механизмов регулирования соци­ально-трудо­вых отношений.

**Ключевые слова:** социальное партнерство, соци­ально-трудо­вые отношения, социальный диалог.

**Библ.:** 14.

**Ястремская Елена Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Попова Анна Андреевна** – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина).

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

### Iastremska O. M., Popova A. A. Carrying out Socio-Labour Relations on the Principles of Social Partnership

The goal of the article is to study social partnership as a necessary condition of overcoming contradictions in the sphere of socio-labour relations, to reveal content of the «social partnership» notion, to reveal factors and conditions that influence effectiveness of its performance between employees, employers and state, and to identify indicators, which should be used for assessment of the level of manifestation of social partnership. The study helped to mark out main quantitative and qualitative indicators that would allow conducting monitoring of the existing state of social partnership under conditions of an individual company and state control over making managerial decisions under conditions of a rather dynamic system of socio-labour relations. Further studies in this direction should be oriented at development of theoretical foundations and development of efficient mechanisms of regulation of socio-labour relations.

**Key words:** social partnership, socio-labour relations, social dialogue.

**Bibl.:** 14.

**Iastremska Olena M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine).

**E-mail:** yastr@inbox.ru

**Popova Anna A.** – Postgraduate Student, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** nuta\_5@ukr.net

Одним із базових принципів функціонування сучасного демократичного суспільства та важливою умовою для переходу до соціально-орієнтованої економіки є соціальне партнерство, у якому людина виступає головним чинником соціального прогресу та економічного зростання, а задоволення її інтересів забезпечується як першочергове завдання держави. Основною сферою реалізації соціального партнерства є сфера соціально-трудова відносин, які займають важливе місце у справі врегулювання національного ринку праці на засадах його соціалізації.

Питаннями соціального партнерства займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: А. Андрющенко, С. Бакуменко, С. Багрич, Ф. Гайдуліна, Д. Гелбрейт, Л. Гордон, Н. Данакін, П. Друкер, В. Жуков, Б. Ільченко, А. Колот, В. Корженко, Т. Ляшенко, С. Мельник, Д. Неліпа, Н. Нижник, Г. Осовий, О. Палій, А. Пашко, Г. Семігін, В. Скуратівський, В. Смольков, В. Сперанський, В. Хмільовський, С. Українець, М. Шевченко та інші. У науковій літературі приділено достатньо уваги вивченню ролі та функцій соціального партнерства як ефективного інструменту соціального управління, але не сформовано єдиної системи показників, за якими треба визначати його рівень.

Мета статті полягає у дослідженні соціального партнерства як необхідної умови подолання суперечностей у сфері соціально-трудова відносин, розкритті змісту поняття «соціальне партнерство», виявленні факторів та умов, які впливають на ефективність його здійснення між працівниками, роботодавцями і державою, а також визначенні показників, за якими доцільно оцінювати рівень прояву соціального партнерства.

Як зазначає Н. І. Єсінова, ідея соціального партнерства і розвиток її в Україні привертають дедалі більшу увагу представників різних суспільних прошарків, оскільки досвід індустріально розвинутих країн свідчить про необхідність співробітництва найманого працівника, роботодавця і держави [1, с. 93]. Відносини соціального партнерства реалізуються перш за все через розвиток системи найманої праці з надійним соціальним страхуванням, забезпечення гідних умов праці та охорони здоров'я, а також гарантії зайнятості. У зв'язку з цим соціальне партнерство виступає як важливий інструмент реалізації соціальної політики держави та необхідна складова до подолання суперечностей, що виникають між сторонами соціально-трудова відносин: працівником, роботодавцем і державою.

Новітні технології, комп'ютеризація і автоматизація виробництва ведуть до зменшення частки простої праці та збільшення частки складної, творчої праці. За таких умов відбувається зміна ролі працівника в процесі виробництва та стає майже неможливим примушування до вискоєфективної праці, бо його треба заохочувати. Це заохочення, як показує досвід Японії, Західної Європи, здійснюється шляхом залучення працівників до участі в управлінні виробництвом, в основі якого полягає соціальне партнерство, що виступає складовим елементом суспільного життя та запорукою соціально-економічної стабільності країни.

Основні положення соціального партнерства закладені в низці законодавчих актах: Конституції України, у Законах України «Про соціальний діалог в Україні», «Про колективні договори і угоди», «Про організації роботодавців» і «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», а також у нормах і положеннях конвенцій і рекомендаціях Міжнародної організації праці.

Так, у Статті 1 Закону України «Про організації роботодавців» соціальне партнерство визначене як система колективних відносин між найманими працівниками, роботодавцями та виконавчою владою, що виступають сторонами соціального партнерства у ході реалізації їх соціально-економічних прав та інтересів [2, с. 29]. Отже, соціальне партнерство є специфічною формою соціальних відносин, у яких суб'єктами в сучасному суспільстві виступають: держава, наймані працівники в особі профспілок і роботодавці.

У словнику-довіднику «соціальне партнерство» визначається як специфічний тип суспільних відносин, притаманних суспільству з цивілізованим економічним ринком [3, с. 557]. Він характеризується наявністю відносин між сторонами, суб'єктами, що мають разом із спільними інтересами, і кардинально різні, наразі протилежні політичні, економічні та соціальні інтереси.

Найбільш влучне визначення терміна «соціальне партнерство», на наш погляд, подає І. Н. Пашенко, яка зазначає його як стратегію і практики цивільного неконфронтаційного співіснування та як спосіб врегулювання соціальних відносин між тими, хто представляє інтереси різних соціальних груп, а також державою, в основі якого лежить соціальний діалог [4, с. 185]. Таким чином, соціальне партнерство виступає цивілізованим методом вирішення соціальних конфліктів на різних рівнях – від національного до конкретного підприємства (роботодавця) і передбачає партнерство між двома основними соціальними групами людей: роботодавцями та найманими працівниками на основі узгодження їх соціально-трудова інтересів.

Сьогодні, у складних умовах економіки, коли глибока і довготривала економічна криза спричинила загострення соціальних суперечностей, національна модель соціального діалогу (через те, що зростання соціальної нерівності та напруги в суспільстві породжує велику кількість проблем у соціально-трудова сфері [5, с. 116]), є недостатньо ефективною. Найкращим засобом вирішення протиріч, що виникають у суспільстві з приводу соціально-трудова відносин, є соціальне партнерство, яке демонструє можливість забезпечення балансу інтересів найманих працівників, підприємців і держави на користь усього суспільства. К. О. Гутуряк одним із компонентів у цьому тріумвіраті замість держави ставить владу [6, с. 21], але інтереси влади не співпадають з інтересами держави (особливо демократичної держави), тому така заміна є недоречною.

Незважаючи на створення в Україні необхідних законодавчих механізмів функціонування системи соціального партнерства, для сучасного суспільства характерними є такі негативні явища, як рівень корумпо-

ваності та окремі порушення законів і соціальних норм. Кризові процеси, загострюючи суперечності, спричиняють наростання конфронтаційності в суспільстві, що не сприяє покращенню соціальної ситуації в країні та зниженню рівня соціальної напруженості. Тому в суспільстві сформувався певний стереотип взаємин між працівниками, роботодавцями та урядом, який далекий від принципів соціального партнерства.

**Н**аявний рівень конфліктності у сфері соціально-трудових відносин досить яскраво характеризується дослідженням, проведеним у грудні 2012 р. соціологічною групою «Рейтинг» [7], яке показало, що майже 45% опитаних громадян вважають, що в Україні назрівають революційні настрої. Основні причини, які могли б змусити громадян взяти участь у законних акціях протесту (мітингах, демонстраціях, пікетуваннях), обумовлені не стільки національними, скільки соціальними чинниками, серед яких підвищення цін на найнеобхідніше – 42,5%, не виплата зарплат – 34,2%, низький рівень заробітної плати – 29,2%, масове скорочення робочих місць – 26,9% [7].

Реалізація соціального партнерства передбачає:

- ✦ визначення чітких критеріїв соціальної справедливості, які мають бути забезпечені у процесі соціально-трудових відносин;
- ✦ встановлення надійних гарантій захисту інтересів працівників, роботодавців і держави у межах соціально-трудових відносин;
- ✦ встановлення правил і процедур вирішення соціально-трудових конфліктів і розірвання трудових відносин;
- ✦ визначення видів і рівня соціального забезпечення колишніх працівників по завершенню трудової діяльності на конкретних підприємствах та по досягненню пенсійного віку з урахуванням їх трудового внеску.

Усі ці складові є предметом соціального партнерства, що відбувається між працівниками, роботодавцями та державою ще до початку виникнення соціально-трудових відносин між конкретним роботодавцем та працівником і можуть коригуватися протягом трудової діяльності працівника з урахуванням займаної посади, результатів його діяльності та економічних здобутків підприємства (бізнесу).

Крім того, як зазначає І. Н. Пащенко [4, с. 187], предметом соціального партнерства є питання забезпечення зайнятості населення та захисту його від безробіття; дотримання техніки безпеки у процесі праці; своєчасне отримання заробітної плати, що не нижче за прожитковий мінімум; забезпечення нормального режиму праці і відпочинку; реалізацію прав працівників на внесення змін у колективні договори щодо врегулювання соціально-трудових відносин.

Для виконання суспільних функцій щодо реалізації соціального партнерства існують тимчасові та постійні органи, серед яких Український координаційний комітет сприяння зайнятості населення; Національна рада соціального партнерства; Регіональні ради соціального партнерства. Загалом, соціальне партнерство

в Україні має спрямованість на: залучення працівників до участі в управлінні підприємством; участь у дольовій власності і доходах підприємства; укладання угод і колективних договорів; регулювання соціально-трудових відносин; проведення переговорів на національному, регіональному та місцевому рівнях.

А. В. Балабанова серед основних завдань системи соціального партнерства визначає такі:

- ✦ залучення суб'єктів суспільних відносин до управління і подолання на цій основі монополії в розподілі створеного продукту;
- ✦ посилення мотивації до праці для забезпечення високих результатів роботи як необхідної умови підвищення якості життя;
- ✦ усунення непорозумінь та суперечностей щодо намірів, які представляють законні інтереси кожної із сторін;
- ✦ досягнення взаємного прагнення до виконання намічених програм, що сприятимуть утвердженню в суспільстві соціального миру і злагоди [8, с. 382].

При цьому, у процесі реалізації цієї системи мають бути вирішені такі важливі проблеми, як: формування нової мотиваційної поведінки суб'єктів суспільних відносин, яка відповідає вимогам конкурентного ринку; заснування соціально-трудових відносин, що визначають рівноправність усіх форм власності та встановлюють недискримінаційні умови формування їх вартості; усунення чинників соціальної напруги в суспільстві і зменшення на цій основі негативних економічних наслідків; створення умов для поступового формування ефективного власника.

**Ф**ормування дієвого механізму соціального партнерства, його майбутнє в Україні багато в чому залежить від того, як відбудеться розмежування й становлення інтересів усіх його учасників, бо для повноцінного соціального партнерства необхідно, щоб потенційні партнери мали достатньо чітко розмежовані інтереси і усвідомлювали їхню відмінність, визнавали потребу один в одному й були готовими до конструктивної співпраці.

Державна політика соціального партнерства реалізується профспілками та організаціями роботодавців переважно із використанням парламентських механізмів, які дозволяють діяти через окремі парламентські групи чи фракції для лобювання необхідних законів і внесення на розгляд парламенту законопроектів соціального значення в межах права законодавчої ініціативи. На жаль, в Україні у профспілок та організацій роботодавців відсутнє право законодавчої ініціативи щодо врегулювання соціально-трудових відносин.

Головним чинником реформ як великий власник і роботодавець стосовно працівників бюджетної сфери виступає держава, від імені якої діють органи виконавчої влади на місцях та органи місцевого самоврядування. З точки зору реалізації завдань соціального партнерства цей діалог не може бути визнаний достатньо ефективним через відсутність умов для найбільш повного задоволення інтересів усіх профспілок, вине-



сення за його рамки конфлікту «роботодавець – працівник» і незацікавленість роботодавців у виконанні соціальних зобов'язань.

На сьогодні українська держава продовжує залишатися домінуючим власником і роботодавцем, що ускладнює виконання нею функції арбітра між працівником і роботодавцем. У зрілих суспільних системах, де діють досить потужні профспілки й об'єднання роботодавців, де існує демократична політична культура, держава може відігравати роль спостерігача і лише як посередник втручається в процес соціально-трудова відносин за необхідності їх правового регулювання. В умовах України держава також поступово приходять до розуміння необхідності формування демократичного механізму регулювання соціально-трудова відносин і, за рекомендаціями Міжнародної організації праці заради налагодження ефективного соціального партнерства, йде на серйозне обмеження своїх функцій.

За останні роки в Україні в основному сформовано політико-правові засади діяльності органів виконавчої влади у сфері соціально-трудова відносин, визначено їх компетенцію, механізми та напрямки діяльності, створено законодавчу базу функціонування профспілок та організацій роботодавців. Однак усе це не видається достатнім. На часі створення профспілками та об'єднаннями роботодавців додаткових механізмів, норм і правил, які б дозволяли забезпечувати необхідну компетенцію своїх представників у системі органів соціального партнерства.

У сучасних соціально-трудова відносинах і практиці українського соціального партнерства найбільш сильною та впливовою стороною є роботодавець. Наявні матеріальні та кадрові ресурси дозволяють стороні роботодавців всупереч задекларованій у ст. 3 Закону України «Про соціальний діалог в Україні» [9] рівноправності суб'єктів соціального діалогу використовувати передбачені українським законодавством механізми та інститути соціального партнерства на свою користь. У процесі соціального діалогу організації роботодавців зосереджені насамперед на відстоюванні власних корпоративних економічних інтересів.

Така позиція сторони роботодавців є можливою, зокрема, унаслідок низького рівня соціальної відповідальності українського бізнесу, яка розглядається ним не як невід'ємний елемент системи соціального партнерства, обов'язок перед працівниками та суспільством, а як суто вияв власної доброї волі. Наявна ситуація ускладнюється відсутністю в Україні базового закону, який би врегулював питання соціальної відповідальності бізнесу.

Найпотужнішим всеукраїнським об'єднанням, яке представляє інтереси роботодавців у соціально-трудова відносинах на національному рівні, є Федерація роботодавців України, основною метою якої є представництво і захист їх інтересів [10, с. 76 – 77]. До складу цього об'єднання входять близько 470 територіальних і галузевих об'єднань роботодавців, які охоплюють понад 10 млн найманих робітників.

Соціально-трудова відносини, що виникають між відповідними суб'єктами, регулюються за допомогою

трипартизму, тобто тристоронніх консультацій з метою напрацювання компромісної тристоронньої угоди профспілок, роботодавців і представників держави в особі урядових організацій. Ці відносини, за І. Н. Паченко, мають здійснюватися на основі принципів рівності сторін на переговорах, довіри у відносинах, недопущення конфронтації, відкритості переговорів, уміння слухати і чути партнера, культури полеміки і дискусій, завершення переговорів домовленістю [4, с. 188]. О. А. Грішнова до наведеного переліку додає законність, добровільність і реальність зобов'язань, які беруть на себе сторони та відповідальність за їх виконання [11].

Поряд з цими загальними принципами, на яких має будуватися вся система соціального партнерства, можна виділити низку специфічних принципів щодо організації роботи партнерів при здійсненні ними окремих форм цієї роботи, зокрема, при веденні колективних переговорів, укладанні договорів і угод, взаємних консультацій і взаємоконтролі, а також при вирішенні колективних спорів [11]. Соціальне партнерство при веденні колективних переговорів має здійснюватися на таких принципах: обов'язкового представництва держави (в особі виконавчих органів місцевої влади), найманих працівників і роботодавців; неприпустимості обмеження законних прав працівників і роботодавців; недопущення конфронтації, відкритості переговорів; дотримання культури спілкування та націленості на досягнення домовленості.

Основними факторами, що на рівні підприємства визначають стан системи соціального партнерства, є людський капітал підприємства, структура трудових ресурсів підприємства, стосунки у трудовому колективі, зміст колективного договору, склад адміністрації підприємства, діяльність Ради соціального партнерства. А. П. Довгаль цей перелік поширює також на період роботи, традиції підприємства, неформальні стосунки, здійснення заходів на засадах самоуправління, кадрову політику підприємства, його статут, наявність згоди в колективі, планові завдання та стандарти щодо виконання тощо [14].

З метою недопущення кризи соціально-трудова відносин на підприємствах доцільно постійно здійснювати моніторинг факторів, що визначають загальний стан досить рухомої системи соціального партнерства. Для цього доцільно використовувати низку кількісних та якісних показників.

До кількісних показників, які можна визначити, об'єктивно відносяться: коефіцієнт сталості складу працівників, їх представництво у Раді соціального партнерства; ступінь уніфікації робіт на підприємстві; відсоток виконання індивідуальних планових завдань; середній стаж роботи; рівень середньої заробітної плати; якість роботи (відсоток браку); кількість неформальних зібрань працівників протягом звітного періоду; відсоток працівників, охоплених профспілковими організаціями; кількість конфліктних ситуацій між працівниками та роботодавцями тощо. Якісні показники дозволяють з'ясувати існування та дотримання традицій підприємства, рівень самоуправління колективу, дотримання статуту підприємства та умов колективного договору.

Уся сукупність перерахованих показників дозволяє об'єктивно оцінити існуючий стан соціально-трудових відносин і перспективи розвитку соціального партнерства в умовах конкретного підприємства, що досить важливо для своєчасного прийняття коригуючих управлінських рішень, а також здійснення державного контролю.

## ВИСНОВКИ

Здійснення соціально-трудових відносин на сучасних українських підприємствах має відбуватися на засадах соціального партнерства, яке передбачає взаємоузгодження специфічних інтересів працівників, роботодавців і держави та досягнення консенсусу в процесі результативного соціального діалогу з приводу забезпечення належних умов для здійснення ефективної праці. За умови партнерства підприємець може забезпечити собі стабільне отримання відповідного прибутку, а найманий працівник – достойні умови існування. Отже, здійснення ефективної системи соціального партнерства є необхідною умовою формування соціально-економічної політики держави та забезпечення економічного розвитку підприємств і соціальної стабільності суспільства в Україні. Подальше дослідження у цій сфері мають бути спрямовані на розвиток теоретичних засад і напрацювання дієвих механізмів регулювання соціально-трудових відносин. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Єсінова Н. І.** Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Н. І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.
2. Закон України «Про організації роботодавців» від 24 травня 2001 р. № 2436-III // Посередництво і примирення. Законодавчі і нормативно-правові акти з питань діяльності Національної служби посередництва і примирення та здійснення примирних процедур / Упоряд. В. М. Руденко. – К.: Основа, 2003. – С. 29 – 31.
3. Социальное партнерство: словарь-справочник / [Н. Н. Гриценко, Ю. Е. Волков, Ф. И. Гайнулина и др.] – М.: Экономика, 1999. – 848 с.
4. **Пащенко І. Н.** Економіка праці та соціально-трудові відносини / І. Н. Пащенко. – Львів, 2007. – 260 с.
5. **Акуліна О. В.** Розвиток соціального партнерства в Україні / О. В. Акуліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 116 – 122.
6. **Гутуряк К. О.** Сучасний стан соціального партнерства в Україні / К. О. Гутуряк // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 21 – 24.
7. Протести і протестні настрої. Соціальна група «Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ratinggroup.com.ua/products/politic/data/entry/13943/>
8. **Балабанова Л. В.** Управління персоналом / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак; М-во освіти і науки України, Донець нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Баранівського. – К., 2011. – 467 с.
9. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 28 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>
10. **Колосок А. М.** Інституційне забезпечення соціального партнерства / А. М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 74 – 79.

11. **Грішнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

12. **Тогунов І. А.** Новое в теории организации: фрактально-фасеточные модели: монография / И. А. Тогунов. – Владимир: Собор, 2009. – 136 с.

13. **Івашина О. Ю.** Вплив держави на становлення соціального партнерства у сфері регулювання оплати праці у країнах світу та в Україні / О. Ю. Івашина // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1(37) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Apdu/2010\\_1/doc/5/03.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2010_1/doc/5/03.pdf)

14. **Довгаль А. П.** Системна модель соціального партнерства на торговельному підприємстві / А. П. Довгаль // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=866>

## REFERENCES

- Akulina, O.V. "Rozvytok sotsialnoho partnerstva v Ukraini." [The development of social partnership in Ukraine]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10 (2007): 116-122.
- Balabanova, L.V., and Sardak, O.V. *Upravlinnia personalom* [Management]. Kyiv: M-vo osvity i nauky Ukrainy; Donets. nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranivskoho, 2011.
- Dovhal, A. P. "Systemna model sotsialnoho partnerstva na torhovelnomu pidpriemstvi" [System model of social partnership in the trading business]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=866>
- Gritsenko, N. N., Volkov, Yu. E., and Gaynullina, F. I. *Sotsialnoe partnerstvo* [Social partnership]. Moscow: Ekonomika, 1999.
- Huturiak, K. O. "Suchasnyi stan sotsialnoho partnerstva v Ukraini" [The current state of social partnership in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, no. 5 (2010): 21-24.
- Grishnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2009.
- Ivashyna, O. Yu. "Vplyv derzhavy na stanovlennia sotsialnoho partnerstva u sferi rehulivannia oplaty pratsi u krainakh svitu ta v Ukraini" [The influence of the state on the development of social partnership in the regulation of wages in the world and in Ukraine]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Apdu/2010\\_1/doc/5/03.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2010_1/doc/5/03.pdf)
- Kolosiuk, A. M. "Instytutsiine zabezpechennia sotsialnoho partnerstva" [Institutional support for social partnership]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (2009): 74-79.
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>
- [Legal Act of Ukraine] (2001).
- "Protesty i protestni nastroi" [The protests and protests.]. <http://ratinggroup.com.ua/products/politic/data/entry/13943/>
- Pashchenko, I. N. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Lviv, 2007.
- Togunov, I. A. *Novoe v teorii organizatsii: fraktalno-fasetochnye modeli* [New in organization theory: fractal-faceted model]. Vladimir: Sobor, 2009.
- Yesinova, N. I. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Kondor, 2006.

# УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ СФЕРИ ЗАЙНЯТОСТІ

ДАВИДОВА І. О.

УДК 331.102.344

## Давидова І. О. Умови ефективної реалізації та управління інтелектуальним капіталом на основі показників сфери зайнятості

Розглянуто загальні умови реалізації інтелектуального капіталу. Розкрито показники сфери зайнятості, які є впливовими для ефективного використання інтелектуального капіталу, у порівнянні з показниками освіти. Реалізація інтелектуального капіталу може підвищитись тільки за умови зростання рівня працевлаштування випускників навчальних закладів, розширення можливостей працевлаштування за фахом, що забезпечується взаємодією на різних рівнях зі сферою зайнятості населення. Визначено механізми, що опосередковують управляючий вплив на інтелектуальний капітал. У сфері зайнятості такими механізмами виступають: взаємодія сфери освіти та зайнятості при підготовці фахівців, форми організації праці, умови праці, мобільність робочої сили та гнучкість ринку праці, традиції та тип корпоративної культури, якісний склад працюючих, стан соціальної сфери. Сфера зайнятості відповідальна за приведення інтелектуального капіталу в дію, перетворення номінального інтелектуального капіталу в реальний. Перспективою подальших досліджень для України виступає пошук форм зайнятості, найбільш адекватних вищій освіті та природі інтелектуальної праці.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, реалізація, зайнятість населення, управління, освіта.

**Бібл.:** 10.

**Давидова Ірина Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** irinadavydova@list.ru

УДК 331.102.344

UDC 331.102.344

## Давидова І. О. Условия эффективной реализации и управления интеллектуальным капиталом на основе показателей сферы занятости

Рассмотрены общие условия реализации интеллектуального капитала. Раскрыты показатели сферы занятости, влияющие на эффективное использование интеллектуального капитала, в сравнении с показателями образования. Реализация интеллектуального капитала может повыситься только при условии роста уровня трудоустройства выпускников учебных заведений, расширения возможностей трудоустройства по специальности, что обеспечивается взаимодействием на разных уровнях со сферой занятости населения. Определены механизмы, опосредующие управляющие воздействия на интеллектуальный капитал. В сфере занятости такими механизмами выступают: взаимодействие сферы образования и занятости при подготовке специалистов, формы организации труда, условия труда, мобильность рабочей силы и гибкость рынка труда, традиции и тип корпоративной культуры, качественный состав работающих, состояние социальной сферы. Сфера занятости ответственна за приведение интеллектуального капитала в действие, преобразование номинального интеллектуального капитала в реальный. Перспективой дальнейших исследований для Украины выступает поиск форм занятости, наиболее адекватных высшему образованию и природе интеллектуального труда.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, реализация, занятость населения, управление, образование.

**Библ.:** 10.

**Давидова Ирина Олеговна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** irinadavydova@list.ru

## Davydova I. O. Conditions of Efficient Realisation and Management of Intellectual Capital on the Basis of Employment Indicators

The article considers general conditions of realisation of intellectual capital. It reveals indicators of the sphere of employment, that influence efficient use of intellectual capital, compared to education indicators. Realisation of intellectual capital could be increased only under conditions of the growth of the level of employment of graduates of educational establishments, expansion of possibilities of employment by specialty, which is ensured by interaction at different levels with the employment sphere. The article identifies mechanisms that mediate governing impacts on intellectual capital. Such mechanisms in the sphere of employment are: interaction of the sphere of education and employment when training specialists, forms of organisation of labour, conditions of labour, mobility of labour and flexibility of the labour market, traditions and type of corporate culture, qualitative composition of employees and the state of the social sphere. The sphere of employment is responsible for bringing the intellectual capital into action and transformation of the nominal intellectual capital into the real one. Search for forms of employment, most adequate to the higher education and nature of intellectual labour, serves as a prospect of further research for Ukraine.

**Key words:** intellectual capital, realisation, employment of the population, management, education.

**Bibl.:** 10.

**Davydova Irina O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** irinadavydova@list.ru

Реалізація розвитку інтелектуального капіталу має відповідати сучасним вимогам, враховувати існуючі умови реалізації, мати необхідне забезпечення та охоплювати більш широку проблему, пов'язану з реалізацією змісту та результатів економічної діяльності в межах існуючого господарського механізму. Формування потужного людського та інтелектуального капіталу впродовж тривалого перехідного періоду не належа-

ло до стратегічних державних пріоритетів в Україні, що значною мірою зумовило руйнацію базисних основ його відтворення та використання, низьку ефективність відповідного напрямку державного регулювання.

Проблематика інтелектуального капіталу одержала висвітлення в дослідженнях, які наголошують на принципово новій природі інтелектуального капіталу – можна виділити праці теоретиків суспільного розвитку:

Л. Едвінссона, Н. Маллоуна, Й. Рууса, П. Страссмана, Л. Фернстема, Н. Бонтіса, Л. С. Бляхмана та ін. Вплив інтелектуального ресурсу на можливості економічної системи досягати найкращого результату аналізувався в роботах Р. Солоу, П. Ромера, П. Іванюка, О. Грішної. У той же час реалізація інтелектуального капіталу переважно розкривається через економічний ефект сфери освіти, тоді як зміст інтелектуального капіталу цієї сферою не вичерпується.

*Мета статті* – дослідження умов всебічної ефективної реалізації інтелектуального капіталу на основі показників сфери зайнятості.

Успішність політики розвитку та забезпечення реалізації інтелектуального капіталу кореспондує з рівнем добробуту країни. В економічно розвинених країнах в цілому характерно поважне ставлення до культури, науки, освіти, що забезпечується відповідними фінансовими ресурсами. Слід відзначити критичну залежність процесів нагромадження та реалізації інтелектуального капіталу від загальної культури господарської діяльності, державної політики, на яку припадає значна частка витрат на науку, освіту, фінансування розвитку інфраструктури, підтримка інноваційного клімату, стимулюючий вплив на суб'єктів економіки [8].

Реалізація інтелектуального капіталу можлива тільки за умови його ефективного використання на рівні окремого носія, яке відбувається за умови його включення в сферу зайнятості. Для реалізації інтелектуального капіталу необхідно сформувати умови, які б забезпечували залучення працівника до людського розвитку та вдосконалення його здібності до праці:

- ✦ забезпечувати техніко-організаційний розвиток;
- ✦ забезпечувати гідні умови праці;
- ✦ створювати умови для розвитку творчої активності;
- ✦ забезпечувати гідну оплату праці;
- ✦ постійно підвищувати кваліфікацію праці;
- ✦ впроваджувати стимулювання праці залежно від результатів та кваліфікації;
- ✦ забезпечувати корпоративної культури, спрямованої на самореалізацію, у тому рахунку для молоді.

Механізм реалізації інтелектуального капіталу – послідовний процес переходу соціально-економічного змісту в організаційно-економічний, з подальшим формуванням, тобто переходом виробничих суспільних відносин у конкретні економічні форми та методи ведення економічної діяльності. Реалізація інтелектуального капіталу передбачає формування інформаційного, технічного, організаційного, фінансового та кадрового забезпечення. Важливість сфери зайнятості в реалізації інтелектуального капіталу визначена її властивістю виступати провідником між носіями інтелектуального капіталу та конкретним полем докладання їх праці. З точки зору зайнятості можливості реалізації інтелектуального капіталу визначаються такими чинниками, як форми організації праці, умови праці, мобільність робочої сили та гнучкість ринку праці, традиції та тип корпоративної культури, якісний склад працюючих, стан соціально-

го середовища. У сукупності ці чинники забезпечують можливості заробітку та соціальних пільг, просування по роботі, наявність умов для підвищення кваліфікації, здійснення інноваційних перетворень, можливості прикладання своїх знань, досвіду, здібностей в існуючих умовах, наявність в складі праці елементів творчості.

Трудова діяльність дозволяє людині самостійно забезпечити необхідні для гідного існування доходи, що можуть бути спрямовані на індивідуальний розвиток, на інвестиції в освіту, підвищення якості життя, дозволяє кожному реалізувати накопичений інтелектуальний капітал, створює стимули для одержання освіти та інвестування в інтелектуальний капітал майбутніх поколінь.

Ринок праці, що нормально й ефективно функціонує, надаючи більшості працездатних добробут та дохід, дозволяє державі, розширивши бюджетні можливості, зосередитись на підтримці та захисті окремих незахищених верств населення, забезпечити рівність можливостей для інтелектуального розвитку усіх верств населення. Високий рівень та ефективність зайнятості в цих умовах забезпечують як стабільність індивідуальних доходів, так і зростання податкових надходжень та сукупних доходів суспільства, створюючи можливості для виробництва більшої кількості суспільних благ, що сприяють інтелектуальному розвитку.

Трудова діяльність багато в чому визначає процес соціалізації особистості, формує ціннісні установки та орієнтації, а високий рівень економічної активності у працездатному віці приводить до того, що виробниче середовище стає найближчим оточенням багатьох людей протягом тривалого часу, визначаючи якість трудового життя, умови та стандарти життєдіяльності.

Рівень освіти та якість зайнятого населення характеризують не тільки наявний стан трудових ресурсів з точки зору їх продуктивності, але й потенційні можливості розвитку, відповідного запитам економіки та конвертації добробуту в розвиток окремої людини.

Однією з функцій інтелектуального капіталу стає нарощування ВВП. Через систему взаємозв'язків інтелектуальний капітал завдає темп і характер оновлювань технологій, інноваційної продукції.

Механізмами, що опосередковують реалізацію та управляючий вплив на інтелектуальний капітал, виступають сфера освіти та сфера зайнятості. Для цілеспрямованої реалізації та використання інтелектуального капіталу необхідно визначитись з критеріями його ефективності.

У численних публікаціях [7, 9] основним елементом, що визначає стан інтелектуального капіталу, визнається система освіти. Ми ставимо завдання довести, що інтелектуальний капітал виявляється залежним не тільки від освіти, яка відповідальна за його формування, але й від сфери зайнятості, яка відповідальна за приведення інтелектуального капіталу в дію, перетворення номінального інтелектуального капіталу в реальний інтелектуальний капітал.

І сфера освіти, і сфера зайнятості виступають як об'єктами регулюючого зовнішнього впливу – з боку держави, зацікавлених сторін, так і об'єктами впливу

інших чинників інтелектуального розвитку індивіда, які мають скоріше внутрішній характер та не підлягають регулюванню (інтелектуальна активність, здібності, компетенції, мотивації та ін.).

Показники зайнятості можна розрізнити за групами як показники пропорційності, показники рівня, показники структури зайнятості населення.

*Перша група* – пропорції розподілу трудових суспільних ресурсів за характером їх участі в суспільно-корисній праці; пропорції зайнятих за статтю, віком, зайнятість у системі матеріального та нематеріального виробництва.

*Друга група* – рівень зайнятості населення в народному господарстві, частка зайнятих в економічно активному населенні, рівень економічної активності населення.

*Третя група* – структура розподілу працюючих по галузях народного господарства, професійно-кваліфікаційна структура працюючих, частка зайнятих у дослідженнях і розробках, частка зайнятих, що здійснили підвищення кваліфікації або навчені новим професіям у загальній структурі зайнятих, структура зайнятих за рівнем заробітної плати. Чим вища частка прогресивних сфер і галузей, тим більший ступінь реалізації інтелектуального капіталу. Інноваційні та прогресивні сфери відрізняються більш високою, ніж у середньому по економіці, продуктивністю та дохідністю (інформатика, сфера послуг). Для характеристики реалізації інтелектуального капіталу потрібно також виділення групи людей, які безпосередньо зайняті інтелектуальною працею або у праці яких високою є частка інтелектуальної складової.

Одним із пріоритетних напрямів має стати пошук форм зайнятості, найбільш адекватних вищій освіті та природі інтелектуальної праці. Важливим детермінантом, що включається в аналіз реалізації інтелектуального капіталу, виступає характеристика інноваційної активності економічної системи. Головний акцент має бути зробленим на відповідності структури робочої сили та форм зайнятості інноваційним потребам економічної системи. Виходячи з того, що процес реалізації інтелектуального капіталу здійснюється за допомогою інтелектуальної праці, її мотиваційний механізм є ще одним важливим механізмом впливу на інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал [1, с. 8]. Мотиваційний механізм складається з основних компонентів включеності або невключеності до трудової діяльності. У ньому реалізується те, що було сформовано в процесі соціалізації індивіда через систему зайнятості.

Достовірною та розгалуженою базою даних, яка дозволяє оцінювати інтелектуальний капітал в міжнародних порівняннях, виступає індекс людського розвитку [2]. Щодо виміру ступеня реалізації інтелектуального капіталу, то його результативність знаходить своє вираження у зростанні обсягу виробленого економікою продукту, який відображається у обсязі ВВП, у зростанні якості та конкурентоспроможності продукції, яке відображаються за допомогою таких показників, як частка інноваційної продукції у складі ВВП, загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного таб-

ло, що характеризує ресурсне забезпечення, інноваційна активність підприємств, результативність науково-технічної та інноваційної діяльності.

Реалізація інтелектуального капіталу передбачає оптимізацію структури зайнятості за рівнем освіти, змістом праці, професійними групами через збалансування освітньо-кваліфікаційних характеристик населення не тільки з метою зростання результативності людських та інтелектуальних ресурсів, але і забезпечення виконання стратегічних завдань розвитку суспільства та інноваційних перетворень економіки.

Цікаво порівняти показники впливу розвитку інтелектуального капіталу в сфері зайнятості на економічну результативність з показниками розвитку інтелектуального капіталу в сфері освіти. Численні дослідження показують наявність тісного зв'язку між освітою та економікою [4, 5]. Аналіз можна здійснювати на основі порівняння базових економічних показників з індикаторами рівня розвитку освіти, серед яких – тривалість навчання, обсяг одержаних академічних навичок та знань, результати міжнародних тестів, частка населення з вищою освітою, частка зайнятих з вищою освітою [9, с. 1187 – 1190]. Як результуючий об'єкт впливу сфери освіти найчастіше використовується ВВП, який розраховується як ринкова вартість товарів і послуг, але не враховує інші чинники, які визначають рівень життя. Економістів часто піддають критиці за те, що вони використовують для виміру добробуту країн лише валовий внутрішній продукт. Високий рівень ВВП не обов'язково означає високий рівень споживання, якщо країна багато заощадує (Китай, Сінгапур). Високий ВВП не передбачає, що люди більше мають вільного часу, частіше буває навпаки, тобто, їх добробут буде нижчим.

Але результативність у формуванні інтелектуального капіталу виявляється не тільки в кількісному аспекті – обсязі випуску фахівців, але й потребує якісних оцінок, де одним з показників виступає рівень працевлаштування випускників після закінчення навчальних закладів. Проблеми з працевлаштуванням молоді характерні сьогодні як для розвинутих країн, так і країн інших ешелонів, включаючи Україну. Враховуючи дані Центру зайнятості, серед безробітних (за методологією МОП) виділяються за причинами незайнятості непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх і вищих навчальних закладів I – V рівнів акредитації. У складі безробітних їх частка у 2010 р. складала 16,2%, у 2011 – 18,7% [6, с. 359]. Серед працевлаштованих щонайменше 40% випускників, за різними оцінками, працюють не за фахом [10]. Результативність сфери освіти може підвищитись тільки за умови зростання рівня працевлаштування випускників навчальних закладів, розширення можливостей працевлаштування за фахом, що забезпечується взаємодією на різних рівнях зі сферою зайнятості населення. У разі працевлаштування результативність використання одержаних знань продовж трудового життя пов'язана з дієвістю безперервного навчання та підвищення кваліфікації. Тут проблемою є неузгодженість ланок навчання, слабке заохочення до освітньо-

професійного зростання, обмежене використання нових практик у підвищенні кваліфікації кадрів, які б забезпечували використання світового досвіду. Саме навчання на робочому місці забезпечує високий рівень інноваційності. Особлива потреба в безперервній освіті існує для створення інноваційних ідей, впровадження сучасних технологій, використання ефективних методів господарювання. Такі форми безперервної освіти для суб'єктів інноваційних перетворень передбачають як підвищення кваліфікації, так і короткотермінові професійні курси, дистанційне навчання, міжнародні стажування. В основі кожної інновації є людина. Саме людина, як суб'єкт інноваційних перетворень, її особистісні інтелектуальні та соціальні характеристики, мотиви, прагнення самоствердження, самовдосконалення, здатність до навчання визначає ступінь реалізації інтелектуального капіталу та інноваційних перетворень. Необхідність та роль безперервної освіти для суб'єктів інноваційних перетворень зумовлена особливістю соціально-економічної системи, в якій вони функціонують під впливом численних чинників, що мають різний діапазон, інтенсивність та тривалість впливу.

У контексті затвердження принципів безперервної освіти слід виділити збільшення інвестицій у людські ресурси (спеціальні семінари, конференції, навчання працівників, відвідування курсів і тренінгів, фінансування навчальних програм для працівників, розробка системи стимулюючих заходів щодо навчання старших категорій громадян), розвиток наставництва та консультування (надання кожному вільного доступу до інформації про освітні послуги, поради щодо вибору спеціальних курсів чи відвідування тренінгів, впровадження постійного навчання у елемент корпоративної культури організації), створення програм найму кваліфікованих кадрів; розширення можливостей прикладання одержаних знань через збільшення кількості високотехнологічних робочих місць. Для розв'язання цих проблем в Україні необхідно прийняти відповідний закон. Прийняття такого закону обумовлено не тільки необхідністю правового регулювання професійного навчання кадрів на виробництві, але й потребою введення системи професійного навчання на виробництві, стимулювання зацікавленості працівників у постійному вдосконаленні знань та вмінь, так званої освіти впродовж всього життя.

Важливу роль відіграють програми розвитку інноваційного потенціалу працівників на підприємствах, підтримки розвитку робітників на робочому місці для забезпечення необхідності розвитку працівника в професійному та особистісному планах, надання широких можливостей професійного зростання на всіх стадіях розвитку людських ресурсів.

## ВИСНОВКИ

Реалізація інтелектуального капіталу можлива тільки за умови його ефективного використання на рівні окремого носія, яке відбувається за умови його включення у сферу зайнятості. Реалізація інтелектуального капіталу передбачає оптимізацію структури зайнятості

за рівнем освіти, змістом праці, професійними групами через збалансування освітньо-кваліфікаційних характеристик населення не тільки з метою зростання результативності людських та інтелектуальних ресурсів, але і забезпечення виконання стратегічних завдань розвитку суспільства та інноваційних перетворень економіки. Результативність у формуванні інтелектуального капіталу виявляється не тільки в кількісному аспекті – обсязі випуску фахівців, але й потребує якісних оцінок, де одним з показників виступає рівень працевлаштування випускників після закінчення навчальних закладів, розширення можливостей працевлаштування за фахом, що забезпечується взаємодією на різних рівнях зі сферою зайнятості населення. Розвиненість та оптимальне структурування дозволяють консолідувати індивідуальні інтелектуальні здібності для досягнення економічними агентами індивідуальних цілей на ринку праці (престижної зайнятості, справедливої винагороди за працю, яка відповідає соціальним стандартам і відображає реальний внесок працівника, гідних умов праці, можливостей для максимального розвитку і застосування індивідуальних здібностей), сполучити з досягненням суспільних цілей (економічного піднесення та зростання добробуту населення до соціальних стандартів високорозвинених країн через забезпечення продуктивної зайнятості на постіндустріальних засадах). ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Богиня Д. П.** Ментальні чинники в системі регулювання зайнятості та стимулювання праці в Україні / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Т. 2. – 2009. – № 5. – С. 7 – 9.
- 2.** Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua>
- 3. Гава Ю. В.** Інтелектуальний капітал – шлях до економічного зростання України / Ю. В. Гава // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 129 – 134.
- 4. Грیشнова О. А.** Вплив рівня освіти на зайнятість: теоретичний та емпіричний аналіз / О. А. Грیشнова // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 6. – С. 3 – 11.
- 5. Новиков А. М.** Как оценивать качество образования? / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.anovikov.ru/artikle/kacth\\_obr.htm](http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm). Данные на 16.07.2011 г.
- 6.** Статистичний щорічник України за 2011 рік : [стат. зб.] / за ред. О. Г. Осауленка ; Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август-трейд», 2012. – 559 с.
- 7. Петрова Т.** Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 26 – 34.
- 8. Bontis N.** (2003) National intellectual capital index: the benchmarking of Arab countries / N. Bontis // Journal of Intellectual Capital, Vol. 5 No. 1.
- 9. Hanushek, Eric A.** Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations. / Eric A. Hanushek, Dennis D. Kimko // The American Economic Review. – 2000 (December). – Vol. 90 no. 5 – pp. 1184 – 1208.
- 10.** <http://tyzhden.ua/News/59003>

## REFERENCES

Bohynia, D. P. "Mentalni chynnyky v systemi rehuliuвання zainiatosti ta stymuliuвання pratsi v Ukraini" [Mental factors in the system of employment regulation and stimulation of labor in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 5 (2009): 7-9.

Bontis, N. "National intellectual capital index: the benchmarking of Arab countries". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 5, no. 1 (2003).

"Dopovid pro liudskiy rozvytok PROON 2013 roku" [Human Development Report of UNDP in 2013]. <http://www.undp.org.ua>

Eric, A. Hanushek, and Dennis, D. Kimko "Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations". *The American Economic Review*, vol. 90, no. 5 (2000): 1184-1208.

Hava, Yu. V. "Intelektualnyi kapital – shliakh do ekonomichnoho zrostantia Ukrainy" [Intellectual capital – the path

to economic growth in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2006): 129-134.

Hrishnova, O. A. "Vplyv rivnia osvity na zainiatist: teoretychnyi ta empyrychnyi analiz" [Impact of education on employment: a theoretical and empirical analysis]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 6 (2001): 3-11.

Novikov, A. M., and Novikov, D. A. "Kak otsenivat kachestvo obrazovaniia?" [How to assess the quality of education?]. [http://www.anovikov.ru/artikle/kacth\\_obr.htm](http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm). Данные на 16.07.2011 г.

<http://tyzhden.ua/News/59003>.

Petrova, T. "Profesiyni rozvytok pratsivnykiv: problemy stymuliuвання personalu ta zainteresovanosti robotodavtsiv" [Professional development workers: Issues incentives for staff and interest of employers]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 2 (2010): 26-34.

*Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust-treid, 2012.

УДК 330.354

## ВИЩА ОСВІТА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА

ШИФРІНА Н. І.

УДК 330.354

### Шифріна Н. І. Вища освіта як основа формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства

У статті досліджено роль вищої освіти як основи формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства. Проаналізовано методологічний апарат наукового пізнання закономірностей розвитку освітньої галузі, систематизовано переваги й недоліки існуючих методів дослідження. Визначено теоретичні аспекти взаємозв'язку вищої освіти із сучасним глобальним середовищем з точки зору структури та функціональності. Проаналізовано передовий досвід зарубіжних урядів, університетів, міжнародних організацій стосовно ефективної взаємодії освіти, науки й економіки, а також проблемні питання, стан і напрями вдосконалення функціонування вищих навчальних закладів як основи формування і розвитку інтелектуального потенціалу України.

**Ключові слова:** вища освіта, інтелектуальний потенціал, глобальне середовище, суспільство.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Шифріна Надія Ігорівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru

УДК 330.354

### Шифріна Н. И. Высшее образование как основа формирования и развития интеллектуального потенциала общества

В статье исследована роль высшего образования как основы формирования и развития интеллектуального потенциала общества. Проанализирован методологический аппарат научного познания закономерностей развития образовательной отрасли, систематизированы преимущества и недостатки существующих методов исследования. Определены теоретические аспекты взаимосвязи высшего образования и современной глобальной среды с точки зрения структуры и функциональности. Проанализирован передовой опыт зарубежных правительств, университетов, международных организаций относительно эффективного взаимодействия образования, науки и экономики, а также проблемные вопросы, состояние и направления совершенствования функционирования высших учебных заведений как основы формирования и развития интеллектуального потенциала Украины.

**Ключевые слова:** высшее образование, интеллектуальный потенциал, глобальная среда, общество.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 10.

**Шифріна Надежда Игоревна** – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru

UDC 330.354

### Shifrina N. I. Higher Education as a Basis of Formation and Development of Intellectual Potential of the Society

The article studies the role of higher education as a basis of formation and development of intellectual potential of the society. It analyses methodological apparatus of scientific cognition of regularities of development of the educational sphere, systemises advantages and shortcomings of the existing methods of research. It identifies theoretical aspects of interconnection of higher education and modern global environment from the point of view of structure and functionality. It analyses leading experience of foreign governments, universities and international organisations with respect to effective interaction of education, science and economy and also problematic issues, state and directions of improvement of functioning of higher educational establishments as a basis of formation and development of intellectual potential of Ukraine.

**Key words:** higher education, intellectual potential, global environment, society.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Shifrina Nadezhda I.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru

## REFERENCES

Bohynia, D. P. "Mentalni chynnyky v systemi rehuliuвання zainiatosti ta stymuliuвання pratsi v Ukraini" [Mental factors in the system of employment regulation and stimulation of labor in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 5 (2009): 7-9.

Bontis, N. "National intellectual capital index: the benchmarking of Arab countries". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 5, no. 1 (2003).

"Dopovid pro liudskiy rozvytok PROON 2013 roku" [Human Development Report of UNDP in 2013]. <http://www.undp.org.ua>

Eric, A. Hanushek, and Dennis, D. Kimko "Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations". *The American Economic Review*, vol. 90, no. 5 (2000): 1184-1208.

Hava, Yu. V. "Intelektualnyi kapital – shliakh do ekonomichnoho zrostantia Ukrainy" [Intellectual capital – the path

to economic growth in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2006): 129-134.

Hrishnova, O. A. "Vplyv rivnia osvity na zainiatist: teoretychnyi ta empyrychnyi analiz" [Impact of education on employment: a theoretical and empirical analysis]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 6 (2001): 3-11.

Novikov, A. M., and Novikov, D. A. "Kak otsenivat kachestvo obrazovaniia?" [How to assess the quality of education?]. [http://www.anovikov.ru/artikle/kacth\\_obr.htm](http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm). Данные на 16.07.2011 г.

<http://tyzhden.ua/News/59003>.

Petrova, T. "Profesiinyi rozvytok pratsivnykiv: problemy stymuliuвання personalu ta zainteresovanosti robotodavtsiv" [Professional development workers: Issues incentives for staff and interest of employers]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 2 (2010): 26-34.

*Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust-treid, 2012.

УДК 330.354

## ВИЩА ОСВІТА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУСПІЛЬСТВА

ШИФРІНА Н. І.

УДК 330.354

### Шифріна Н. І. Вища освіта як основа формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства

У статті досліджено роль вищої освіти як основи формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства. Проаналізовано методологічний апарат наукового пізнання закономірностей розвитку освітньої галузі, систематизовано переваги й недоліки існуючих методів дослідження. Визначено теоретичні аспекти взаємозв'язку вищої освіти із сучасним глобальним середовищем з точки зору структури та функціональності. Проаналізовано передовий досвід зарубіжних урядів, університетів, міжнародних організацій стосовно ефективної взаємодії освіти, науки й економіки, а також проблемні питання, стан і напрями вдосконалення функціонування вищих навчальних закладів як основи формування і розвитку інтелектуального потенціалу України.

**Ключові слова:** вища освіта, інтелектуальний потенціал, глобальне середовище, суспільство.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Шифріна Надія Ігорівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru

УДК 330.354

### Шифріна Н. И. Высшее образование как основа формирования и развития интеллектуального потенциала общества

В статье исследована роль высшего образования как основы формирования и развития интеллектуального потенциала общества. Проанализирован методологический аппарат научного познания закономерностей развития образовательной отрасли, систематизированы преимущества и недостатки существующих методов исследования. Определены теоретические аспекты взаимосвязи высшего образования и современной глобальной среды с точки зрения структуры и функциональности. Проанализирован передовой опыт зарубежных правительств, университетов, международных организаций относительно эффективного взаимодействия образования, науки и экономики, а также проблемные вопросы, состояние и направления совершенствования функционирования высших учебных заведений как основы формирования и развития интеллектуального потенциала Украины.

**Ключевые слова:** высшее образование, интеллектуальный потенциал, глобальная среда, общество.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 10.

**Шифріна Надежда Игоревна** – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru

UDC 330.354

### Shifrina N. I. Higher Education as a Basis of Formation and Development of Intellectual Potential of the Society

The article studies the role of higher education as a basis of formation and development of intellectual potential of the society. It analyses methodological apparatus of scientific cognition of regularities of development of the educational sphere, systemises advantages and shortcomings of the existing methods of research. It identifies theoretical aspects of interconnection of higher education and modern global environment from the point of view of structure and functionality. It analyses leading experience of foreign governments, universities and international organisations with respect to effective interaction of education, science and economy and also problematic issues, state and directions of improvement of functioning of higher educational establishments as a basis of formation and development of intellectual potential of Ukraine.

**Key words:** higher education, intellectual potential, global environment, society.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Shifrina Nadezhda I.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** runavi33@rambler.ru



Особливість сучасного існування суспільства полягає в тому, що воно ґрунтується на продуктивності розумової праці, на знаннях, втілених у нові технології, які самі по собі є майже цілком інтелектуальним продуктом. Переважна частка інтелектуальної складової у вартості товарів і послуг як джерело продуктивності економіки цілком залежить від наповнення праці знаннями і фахом. Прогрес дедалі більше обумовлюється мобільністю, адаптованістю та компетентністю, джерелом яких є вища освіта. Знання вимагають швидкості розповсюдження та оновлення протягом усього професійного життя.

Питання вдосконалення і розвитку вищої освіти знаходять відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Зокрема, Л. І. Антошкіна зосереджується на ролі вищої освіти в системі суспільних інтересів [1]; І. Каленюк розглядає вищу освіту в контексті глобалізації [2]; С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Мелінецкий приділяють увагу майбутній трансформації освіти [3]. На особливу увагу заслуговує дослідження освітньої перспективи України, зроблене колишнім Президентом України В. А. Ющенко [10].

Стан справ у галузі вітчизняної вищої освіти, темпи та глибина їх перетворень не можуть бути визначені як задовільні. Завданнями залишаються збереження кращих національних традицій, забезпечення доступності та входження освіти й науки України у інтелектуальний простір сучасного рівня.

Метою статті є визначення ролі вищої освіти як основи формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства на основі аналізу методологічних, теоретичних і практичних аспектів даної тематики.

Головна риса сучасного виробництва – безперервна модернізація, скорочення часу розробки виробів. Конкурентні переваги зараз досягаються не стільки за рахунок фінансових, трудових і природних ресурсів, скільки перевагою рівня знань, які, на відміну від вичерпаності енергетичних або матеріальних запасів, можуть поширюватися майже безмежно. Усвідомлюючи феномен конкуренції знань та інтелектуалізації праці, уряди передових країн всіляко підтримують науковий та освітній розвиток [1, с. 6 – 14].

Законодавчі акти України – Закон про вищу освіту, Указ про національну доктрину розвитку освіти та ін. передбачають:

- ✦ інтеграцію системи вищої освіти України у світову;
- ✦ державну підтримку освіти як основи розвитку особистості, суспільства та нації, запоруку майбутнього;
- ✦ те, що освіта є суттєвим чинником політичної, соціально-економічної, культурної та наукової життєдіяльності держави.

Удосконалення системи вищої освіти та підвищення якості підготовки фахівців – визначально соціокультурна проблема, вирішення якої полягає у приведенні цієї галузі у відповідність до глобальних умов екології, економіки, демографії тощо, які знаходяться у безперервному процесі трансформації, а також визначенні пріоритетних напрямів освітньої стратегії дій відповід-

но до потреб суспільства, держави та інтелектуального руху особистості [7, с. 7].

Проблеми формування та розвитку інтелектуального потенціалу хвилюють людство з давніх часів. Стародавній китайський філософ Конфуцій (500 рр. до н. е.) вважав, що розквіт держави забезпечується наявністю хліба, війська та належного стану розуму; у скрутному становищі, за Конфуцієм, можна відмовитися від хліба та навіть від війська, але ні в якому разі – від належного стану розуму. Останній у наш час найтісніше пов'язаний із вищою школою.

Авторитетний колектив науковців Інституту вищої освіти Академії педагогічних наук України у нещодавно (2007 р.) надрукованій монографії «Модернізація системи вищої освіти: соціальна цінність і вартість для України» [6] визнає вкрай актуальною проблематику надання вищої освіти надійних ціннісно-цивілізаційних і модернізаційних алгоритмів розвитку. Це наукове видання містить розробки принципово нових концептуальних підходів до становлення вищої освіти як соціального інституту і науково-педагогічної галузі.

На початку відокремлення України її освітнє середовище перебувало у своєрідному вакуумі, залишалися невизначеними питання: куди рухатися, які орієнтири обирати, що має бути еталоном? Ці питання потребували оперативних відповідей, але пропозиції не встигали за проблемами, що призводило лише до латання дірок, «розвитку навздогін». Останнім часом дослідники освітньої феноменології дійшли висновку щодо неможливості ефективних тактичних зусиль з управління освітнім середовищем пояснюється відсутністю переконливо обґрунтованих стратегічних розробок.

У науковому виданні [9, с. 5 – 8] також перелічені 28 чинників, що актуалізують наукові дослідження вищої освіти, серед яких: революційний вплив інформаційних засобів; глобалізація; економічні, ресурсні та демографічні загрози; аналіз світового досвіду; формування нового мислення тощо. Актуальність проблеми особливо зумовлена масою накопиченої наукової інформації, яку інколи не в змозі охопити існуючі системи викладання [9, с. 4].

Наукове співтовариство розвинутих країн видає велику кількість різноманітних публікацій з проблем вищої освіти: бібліографічний перелік тільки найновіших англомовних книг налічує більше шістдесят назв [9, с. 15 – 18]; крім того, це близько 120 журналів, що видаються як університетські, державні або міжнародні (назви щонайменше 50 найбільш відомих періодичних видань наведені також у роботі [9, с. 9 – 10]). Всесвітньо відомі науковці працюють у напрямку досліджень вищої школи за проектами ЮНЕСКО та Світового банку; вагомий внесок постійно вносить Російська Федерація. Щодо кількості українських наукових установ, діяльність яких спрямована на тематику вищої освіти, вона більш ніж достатня (НАН, Інститут вищої освіти, Академія педагогічних наук, багато університетів та ін.), водночас вітчизняні дослідники визнають наявність надто суттєвих проблем на цьому шляху [10].

Розглядання ролі вищої освіти у формуванні та розвитку інтелектуального потенціалу суспільства як

предмет – є поліфакторним і складним з точки зору структури та функціональності, розгалуженим за взаємною залежністю зв'язків і впливів, серед яких лейтмотивним є питання взаємодії освіти та науки. Хоча поєднання обох сфер визнається природним, очевидним і непохитним, освіта України не поспішає брати на озброєння новітні методи науки, а наука відчуває дефіцит освічених кадрів; наслідок – далекий від оптимального стан і вищої освіти, і науки.

**П**ріоритетним завданням слід визнати успішне функціонування українського суспільства та його освітньої складової в умовах посилення глобалізаційної динаміки та міжнародного поділу праці, враховуючи універсальні тенденції сучасності, як за станом на теперішній час, так і на тривалу перспективу.

Доцільне дослідження ролі вищої освіти в суспільстві передбачає розподіл на методологічні, теоретичні та практичні аспекти.

Методологія в галузі вищої освіти – це вчення про принципи побудови, форми і способи наукового пізнання закономірностей розвитку освітньої галузі та її взаємодії зі спорідненими дисциплінами.

Термін «методологія» означає «вчення про метод» або «теорія методу». Методологія традиційно займається теоретичними проблемами наукового пізнання та закономірностями наукового дослідження. Вона виникла на основі аналізу наукової діяльності вчених, загальних особливостей використовуваних методів і засобів, порівняння та їх систематизації.

Існує декілька поглядів на складові сучасної методології, серед яких онтологія системно-структурного аналізу; теорії діяльності мислення та науки, а також семіотика [7, с. 50 – 61].

Наука, що вивчає стан і перспективи розвитку вищої освіти, використовує різноманітні дослідницькі методи, принципи й підходи, які можуть бути умовно поділені на три групи [9, с. 24 – 48].

*Перша група – класичні методи:* наукової індукції та дедукції, аналізу і синтезу, системного підходу, функціонального аналізу, соціологічних досліджень та ін.

*Друга група – посткласичні методи:* наукового і методологічно-методичного плюралізму, критичного дослідження, аналізу витрат і вигід (вперше застосований для дослідження проблем освіти у 1925 р. російським вченим С. Струмлініним), математичного моделювання, компаративний метод та ін.

*Третя група – нові пошукові методи:* комунікаційно-освітній, етнологічно-освітній, інтегральний, циклічно-генетичний підхід та ін.

Інтегрованими методологічними документами, які були покладені в основу розробки проектів щодо вищої освіти в Україні, стали резолюції та рекомендації ЮНЕСКО з відповідних питань. Спільні для багатьох організацій проблеми зумовили появу прогресивних методологічних закономірностей вищої освіти та науки, серед яких право вибору і рівних умов для усіх громадян, духовне вдосконалення, напрямок на безперервну освіту, державно-громадське управління, інновації, еко-

логічна та культурологічна спрямованість вищої освіти [5, с. 56 – 57].

**Т**аким чином, арсенал методів, які можуть бути ефективно застосовані у дослідженнях ролі вищої освіти в суспільстві, слід визнати, з одного боку, достатньо різноманітним і спроможним, але, з іншого – поза увагою залишаються певні питання і труднощі, пов'язані: з кількісним урахуванням специфічних особливостей розвитку суспільства (соціальних, історичних, культурних та ін.); мобільністю інтелектуальної та освітньої складової, що обумовлюється міграцією висококваліфікованого персоналу, швидкістю впровадження нових технологій, розвитком науки й техніки; розрахунком кількісних показників, без урахування їх якісних характеристик (кількість ВНЗ, середня тривалість освіти, величина витрат на науку і освіту); використанням інтегральних моделей, до складу яких входить занадто велика кількість показників, кожен з яких характеризує невелику частину значимої інформації (у деяких моделей кількість складових показників дорівнює 200), що, за думкою математиків, призводить до зниження адекватності розрахунків, тому що оптимальним вважається використання від 3 до 7 складових показників.

На початку XXI сторіччя сформовано нову реальність, яка отримала назву глобалізації. Цей термін поєднує безліч проблем, вкрай важливих вже для найближчих часів. Виключна роль у глобальному прогнозуванні і управлінні належить інтелектуальному потенціалу наукового співтовариства, джерелом якого є вища освіта.

Серед багатьох різноманітних функцій вищої освіти суттєвими для формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства доцільно вважати:

- ✦ розвиток генетичного рівня для нащадків;
- ✦ всебічне забезпечення суспільства достатньою кількістю фахівців масового рівня;
- ✦ підготовку еліти, тобто прошарку громадян, здатних у майбутньому до прийняття стратегічних загальнодержавних рішень;
- ✦ збереження етичних норм і прогресивних надбань менталітету.

У доповіді щодо пріоритетів і стратегії для освіти Світовий банк зазначив, що освіта продукує знання, вміння, цінності і відносини; вона дуже важлива для громадського порядку і громадянства, безперервного економічного піднесення та скорочення бідності; освіта стосується також культури, вона є головним інструментом поширення досягнень людської цивілізації. Ці численні завдання роблять освіту ключовою державної політики в цих країнах [9, с. 55].

Видатним досягненням XX сторіччя слід вважати дослідження «психологічної реальності» – тобто внутрішнього світу людини, який підпорядковується певним законам, що визначені експериментально і з успіхом можуть аналізуватися за допомогою математичних методів. Важливим здобутком на цьому шляху стала теорія навчання Х. Ебінгауза (1885 р.), який довів, що у різних людей запам'ятовування та забування підпорядковуються закону якісного стрибка, тобто кількість вирішених завдань, прослуханих лекцій, семінарів тощо,

перетворюється у новий, підвищений рівень якості умінь та навичок. Саме таким чином із студента народжується спеціаліст. Визнана головна ідея вищої освіти полягає в тому, що, той хто вчиться, – не порожня місткість, яку треба наповнити, а здатність горіти, до якої потрібно піднести запал. Серед іншого доведено, що здібності людей варіюються за законом нормального розподілу вірогідностей (за функцією Гауса), тобто підтверджено достатньо очевидний факт наявності середніх здібностей у більшості людей, у той час як людей надто талановитих або майже неспроможних до розуміння небагато (останніх, на жаль, більше) [3, с. 117 – 120].

За твердженням Т. Шульца (США), освіта – не просто споживацька активність, а вкладання, яке приводить до створення людського капіталу дуалістичної природи: з одного боку, власник освіти забезпечує собі кращий життєвий рівень, а, з другого боку, – освіта є суспільною власністю [9, с. 56 – 57]. Дж. Везі (Велика Британія) взагалі вважає взаємовідносини освіти і економіки настільки очевидними, що вини нагадують дискусію на тему – що первинне: курка або яйце?

За наявними даними, матеріальні активи американських підприємств склали у 1982 р. у середньому 62% їх ринкової вартості; через 10 років ця частка вже була 38%; на сьогодні питома вага матеріальних активів у економіці США оцінюється у 15%.

Маємо усвідомити, що 90% усіх знань людства отримані за останні 30 років. Водночас 90% учених та інженерів, підготовлених за всю історію цивілізації, – наші сучасники.

Лише цього достатньо для висновку: світове співтовариство переживає перехід від економіки, що заснована на використанні природних ресурсів, до економіки знань [4, с. 51 – 52].

**Н**а початку XXI сторіччя поширилося уявлення, що вища освіта у її нинішньому форматі може не повною мірою виконувати покладені на неї суспільні функції. Російський дослідник Б. С. Гершанський навіть зазначив, що «достеменно сутність світової освітньої кризи полягає у неупорядженості і неефективності сучасної освіти перед глобальними проблемами цивілізаційного масштабу» [4, с. 47].

Уже майже 50 років, як у науковому обігу з'явився термін «економіка знань» для визначення типу економіки, в якій знанням належить вирішальна роль, а продукування, поширення і застосування знань є основним джерелом розвитку. Основна відмінність економіки знань від попередніх полягає у докорінній рушійній силі: якщо дотепер знання були важливою, то нині вони стали основною, життєво необхідною умовою забезпечення соціально-економічної стійкості. Цей висновок підтверджено також у доповіді Світового банку: «...Здатність суспільства створювати, відбирати, адаптувати, перетворювати на джерело прибутковості й використовувати знання має вирішальне значення для стійкого економічного зростання і підвищення рівня життя населення. Знання перетворюються у найбільш важливий чинник економічного розвитку» [4, с. 48].

Умови глобалізації передбачають, що кожна економічно активна людина, суб'єкт господарювання, держава і суспільство в цілому мають конкурентні переваги за наявності економіки знань, що втілюється в інтелекту нації. Задля цього необхідні фахівці нової формації, які складають основу людського капіталу, що формується у сфері вищої освіти. У сучасних умовах людина має стати носієм нових компетенцій та якостей, які ще донедавна вважалися другорядними і які не можна сформувати поза вищою освітою – готовністю до кооперації й підтримки, культурою спілкування, умінням працювати в інформаційному середовищі та постійно навчатися, здатністю до нововведень тощо.

Глобальні тенденції характерні постійним оновленням екстремальних умов, взаємозалежностей та непередбачуваностей; обсяги інформації подвоюються, у середньому, кожні п'ять років, а складність необхідних знань перевищує критичний для сприйняття рівень; продуктивність праці здебільшого визначається інтелектуальним компонентом [4, с. 49 – 50].

**О**крема тенденція глобалізації освіти зумовлена поширенням відкритості економік і вільного руху людей між країнами, нівелюванням суто національної обмеженості освітнього процесу, бо за межами країн у світі проживає більше 190 млн осіб, тобто 3% населення Землі.

Основна мета Болонського процесу, який своїм історичним початком має підписання в 1999 р. декларації, сформульована в матеріалах конференції, полягає у тому, що «життєздатність і ефективність будь-якої цивілізації зумовлені принагідністю, яку її культура має для інших країн. Тож необхідно мати певність, що європейська система вищої освіти набуває всесвітнього рівня, котрий відповідає нашим екстраординарним культурним і науковим традиціям. Якщо Європа хоче зберегти свої конкурентні позиції на вершині глобального ланцюга створення доданої вартості, система освіти повинна бути більш гнучкою, більш ефективною і більш доступною для максимально широкого кола людей» [2, с. 57].

Інтернаціоналізація освіти визначається зростанням чисельності іноземних студентів у світі в абсолютному та відносному вимірах. За п'ять років (2000 – 2005) ці показники становили, відповідно, 1,8 – 2,7 млн осіб, тобто зростання стягнуло 150% [2, с. 59]. Провідні місця у цьому належать США – 21,6%, Великій Британії – 11,7%, Німеччині та Франції – близько 9% забезпечення світового ринку послуг вищої освіти.

Новим вагомим глобальним явищем є транскордонна освіта (ТКО), до якої відносять усі види освітніх послуг, при наданні яких студенти знаходяться поза країною походження ВНЗ, що надає диплом. ТКО поширюється за рахунок просування власних програм через представництва та філії, а також за рахунок надання іноземному провайдеру виключних прав на здійснення власних програм за кордоном, тобто за рахунок франчайзингу освітніх програм з обсягом до 75% усього експорту освітніх послуг.

ТКО поширюється завдяки новітнім інформаційним технологіям як реальний крок до глобалізації освіт-

ніх ринків, ТКО супроводжується всіма проявами конкурентної боротьби. Попит на вищу освіту у світі щорічно зростає на 6%. Загальна чисельність студентів у світі складала у 1960 р. 13 млн осіб, у 2003 р. – 110 млн осіб; до 2025 р. – 160 млн. Якщо у 2005 р. іноземну освіту у всіх її формах отримали 2,7 млн студентів, то у 2025 р. очікується 7,3 млн, переважна частина яких буде навчатися за програмами ТКО [2, с. 60].

Поширення ТКО може призвести до загрози якості, бо міжнародна відповідність класифікацій ще не досить розвинена. Тому у 2001 р. був прийнятий Кодекс добросовісної практики для ТКО, а нині ЮНЕСКО розроблено проект «Забезпечення якості в ТКО», яка, до речі, своїми фінансовими потоками стрімко входить до глобальної економіки. [2, с. 61].

**П**рийняття правил єдиного соціально-економічного простору для України починається з усвідомлення вимог сучасної глобалізації та формування відповідної внутрішньої політики. Потрібні параметри системи інтелектуальний потенціал – економіка – вища школа, які були б здатні прогнозувати наслідки надлишкового випуску або дефіциту фахівців, необхідних у певних конкретних умовах.

Стосовно пострадянських держав вважається, що економічний ефект належного використання фахівців може стягати 50% бюджету країни, хоча поширення можливостей за рахунок інтелектуалізації є складною загальнодержавною проблемою. Водночас ефект фахового рівня не може бути отриманим цієї ж миті, бо витрати на освіту – це вкладання у наступні часи, де успіх має залежність не тільки виключно від освітньої системи [3, с. 132].

Інфляція дипломів ВНЗ, учених ступенів і звань має очевидні негативні наслідки у короткочасній перспективі; що стосується середньо- та довгострокових збитків, то слід особливо зазначити: недостатній масовий рівень освіти унеможливає функціонування бага-

тьох установ, життєво необхідних будь-якій громаді або суспільству. Освітні та наукові процеси відбуваються за своїми законами й характеризуються повільністю та інерцією до змін. Таким чином, результати будь-яких перетворень чи новацій можуть бути розцінені як достатньо вірогідні десь років за 10 – 25 та за умови, що цей час буде наповненим продуктивною самовідданою діяльністю у потрібному напрямі.

Для ілюстрації рівня розвитку вищої освіти та наукових досліджень можна скористатися різною статистикою або синтетичними індикаторами, серед яких найпростіший та найнадійніший – кількість лауреатів Нобелівської премії (за винятком літератури та миротворчості) у відсотках протягом ХХ сторіччя, що наведена на *рис. 1*.

Високий інтелектуальний потенціал США також підтверджує аналіз індикаторів економічного розвитку. Економіка США охоплює 25% глобального ВВП; американська частка у глобальних витратах на дослідження і розвиток сягає 38%; також 38% наукових публікацій з'являються у США, але індекс їх цитування досягає 50%. У різних дисциплінах 18 – 20 університетів США – серед 25 найкращих на планеті, а в десятці найкращих їх 8-9. У галузі електроінженерії з 25 найкращих університетів – 20 ВНЗ США, 4 – Великої Британії, 1 – Японії. У сфері економіки із 25 – 21 США, 2 – Великої Британії, 2 – Ізраїлю. 72% нових методів ведення бізнесу, заснованих на Інтернеті, – походженням із США; у корпораціях США здійснено 60% головних інновацій (у 1945 – 1970 роках); 75% фармацевтичних патентів у галузі біотехнології реєструються в США, половина із 17 найбільш відомих інноваційних центрів розташовані в США (найпопулярніші: Силіконова Долина та Бостонський Маршрут 128). Економіка США – найбільш динамічна у світі: за останні 50 років її показники ВВП на душу населення зросли в 2,5 рази.

Університети США відрізняються від європейських такими особливостями:

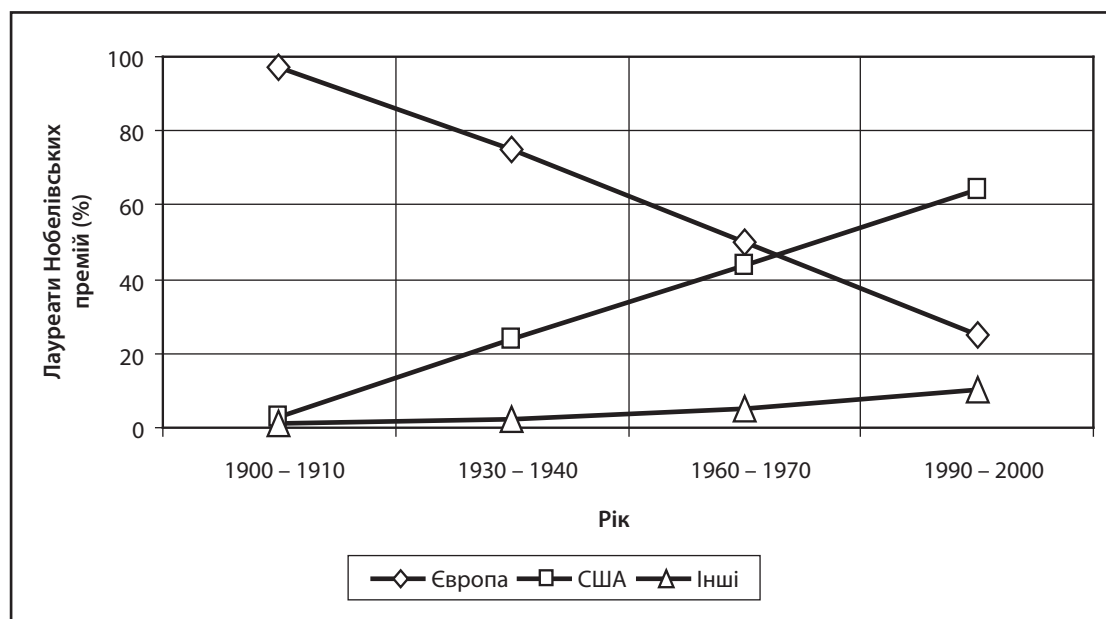


Рис. 1. Відсоток лауреатів Нобелівської премії у ХХ сторіччі [8, с. 26]

- ✦ ефективним професійним керуванням;
- ✦ науковою та академічною незалежністю персоналу;
- ✦ фінансовою та організаційною стабільністю;
- ✦ атмосферою співпраці студентів і науковців;
- ✦ міцними зв'язками з економікою [8, с. 63 – 65].

У США існує понад 4000 університетів, серед яких 550 надають ступінь доктора, а 125 визначаються як дослідницькі, із яких 50 отримують лівову частку академічних потужностей, громадських коштів на підтримку та Нобелівських премій у галузі науки [8, с. 72]. Таким чином, політика концентрації громадських фондів у руках групи найкращих університетів США сприяє якісному зростанню наукових та академічних кадрів.

Приватні витрати на вищу освіту у США становлять 1,8% ВВП, що майже у 20 разів більше, ніж у ЄС [8, с. 204]. Для порівняння: кошти на навчання одного студента протягом одного року становлять у Росії близько 100 доларів, а у США – 11000 доларів, тобто у 110 разів більше [3, с. 117 – 120].

Для розширення приватної підтримки університети США створили розгалужену систему зв'язків – від спеціалізованих журналів для випускників до присвоєння імені благодійників кафедрам, інститутам, дослідницьким центрам, факультетам або лекційним залам. Добре розвинута система приватних пожертвувань створює засади довготермінової фінансової безпеки університетів, найкращі з яких мають гігантські фонди, нерідко у формі цільового призначення, і не бояться економічного спаду, який має наслідком фінансові труднощі щодо інвестицій у наукові дослідження [8, с. 73 – 74].

**Н**аука і освіта на вищому рівні є, за визначенням, міждержавними і міжнаціональними. Тому не слід дивуватися, що багато молодих і талановитих науковців залишають Європу та їдуть до США, де 30-річний спеціаліст, який має значні наукові досягнення, працює як професор у визнаному університеті, і це не викликає сенсації [8, с. 70].

З 1960-х років у США набула чинності «теорія людського капіталу», у відповідності до якої витрати на освіту є виключно вигідними капіталовкладеннями, від яких суспільство виграє значно більше, ніж окрема людина, що отримала освіту [3, с. 121].

У провідних країнах світу тривалість усіх рівнів освіти вже далека від звичного для України терміну – 15 років: у Кореї, Швейцарії, Франції, США, Чехії, Італії, Іспанії, Німеччині та ін. – близько 17 років, а у Фінляндії, Швеції, Австралії та Великій Британії – майже 21 рік [2, с. 56].

Уряди Канади, Великої Британії та США фінансують 60 – 80% бюджетів державних навчальних закладів, де приватна оплата освіти становить 11 – 14% бюджету ВНЗ (решта – благодійність); уряди Голландії та Німеччини фінансують взагалі 90 – 95% бюджетів вищої школи. Для порівняння, відповідні показники в Україні: 40% – держбюджет, 55% – власні кошти студентів, 5% – благодійність [7, с. 121].

Сьогодні статус не тільки особи, а й держави визначається не стільки матеріальними можливостями, скільки рівнем культури, освіти, науки та прогресив-

ністю суспільних відносин. Так, у Сінгапурі та Гонконгу прибутки від експлуатації природних ресурсів становлять 1% (у Росії – 70%), у той час, як людські ресурси дають 85 – 88% сукупного доходу. Світовий лідер за прибутками – США – отримує від використання приватного ресурсу понад 62 трильйонів доларів (62 × 10<sup>12</sup>), Японія – 40 трильйонів, Китай – 23 трильйони; Німеччина, у якій населення у 15 разів менше, ніж у Китаї – 22 трильйони [3, с. 121].

Від початку 1950-х років урядом Тайваню було розгорнуто широку програму розвитку вищої освіти. Кожний третій випускник середньої школи став студентом університетського коледжу. За відсутності власних ВНЗ значну частину абітурієнтів було направлено, за допомогою державного фінансування, до США та Канади. Незважаючи на структурний економічний стан у ті часи, кількість студентів на «душу населення» Тайваню стала більшою, ніж у Великій Британії. Таким чином, завдяки прогресивному державному керуванню і суттєвим внескам у вищу освіту, які значно випереджали економічні реформи, до початку 2000 р. ВВП Тайваню перевищував 25% ВВП континентального Китаю, що слід визнати безперечним і всебічним успіхом.

Державною програмою керівництва Японії 1965 – 68 рр., щодо забезпечення значних і стабільних темпів економічного зростання, було особливо передбачено розширення інтелектуального потенціалу шляхом пріоритетного розвитку творчих здібностей замість навчання засвоєнню або копіюванню [3, с. 117 – 120].

У Китаї ще в 1993 р. було поставлено завдання перетворити основні ВНЗ у першокласні, на рівні провідних університетів світу. За державною програмою 100 університетам було виділено 20 млрд доларів. Орієнтованим строком проекту було визначено 2020 р. У межах цієї новачії фінансуються наукові центри, придбання обладнання, проведення міжнародних конференцій та залучення провідних викладачів і вчених у китайські університети. Комплексна реформа передбачає децентралізацію управління, посилення автономії ВНЗ, розширення джерел фінансування, визначення пріоритетних напрямків підготовки тощо [2, с. 58 – 59].

**В** Україні навчається 2,4 млн студентів, із яких 37% – за рахунок держави. Валовий показник охоплення навчанням українців досить високий – 86% у порівнянні із середньосвітовим – 65% і високорозвинутими країнами – 94% [7, с. 161, 189].

Слід, однак, враховувати, що до 2017 р., завдяки прогнозованому демографічному спаду, очікується різке, більш ніж на 40%, зменшення випускників шкіл – потенційних абітурієнтів ВНЗ (*рис. 2*).

Доступ до вищої освіти по регіонах України вкрай нерівномірний. Докладний розподіл чисельності студентів ВНЗ III – IV рівнів по регіонах наведено у монографії [1, с. 203].

В українських ВНЗ навчаються також 27 тис. громадян інших країн: Китаю – 4 тис., Росії – 3,7 тис., Сирії – 1,5 тис., а також Йорданії, Малайзії, Молдови, Ірану та ін.

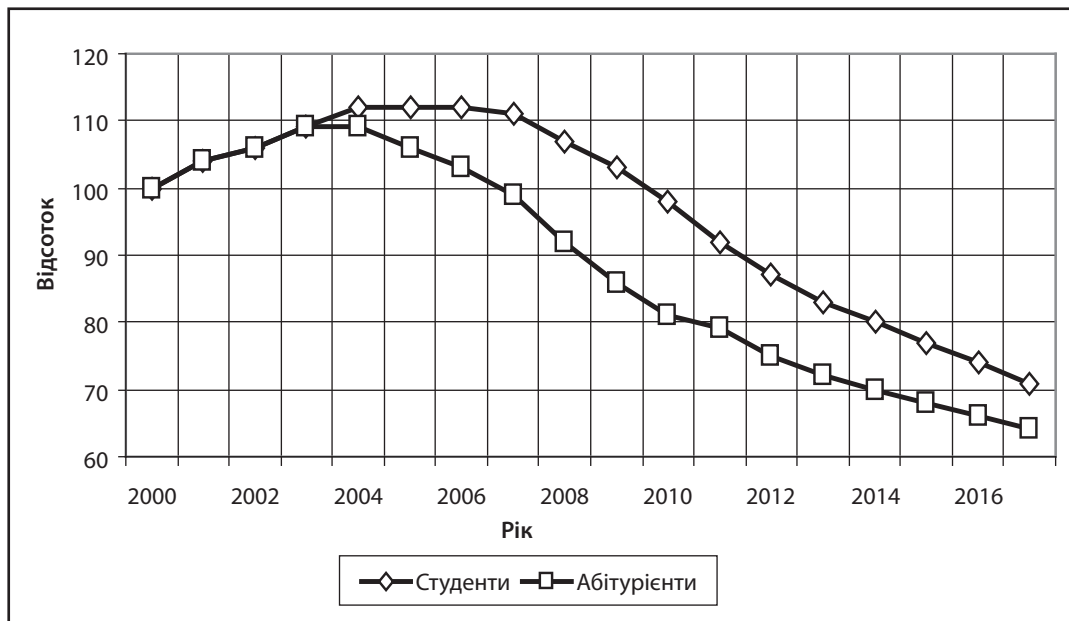


Рис. 2. Прогноз чисельності студентів та абітурієнтів у ВНЗ України III – IV рівнів акредитації [7, с. 138]

Однак зростання кількісних показників не є свідченням цілковитого прогресу вищої освіти України. Слід особливо констатувати дефіцит у першу чергу тих наукомістких факультетів, які в умовах інноваційного розвитку повинні бути стратегічними пріоритетами, зокрема нанотехнології, молекулярної фізики, біоінженерії, хімії, ракетобудування тощо.

Виправити існуюче незадовільне становище має тільки державна влада, бо ця проблема є надто важливою, щоб очікувати її рішення за будь-якої приватної ініціативи. Прогнозування потреб у кадрах з вищою освітою для України відсутнє як на ближню, так і на далеку перспективу [1, с. 196].

Ще одною гострою проблемою залишається працевлаштування по закінченні ВНЗ за отриманим фахом, бо воно коливається у межах 19 – 47% випускників [1, с. 214].

Навчальний процес у вищій школі здійснює викладацький корпус, у складі якого 11,4 тис. докторів і 56,2 тис. кандидатів наук, 11 тис. професорів та 41 тис. доцентів. Але у ВНЗ I – II рівнів акредитації – 95%, а у ВНЗ III – IV рівнів – 40% викладачів не мають наукового ступеня, більше половини не користуються Інтернетом, а більше трьох четвертин досягли похилого віку [1, с. 190].

Також залишається проблема фінансування. Через вкрай низьку плату (щоб заробити гроші на квартиру, професору київського ВНЗ треба працювати 120 років. Майже припинився притік молоді, наукові організації України покидають люди найперспективнішого віку. За 1991 – 2002 рр. чисельність науковців скоротилася у 2,5 раза, роботу залишили кожний другий доктор і кандидат технічних наук; таке скорочення у Криму сягає 6 разів, у Кіровоградському регіоні – 10. У 2003 р. 54% українських докторів і 27% кандидатів наук вже досягли пенсійного віку; з 3000 випускників аспірантури вчасно захистили дисертації 500 осіб.

В Україні налічується 904 ВНЗ усіх рівнів акредитації та форм власності. Крім того, діє 1005 їхніх відокремлених структурних підрозділів. Тим часом Велика Британія таких навчальних закладів має 96, Франція – 78, Італія – 65, Польща – лише 11.

На практиці це означає, що багато українських навчальних закладів, що формально мають статус вищих, насправді неспроможні забезпечити сучасний рівень викладання. Університетом вважається тільки той заклад, який проводить значні наукові дослідження і готує на їх основі кадри вищої кваліфікації. В Україні ж сьогодні із 347 закладів III – IV рівні акредитації дослідження здійснюють менше половини [10].

На будинку Болонського університету ще понад тисячу років тому написано, що «Немає університету без науки». Проте, майже у половині ВНЗ України, здається, забули про цю істину, хоча у вузівському секторі працюють більше половини докторів і кандидатів наук. Стан наукового потенціалу вітчизняних ВНЗ катастрофічний, достатньо того, що 70% їх лабораторного устаткування використовується вже понад 18 років, тобто занадто старе, щоб відповідати сучасному рівню досліджень. Поряд із певними досягненнями, наприклад, деяких технологічних університетів – Київського, Харківського, Одеського та ін. існує тенденція згорання наукових робіт при одночасному активному нарощуванні комерційної діяльності [7, с. 175 – 181]. Наука і освіта – це ті стратегічні точки зростання, на яких повинна концентруватись державна воля і енергія.

Права незалежності та самостійності ВНЗ, проголошені у Законі України «Про вищу освіту», не узгоджені з нормами діючого Бюджетного кодексу, а оскільки останній має пріоритет – багато можливостей навчальних закладів, по суті, є фікцією [7, с. 133].

Проблеми вищої освіти України в контексті Програми Розвитку до 2015 року ООН у напрямках правового поля, Болонського процесу, інтеграції у світове

співтовариство, науки, якості, фінансових важелів та ін. – докладно викладені у науковому виданні экс-міністра С. М. Ніколаєнка [7, с. 9 – 22], де запропоновано також заходи щодо виправлення цього стану, серед яких: впровадження кредитування на придбання вищої освіти зі зменшення відсотків для дефіцитних професій; гармонізація відповідної нормативно-правової бази України до вимог європейської та світової спільноти; впровадження державної програми комп'ютеризації; розробка дієвих заходів всілякої підтримки навчання для обдарованої людини; поліпшення студентських гуртожитків; прогнозування потреб у фахівцях; моніторинг якості освіти за критеріями ЄС; створення нових фахових напрямів, освітніх стандартів, укрупнених університетів відповідно до Болонської декларації та ін. [7, с. 164 – 166].

## ВИСНОВКИ

Завдання у сфері освіти – один із важливіших напрямків, що веде країну до успіху. В умовах постіндустріального, інформаційного етапу розвитку світової цивілізації саме освіта й наука стають основними продуктивними силами, визначають конкурентоспроможність і життєздатність держави. Від можливості забезпечити пріоритетність розвитку освіти залежить формування і розвиток інтелектуального потенціалу сучасного й майбутнього суспільства. Освіта, таким чином, перетворюється на пріоритетну умову національного розвитку та запоруку національної безпеки. Її всебічна підтримка – ключове завдання української держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Антошкіна Л. І. Вища освіта в системі суспільних інтересів : монографія / Л. І. Антошкіна. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 283 с.
2. Каленюк І. Вища освіта в сучасному глобальному середовищі / І. Каленюк // ВШ. – 2008. – № 9. – С. 55 – 62.
3. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Мелинецкий. – 2-е изд. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 288 с.
4. Клімова Г. П. Освіта і цивілізація / Г. П. Клімова. – Харків, 1996.
5. Корсак С. В. Світова вища освіта. Порівняння і визнання закордонних кваліфікацій і дипломів / С. В. Корсак. – К., 1997. – 208 с.
6. Модернізація системи вищої освіти: соціальна цінність і вартість для України : монографія / [М. І. Михальченко та ін.] – К. : Педагогічна думка, 2007. – 223 с.
7. Ніколаєнко С. М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства / С. М. Ніколаєнко. – К. : Знання, 2005. – 319 с.
8. Павловський К. Трансформація вищої освіти в XXI столітті: польський погляд / К. Павловський / Пер. с англ. – К. : Нав.-метод. центр, 2005. – 228 с.
9. Фібула М. М. Педагогіка вищої освіти : навч. пос. / М. М. Фібула. – К. : Академвидав, 2006. – 352 с.
10. Ющенко В. А. Освітні перспективи України / В. А. Ющенко // Вища школа. – 2008. – № 10. – С. 3 – 7.

## REFERENCES

Antoshkina, L. I. *Vyshcha osvita v systemi suspilnykh interesiv* [Higher Education System in the public interest]. Donetsk: Yuho-Vostok, 2008.

Fibula, M. M. *Pedahohika vyshchoi osvity* [Pedagogy of Higher Education]. Kyiv: Akademvydav, 2006.

Kapitsa, S. P., Kurdiymov, S. P., and Melinetskiy, G. G. *Sinergetika i prognozy budushchego* [Synergetics and projections of the future]. Moscow: Editorial URSS, 2001.

Klimova, H. P. *Osvita i tsyvilizatsiia* [Education and Civilization]. Kharkiv, 1996.

Korsak, S. V. *Svitova vyshcha osvita. Porivniannia i vyznannia zakordonnykh kvalifikatsii i diplomiv* [The global higher education. Comparison and recognition of foreign qualifications and diplomas]. Kyiv, 1997.

Kalenyuk, I. "Vyshcha osvita v suchasnomu hlobalnomu seredovyshchi" [Higher education in today's global environment]. *Vyshcha shkola*, no. 9 (2008): 55-62.

Mykhalchenko, M. I. *Modernizatsiia systemy vyshchoi osvity: sotsialna tsinnist i vartist dia Ukrainy* [Modernisation of higher education: social value and value for Ukraine]. Kyiv: Pedahohichna dumka, 2007.

Nikolaienko, S. M. *Vyshcha osvita – dzherelo sotsialno-ekonomichnoho i kulturnoho rozvytku suspilstva* [Higher education – a source of socio-economic and cultural development of society]. Kyiv: Znannia, 2005.

Pavlovskiy, K. *Transformatsiia vyshchoi osvity v KhKhI stolitti: polskyi pohliad* [The transformation of higher education in the twenty-first century: Polish opinion]. Kyiv: Nav.-metod. tsentr, 2005.

Yushchenko, V. A. "Osvitni perspektyvy Ukrainy" [Educational Perspectives Ukraine]. *Vyshcha shkola*, no. 10 (2008): 3-7.

# ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ДЕТЕРМІНАНТ ПОПИТУ І СТАНУ КОНКУРЕНТНОЇ СИТУАЦІЇ

САГАЙДАК М. П., МАЦЄЄВА Н. В.

УДК 331.5:658.8

## Сагайдак М. П., Мацеєва Н. В. Дослідження чинників формування ринку праці для забезпечення внутрішнього маркетингу підприємств в умовах невизначеності детермінант попиту і стану конкурентної ситуації

У статті визначено специфіку та проаналізовано існуючі підходи до досліджень ринку праці фахівців з маркетингу, здатних задовольнити потреби підприємств-роботодавців у контактному персоналі в умовах невизначеності детермінант попиту і стану конкурентної ситуації. З'ясовано, що ринок праці фахівців з маркетингу формується з урахуванням поведінки конкурентів, споживачів, цін, потенціалу розвитку. Об'єктами дослідження є процеси та тенденції розвитку ринку, які включають аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, соціальних, екологічних, законодавчих й інших чинників. Подібні дослідження мають велике значення в побудові кар'єри та ефективному управлінні системою внутрішнього маркетингу підприємств.

**Ключові слова:** ринок праці, кар'єра, маркетингові дослідження, інформація, компетенції, внутрішній маркетинг, конкурентоспроможність маркетинголога.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 11.

**Сагайдак Михайло Петрович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

**E-mail:** michael\_p\_s@ukr.net

**Мацеєва Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 5000, Україна)

**E-mail:** maceevanatalja@rambler.ru

УДК 331.5:658.8

## Сагайдак М. П., Мацеєва Н. В. Исследование факторов формирования рынка труда для обеспечения внутреннего маркетинга предприятий в условиях неопределенности детерминант спроса и состояния конкурентной ситуации

В статье определена специфика и проанализированы существующие подходы к исследованию рынка труда специалистов-маркетологов, способных удовлетворить потребности предприятия-работодателя в контактном персонале в условиях неопределенности детерминант спроса и состояния конкурентной ситуации. Выяснено, что рынок труда специалистов по маркетингу формируется с учетом поведения конкурентов, потребителей, цен, потенциала развития. Объектами исследования являются процессы и динамика развития рынка, которые включают в себя анализ изменений экономических, научно-технических, демографических, социальных, экологических, законодательных и других факторов. Подобные исследования имеют важное значение в построении карьеры и эффективного управления системой внутреннего маркетинга предприятий.

**Ключевые слова:** рынок труда, карьера, маркетинговые исследования, информация, компетенции, внутренний маркетинг, конкурентоспособность маркетинголога.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 11.

**Сагайдак Михаил Петрович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 5000, Украина)

**E-mail:** michael\_p\_s@ukr.net

**Мацеєва Наталья Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 5000, Украина)

**E-mail:** maceevanatalja@rambler.ru

UDC 331.5:658.8

## Sagaidak M. P., Matseyeva N. V. Study of the Factors of Labour Market Formation for Provision of Internal Marketing of Companies under Conditions of Uncertainty of Determinants of Demand and State of Competitive Situation

The article identifies specific features and analyses existing approaches to the study of the labour market of marketologists that are capable of satisfying requirements of the employer-company in contact personnel under conditions of uncertainty of determinants of demand and state of competitive situation. The article reveals that the labour market of marketing specialists is formed with consideration of behaviour of competitors, consumers, prices and development potential. The objects of the study are processes and dynamics of market development, which include analysis of changes of economic, scientific and technical, demographic, social, ecological, legislative and other factors. Such studies have major importance in building a career and effective management of the system of internal marketing of a company.

**Key words:** labour market, career, marketing research, information, competences, internal marketing, competitiveness of a marketologist.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Sagaidak Mykhailo P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Marketing, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Markska, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 5000, Ukraine)

**E-mail:** michael\_p\_s@ukr.net

**Matseyeva Natalia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Marketing, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Markska, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 5000, Ukraine)

**E-mail:** maceevanatalja@rambler.ru



**Р**инок праці, як механізм розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства, охоплює всі категорії працездатного населення з урахуванням професійної підготовки та кваліфікації, яке готове працювати за наймом, або в режимі самозайнятості, підприємництва. Ситуація на сучасному ринку праці залишається досить складною, проте попит на висококваліфіковані управлінські кадри залишається незадоволеним, отже, посилюється конкурентна боротьба за якісний контактний персонал.

Головною цільовою установкою дослідження товару «фахівець з маркетингу» є визначення відповідності характеристик цих працівників, що знаходяться на ринках робочої сили, запитам і вимогам роботодавців, а також аналіз їх конкурентоспроможності. Дослідження товару «фахівець з маркетингу» дозволить отримати відомості відносно того, що хоче мати споживач-працедавець, які якісні характеристики працівника він понад усе цінує.

Питанням побудови кар'єри, управління персоналом і дослідженням його продуктивності приділена значна увага в працях закордонних і вітчизняних науковців. Проте дослідженню чинників формування ринку праці фахівців з маркетингу в умовах невизначеності детермінант попиту і стану конкурентної ситуації не приділено належної уваги, а ці питання особливо важливі для підприємств промисловорозвинених регіонів, які висувають посилені вимоги відносно внутрішнього персоналу маркетингу.

*Метою* статті є вивчення чинників формування ринку праці фахівців з маркетингу під впливом зміни вимог до контактного персоналу в системі внутрішнього маркетингу.

Ринок праці фахівців з маркетингу розвивається доволі динамічно. Фахівець з маркетингу, володіючи спеціальними знаннями і компетенціями, може самотійно здійснити глибоке дослідження стану ринку праці та його елементів з метою виявлення структури пропозиції робочої сили та попиту на неї, для позиціонування себе як висококваліфікованого фахівця і власного працевлаштування. Для цього фахівець-маркетолог може використати інструментарій проведення маркетингових досліджень, об'єктом яких у даному випадку є ринок праці.

Горайнова Ю. С. розглядає маркетингові дослідження ринку праці як збір і аналіз інформації про проблеми, пов'язані з узгодженням попиту і пропозиції робочої сили з метою зменшення невизначеності, відповідно до ухвалення маркетингових рішень [4, с. 111 – 115].

Загальні підходи дослідження ринку праці базуються на вивченні конкурентів, споживачів, цін, потенціалу розвитку. Об'єктами дослідження є тенденції та процеси розвитку ринку, які включають аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, соціальних, екологічних, законодавчих й інших чинників. Досліджуються також структура і географія ринку, його місткість, динаміка зайнятості населення, бар'єри ринку робочої сили, стан конкуренції, кон'юнктура, що склалася, можливості та ризики. Для дослідження здійснюється сегментація ринків, тобто вибір цільових ринків

і ринкових ніш. Основними результатами дослідження ринку є прогнози його розвитку і оцінка кон'юнктурних тенденцій.

Головною цільовою установкою дослідження товару «фахівець з маркетингу» є визначення відповідності характеристик цих працівників, що знаходяться на ринках робочої сили, запитам і вимогам роботодавців, а також аналіз їх конкурентоспроможності. Дослідження товару «фахівець з маркетингу» дозволяє отримати відомості відносно того, що хоче мати споживач-працедавець, які якісні характеристики працівника він понад усе цінує.

Маркетингові дослідження ринку праці базуються на дослідженні системи аналітичних показників, які склав Держкомстат України і визначив такі її основні розділи [10]: економічна активність населення; чисельність і категорії зайнятих; рух робочої сили; робочий час і його використання; оплата праці; умови праці та соціальний захист працівників.

У першому розділі дається розподіл населення за статусом економічної активності (абсолютні показники і відносні рівні економічної активності, зайнятості, безробіття).

У другому розділі містяться показники чисельності основних категорій зайнятого населення.

Третій розділ містить показники, які дають змогу простежити рух робочої сили, тобто процес прийняття-звільнення працівників та зовнішню трудову міграцію. Інформація про них міститься у статистичній звітності підприємств і даних Державної служби зайнятості.

Четвертий розділ містить показники робочого часу та його використання. Вони розраховуються, в основному, за даними статистичної звітності підприємств, але дані стосовно встановленої та фактичної тривалості робочого часу є також у вибіркових обстеженнях домашніх господарств та підприємств.

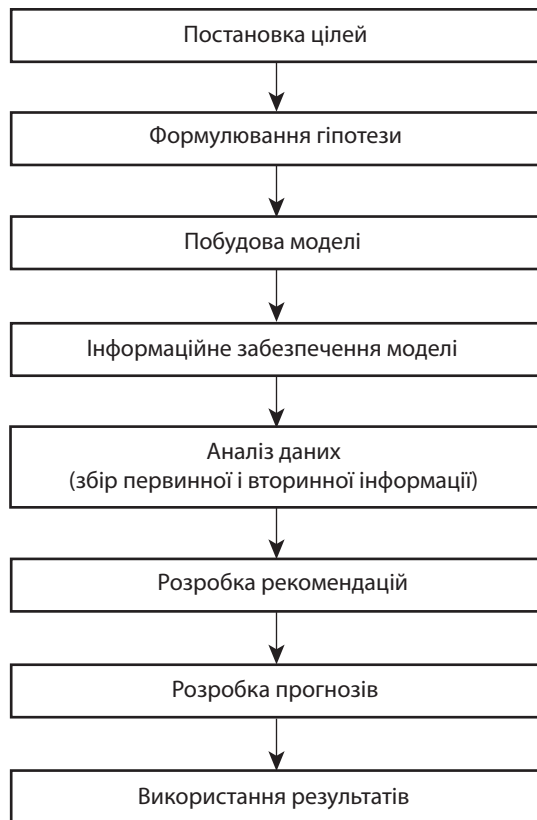
П'ятий розділ дає можливість простежити загальні та усереднені показники оплати праці, їх структуру і динаміку. Основним джерелом їх визначення є статистична звітність підприємств.

Шостий розділ містить показники, що характеризують умови праці, соціальний захист працівників та підвищення їх кваліфікації. Інформаційною базою для визначення цих показників є статистична звітність та вибіркові обстеження підприємств.

**С**лід зауважити, що сучасна система показників ринку праці в цілому відповідає вимогам Конвенції Міжнародної організації праці (МОП) про статистику праці. У той же час, дослідження ринку фахівців з маркетингу мають свої відмінності. Увага дослідників повинна бути привернута до чинників мінливого маркетингового середовища, стан якого визначається розвитком сфери виробництва конкретного регіону, його галузевою специфікою та інтенсивністю процесів обміну. Позитивна динаміка даних чинників визначає зростання попиту на фахівців з маркетингу (детермінанти попиту) та зростання переліку кваліфікаційних вимог до претендентів.

Здійснення маркетингових досліджень ринку праці припускає послідовне проведення низки операцій, що

відображають зміст його процедур. Зміст і порядок виконання необхідних процедур можна представити на *рис. 1*.



**Рис. 1. Етапи проведення маркетингових досліджень на ринку праці**

Початковим етапом маркетингових досліджень виступає постановка мети – формування предмета маркетингового дослідження (наприклад, оцінка того, чому відбувається зростання плінності кадрів маркетингу на окремих підприємствах, або падає престиж окремих професій, чим обґрунтовано загострення проблеми попиту на окремих фахівців тощо).

Можливими цілями для проведення досліджень регіонального ринку фахівців з маркетингу можуть бути визначені такі: оцінка особливостей регіональної моделі ринку праці; вивчення кон'юнктури ринку праці фахівців з маркетингу і тенденцій її зміни; визначення параметрів динаміки структури ринку; вимірювання місткості ринку праці фахівців з маркетингу; визначення частки різних потоків попиту і пропозиції; вивчення міграції кваліфікованих працівників за галузями і за підприємствами регіону; вивчення особливостей поведінкових орієнтирів суб'єктів ринку праці; вивчення чинників, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності фахівців з маркетингу в процесі ринкових відносин; вивчення реакції роботодавців на зміну якісних характеристик пропозиції фахівців-маркетологів; вивчення попиту на працівників маркетингових служб підприємств регіону.

Після формування мети маркетингового дослідження здійснюється висунення гіпотези, на основі якої будується модель розвитку ринку праці кваліфікованих маркетологів або його сегментів. Гіпотеза визначає загальний напрям наукового пошуку і є головним інстру-

ментом, за допомогою якого структурується подальший процес дослідження.

Одним з найбільш ефективних способів перевірки гіпотези є розробка моделі розвитку відповідного ринку і його сегментів. Модель виражає спрощену картину дійсності, тобто у вигляді абстрактного узагальнення показує, які закономірності властиві ринку праці фахівців з маркетингу, під впливом яких чинників він змінюється. Процедури висунення і перевірки гіпотез базуються на моделях трьох типів:

- ✦ *описові*, або логіко-лінгвістичні моделі, призначені для виявлення зв'язків, їх пояснення або прогнозування;
- ✦ *моделі ухвалення рішень*, які розробляються для оцінки різних варіантів і вибору найкращого з них;
- ✦ *імітаційні моделі*, розробка яких дозволяє «програвати» різні варіанти зміни ситуації на ринку праці і оцінювати їх можливі наслідки.

Залежно від поставлених цілей дослідження, розробленої моделі і видів досліджень, що проводяться, формується інформаційна база маркетингових досліджень ринку фахівців з маркетингу. Такі дослідження є інтегральною частиною потоку інформації, який потрібний для ухвалення відповідних рішень на ринку праці [5, с. 382 – 388].

Згідно з Горяйною Ю. С., збір інформації про ринок фахівців з маркетингу можливо організувати у такій послідовності (*рис. 2*).

Обробка, аналіз та інтерпретація отриманої інформації дозволяє, виявивши розбіжності в отриманих даних і визначивши їх причини, оцінити реальну ситуацію на ринку фахівців з маркетингу в регіоні.

Наступним етапом є розробка єдиної бази даних у рамках маркетингової інформаційної системи, що сприятиме розробці дієвих заходів регулювання ринку праці на регіональному та загальнодержавному рівні.

**І**нформаційна система, що дозволяє здійснювати оцінку ефективності застосування маркетингового інструментарію на ринку праці, може стати основою гнучкості заходів регулювання цього ринку. Модель, представлена на *рис. 3*, в узагальненому вигляді характеризує потоки інформації, які акумулюються в обласному центрі зайнятості, і містить основні складові інформаційного обміну між суб'єктами ринку праці. Однак зміст вхідної та вихідної інформації, методи її обробки, забезпеченість інформаційної системи кадрами і технологіями повинні відповідати вимогам маркетингового підходу [5, с. 385].

Дослідження ринку фахівців з маркетингу передбачає, з одного боку, визначення конкурентоспроможності фахівців, а з іншого – конкурентоспроможності підприємства, яке пропонує робоче місце такому фахівцю. Особливої уваги на цьому етапі заслуговує дослідження чинників формування вимог щодо якості та конкурентоспроможності фахівців з маркетингу. Серед чинників, що формують аспекти певної невизначеності з даної проблеми, є різниця в підходах до розробки вимог і параметрів відбору потенційних працівників з боку HR-менеджменту підприємств-роботодавців.

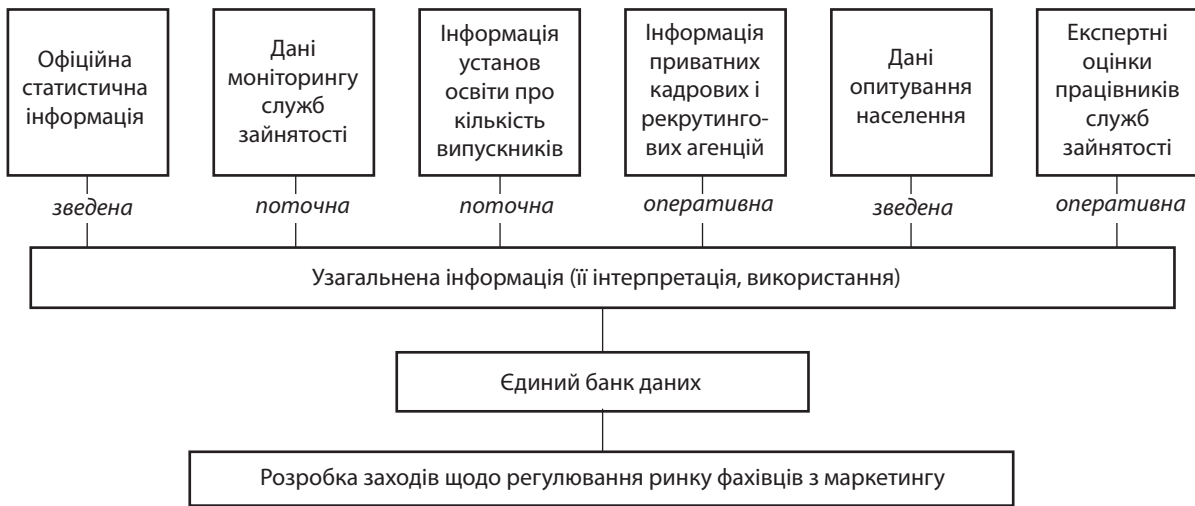


Рис. 2. Послідовність збору інформації для ефективного регулювання ринку праці [4]

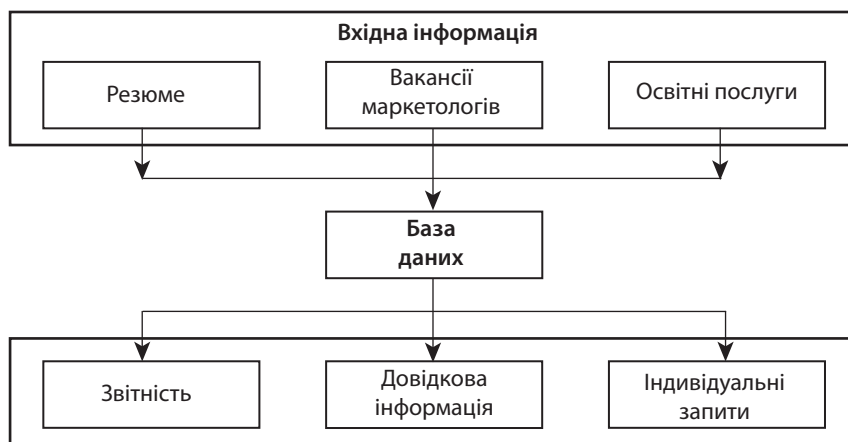


Рис. 3. Інформаційна модель ринку фахівців з маркетингу

HR-менеджери розробляють перелік якостей працівників-претендентів, необхідних для конкретного підприємства. Вони включають не тільки кваліфікаційні вимоги, а й особистісні якості. Такі критерії носять назву «якості» персоналу, тобто соціально-економічної категорії, яка дозволяє визначити специфічні якості претендентів на посаду залежно від особливостей конкретного робочого місця на рівні підприємства з урахуванням вимог до персоналу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках праці.

На основі розроблених вимог щодо конкурентоздатності та якості здійснюється набір, відбір та оцінка персоналу.

Методи збору інформації і розробка дослідницького інструментарію визначаються змістом конкретного аналізу і залежать від основних джерел отримання інформації. Останні формують так звані вторинні та первинні дані.

Вторинна інформація (чи непрямі дані) – це готові дані (статистика опублікованих результатів, а також власних досліджень, проведених досліджень, проведених раніше з іншими цілями). Для її отримання не потрібні додаткові дослідження. Основними джерелами вторинної інформації є опубліковані урядові і неурядові

результати, статистичні дані, які містять демографічні показники; статистичні базові дані економічної діяльності в розрізі країни, регіону і окремих підприємств; дані державної статистики щодо плінності фахових кадрів, безробіття, вивільнення, міграції, показники служб зайнятості, правоохоронних і освітніх структур тощо.

Вторинна інформація доповнюється збором первинних даних відповідно до точних цілей маркетингу. Вони потрібні в тих випадках, коли аналіз вторинних відомостей не в змозі забезпечити необхідну інформаційну базу, такі дані мають більшу достовірність для дослідника, включають усі досягнуті результати, оперативні і виступають єдиним способом отримання необхідної інформації. Це дані внутрішньовиробничого обліку, матеріали соціологічних обстежень, масових опитувань, експертних оцінок, показники анкет.

Отримання первинних даних відбувається на основі різних методів: спостереження; опитування і анкетування; групових дискусій, оглядів тощо. Вибір конкретного методу визначається цілями дослідження, об'ємом і мірою достовірності необхідної первинної інформації, а також з урахуванням бюджету.

Розглянемо детальніше методи маркетингових досліджень ринку фахівців з маркетингу.

Метод спостереження дозволяє оперативно оцінювати реальні запити працедавців, попит і чинники його зміни, можливості адаптації пропозиції робочої сили у відповідь на зміну попиту. Головна перевага цього методу полягає в оперативності отриманої інформації. Проте, при уявній простоті, метод спостереження вимагає добре організованого підходу і високої кваліфікації фахівців, які його проводять [11].

Опитування і анкетування формують експертні оцінки. Вони здійснюються телефоном, письмово або шляхом особистих інтерв'ю на основі спеціально розробленого плану вибірки та інструментарію (анкет, бланків, опитувальних листів тощо). Використання експертних оцінок доцільне тоді, коли необхідно проаналізувати загальну економічну ситуацію в країні або регіоні, оцінити перспективи зайнятості в галузях тощо. На ринку праці анкетування доцільно проводити при масових опитуваннях, зокрема зайнятого населення, тих, хто навчається, і випускників навчальних закладів, безробітних, незайнятих. За допомогою анкетного опитування можна отримати інформацію по окремих категоріях фахівців, що звертаються до служб зайнятості, про професійно трудову стійкість зайнятих, поведінкові орієнтації молодих спеціалістів, які одержали диплом з маркетингу і вступають в трудове життя [11].

Серед невеликих груп претендентів на посаду, а також в ситуації, де має місце прямий контакт працівника служби зайнятості з претендентом, доцільно опитування проводити у формі інтерв'ю – бесіди, згідно з певним планом. Перевага цього методу в тому, що в ході його проведення можливо врахувати відношення опитуваного до теми опитування, гнучко міняти формулювання питань з урахуванням особи респондента, ставити уточнювальні і додаткові питання тощо. Можна також з'ясувати настрій, очікування і побоювання, з якими вони приходять в службу зайнятості, готовність до професійного перенавчання тощо.

Методом експрес-аналізу можна виявити реакцію на опитувану подію (наприклад, думка співробітників служби зайнятості про доцільність структурних перетворень) [11]. Можна рекомендувати проведення експрес-опитувань в моніторингових дослідженнях для отримання оперативної інформації, її накопичення і визначення динаміки зміни об'єкту, що вивчається

**П**ри роботі з документами (наприклад, картками персонального обліку громадян, що шукають роботу маркетингового спрямування) можна використовувати контент-аналіз. Цей метод дозволяє оцінити результативність зусиль служби зайнятості по працевлаштуванню, міру відповідності кожної з пропозицій по працевлаштуванню вимогам, що пред'являються претендентом до виконуваної роботи, причини відмови від пропозицій тощо. Іншою можливістю використання методу контент-аналізу є обробка відкритих питань заповнених анкет.

Сутність методу експертних оцінок полягає в опитуванні спеціально відібраних та найбільш компетентних осіб відносно стану і тенденцій розвитку об'єкта дослідження або окремих його сторін. Цей метод можна

рекомендувати для прогнозування, оцінки реального стану ситуації на ринку фахівців з маркетингу або визначення шляхів вирішення найбільш актуальних внутрішніх проблем функціонування регіональної служби зайнятості. Варіантами процедур у контексті даного методу можуть виступати дискусії, «мозкові атаки», багатоетапне опитування тощо.

Для контрольної перевірки будь-якого фактора або ряду змінних в ринкових умовах, що зберігаються, проводиться експериментування (наприклад, шляхом математичного моделювання регіонального ринку фахівців з маркетингу). Проте, через велику динамічність цього ринку за умов нестабільної економічної ситуації цей метод не можна рекомендувати для широкого використання. Його застосування доцільне для перевірки робочих гіпотез або для оцінки наслідків рішень, що приймаються на ринку на основі імітаційних моделей [1].

**О**крім економічної та статистичної, необхідно зібрати також соціологічну інформацію, яка дозволяє отримати дані, що не фіксуються офіційною статистикою і органами управління на ринку праці. Соціологічна інформація більш оперативна, і через це її аналіз дає можливість виявити тенденції, що зароджуються на ринку праці, відстежувати формування нових якостей і структур ринку праці.

Соціологічні методи дозволяють при розробці прогнозів спиратися не лише на тенденції минулого, але й на експертні оцінки майбутнього, що створює основу для багатоваріантних прогнозів. Соціологічні дослідження розкривають суб'єктивну сторону людської діяльності і стосунків, визначають поведінкові орієнтації, без чого аналіз ситуації на ринку праці буде неповним. З їх допомогою можна розкрити існуючі резерви для пом'якшення ситуації на ринку праці, оцінити інноваційні заходи по працевлаштуванню працівників, що вивільняються, ефективність управлінських рішень, що приймаються, заходів соціального захисту населення і сприяння зайнятості [11].

Усі зібрані економіко-статистичні та соціологічні дані доцільно систематизувати і піддати подальшій обробці процедурами маркетингу. З метою з'ясування достовірності отриманих результатів вони зіставляються за різними джерелами. Це дає можливість усунути ймовірної помилки.

Обробка інформації розпочинається з її впорядкування, що проводиться на основі спеціально розроблених аналітичних таблиць і графічних матеріалів, спеціальних форм та інших документів. На цьому етапі, що передуює аналізу, визначають дисперсію, відносні значення розрахункових величин, виявляють найбільш значущі взаємозв'язки між окремими інформативними даними, обчислюють коефіцієнти кореляції. Формується також банк засобів сервісного програмного забезпечення аналізу, який використовується для накопичення, зберігання і обробки інформації [1].

Після визначення методів і процедур збору і обробки отриманої інформації доцільно розглянути методику сегментації регіонального ринку праці, що дозволить заздалегідь розділити об'єкт дослідження на сегменти.

Ознаками сегментації можуть бути: територіальне положення: регіон, місто, район тощо; демографічні характеристики: статеві-віковий і сімейний склад населення; соціально-економічні характеристики: рівень освіти, професійно-кваліфікаційний склад працівників, стаж роботи тощо; економічні критерії: розподіл потенційних підприємств-роботодавців за формами власності, за їхнім фінансовим станом; психографічні показники: особисті якості працівників, їх належність до певних верств і прошарків суспільства тощо; поведінкові характеристики: мотивація зайнятості тощо [9].

Великого значення набуває створення сегментів для тих, хто особливо потребує соціальної підтримки з боку держави. Це такі малоконкурентоспроможні групи осіб, яким потрібна робота: молодь, яка досягла працездатного віку, працівники похилого віку, інваліди, жінки з дітьми.

Для ринку фахівців з маркетингу ознаки його сегментації можуть бути доповнені чинниками галузевої приналежності, обсягу середньої заробітної плати, наявності повного «соціального пакету», тривалості робочого дня і форми нормування праці, мобільності в процесі виконання професійних обов'язків тощо.

Сегментація ринку праці передбачає поділ ринку праці на дві частини: первинний і вторинний ринки праці.

**П**ервинний ринок характеризується ефективним працевлаштуванням. Ознаками цього ринку є: стабільність зайнятості і надійності становища працівника; високий рівень заробітної плати; чітко визначені можливості для професійного зростання (трудова кар'єра); використання прогресивних технологій, що потребують високої кваліфікації працівників; наявність ефективних профспілок.

Вторинний ринок праці – це ринок з менш ефективним працевлаштуванням, що характеризується ознаками, прямо протилежними первинним ринкам праці. Ознаками вторинного ринку є: велика плінність кадрів і нестабільна зайнятість; низький рівень заробітної плати; практично відсутнє просування по службових сходинках; використання застарілих і трудомістких технологій; відсутність профспілок.

Останнім часом також динамічно розвивається ринок праці у сфері самозайнятості, його призначення можна визначити як необхідність отримання засобів існування або як можливість додаткового заробітку та отримання задоволення від використання професійних знань.

За результатами досліджень Петрової І. А. [9], сегментаційна модель ринку праці в перехідній українській економіці включає три сектори, що охоплюють сім сегментів. Перший сектор утворюють зайняті в офіційній (формальній) економіці, які об'єднуються в чотири сегменти:

- ✦ підприємці, менеджери, представники дефіцитних професій, пов'язаних з обслуговуванням ринку: дилери, брокери, ріелтери, аудитори, працівники банків, страхових і кредитних установ;
- ✦ висококваліфіковані спеціалісти з професій, які користуються попитом в сучасному виробництві: працівники підприємств, що не потерпають від спаду виробництва, що здійсню-

ють його техніко-організаційну реконструкцію; представники невиробничої сфери з високим попитом на послуги праці (юристи, консультанти, репетитори, викладачі приватних закладів);

- ✦ представники професій різної кваліфікації, різного освітнього рівня, які внаслідок економічної, організаційної, структурної перебудови виявились надлишковими: весь контингент прихованого безробіття; представники держсектору сфери послуг, що не мають достатнього фінансування;
- ✦ працівники, які в силу різних обставин не можуть знайти стабільне місце роботи – маргінальні групи населення: звільнені військовослужбовці; випускники шкіл, технікумів; жінки, що перебували вдома по догляду за дитиною; пенсіонери; особи з фізичними вадами; безробітні.

Другий сектор включає зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній сферах економіки (на засадах вторинної зайнятості). Це – п'ятий сегмент ринку праці, що складається з двох категорій:

- ✦ працівники, які в силу неможливості існування на доходи тільки від офіційної зайнятості підробляють в неофіційній сфері;
- ✦ працівники, які використовують свої посади в офіційній економіці для одержання нелегальних доходів та привілей.

Третій сектор – зайняті в неофіційній економіці. Включає два сегменти:

- ✦ зайняті доходним нелегальним бізнесом, переважно кримінального характеру;
- ✦ представники різних видів самозайнятості населення – від вирощування продукції на продаж до валютних махінацій та комерційної діяльності.

## ВИСНОВКИ

Отже, у побудові власної кар'єри, у процесі вибору і підбору персоналу маркетингу необхідно керуватись результатами маркетингових досліджень ринку праці, урахувати тенденції стосовно зміни попиту і пропозиції, використовувати чинники сегментації ринку, які відповідають специфіці галузі і регіону розміщення виробництва і споживання продукції.

Для розвинутих країн характерні дещо інші підходи до сегментації ринку праці. Так, Г. Стендінг виділяє п'ять сегментів ринку праці:

- ✦ нечисленний, але стабільний сегмент висококваліфікованих керівних працівників із високим соціальним статусом;
- ✦ кадрові робітники і службовці, які конкурують між собою на ринку праці, але мають гарантії зайнятості;
- ✦ робітники фізичної праці, які внаслідок структурної перебудови потерпають від спаду виробництва;
- ✦ робітники трудомістких галузей з низькою продуктивністю, професії яких надлишкові на ринку праці;

- \* найбільш вразливі категорії працівників: молодь, особи похилого віку, особи з фізичними і розумовими вадами, хронічно безробітні [6].

**Ш**е одним проявом сегментації ринку праці є його поділ на внутрішній і зовнішній по відношенню до підприємства. Основний кадровий склад персоналу підприємства утворює внутрішній ринок праці. Працівники, що можуть бути залученими до роботи на підприємстві зі сторони, є зовнішнім ринком. Таким чином, дослідження ринку фахівців з маркетингу мають загальну методологічну базу з дослідженнями ринку праці, але потребують різних підходів з урахуванням специфіки відмінностей попиту, шляхів забезпечення конкурентоспроможності маркетологів і різних цілей, що ставить перед собою бізнес, реалізуючи власні вимоги до кадрового потенціалу в певній галузі регіону. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Багиев Г. Л.** Основы маркетинговых исследований : учебное пособие / Г. Л. Багиев, И. А. Ареников. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. – 393 с.
2. **Войчак А. В.** Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ. – 2006. – 328 с.
3. **Волкова О. В.** Ринок праці : навчальний посібник / О. В. Волкова. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 624 с.
4. **Горайнова Ю. С.** Маркетинговые исследования спроса и предложения на рынке труда / Ю. С. Горайнова // Научно-технический сборник. – 2002. – № 44. – С. 111 – 115.
5. **Горайнова Ю. С.** Система маркетинговой информации про рынок праці / Ю. С. Горайнова // Научно-технический сборник. – 2004. – № 65. – С. 382 – 388.
6. **Лібанова Е. М.** Ринок праці : навчальний посібник / Е. М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
7. **Лісогор Л.** Ринок праці : навчальний посібник / Л. Лісогор. – К., 2002. – 346 с.
8. Маркетинг менеджмент: новые решения / Под ред. А. А. Шубина. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 326 с.
9. **Петрова І. Л.** Ринок праці: процес сегментації: монографія / І. Л. Петрова. – К. : УДПУ, 1996. – 178 с.
10. **Пилипенко С. М.** Економіка праці : навчальний посібник / С. М. Пилипенко, А. А. Пилипенко. – Х. : ХДЕУ, 2001. – 228 с.
11. **Томилов В.** Маркетинг рабочей силы / В. Томилов, Л. Семеркова. – М. : Экзамен, 2005. – 154 с.

#### REFERENCES

- Bagiev, G. L., and Arenkov, I. A. *Osnovy marketingovykh issledovaniy* [Fundamentals of Marketing Research]. St. Petersburg: Izd-vo SPbUEF, 1996.
- Goriaynova, Yu. S. "Marketingovye issledovaniia sprosya i predlozheniia na rynke truda" [Marketing research of supply and demand in the labor market]. *Nauchno-tekhnicheskii sbornik*, no. 44 (2002): 111-115.
- Horiainova, Yu. S. "Systema marketynhovoyi informatsii pro rynek pratsi" [Marketing information system on the labor market]. *Nauchno-tekhnicheskyy sbornik*, no. 65 (2004): 382-388.
- Libanova, E. M. *Rynok pratsi* [Labor market]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2003.

- Lisohor, L. *Rynok pratsi* [Labor market]. Kyiv, 2002.
- Marketing menedzhment: novye resheniia* [Marketing management: new solutions]. Donetsk: DonNUET, 2007.
- Petrova, I. L. *Rynok pratsi: protses sehmentatsii* [Labor market: the process of segmentation]. Kyiv: UDPU, 1996.
- Pylypenko, S. M., and Pylypenko, A. A. *Ekonomika pratsi* [Labor Economics]. Kharkiv: KhDEU, 2001.
- Tomilov, V., and Semerkova, L. *Marketing rabochey sily* [Marketing workforce]. Moscow: Ekzamen, 2005.
- Voichak, A. V. *Marketynhovyi menedzhment* [Marketing management]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Volkova, O. V. *Rynok pratsi* [Labor market]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

# ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ЕМПІРИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ

ТИМОШЕНКОВ І. В.

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

## Тимошенко І. В. Інституційна модель розвитку освітньої системи та її емпіричне обґрунтування

Запропоновано інституційну модель розвитку освітньої системи і надано її емпіричне обґрунтування. Розкрито двійсту роль, яку відіграють економічні інститути у функціонуванні та розвитку освітньої системи: з одного боку, вони доводять до освітньої системи соціальне замовлення суспільства на конкретні форми і напрями освітньої підготовки, з іншого – здійснюють зворотний вплив на суспільство через пропозицію освітніх послуг і формують у соціумі суспільний статус освіти. Визначено, що розбудова освітньої системи України стримується й гальмується низкою існуючих у суспільстві інституційних пасток – композицій із таких інституційних факторів і умов розвитку освіти, які, з одного боку, є внутрішньо взаємообумовленими, взаємозалежними і передбачають необхідність їхнього сумісного розвитку, а з іншого – у своєму поточному стані знаходяться в антагоністичному протиріччі, самим своїм існуванням блокуючи або унеможливаючи дію одне одного (необхідність покращення якості державного управління освітою vs незацікавленість у цьому держслужбовців, потреба у посиленні контролю за якістю навчання студентів vs незацікавленість у цьому викладачів і адміністрації вузів). Головні теоретичні висновки роботи обґрунтовано за допомогою отриманих автором результатів досліджень: «Ставлення підприємців до проблем розвитку освіти і механізмів взаємодії ринку праці і ринку освітніх послуг в Україні» (Харків, жовтень – листопад 2012 р., n = 212) і «Вивчення моделей поведінки студентів на ринку освітніх послуг України» (Харків, жовтень – листопад 2012 р., n = 464).

**Ключові слова:** інституційна модель розвитку освітньої системи, економічні інститути освіти, інституційна пастка.

**Бібл.:** 10.

**Тимошенко Ігор Владиславович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**E-mail:** ivtimoshenkov@gmail.com

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

## Тимошенко І. В. Институциональная модель развития системы образования и ее эмпирическое обоснование

Предложена институциональная модель развития образовательной системы и представлено ее эмпирическое обоснование. Раскрыта двойственная роль, которую играют экономические институты в функционировании и развитии образовательной системы: с одной стороны, они доводят до образовательной системы социальный заказ общества на конкретные формы и направления образовательной подготовки, с другой – осуществляют обратное воздействие на общество через предложение образовательных услуг и формирование в социуме общественного статуса образования. Определено, что развитие образовательной системы Украины сдерживается и тормозится рядом существующих в обществе институциональных ловушек – композиций из таких институциональных факторов и условий развития образования, которые, с одной стороны, являются внутренне взаимообусловленными, взаимозависимыми и предусматривают необходимость их совместного развития, а с другой – в своем текущем состоянии находятся в антагонистическом противоречии, самим своим существованием блокируя или исключая действие друг друга (необходимость улучшения качества государственного управления образованием vs незаинтересованность в этом госслужащих, потребность в усилении контроля над качеством обучения студентов vs незаинтересованность в этом преподавателей и администрации вузов). Главные теоретические выводы работы обоснованы с помощью полученных автором результатов исследований: «Отношение предпринимателей к проблемам развития образования и механизмов взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг в Украине» (Харьков, октябрь – ноябрь 2012, n = 212) и «Изучение моделей поведения студентов на рынке образовательных услуг Украины» (Харьков, октябрь – ноябрь 2012, n = 464).

**Ключевые слова:** институциональная модель развития системы образования, экономические институты образования, институциональная ловушка.

**Библ.:** 10.

**Тимошенко Игорь Владиславович** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории и права, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** ivtimoshenkov@gmail.com

UDC 331.101.262:37]:330.341.2

## Timoshenkov I. V. Institutional Model of Development of the System of Education and its Empirical Justification

The article offers an institutional model of development of the educational system and provides its empirical justification. It reveals a dual role played by economic institutes in functioning and development of the educational system: on the one hand, they bring the order of the society on specific forms and directions of educational training to the educational system, on the other – they perform the reverse impact upon society through supply of educational services and formation of the social status of education in society. It identifies that development of the educational system of Ukraine is impeded by a number of institutional traps existing in the society – compositions of such institutional factors and conditions of development of education, which, on the one hand, are internally inter-justifies, inter-dependent and envisage a necessity of their joint development, and on the other – are in antagonistic contradiction with each other, blocking or excluding action of each other by their existence (necessity to improve quality of state management of education versus absence of interest of officials in it, need in strengthening control over quality of educating students versus absence of interest of lecturers and administration of higher educational establishments in it). The main theoretical conclusions of the article are justified with the help of obtained results of the study: «Attitude of entrepreneurs to the problems of development of education and mechanisms of interaction of the labour market and market of educational services in Ukraine» (Kharkiv, October – November 2012, n = 212) and «Study of models of behaviour of students in the market of educational services of Ukraine» (Kharkiv, October – November 2012, n = 464).

**Key words:** institutional model of development of the system of education, economic institutes of education, institutional trap.

**Bibl.:** 10.

**Timoshenkov Igor V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** ivtimoshenkov@gmail.com

Відправною основою розробки національної стратегії розвитку освітньої системи в умовах глобалізації і загострення міжнародної конкуренції є визначення загальних принципів розподілу і використання обмежених інтелектуальних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів суспільства між двома взаємообумовленими і внутрішньо суперечливими завданнями освіти – задоволенням зростаючого внутрішнього попиту на освіту і адаптацією національної освітньої системи до вимог міжнародного ринку освітніх послуг. Інституціоналізація цих принципів через створення механізмів і форм державного управління освітою та її фінансування визначає той чи інший тип інституційної моделі розвитку освітньої системи, яка надає стратегії необхідної дієвості і налаштовує освітню систему на досягнення конкретного типу конкурентних переваг – найкращі у світі результати освітніх досягнень учнів середньої школи (Бельгія, Голландія, Гонконг, Естонія, Канада, Республіка Корея, Ліхтенштейн, Нова Зеландія, Сінгапур, Фінляндія, Швейцарія) [8], міжнародне лідерство в якості та експорті освітніх послуг вищих навчальних закладів (США) [4, 5] або поєднання обох цих переваг (Австралія, Японія) [2]. Навпаки, якщо в суспільстві відсутнє уявлення про стратегічні цілі та орієнтири розвитку освіти, інституційна модель розвитку освіти формується стихійно й, відповідно, обмежені освітні ресурси суспільства використовуються вкрай неефективно (Україна, Росія, більшість інших пострадянських країн) [6]. За цих умов спроби інтеграції національної освітньої системи в міжнародний освітній простір позбавляються системної основи, не мають під собою економічного обґрунтування і призводять до механічного запозичення зарубіжного досвіду інституційного проектування, що, в одних випадках позбавляє імпортовані ззовні інститути їхньої дієвості, в інших – перетворює їх з факторів регулювання соціальних відносин у деструктивні чинники розвитку освіти.

Виходячи з цього, здійснена в даній публікації спроба визначення загальної інституційної моделі розвитку освітньої системи і закономірностей її реалізації в умовах України здається цілком виправданою, важливою і актуальною.

Особливості предмета дослідження визначили ключові аспекти публікації і логіку їх викладення. Спочатку визначимо зміст деяких найбільш важливих відправних понять економічного аналізу освіти з позицій нової інституційної економіки – НІЕ (необхідність цього обумовлюється неоднозначним і дискусійним характером їхнього тлумачення в сучасній науці), далі дамо опис запропонованої нами теоретичної моделі, й, врешті, представимо емпіричне обґрунтування моделі, спираючись на отримані нами результати польових досліджень.

Економічні інститути освіти являють собою норми і правила поведінки акторів освітньої системи (учнів і їхніх батьків, власників, педагогів і адміністрації навчальних закладів, місцевих громад, роботодавців і спонсорів, чиновників державного управління освітою) у поєднанні з механізмами контролю за їх дотриманням і санкціями до їх порушників. Будучи одним з елементів системи соціальних інститутів суспільства, економічні

інститути освіти від інших інститутів відрізняє те, що об'єктом їхнього впливу безпосередньо є економічна поведінка акторів освіти, тобто регулюють вони саме економічні відносини – ті відносини, до яких актори освіти вступають з метою максимізувати власні функції корисності через участь у виробництві, розподілі, привласненні і перерозподілі ресурсів і результатів функціонування освітньої системи суспільства (інтелектуальних, матеріальних, фінансових та ін.). Вони структурують економічні відносини, що складаються між головними акторами системи освіти, зумовлюють пов'язані з відтворенням цих відносин ефекти, здобутки і витрати (включаючи трансакційні і трансформаційні витрати), визначають конкретні форми і механізми координації розвитку освітньої системи з динамікою ринку праці і розвитком суспільства в цілому. Саме економічні інститути, перш за все, зумовлюють розвиток освіти, створюючи в кожному суспільстві унікальну композицію з позитивних і негативних стимулів, що впливають на економічні інтереси учасників системи освіти і визначають моделі їхньої поведінки, забезпечуючи (позитивні стимули) або обмежуючи (негативні стимули) акторам доступ до ресурсів і результатів освіти.

Складність тієї ролі, яку відіграють економічні інститути у функціонуванні та розвитку освітньої системи, визначається тим, що, з одного боку, вони являють собою своєрідний передавальний механізм, доводячи до освітньої системи соціальне замовлення суспільства на конкретні форми і напрями освітньої підготовки, і, таким чином, налаштовують освіту на відтворення саме того типу знання, на який існує суспільний попит. У той самий час, з іншого боку, інститути регулюють соціально-економічні відносини всередині самої освітньої системи і в такий спосіб здійснюють зворотний вплив на суспільство через пропозицію освітніх послуг та формування в суспільстві того чи іншого відношення до освіти і освітян, іншими словами, обумовлюють суспільний статус освіти [10].

Найважливішими наслідками дії економічних інститутів освіти є такі: *для домогосподарств* – можливості і обмеження у виборі напрямів і форм освітньої підготовки для їхніх членів (віддзеркалюють умови вступу і навчання в закладах освіти, гарантованість працевлаштування і отримання більш високих доходів внаслідок отримання освіти, форми і механізми легітимного представництва і захисту інтересів учнів і їх батьків); *для закладів освіти* – рівень академічної свободи і економічної автономії (відбиває загальний зміст, напрями і форми державного регулювання соціально-економічних відносин в освітній системі суспільства); *для підприємців і роботодавців* – ступінь їхнього впливу на якість та структуру підготовки фахівців у системі освіти, виходячи з вимог розвитку їх власних підприємств і установ (відображає стан механізмів координації розвитку освітньої системи з динамікою ринку праці); *для держави* – спроможність обґрунтування, визначення і реалізації державної стратегії відтворення людського капіталу суспільства в системі освіти, яка б мала врівноважити задоволення довгострокових потреб внутрішнього



розвитку країни із вирішенням завдань зміцнення її міжнародної конкурентоспроможності (у найбільш узагальненій формі відбиває стан системи інститутів суспільства і ефективності системи державного управління).

**В**пливовість інститутів на суспільні відносини в освіті визначається такими ознаками інститутів, як «дієвість» і «якість». Дієвість є вихідною характеристикою інститутів як регуляторів поведінки акторів у системі освіти, вона визначає і показує, наскільки міцною є сила впливу того чи іншого інституту на поведінку акторів у системі освіти, і передбачає широкий діапазон значень від абсолютної недієвості (норма декларується та / або закріплена в певному нормативному акті, проте, насправді не впливає на поведінку акторів) до абсолютної дієвості (будучи загально визнаним серед усіх акторів неформальним стандартом поведінки та / або закріпленою у відповідному нормативному акті, норма повністю виключає будь-які інші моделі поведінки, крім тих, які вона задає). На відміну від «дієвості», поняття «якість інститутів» є нормативним і відносним, визначається не нейтральними вимірами, а якісними, ціннісними характеристиками дії інститутів і наслідками їхнього впливу на стан системи освіти, динаміку і напрями її розвитку. Воно відбиває пануючі в суспільстві уявлення про цілі, завдання та функції освіти, віддзеркалює усталені в соціумі оцінки і стереотипи громадської думки стосовно соціальної справедливості системи забезпечення доступу членів суспільства до ресурсів освіти, участі в розпорядженні цими ресурсами і розподілі результатів функціонування освітньої системи [3].

Особливістю існуючих в Україні економічних інститутів освіти є те, що вони поєднують в собі прикмети низької якості й слабкої дієвості. Перш за все, це виявляється в тому, що система інститутів визначає для різних економічних акторів освіти принципово різні можливості в реалізації, представництві та захисті їхніх інтересів. Вона суттєво обмежує можливості зворотного впливу з боку безпосередніх учасників освіти (учнів, співробітників, адміністрації і власників закладів освіти) і споживачів освітніх екстерналій (зовнішніх ефектів розвитку освіти) – місцевих громад, підприємців і роботодавців, неурядових організацій – на інститути освіти і зовнішнє середовище освітніх організацій, які головним чином формуються державою. При цьому слід наголосити, що послаблення дієвості та зниження якості інститутів зовсім не обов'язково віддзеркалюватиметься через мінливість їхніх зовнішніх форм, навіть у тих випадках, коли має місце якісне перетворення змісту інститутів. Саме цим зумовлюється складність забезпечення коректності порівняльного аналізу інститутів, взятих із різних економічних систем. Недооцінка цього феномену зумовлює численні спроби кількісного зіставлення між собою таких інститутів, що є близькими за своєю формою, але при цьому мають різний зміст, виконують різні функції і приводять до різних наслідків. Іншими словами, – створює спроби *порівняння незрівняного*.

Звернемося, наприклад, до оцінки тієї ролі, яку відіграють у взаємозв'язку освіти і ринку праці освітні кредити – дипломи, свідоцтва, посвідчення про освіту.

Незважаючи на зовнішню схожість, у різних інституційних середовищах моделі реалізації кредитів принципово відрізняються між собою. У тих суспільствах, де переважає попит на продуктивний тип знання, вони спрощують координацію розвитку освітньої системи з динамікою ринку праці й знижують трансакційні витрати, пов'язані з підбором персоналу. І, навпаки, за умов, коли в суспільствах домінує попит на перерозподільний тип знання, кредити набувають якості об'єкта особливого попиту безвідносно до наявності реального зв'язку з освітньою підготовкою їхніх власників і взагалі не впливають на рівень трансакційних витрат, що пов'язані з підбором персоналу або, більш того, можуть їх збільшувати. Трапляється це, наприклад, у тих випадках, коли за умов різкого послаблення контролю за успішністю студентів і загального зниження якості освіти незаслужено отриманий кандидатом на посаду диплом вводить роботодавця в оману відносно рівня професійної підготовки і компетенцій його потенційного співробітника.

**Н**айважливішою проблемою, вирішення якої стимулювало б розвиток освітньої системи України у продуктивному напрямі, наразі є приведення розвитку освіти у відповідність до реальних інтересів членів суспільства. Розв'язання цієї проблеми передбачає необхідність виконання двох головних завдань. Перше – сформувати в суспільстві механізми для реального представництва різних груп інтересів у сфері освітнього інституційного проектування і друге – надати носіям інтересів можливість для здійснення ними контролю за реалізацією своїх прав. Оскільки ж за своїм змістом обидва завдання є радикальними інноваціями у розбудові освітньої системи, їм притаманні ті два відправні взаємосуперечливі начала, що лежать в основі феномену будь-якої інституційної інновації, а саме – поєднання у ньому творення нових і руйнування старих – існуючих інститутів. У цьому – об'єктивна основа того обов'язкового опору щодо впровадження інновацій, який вчинятиме та частка акторів освітньої системи, яких влаштовують існуючі порядки й, відповідно, не зацікавлює їхня зміна. Подолання цього опору в ході впровадження освітніх інновацій ускладнюється наявністю так званих інституційних пасток (*institutional traps*) [1, 9].

*Перша* з них полягає у такому: сформувати дієві механізми представництва різних груп інтересів та надати носіям цих інтересів реальні можливості для контролю за реалізацією своїх прав в змозі лише держава. Але реалізовувати ці завдання на практиці, діючи від імені держави, мають держслужбовці з органів державного управління. Вони ж у виконанні цих завдань є об'єктивно незацікавленими, оскільки це позбавило б їх значної частини їхніх дискреційних повноважень (включаючи й можливості перерозподілу на свою користь частки освітніх ресурсів). *Друга* пастка пов'язана з протиріччям між необхідністю покращення якості освіти і незацікавленістю в цьому освітян. Її змістом є те, що покращення якості сучасної освіти неможливо без істотного ускладнення вимог до студентів і суттєвого посилення контролю за якістю їхнього навчання на всіх його етапах, включаючи: вхідний (посилення вимог

і відсів абітурієнтів), поточний (ускладнення програм навчання і відсів студентів) і кінцевий контроль якості (більш жорсткі вимоги підсумкової атестації випускників і відсів дипломантів). Втім, оскільки обсяги фінансування ВНЗ безпосередньо визначаються лише кількістю студентів, які в них навчаються, і не залежать від якості їх підготовки, працівники вузів є зацікавленими у діаметрально протилежному: послабити вхідний контроль, щоб здійснити більший набір студентів; спростити і полегшити їхнє навчання, щоб запобігти можливому переходу студентів до інших вишів – з більш легким навчанням; у будь-який спосіб забезпечити обов'язковий 100% захист підсумкових випускних робіт, щоб запобігти можливому зменшенню встановлюваному органами державного управління ліцензованому обсягу контингенту студентів внз.

За цих умов, як свідчить вітчизняний досвід, як єдиний реальний ініціатор позитивних інкрементних змін у системі освіти можна визначити лише великий бізнес, який, з одного боку, *дійсно* є об'єктивно зацікавленим у розвитку та адаптації системи професійної освітньої підготовки до реальних потреб свого власного розвитку, а, з іншого боку, *насправді* має всі необхідні економічні і політичні ресурси для того, щоб втілити інновації на практиці, сформувавши і очоливши коаліцію інтересів в підтримку освітніх реформ. Остання характеристика принципово відрізняє великий бізнес від малого або середнього – тих, що не меншою мірою зацікавлені у підвищенні якості освітньої підготовки своїх працівників, але не мають необхідних ресурсів для того, щоб безпосередньо впливати на розвиток освітньої системи [7].

Далі обґрунтуємо визначені вище теоретичні положення за допомогою результатів проведених нами досліджень: «Ставлення підприємців до проблем розвитку освіти і механізмів взаємодії ринку праці і ринку освітніх послуг в Україні» (Харків, жовтень – листопад 2012 р., n = 212) і «Вивчення моделей поведінки студентів на ринку освітніх послуг України» (Харків, жовтень – листопад 2012 р., n = 464). У ході дослідження підприємців було опитано 212 власників, керівників і спеціалістів харківських підприємств мікро (38,0%), малого (32,0%), середнього (13,0%) і великого бізнесу (17,0%). На думку більшості опитаних (66,0%), виконання вищою освітою в Україні її функцій протягом 2000 – 2012 рр. не покращилося, а тою чи іншою мірою погіршилося. І при цьому, хоча більше половини підприємств (57,0%) наразі активно підтримують різні форми співробітництва з вишами (як бази виробничої практики, через керівництво підготовкою дипломних робіт студентів, беручи участь у роботі ДЕК і т. п.), жодне з них, на думку респондентів, не в змозі реально впливати на стан вищої освіти в напрямку її вдосконалення і наближення її розвитку до реальних потреб, які вимагає бізнес.

Пояснюючи це, респонденти (81%) наголошують на тому, що державою не створені дієві інституційні механізми, які б заохочували і стимулювали підприємства займатися освітньою підготовкою і підвищенням кваліфікації своїх співробітників. Віддзеркаленням загальних

оцінок щодо якості вищої освіти в країні є ставлення респондентів до формальних свідоцтв (креденцій) про вищу освіту і врахування їх наявності у визначенні заробітної платні своїх працівників. Диплом про вищу освіту вважають надійним свідоцтвом про кваліфікацію працівників і їхні здібності лише третина респондентів (32,0%), у той час, як 23,0% з них не схильні довіряти достовірності дипломів взагалі. На думку респондентів, обсяг тієї частки заробітної платні працівників, яка безпосередньо визначається наявністю в них вищої освіти, складає наразі 33,0% від загального обсягу їхньої зарплати. Така ж сама цифра – 33,0% – характеризує й обсяг тієї частки заробітної платні, що виплачується на підприємствах респондентів неофіційно («у конвертах»). Останній факт потребує особливої уваги, оскільки змушує всерйоз сумніватися в достовірності даних офіційної статистики доходів й, відповідно, актуалізує проблему розробки та впровадження альтернативної загальнонаціональної системи економічного моніторингу освіти.

Водночас результати опитування студентів провідних вищих навчальних закладів Харківської області<sup>1</sup> свідчать про те, що на відміну від підприємців більшість студентів є задоволеною сучасним станом вітчизняної освіти (87,0%), своїми освітніми досягненнями (84,0%) і впевнена у тому, що навчання у виші формує саме ті якості, що необхідні для успішної професійної діяльності після закінчення вузу (63,0%). Таке принципове розходження думок підприємців і студентів зумовлюється наявністю принципової різниці у їхньому попиті на освіту або, точніше, різницею у розумінні того, що саме слід вважати освітою та її результатами. Якщо для підприємців результатом освіти і, відповідно, об'єктом їхнього попиту, є професійні компетенції випускників внз, то для переважної більшості студентів об'єктом попиту є безпосередньо сам процес навчання у виші (освітні послуги), а також формальне свідоцтво про його закінчення (диплом – креденція). Було визначено, що лише незначна частка студентів (сегмент «Усвідомлені кар'єристи» – 6,0% вибірки) упевнено й усвідомлено: орієнтовані на одержання високоякісної освіти за вибраною ними заздалегідь спеціальністю; розраховують

<sup>1</sup> Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського – 27, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» – 42, Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» – 28, Національний фармацевтичний університет – 27, Українська державна академія залізничного транспорту – 28, Харківська національна академія фізичної культури – 19, Харківська національна академія міського господарства – 28, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» – 20, Харківський державний університет харчування та торгівлі – 20, Харківський національний автомобільно-дорожній університет – 22, Харківський національний економічний університет – 33, Харківський національний медичний університет – 20, Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди – 25, Харківський національний університет будівництва та архітектури – 27, Харківський національний університет внутрішніх справ – 28, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна – 36, Харківський національний університет радіоелектроніки – 34.

після закінчення внз на високооплачувану роботу й перспективи швидкого кар'єрного зростання в тій самій професійній діяльності, що відповідає тій спеціальності, яку вони одержали у внз; визначають для себе гарну професійну підготовку у внз як головну умову одержання ними такої роботи після закінчення вишу, що задовольняє їхнім амбіціям. Втім, завдяки своїй вкрай невеликій чисельності цей сегмент формує лише незначну частину всього сукупного попиту студентів на освіту, – ту, що значною мірою збігається з попитом підприємців.

Основну частину попиту студентів на освіту формує інший сегмент – «Болого», інтереси якого мають дуже мало спільного з інтересами підприємців. Серед тих факторів, що визначають для них вибір внз, на відміну від «кар'єристів», вони враховують такі: легкість вступу до внз і легкість навчання у ньому; зручність місця розташування внз і зручність графіку проведення занять; комфортність обстановки і висока якість додаткових послуг, безпосередньо не пов'язаних з навчанням. Суттєвими факторами вибору спеціальності для них є такі: легкість вступу до внз за цією спеціальністю; відсутність в програмі навчання глибокого вивчення математики і природничих наук; легкість навчання, яке не потребує суттєвих зусиль і залишає досить багато вільного часу. Після закінчення вишу представники «болога» сподіваються на те, що за допомогою своїх батьків і родичів вони зможуть працевлаштуватися в одній із найпривабливіших для них галузей професійної діяльності (управління, торгівля і підприємництво, сфера послуг, правоохоронні органи і юстиція).

## ВИСНОВКИ

Визначення і обґрунтування інституційної моделі життєздатної конкурентної стратегії розвитку національної системи освіти наразі є невідкладним завданням української держави, від вирішення якого значною мірою залежить успішність всього соціально-економічного розвитку країни. Складність розв'язання цієї проблеми визначається наявністю в освіті і суспільстві в цілому низки інституційних пасток – композицій з таких інституційних факторів і умов розвитку освіти, які, з одного боку, є внутрішньо взаємообумовленими, взаємозалежними і передбачають необхідність їхнього сумісного розвитку, а, з іншого, – у своєму поточному стані знаходяться в антагоністичному протиріччі, самим своїм існуванням блокуючи або унеможливаючи дію один одного. За цих умов, як свідчить накопичений у світі досвід дослідження економічних інститутів, єдиним шляхом подолання таких пасток є поступовий і довготерміновий еволюційний розвиток всієї системи економічних інститутів суспільства в контексті глобального загальноцивілізаційного розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 2. – С. 1 – 37.
2. Тимошенко І. В. Вища освіта: економічні виміри і нові завдання для науки в умовах глобалізації / І. В. Тимошен-

ков // О простом и сложном профессионально (Спец. вип. Вчених зап. Харк. гуман. ун-ту «Народна українська академія»). – Х., 2011. – С. 88 – 98.

3. Тимошенко І. В. Економічні засади впровадження Освітнього Кодексу України / І. В. Тимошенко // Бізнес Інформ. – Х., 2012. – № 10. – С. 48 – 52.

4. Тимошенко І. В. Негосударственное высшее образование в США / І. В. Тимошенко // Приватная высшая школа в объективе времени: украинский вариант : монография / М-во образования Украины, Харьков. гуманитар. ин-т «Нар. укр. акад.» ; под общ. ред. В. И. Астаховой. – Х., 2000. – С. 403 – 431.

5. Тимошенко І. В. Рейтинги университетов и проблема информационной асимметрии в условиях глобализации / І. В. Тимошенко, О. Н. Нащекіна // Европейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 329 – 334.

6. Тимошенко І. В. Современные методы и подходы к изучению расходов на образование / І. В. Тимошенко // Бизнес Информ. – Х., 2009. – № 2(3). – С. 192 – 195.

7. Тимошенко І. В. Создание коалиции интересов акторов образования как основа реформирования образовательной системы / І. В. Тимошенко // Економіка розвитку. – 2012. – № 3. – С. 72 – 78.

8. Тимошенко І. В. Фактори і результати освіти у дзеркалі економічного аналізу // Вчені зап. Харк. гуман. ун-ту «Народна українська академія». – Х., 2011. – Т. XVII. – С. 74 – 87.

9. In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development / Ed. by Douglass C. North, John Joseph Wallis, Steven B. Webb, Barry R. Weingast. – Cambridge : Cambridge University Press, 2012. – 376 p.

10. Timoshenkov I. Institutional Model of the Educational System Development / I. Timoshenkov, O. Nashchekina // Institutions – State – Power : [9th Annual Conference of the International Association for Institutional Studies : Book of Abstracts], Kharkiv, Ukraine, October 12 – 14, 2011. – Kharkiv : Publishing House of KhNUE, 2011. – P. 100 – 101.

## REFERENCES

In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

Polterovich, V. M. "Institutsionalnye lovushki i ekonomicheskie reformy" [Institutional traps and economic reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 35, no. 2 (1999): 1-37.

Timoshenkov, I. V. "Ekonomichni zasady vprovadzhennia Osvitnyoho Kodeksu Ukrainy" [Economic Principles implementing educational Code of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 48-52.

Timoshenkov, I. V. "Negosudarstvennoe vysshee obrazovanie v SShA" [Private higher education in the United States]. In *Privatnaia vysshaia shkola v obektive vremeni: ukrainiyskiy variant*, 403-431. Kharkiv, 2000.

Timoshenkov, Y. V., and Nashchekyna, O. N. "Reitynyh unyversytetov y problema ynformatsyonnoi asymmetryy v uslovyakh hlobalyzatsyy" [University rankings and the problem of information asymmetry in the context of globalization]. *Yevropeyskiy vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (2012): 329-334.

Timoshenkov, I. V. "Sovremennyye metody i podkhody k izucheniiu raskhodov na obrazovanie" [Modern methods and approaches to the study of the costs of education]. *Biznes Inform*, no. 2(3) (2009): 192-195.

Tymoshenkov, Y. V. "Sozdanye koalitsyy interesov faktorov obrazovaniya kak osnova reformirovaniya obrazovatelnoy systemy" [A coalition of interests factors of education as the basis of the reform of the educational system]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (2012): 72-78.

Tymoshenkov, I. V. "Faktory i rezultaty osvity u dzerkali ekonomichnoho analizu" [Factors and outcomes of education in the mirror of economic analysis]. *Vcheni zapysky KhHU NUA*, no. 17. (2011): 74-87.

Tymoshenkov, I. V. "Vyshcha osvita: ekonomichni vymiry i novi zavdannia dlia nauky v umovakh hlobalizatsii" [Higher Education: the economic dimension and new challenges for science in the context of globalization]. In *O prostom y slozhnom professionalno*, 88-98. Kharkiv, 2011.

Timoshenkov, I., and Nashchekina, O. "Institutional Model of the Educational System Development". *Institutions – State – Power*. Kharkiv: Publishing House of KhNUe, 2011. 100-101.

УДК 331.101.3

## «СТРАТЕГІЧНА РЕШІТКА» В РЕГУЛЮВАННІ РІВНЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ХОМЕНКО І. М.

УДК 331.101.3

### Хоменко І. М. «Стратегічна решітка» в регулюванні рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств

У статті досліджено стратегії зміни рівня мотивації праці персоналу, враховуючи життєвий цикл машинобудівного підприємства. Науковою новизною отриманих результатів є розробка «стратегічної решітки», яка пропонує різні напрями впливу на мотивацію праці, практична значимість якої при прийнятті управлінських рішень у регулюванні рівня мотивації праці персоналу полягає у виборі однієї зі стратегій: збереження рівня мотиваційної складової, зниження частки мотиваційної складової або її збільшення. Запропоновано механізми мотивації праці в межах кожної стратегії, які мають стандартний набір інструментів і якими можна варіювати залежно від якісної та кількісної характеристик трудового потенціалу, специфіки діяльності промислової галузі чи окремого машинобудівного підприємства. Запропонований підхід дозволяє обрати залежно від досягнутого рівня розвитку машинобудівного підприємства та трудового колективу подальший напрям зростання шляхом реалізації різних стратегій мотивації праці. Загальним результатом наведених розробок є зміна погляду на встановлення співвідношення організаційної та мотиваційної складової в системі управління персоналом з випадкового некерованого явища на таке, що підпорядковується цілям підприємства та підлягає регулюванню.

**Ключові слова:** «стратегічна решітка», мотивація праці персоналу, рівень мотивації праці, стратегічні заходи, життєвий цикл підприємства, механізми мотивації, управління персоналом.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 9.

**Хоменко Ірина Миколаївна** – асистент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

УДК 331.101.3

UDC 331.101.3

### Хоменко И. М. «Стратегическая решетка» в регулировании уровня мотивации труда персонала машиностроительных предприятий

В статье исследованы изменения уровня мотивации труда персонала, включая жизненный цикл машиностроительного предприятия. Научной новизной полученных результатов является разработка «стратегической решетки», которая предлагает разные направления влияния на мотивацию труда, практическая значимость которой при принятии управленческих решений в регулировании уровня мотивации труда персонала состоит в выборе одной из стратегий: сохранение уровня мотивационной составляющей, снижение доли мотивационной составляющей или ее увеличение. Предложены механизмы мотивации труда в пределах каждой стратегии, которые имеют стандартный набор инструментов и которыми можно варьировать в зависимости от качественной и количественной характеристик трудового потенциала, специфики деятельности промышленной отрасли или отдельного машиностроительного предприятия. Предложенный подход позволяет избрать в зависимости от достигнутого уровня развития машиностроительного предприятия и трудового коллектива последующее направление роста путем реализации разных стратегий мотивации труда. Общим результатом исследований и приведенных разработок является изменение взгляда на установление соотношения организационной и мотивационной составляющей в системе управления персоналом со случайного неуправляемого явления на такое, которое подчиняется целям предприятия и подлежит регулированию.

**Ключевые слова:** «стратегическая решетка», мотивация труда персонала, уровень мотивации труда, стратегические меры, жизненный цикл предприятия, механизмы мотивации, управление персоналом.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 9.

**Хоменко Ирина Николаевна** – асистент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

### Khomenko I. N. «Strategic Matrix» in Regulation of the Level of Labour Motivation of Personnel of Engineering Companies

The article studies changes of the level of motivation of personnel labour, including the life cycle of an engineering company. Scientific novelty of the obtained results is development of a strategic matrix, which offers different directions of influence on motivation of labour, practical importance of which during managerial decision making in regulation of the level of motivation of personnel labour lies in selection of one of the strategies: preservation of the level of the motivation component, reduction of the share of the motivation component or its increase. The article offers mechanisms of labour motivation within the limits of each strategy, which have a standard set of tools and which could be modified depending on qualitative and quantitative characteristics of labour potential, specific features of activity of the industrial branch or an individual engineering company. The offered approach allows selection, depending on the achieved level of development of an engineering company and labour collective, of further direction of growth through realisation of various strategies of labour motivation. The common result of research and developments is the change of view on establishment of correlation of organisational and motivational components in the system of personnel management from a casual uncontrolled phenomenon to the one, which is subordinate to the company goals and is subject to regulation.

**Key words:** strategic matrix, labour motivation of personnel, level of labour motivation, strategic measures, life cycle of a company, mechanisms of motivation, personnel management.

**Pic.:** 4. **Bibl.:** 9.

**Khomenko Irina N.** – Assistant, Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

Tymoshenkov, Y. V. "Sozdanye koalitsyy interesov faktorov obrazovaniya kak osnova reformirovaniya obrazovatelnoy systemy" [A coalition of interests factors of education as the basis of the reform of the educational system]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (2012): 72-78.

Tymoshenkov, I. V. "Faktory i rezultaty osvity u dzerkali ekonomichnoho analizu" [Factors and outcomes of education in the mirror of economic analysis]. *Vcheni zapysky KhHU NUA*, no. 17. (2011): 74-87.

Tymoshenkov, I. V. "Vyshcha osvita: ekonomichni vymiry i novi zavdannia dlia nauky v umovakh hlobalizatsii" [Higher Education: the economic dimension and new challenges for science in the context of globalization]. In *O prostom y slozhnom professionalno*, 88-98. Kharkiv, 2011.

Timoshenkov, I., and Nashchekina, O. "Institutional Model of the Educational System Development". *Institutions – State – Power*. Kharkiv: Publishing House of KhNUe, 2011. 100-101.

УДК 331.101.3

## «СТРАТЕГІЧНА РЕШІТКА» В РЕГУЛЮВАННІ РІВНЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ХОМЕНКО І. М.

УДК 331.101.3

### Хоменко І. М. «Стратегічна решітка» в регулюванні рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств

У статті досліджено стратегії зміни рівня мотивації праці персоналу, враховуючи життєвий цикл машинобудівного підприємства. Науковою новизною отриманих результатів є розробка «стратегічної решітки», яка пропонує різні напрями впливу на мотивацію праці, практична значимість якої при прийнятті управлінських рішень у регулюванні рівня мотивації праці персоналу полягає у виборі однієї зі стратегій: збереження рівня мотиваційної складової, зниження частки мотиваційної складової або її збільшення. Запропоновано механізми мотивації праці в межах кожної стратегії, які мають стандартний набір інструментів і якими можна варіювати залежно від якісної та кількісної характеристик трудового потенціалу, специфіки діяльності промислової галузі чи окремого машинобудівного підприємства. Запропонований підхід дозволяє обрати залежно від досягнутого рівня розвитку машинобудівного підприємства та трудового колективу подальший напрям зростання шляхом реалізації різних стратегій мотивації праці. Загальним результатом наведених розробок є зміна погляду на встановлення співвідношення організаційної та мотиваційної складової в системі управління персоналом з випадкового некерованого явища на таке, що підпорядковується цілям підприємства та підлягає регулюванню.

**Ключові слова:** «стратегічна решітка», мотивація праці персоналу, рівень мотивації праці, стратегічні заходи, життєвий цикл підприємства, механізми мотивації, управління персоналом.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 9.

**Хоменко Ірина Миколаївна** – асистент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

УДК 331.101.3

UDC 331.101.3

### Хоменко И. Н. «Стратегическая решетка» в регулировании уровня мотивации труда персонала машиностроительных предприятий

В статье исследованы изменения уровня мотивации труда персонала, включая жизненный цикл машиностроительного предприятия. Научной новизной полученных результатов является разработка «стратегической решетки», которая предлагает разные направления влияния на мотивацию труда, практическая значимость которой при принятии управленческих решений в регулировании уровня мотивации труда персонала состоит в выборе одной из стратегий: сохранение уровня мотивационной составляющей, снижение доли мотивационной составляющей или ее увеличение. Предложены механизмы мотивации труда в пределах каждой стратегии, которые имеют стандартный набор инструментов и которыми можно варьировать в зависимости от качественной и количественной характеристик трудового потенциала, специфики деятельности промышленной отрасли или отдельного машиностроительного предприятия. Предложенный подход позволяет избрать в зависимости от достигнутого уровня развития машиностроительного предприятия и трудового коллектива последующее направление роста путем реализации разных стратегий мотивации труда. Общим результатом исследований и приведенных разработок является изменение взгляда на установление соотношения организационной и мотивационной составляющей в системе управления персоналом со случайного неуправляемого явления на такое, которое подчиняется целям предприятия и подлежит регулированию.

**Ключевые слова:** «стратегическая решетка», мотивация труда персонала, уровень мотивации труда, стратегические меры, жизненный цикл предприятия, механизмы мотивации, управление персоналом.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 9.

**Хоменко Ирина Николаевна** – ассистент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

### Khomenko I. N. «Strategic Matrix» in Regulation of the Level of Labour Motivation of Personnel of Engineering Companies

The article studies changes of the level of motivation of personnel labour, including the life cycle of an engineering company. Scientific novelty of the obtained results is development of a strategic matrix, which offers different directions of influence on motivation of labour, practical importance of which during managerial decision making in regulation of the level of motivation of personnel labour lies in selection of one of the strategies: preservation of the level of the motivation component, reduction of the share of the motivation component or its increase. The article offers mechanisms of labour motivation within the limits of each strategy, which have a standard set of tools and which could be modified depending on qualitative and quantitative characteristics of labour potential, specific features of activity of the industrial branch or an individual engineering company. The offered approach allows selection, depending on the achieved level of development of an engineering company and labour collective, of further direction of growth through realisation of various strategies of labour motivation. The common result of research and developments is the change of view on establishment of correlation of organisational and motivational components in the system of personnel management from a casual uncontrolled phenomenon to the one, which is subordinate to the company goals and is subject to regulation.

**Key words:** strategic matrix, labour motivation of personnel, level of labour motivation, strategic measures, life cycle of a company, mechanisms of motivation, personnel management.

**Pic.:** 4. **Bibl.:** 9.

**Khomenko Irina N.** – Assistant, Department of International Economy, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)  
**E-mail:** grinko.irina2010@mail.ru

**Н**еобхідність зміни існуючого рівня мотивації праці виникає при невідповідності його і ступеня розвитку трудового колективу цілям та обраній стратегії підприємства, при появі загроз з боку зовнішнього середовища, реорганізації, банкрутстві та інших кризових ситуаціях, які супроводжують господарську діяльність машинобудівного підприємства.

Залежно від обраної комбінації інструментів управління і мотивації праці в кожному окремому випадку досягається певний рівень мотивації праці персоналу. При цьому він формується, з одного боку, під дією співробітників підприємства, з іншого – впливає на їх поведінку (завдяки функціонуванню позитивного зворотного зв'язку). Досягнутий таким чином відповідний рівень мотивації праці при виборі відповідної стратегії може суттєво скоригувати напрям розвитку трудового потенціалу машинобудівного підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти вибору та застосування стратегічних заходів у регулюванні рівня мотивації праці персоналу підприємств знаходять своє відображення у наукових працях: М. С. Дороніної [5], А. М. Колота [1], К. Г. Наумік [5], І. К. Пономарьової [2], М. В. Семикіної [3], О. В. Соловйова [5], Н. А. Тюленевої [4], О. О. Хандій [6]; у роботах [7, с. 229; 8, с. 201] виділено праці – П. Ф. Друкера, Є. П. Ільїна, О. П. Єгоршина, Н. І. Кабушкіна, Ф. Лемін, О. А. Митрофанової та інших.

*Метою* статті є дослідження вибору стратегії регулювання рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств, що дозволять ефективно посилювати чи зменшувати інтенсивність мотиваційних процесів, здійснюючи управлінський вплив.

Можливі рішення при регулюванні співвідношення між мотивацією праці та організацією в системі управління персоналом полягають у виборі однієї зі стратегій, таких як: збереження рівня мотиваційної складової, зниження частки мотиваційної складової або її збільшення. Кожна із зазначених вище стратегій включає відповідний комплекс заходів із використанням інструментів мотивації праці, спрямованих на створення умов, які сприяють чи обмежують взаємодію та розвиток персоналу. [7, с. 201]

Кожна стратегія відрізняється від іншої механізмами мотивації праці, рівнем витрат на розвиток персоналу, співвідношенням в управлінні економічних чи адміністративних методів мотивації праці і ступенем реалізації інструментів мотивації праці. При виборі виду механізму мотивації праці слід врахувати їх відмінності. Метою першого виду механізму мотивації праці є посилення та запуск внутрішніх механізмів протистояння впливу зовнішніх факторів. Серед основних інструментів є такі, як формування органічної організаційної структури, розвиток горизонтальних зв'язків з підлеглими, децентралізація управління, формування організаційної структури, створення здорового соціально-психологічного клімату, досягнення високої інформованості персоналу. Другий вид механізму мотивації праці характеризується збільшенням або зменшенням ступеня невизначеності в системі: досягнення консолідації дозволяє збільшити ступінь порядку, тим самим зменшуючи ступінь хаосу, у свою чергу, змагальність у

колективі призводить до збільшення ступеня невизначеності та зниження ступеня порядку. Запуск механізму мотивації праці третього виду має на меті прогресивний розвиток системи. Для цього необхідно постійно підвищувати кваліфікацію персоналу, реалізувати концепцію «гнучкого працівника», планувати кар'єру персоналу, впроваджувати співпідприємництво тощо [6].

Тобто стратегія високого рівня мотивації праці полягає у застосуванні більшості інструментів мотивації праці в межах кожної функції управління, стратегія середнього рівня – у вибіркового використанні відповідних інструментів, стратегія низького рівня мотивації праці – в обмеженому.

**В**плив на існуючий стан мотивації праці має відбуватися з урахуванням як стадій життєвого циклу підприємства, так і рівня розвитку трудового колективу. Відповідно до цього із запропонованих вище стратегій можна побудувати «стратегічну решітку» (рис. 1), яка пропонує різні напрями впливу на мотивацію праці персоналу. «Стратегічна решітка» матиме вигляд форми куба, який складається з трьох шарів і являє собою матрицю вибору моделі мотивації праці при різних рівнях мотивації праці: 1 шар – при існуючому високому рівні, 2 шар – при середньому рівні, 3 шар – при низькому рівні. Таким чином, вибір напрямку регулювання рівня мотивації праці відбувається шляхом накладання матриці вибору моделі мотивації праці на матрицю вибору стратегії зміни рівня мотивації праці персоналу.

Розгортку стратегічної решітки наведено на рис. 2 – 4. Наведені в них стратегії дозволять удосконалити стратегічні рішення завдяки врахуванню рівня розвитку трудового колективу. Для трудового колективу з високим рівнем розвитку пропонуються стратегії мотивації праці на одному й тому ж етапі життєвого циклу, відмінні від стратегій, розроблених для колективу з низьким рівнем розвитку. Це пов'язано з тим, що втручання у стабільні відносини колективу в першому випадку має відбуватися м'якими методами при збереженні використання в повному обсязі соціально-психологічних і економічних методів мотивації праці та лише збільшенні ролі адміністративних.

Також слід пам'ятати, що зменшення використання на практиці інструментів мотивації праці стосовно висококваліфікованих фахівців призведе до зниження мотивації їх діяльності, тому обов'язково необхідно повідомити персонал про причини змін та надати рівноцінну зміну втраті певної частки свободи.

У кожному випадку необхідно враховувати причини та особливості появи кризи, які визначатимуть рівень і напрям регулювання мотивації праці персоналу. Згідно з дослідженнями Л. Грінера, слід виділити чотири кризи залежно від стадії життєвого циклу організації: кризу лідерства, автономії, контролю, бюрократизму [9]. На нашу думку, вказані кризи відповідають не стільки стадіям життєвого циклу організації, скільки різним стилям та підходам до управління. Перевагою даної моделі є те, що вона надає уявлення про напрями виходу з кожної кризи, викликані вичерпанням потенціалу того чи іншого стилю.

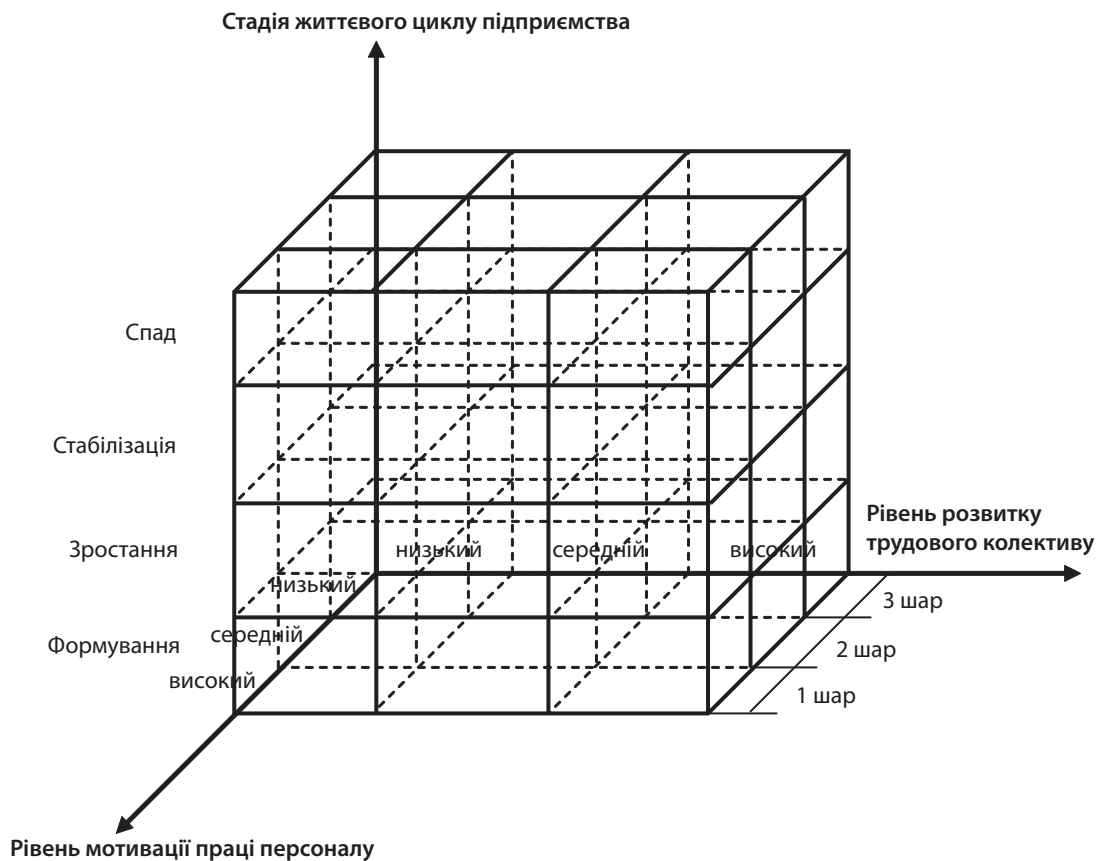


Рис. 1. «Стратегічна решітка» регулювання рівня мотивації праці (розроблено автором)

Рівень мотивації праці персоналу	Високий	Стратегія збереження рівня мотивації праці із застосуванням переважно механізмів першого та третього рівнів (у т. ч. збільшення витрат на розвиток персоналу)	Стратегія збереження рівня мотивації праці із застосуванням механізму другого виду (переважно змагальності в колективі та соціальної кооперації, збереження та зміцнення корпоративної культури)	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізму третього виду
	Середній	Стратегія збереження рівня мотивації праці із застосуванням переважно механізмів першого та третього видів (у т. ч. збільшення витрат на розвиток персоналу)	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія зниження до низького рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів
	Низький	Стратегія збереження рівня мотивації праці із застосуванням переважно механізмів першого та третього видів (у т. ч. збільшення витрат на розвиток персоналу)	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється зміцненню корпоративної культури та розвитку персоналу	Стратегія зниження до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється розвитку корпоративної культури та обміну досвідом, управлінню знаннями	Стратегія зниження до низького рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється збереженню корпоративної культури
		Формування	Зростання	Стабілізація	Спад
Стадія життєвого циклу машинобудівного підприємства					

Рис. 2. Стратегії зміни рівня мотивації праці при існуючому високому рівні мотивації праці (розроблено автором)

Рівень мотивації праці персоналу	Високий	Стратегія збільшення рівня мотивації праці з акцентом на механізм третього виду	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізму другого виду	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізму третього виду
	Середній	Стратегія збільшення рівня мотивації праці з використанням усіх видів механізмів, особлива увага приділяється формуванню корпоративної культури	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів	Стратегія зниження рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія зниження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів
	Низький	Стратегія збільшення рівня мотивації праці з використанням всіх видів механізмів, особлива увага приділяється формуванню корпоративної культури	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється зміцненню корпоративної культури та розвитку персоналу	Стратегія зниження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється розвитку корпоративної культури та обміну досвідом, управлінню знаннями	Стратегія зниження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється збереженню корпоративної культури
		<b>Формування</b>	<b>Зростання</b>	<b>Стабілізація</b>	<b>Спад</b>
<b>Стадія життєвого циклу машинобудівного підприємства</b>					

**Рис. 3. Стратегії зміни рівня мотивації праці при існуючому середньому рівні мотивації праці**  
(розроблено автором)

Рівень мотивації праці персоналу	Високий	Стратегія збільшення до високого рівня мотивації праці з акцентом на механізм третього виду	Стратегія збільшення до високого рівня мотивації праці з використанням механізму другого виду	Стратегія збільшення до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія збільшення до середнього рівня мотивації праці з використанням механізму третього виду
	Середній	Стратегія збільшення до високого рівня мотивації праці з використанням усіх видів механізмів, особлива увага приділяється формуванню корпоративної культури	Стратегія збільшення до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів другого та третього видів	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів
	Низький	Стратегія збільшення до високого рівня мотивації праці з використанням всіх видів механізмів, особлива увага приділяється формуванню корпоративної культури	Стратегія збільшення до середнього рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється зміцненню корпоративної культури та розвитку персоналу	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється розвитку корпоративної культури та обміну досвідом, управлінню знаннями	Стратегія збереження рівня мотивації праці з використанням механізмів першого та другого видів, особлива увага приділяється збереженню корпоративної культури
		<b>Формування</b>	<b>Зростання</b>	<b>Стабілізація</b>	<b>Спад</b>
<b>Стадія життєвого циклу машинобудівного підприємства</b>					

**Рис. 4. Стратегії зміни рівня мотивації праці при існуючому низькому рівні мотивації праці**  
(розроблено автором)

Першою кризою, з якою може зустрітись молода організація та її трудовий колектив, як зазначає вчений, є криза лідерства. Вийти з даної кризи можна шляхом директивного управління, тобто зниження рівня мотивації праці. Високий рівень мотивації праці на стадії станов-

лення підприємства за підтримки сильного лідера є необхідним для забезпечення розвитку в період великого хаосу формування всіх процесів взаємодії персоналу. Але досягнення стабільного зростання потребує нової команди професіоналів, які вимагають більш чіткої організації



їх діяльності та наявності помірної частки дезорганізації в управлінні для стимулу зростання та розвитку.

Подолання наступної кризи автономії полягає у поширенні практики делегування повноважень, тобто збільшення рівня мотивації праці порівняно з попередньою стадією завдяки окремим інструментам мотивації праці. На даній стадії регулювання мотивації праці спрямоване на досягнення середнього рівня. Делегування повноважень, надання більш високого ступеня свободи персоналу може призвести до зниження керованості, результатом чого є поява кризи контролю. Дану кризу рекомендується ліквідувати шляхом координації діяльності, впровадження жорстких структур управління, а відповідно суттєвого зниження мотиваційної складової в управлінні. Наслідком таких дій є стабілізація виробничої ситуації та обмеження можливостей розвитку персоналу й організації в цілому.

Пережити останню кризу підприємство здатне за допомогою сильного інституту соціального партнерства та завдяки співпраці з постійними партнерами-підприємствами, які запропонують підтримку в нестабільні часи.

Слід зауважити, що на великих машинобудівних підприємствах трудовий колектив є змішаним, тобто колектив одного структурного підрозділу може мати високий рівень розвитку, а іншого підрозділу – середній рівень тощо. У даному випадку на рівні підприємства приймаються рішення щодо вдосконалення менеджменту персоналу за результатами моніторингу мотивації праці та всієї системи управління персоналом і застосовуються стратегії. Урахування відмітних рис колективу кожного структурного підрозділу машинобудівного підприємства здійснює його лінійний керівник та обирає стратегії, що наведені на рис. 2 – 4.

Стратегія збільшення рівня мотивації праці потребує розширення застосування в управлінні інструментів мотивації праці. Стратегія збереження рівня мотивації праці персоналу передбачає реалізацію існуючих методів мотивації праці та управління, у тому числі інструментів в тому ж обсязі, а стратегія зменшення рівня мотивації праці спрямована на домінування адміністративних методів в управлінні та обмеження прав участі та свободи у прийнятті рішень персоналом підприємства [6, с. 201].

## ВИСНОВКИ

Побудова та коригування моделі мотивації праці персоналу є процесом безперервним та індивідуальним для кожного машинобудівного підприємства. Запропоновані механізми мотивації праці в межах кожної стратегії мають стандартний набір інструментів, якими можна варіювати залежно від якісної та кількісної характеристик трудового потенціалу, специфіки діяльності промислової галузі чи окремого машинобудівного підприємства. При високому рівні мотивації праці та низькому рівні розвитку колективу слід вживати заходи, які спрямовані на збереження рівня мотивації шляхом формування органічної організаційної структури, культури й ефективного зворотного зв'язку з підлеглими; розвит-

ку горизонтальних зв'язків; децентралізації управління; створення здорового соціально-психологічного клімату; досягнення високої інформованості персоналу; реалізації концепції «гнучкого працівника»; планування кар'єри персоналу; впровадження співпідприємництва; підтримки інтрапідприємства тощо. На цій стадії формування цілком природним є низький рівень розвитку колективу, оскільки відбувається підбір, відбір персоналу та формування кадрового складу підприємства. Якщо рівень розвитку трудового колективу і рівень мотивації праці низький, то для ефективного функціонування, досягнення поставлених цілей та наближення до стадії інтенсивного зростання необхідно підвищувати рівень мотивації праці за допомогою усіх видів механізмів, як наслідок, відбуватиметься зростання трудового потенціалу.

Якщо підприємство досягло етапу стабілізації, а рівень мотивації праці та розвитку колективу є високий, слід використати механізми для зниження частки мотиваційної складової з метою продовження існування бажаної стадії розвитку. Збереження стабільності в діяльності персоналу можливе при домінуванні організаційної складової та за підтримки згуртованості працівників. Зменшення мотивації праці до середнього рівня може відбуватися шляхом підвищення значимості адміністративно-організаційних методів управління, недопущення появи конфліктів «нездорової конкуренції».

Запропонований підхід дозволяє обрати залежно від досягнутого рівня розвитку машинобудівного підприємства та трудового колективу подальший напрям зростання шляхом реалізації різних стратегій мотивації праці. Загальним результатом досліджень і наведених розробок є зміна погляду на встановлення співвідношення організаційної та мотиваційної складової в системі управління персоналом з випадкового некерованого явища на таке, що підпорядковується цілям підприємства та підлягає регулюванню. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Пономарева И. К. Механизмы развития стратегической системы управления мотивацией трудовой деятельности руководителей организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. К. Пономарева. – Пензенский государственный университет архитектуры и строительства. – Пенза, 2010. – 24 с.
3. Семикіна М. В. Соціально-економічна конкурентоспроможності у сфері праці : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.09.01 / М. В. Семикіна. – Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2004. – 32 с.
4. Тюленева Н. А. Формирование и реализация стратегически ориентированной трудовой мотивации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Н. А. Тюленева. – ГОУ ВПО «Томский государственный университет». – Томск, 2009. – 47 с.
5. Управление мотивацией: научное издание / М. С. Доронина, Е. Г. Наумик, О. В. Соловьев. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2006. – 240 с.
6. Хандій О. О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку :

монографія / О. О. Хандій. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.

**7. Хоменко І. М.** Вибір стратегії в регулюванні рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств / І. М. Хоменко // Сучасні підходи до управління підприємством : Збірник наукових праць IV Всеукраїнської науково-практичної конференції, 11 квітня 2013 р. у двох томах: Т.1. – К. : НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – С. 229 – 233.

**8. Хоменко І. М.** Стратегічні заходи в регулюванні рівня мотивації праці персоналу машинобудівних підприємств / І. М. Хоменко // Управління розвитком підприємництва у сучасних умовах : матеріали Другої міжнародної науково-практичної конференції 3 – 6 жовтня 2012 р. – Сімферополь : ДІАІПІ, 2012. – С. 201 – 202.

**9. Greener L.** Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. Greener. – Harvard Business Review, 1972.

## REFERENCES

Doronina, M. S., Naumik, E. G., and Solovev, O. V. *Upravlenie motivatsiy* [Management of motivation]. Kharkov: KhNEU, 2006.

Greener, L. *Evolution and Revolution as Organizations Grow*: Harvard Business Review, 1972.

Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivation of staff]. Kyiv: KNEU, 2002.

Khandii, O. O. *Upravlinnia personalom pidpriemstva: kontseptualne vyznachennia ta mekhanizmy rozvytku* [Manage-

ment Company: conceptual definitions and mechanisms of development]. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2010.

Khomenko, I. M. "Vybir stratehii v rehuliuванні рівня motyvatsii pratsi personalu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Choosing a strategy to regulate the level of motivation of staff engineering companies]. *Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpriemstvom*. Kyiv: NTUU «KPI» VPI VPK «Politekhnika», 2013. 229-233.

Khomenko, I. M. "Stratehichni zakhody v rehuliuванні рівня motyvatsii pratsi personalu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Strategic measures to regulate the level of motivation of staff engineering companies]. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemnytstva u suchasnykh umovakh*. Simferopol: DIAIPI, 2012. 201-202.

Ponomareva, I. K. "Mekhanizmy razvitiia strategicheskoy sistemy upravleniia motivatsiyey trudovoy deiatelnosti rukovoditeley organizatsiy" [Mechanisms of development of the strategic management of labor motivation of managers of organizations]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2010.

Semykina, M. V.. "Sotsialno-ekonomichna konkurentospromozhnosti u sferi pratsi" [Social and economic competitiveness in the workplace]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.09.01*, 2004.

Tiuleneva, N. A. "Formirovanie i realizatsiia strategicheskoy orientirovannoy trudovoy motivatsii" [The formation and implementation of strategy-oriented motivation to work]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2009.

# КІЛЬЦЕВА ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИВІЛЬНЕННЯМ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

СОТНІКОВА Ю. В.

УДК 331.5

## Сотнікова Ю. В. Кільцева організаційна модель управління вивільненням найманих працівників на промислових підприємствах

У статті окреслені основні стадії життєвого циклу підприємства, а також основні фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність управління вивільненням на кожній стадії, що виявляється в здійсненні комплексу заходів, які отримали назву «програма вивільнення», з урахуванням особливостей зовнішнього середовища. Визначені ресурси підприємств, які будуть необхідними для реалізації кожної програми вивільнення працівників відповідно до стадії життєвого циклу. Запропонована кільцева організаційна модель управління вивільненням найманих працівників, яка враховує стадії життєвого циклу, ресурси підприємств та відповідні кожній стадії програми вивільнення. Зовнішнє кільце та кільце другого рівня передбачають вивільнення за власним бажанням або стимулювання такого вивільнення, третє та внутрішнє кільце охоплюють заходи, спрямовані на вивільнення з ініціативи адміністрації (або з економічних причин).

**Ключові слова:** програма вивільнення, кільцева організаційна модель, життєвий цикл підприємства, період вивільнення, ресурси.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

**Сотнікова Юлія Володимирівна** – аспірантка, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** Osadchaya\_Ulya@mail.ru

УДК 331.5

UDC 331.5

## Сотнікова Ю. В. Кольцевая организационная модель управления высвобождением наемных работников на промышленных предприятиях

## Sotnikova Y. V. Ring Organisation Model of Managing Dismissal of Employees at Industrial Enterprises

В статье обозначены основные стадии жизненного цикла предприятия, а также основные факторы внешней среды, влияющие на деятельность промышленных предприятий. Обоснована необходимость управления высвобождением на каждой стадии, что проявляется в осуществлении комплекса мероприятий, которые получили название «программа высвобождения», с учетом особенностей внешней среды. Определены ресурсы предприятий, которые будут необходимы для реализации каждой программы высвобождения работников в соответствии со стадией жизненного цикла. Предложена кольцевая организационная модель управления высвобождением наемных работников, которая учитывает стадии жизненного цикла, ресурсы предприятий и соответствующие каждой стадии программы высвобождения. Внешнее кольцо и кольцо второго уровня предусматривают высвобождение по собственному желанию или стимулирование такого высвобождения, третье и внутреннее кольцо охватывают мероприятия, направленные на высвобождение по инициативе администрации (или по экономическим причинам).

The article marks our main stages of a life cycle of an enterprise and main factors of external environment that influence activity of industrial enterprises. It justifies a necessity of managing dismissal at each stage, which manifests itself in conducting a set of measures that were called «dismissal programme», taking into account specific features of external environment. It identifies resources of enterprises, which would be necessary for realisation of each programme of dismissal of employees in accordance with the stage of a life cycle. It offers a ring organisation model of managing dismissal of employees, which takes into account stages of a life cycle, resources of enterprises and dismissal programmes appropriate to each stage. The external ring and the ring of the second level envisage dismissal on own initiative or stimulation of such a dismissal; the third ring and internal ring cover measures that are directed at dismissal on initiative of the administration (or by economic reasons).

**Ключевые слова:** программа высвобождения, кольцевая организационная модель, жизненный цикл предприятия, период высвобождения, ресурсы.

**Key words:** dismissal programme, ring organisation model, life cycle of an enterprise, dismissal period, resources.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

**Сотнікова Юлія Владимировна** – аспірантка, кафедра управління персоналом і економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Sotnikova Yuliya V.** – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** Osadchaya\_Ulya@mail.ru

**E-mail:** Osadchaya\_Ulya@mail.ru

Сучасна політика підприємств в галузі вивільнення працівників обмежується виконанням норм трудового законодавства: виплатою вихідної допомоги, завчасним повідомленням державної служби зайнятості щодо обсягів вивільнення та забезпечення зайнятості вивільнюваних працівників. Однак проблеми, які виникають під час та після реалізації вивільнення, не можуть бути вирішені в рамках існуючих напрямів роботи з вивільнюваними працівниками з огляду на обсяги впливу вивільнення як на діяльність самих підприємств, так і на зовнішнє середовище. Це обумовлює необхідність розробки моделі управління вивільненням працівників, яка б дозволила враховувати як особливості роз-

витку промислових підприємств, так і фактори зовнішнього середовища, що впливають на цей розвиток.

Розвиток кожного підприємства носить циклічний характер, який передбачає стадії підйому і спаду. Кожній стадії властива певна стратегія управління працівниками, збільшення або зменшення їх кількості. Основні стадії життєвого циклу підприємства представлені на рис. 1.

На 1, 2 та 3 стадії вибуття працівників може відбуватися у вигляді плинності, що є закономірною характеристикою розвитку будь-якого підприємства. Однак значна плинність працівників на перших трьох стадіях свідчить про наявність певних проблем в системі управління.

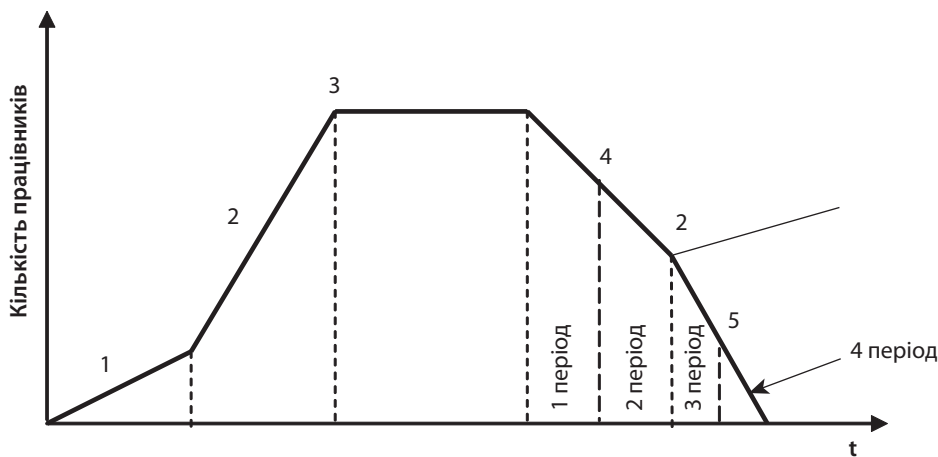


Рис. 1. Життєвий цикл підприємства

У контексті проблем вивільнення працівників найбільш важливими є 4 та 5 стадії, або стадії спаду та ліквідації, оскільки саме в період їх протікання відбувається вивільнення працівників з економічних причин. Саме тому ці стадії життєвого циклу підприємства доцільно розбити на періоди, які мають певні властивості. Характеристика стадій та періодів життєвого циклу підприємства представлені в табл. 1 [1, 2].

взаємозв'язок між можливими змінами змісту осередків, які відповідають програмам вивільнення, та ресурсами, які необхідні для цих змін.

Зупинимося більш детально на кожній складовій кільцевої організаційної моделі.

**1. ПЕРІОД.** Вивільнення працівників відбувається протягом всього життєвого циклу підприємства. При цьому, якщо вивільнення здійснюється за власним бажан-

Таблиця 1

Характеристика основних стадій життєвого циклу підприємства

№ стадії	Назва	Характеристика
1	Виникнення	Відбувається первинний набір персоналу
2	Розвиток	Підвищується кількість працівників підприємства
3	Стабільність	Стабільність кількості працівників, покращення їх якісних характеристик
4	Спад	1 період: потенційна криза, під час якої підвищується плинність працівників, погіршуються показники їх діяльності
		2 період: гостра переборна криза, під час якої відбувається зниження кількості працівників та їх старіння. Неефективна діяльність керівництва на цій стадії призводить до переходу підприємства до 5 стадії. Зважена політика та стратегія діяльності підприємства, навпаки, забезпечує подальший розвиток
5	Ліквідація	3 період: гостра непереборна криза, під час якої відбувається масове вивільнення працівників
		4 період: власне ліквідація підприємства

Для кожної стадії життєвого циклу підприємства характерні свої особливості, що зумовлює необхідність розробки певної стратегії діяльності для кожної з них. Зважена політика під час стадії спаду дозволить підприємству уникнути переходу до стадії ліквідації.

Крім означених вище особливостей, кожне підприємство функціонує в умовах динамічного зовнішнього середовища, яке впливає на діяльність підприємств через обмеження інституційного характеру, особливості промислового розвитку регіону та рівень мобільності регіонального ринку праці [3, 4, 5].

З метою урахування означених вище обмежень зовнішнього середовища, наявних ресурсів підприємства та стадії його розвитку автором пропонується використовувати кільцеву організаційну модель управління вивільненням найманих працівників. Ця модель представляє собою комплексну стратегію, яка враховує ключові аспекти всіх альтернативних скороченню заходів,

у вигляді плинності та є незначним, то це приводить до оновлення трудового складу працівників і позитивно впливає на діяльність підприємства. Однак у більшості випадків вивільнення працівників є реакцією роботодавця на погіршення показників економічного розвитку під час стадії спаду та ліквідації, що зумовлює доцільність використання моделі саме на цих стадіях життєвого циклу, в яких автором було виділено чотири періоди.

**2. ПРОГРАМИ ВИВІЛЬНЕННЯ.** Виходячи з того, що найбільш важливими, з точки зору управління вивільненням, є останні дві стадії та відповідні ним періоди, для кожного з таких періодів доцільно визначити окрему програму вивільнення, яка представляє собою комплекс заходів управління вивільненням з боку адміністрації промислових підприємств.

*Програма вивільнення працівників 1.* Ця програма повинна бути реалізована в 1 період стадії спаду, коли спостерігається підвищення плинності працівни-

ків. Основою управління плінністю найманих працівників є встановлення закономірностей цього процесу. Визначення цих закономірностей робить можливим визначення найбільш ефективних управлінських дій.

Детальне вивчення плінності найманих працівників здійснюється за допомогою спеціальних обстежень за двома напрямками:

1) для створення загального портрета працівників, що вивільняються (на основі відомостей про стать, вік, сімейний стан, число дітей, загальну і професійну освіту, стаж, тарифний розряд, інвалідність, заробітну плату за останні декілька місяців);

2) для вивчення причин вивільнення, якими можуть виступати невикористання за фахом, незадоволення роботою, умовами і режимом праці, заробітком, відсутність розвитку, стосунки з адміністрацією і з колегами, народження дитини, відсутність місць у дитячих установах, тривалі поїздки. На великих підприємствах та по регіону в цілому дані про плінність доцільно аналізувати по професіях, підрозділах, посадах, причинах, вікових групах тих працівників, що вивільнилися.

Для того, щоб виявити, наскільки плінність зумовлена факторами праці, доцільно провести діагностику ризиків вивільнення. Процес діагностики ризиків вивільнення включає 4 етапи [6]:

1. *Розробка діагностичного інструменту.* Досить простим, швидким і найменш ресурсозатратним методом збору інформації є анкетування співробітника (з використанням стандартизованих бланків та процедур обробки даних). Одна з важливих додаткових цілей дослідження – визначення ризиків відходу конкретних фахівців, тому воно не може бути анонімним.

2. *Обробка та аналіз результатів.* Для кожного співробітника підраховується сума балів – за всіма обраними ним відповідями.

3. *Інтерв'ювання.* Основні причини незадоволеності можна визначити, проаналізувавши відповіді працівників на питання анкети. Інтерв'ювання – це індивідуальна робота фахівця з персоналу і ключових співробітників, які потрапили до групи ризику. Структуроване інтерв'ю дозволить виявити причини незадоволеності тієї чи іншої людини, налагодити з ним особистий контакт.

4. *Результати.* По завершенні трьох етапів діагностичних заходів здійснюється оцінка ризиків вивільнення в розрізі підрозділів та окремі звіти за прогнозами лояльності конкретних співробітників.

Програма вивільнення на 1 стадії повинна включати такі заходи: визначення рівня плінності працівників, визначення економічних витрат, що викликані плінністю, визначення причин плінності (спеціальні обстеження, заключні інтерв'ю), удосконалення факторів праці, що стали причиною вивільнення працівників, оптимізація процедури управління, подолання надмірного рівня плінності. Поетапно приведення рівня плінності до прийнятного значення можна представити зокрема через можливість планування майбутніх вивільнень, ув'язки процесів вивільнення з процесами найму, допомогою працівникам, що вивільняються.

**Програма вивільнення працівників 2.** Програма реалізується у другий період стадії спаду, під час подаль-

шого погіршення показників діяльності підприємства. У цей період, з метою скорочення контрольованих витрат на персонал, доцільно використовувати альтернативні вивільненню заходи у такій послідовності [7]:

- ✦ підвищення продуктивності, що передбачає вдосконалення методів управління, модернізацію технологій, навчання працівників, фокусування на кадрові переміщення, оптимізацію бізнес-процесів, перегляд робочих навантажень і норм праці, а також розробку систем стимулювання, які заохочують зростання продуктивності;
- ✦ відмова від альтернативних форм зайнятості, тобто від послуг позаштатних працівників, що дозволяє на нетривалий термін поліпшити показники та скоротити витрати на персонал;
- ✦ «заморожування» найму, або припинення найму працівників на вакантні місця;
- ✦ «заморожування» заробітної плати, тобто припинення підвищення заробітної плати працівникам;
- ✦ «заморожування» кар'єрного зростання, або відмова працівникам у посадовому зростанні;
- ✦ скорочення змінної частини заробітної плати, тобто зниження оплати праці, яке не супроводжується скороченням робочого часу;
- ✦ скорочення тривалості робочого дня або робочого тижня (наприклад, перехід на чотириденний робочий тиждень), що приведе до економії фонду заробітної плати за рахунок зменшення кількості робочих годин для деяких співробітників з погодинною оплатою праці;
- ✦ вивільнення за власним бажанням / достроковий вихід на пенсію, тобто стимулювання вивільнень за допомогою виплат компенсацій працівникам, що вивільняються.

**Програма вивільнення 3.** Комплекс заходів у рамках цієї програми реалізується під час третього періоду стадії ліквідації, коли альтернативи вивільненню не дали необхідного результату. У цей період починається безпосередньо зменшення кількості працівників за допомогою таких заходів [7]:

- ✦ тимчасове вивільнення / тривалі неоплачувані відпустки, тобто фактичне вивільнення працівників, але з довгостроковою перспективою їх повернення, коли підприємство перейде на стадію розвитку;
- ✦ сезонні вивільнення, або відпустки в період традиційно низького навантаження;
- ✦ об'єднання організаційних підрозділів;
- ✦ «хірургічні скорочення», тобто вивільнення певного відсотку працівників без подальшої можливості продовжити роботу в майбутньому. На відміну від традиційних скорочень (відсоток від загальної кількості працівників), «хірургічні вивільнення» є цільовими – як правило, під них підпадають працівники з незначним трудовим стажем;
- ✦ вивільнення тимчасових працівників або робочого персоналу.

Відсоток працівників, що вивільняється в цей період, залежить від розміру підприємства та глибини економічного спаду.

**Програма вивільнення 4.** Останній період пов'язаний безпосередньо з ліквідацією підприємств та передбачає реалізацію таких заходів:

- ✦ закриття підприємств, тобто закриття певних напрямів діяльності або окремих підприємств;
- ✦ продаж активів, що супроводжується масовим вивільненням працівників.

Таким чином, кожна програма має свої особливості, при цьому комплекс заходів, що передбачений в рамках кожної програми, не є фіксованим і може змінюватися залежно від особливостей діяльності підприємств, глибини економічного спаду та морально-психологічного стану в колективі.

**3. РЕСУРСИ.** До них належать елементи внутрішнього середовища підприємства, наявність яких забезпечуватиме реалізацію кільцевої організаційної моделі управління вивільненням на кожному етапі.

Основні складові кільцевої організаційної моделі управління вивільненням представлені в *табл. 2* («+» відзначені ті ресурси та програми вивільнення, які доцільно використовувати в певний період).

Кільцева організаційна модель управління вивільненням на промислових підприємствах представляє собою комплексну стратегію вивільнення працівників з урахуванням особливостей розвитку підприємства та обмежень зовнішнього та внутрішнього середовища, що представлена на *рис. 2*.

Перший рівень, або зовнішнє кільце в моделі, спрямований на боротьбу з надмірною плінністю та управління цим процесом як можливість планування майбутніх вивільнень. Кільце другого рівня включає альтернативні вивільненню заходи, які, з одного боку, дозволяють скоротити витрати, а з іншого – зберегти існуючих працівників на підприємстві. Кільце третього рівня передбачає заходи боротьби з кризою та «точкове» вивільнення працівників. Останнє, четверте, або внутрішнє кільце, може бути реалізовано підприємствами в разі подальшого погіршення показників господарської діяльності та передбачає масове вивільнення працівників.

Якщо зовнішнє кільце та кільце другого рівня передбачають вивільнення за власним бажанням або стимулювання такого вивільнення, то третє та внутрішнє кільце охоплюють заходи, що спрямовані на вивільнення з ініціативи адміністрації (або з економічних причин) та які здійснюють значний вплив на морально-психологічний стан серед працівників.

## ВИСНОВКИ

Запропоновано кільцеву організаційну модель управління вивільненням, що враховує ключові аспекти всіх альтернативних вивільненню заходів і складається з чотирьох кілець, кожне з яких реалізується послідовно на стадіях спаду та ліквідації життєвого циклу підприємства, а також передбачає на кожній стадії відповідні програми вивільнення працівників, що дозволяє зробити процедуру вивільнення обґрунтованою та відповідною особливостям економічного розвитку промислового підприємства. ■

Таблиця 2

Складові кільцевої організаційної моделі управління вивільненням працівників

Показник / період	1	2	3	4
ПРОГРАМИ ВИВІЛЬНЕННЯ				
Програма вивільнення працівників 1	+			
Програма вивільнення працівників 2		+		
Програма вивільнення працівників 3			+	
Програма вивільнення працівників 4				+
РЕСУРСИ				
<b>Фінансові</b>				
Фінансові засоби на вдосконалення факторів праці, що спровокували плінність	+			
Фінансові засоби на оптимізацію бізнес-процесів, модернізацію технологій		+	+	
Фінансові засоби на виплату компенсацій з метою стимулювання добровільного вивільнення		+	+	
Фінансові засоби на реалізацію вивільнення (виплата вихідної допомоги, оплата відпусток та ін.)		+	+	+
<b>Людські</b>				
Підрозділ по управлінню плінністю працівників	+			
Підрозділ по управлінню вивільненням і забезпечення працевлаштування працівників, що вивільняються		+	+	+
Фахівці з вивільнення, які забезпечують всебічну підтримку працівників, що вивільняються та залишаються під час і після вивільнення		+	+	+
Взаємодія з регіональними органами забезпечення зайнятості			+	+
<b>Інформаційні</b>				
Налагоджений канал обміну інформацією між підрозділами підприємства	+	+	+	+
Внутрішні документи, що регулюють вивільнення (наприклад, колективний договір)		+	+	+

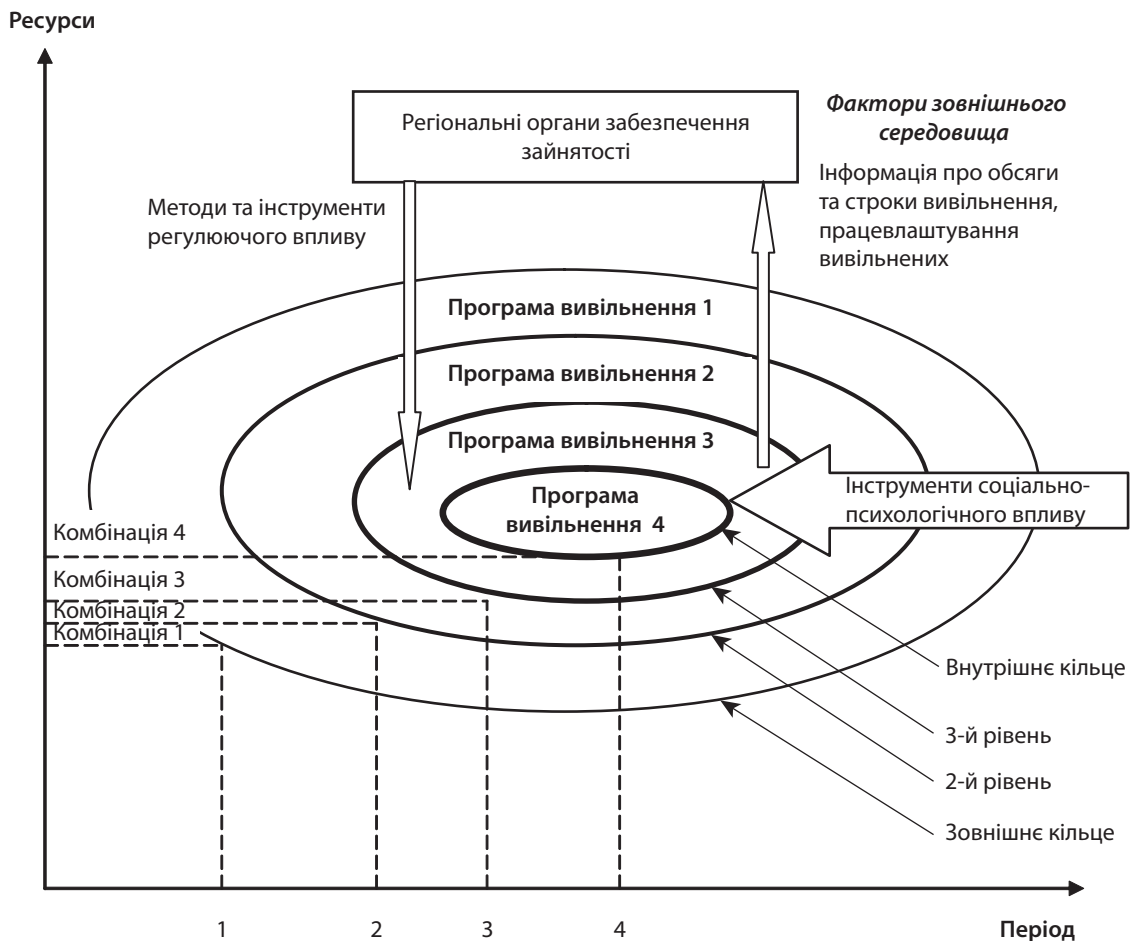


Рис. 2. Кільцева організаційна модель управління вивільненням на промислових підприємствах

ЛІТЕРАТУРА

1. Adizes, Ichak. Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1988.
2. Zahorsky Darrell. Find Your Business Life Cycle [Електронний ресурс] / Darrell Zahorsky. – Режим доступу: // sbinformation.about.com.
3. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
4. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент / Н. В. Родионова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
5. Иванов Г. П. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Г. П. Иванов, С. Г. Беляев, В. И. Кошкин / Под ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
6. Грайченко В. Диагностика рисков увольнения в крупных компаниях / В. Грайченко, О. Пашигорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://hrliga.com/>
7. Салливан Дж. Снижение расходов без сокращения численности / Дж. Салливан // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 4. – С. 61 – 66.

Науковий керівник – Гончарова С. Ю., кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету

REFERENCES

Adizes, I. *Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1988.

Graychenko, V., and Pashigorova, O. "Diagnostika riskov uvolneniia v krupnikh kompaniiakh" [Diagnosis of risk transfer to the big companies]. <http://www/hrliga.com/>

Ivanov, G. P., Beliaev, S. G., and Koshkin, V. I. *Antikrizisnoe upravlenie: ot bankrotstva – k finansovomu ozdorovleniiu* [Crisis management: from bankruptcy to financial health]. Moscow: Zakon i pravo; YuNITI, 1995.

Kudenko, N. V. *Stratehichnyi marketynh* [Strategic Marketing]. Kyiv: KNEU, 1998.

Rodionova, N. V. *Antikrizisnyy menedzhment* [Crisis management]. Moscow: YuNITI-DANA, 2001.

Sullivan, Dzh. "Snizhenie raskhodov bez sokrashcheniia chislenosti" [Reduce costs without reducing strength]. *Menedzher po personalu*, no. 4 (2010): 61-66.

Zahorsky, D. "Find Your Business Life Cycle" <http://www.sbinformation.about.com>

# АНАЛІЗ УМОВ ВВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ШАТРАВКА О. О.

УДК 369.512

## Шатравка О. О. Аналіз умов введення в Україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення

У статті проаналізовано умови введення в Україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення, що дозволить зменшити вплив демографічного фактора на діючу солідарну пенсійну систему, диверсифікувати ризики між трьома компонентами пенсійної системи, забезпечити гідний рівень пенсій. У роботі виконано прогноз періоду досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного фонду України – обов'язкової умови введення в дію накопичувальної системи. Визначено причини розбалансування бюджету Пенсійного фонду. Запропоновано ряд невідкладних заходів щодо зменшення поточного дефіциту бюджету Пенсійного фонду України. Визначено, що реалізація пенсійної реформи в частині впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування дозволить забезпечити соціальні гарантії та зробити пенсійну систему України більш фінансово збалансованою та стійкою.

**Ключові слова:** пенсійна реформа, пенсійне забезпечення, Пенсійний фонд України, Накопичувальний фонд, недержавні пенсійні фонди, бюджет, надходження, видатки.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Шатравка Олена Олександрівна** – асистент, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** alena\_sh84@mail.ru

УДК 369.512

UDC 369.512

## Шатравка Е. А. Анализ условий введения в Украине накопительной системы пенсионного обеспечения

В статье проанализированы условия введения в Украине накопительной системы пенсионного обеспечения, которая позволит уменьшить влияние демографического фактора на действующую солидарную пенсионную систему, диверсифицировать риски между тремя компонентами пенсионной системы, обеспечить достойный уровень пенсий. В работе спрогнозирован период достижения бездефицитности бюджета Пенсионного фонда Украины – обязательного условия введения в действие накопительной системы. Определены причины разбалансирования бюджета Пенсионного фонда. Предложен ряд безотлагательных мер для уменьшения текущего дефицита бюджета Пенсионного фонда Украины. Сделан вывод о том, что реализация пенсионной реформы в части внедрения накопительной системы пенсионного страхования позволит обеспечить социальные гарантии и сделать пенсионную систему Украины финансово сбалансированной и устойчивой.

**Ключевые слова:** пенсионная реформа, пенсионное обеспечение, Пенсионный фонд Украины, Накопительный фонд, негосударственные пенсионные фонды, бюджет, поступления, расходы.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 10.

**Шатравка Елена Александровна** – ассистент, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** alena\_sh84@mail.ru

## Shatravka Y. A. Analysis of Conditions of Introducing in Ukraine the Funded Pension System

The article analyses conditions of introducing in Ukraine the funded pension system, which would allow reduction of the influence of the demographic factor upon the existing solidary pension system, diversification of risks between three components of the pension system, and ensurance of a decent level of pensions. The article forecasts a period of achievement of the self-supporting budget of the Pension Fund of Ukraine – a mandatory condition of introduction of the funded system. It identifies reasons of disbalancing the budget of the Pension Fund. It offers a number of urgent measures for reduction of the current deficit of the budget of the Pension Fund of Ukraine. It makes a conclusion that realisation of the pension reform in the part of introduction of the accumulating system of pension insurance would allow ensurance of social guarantees and making the pension system of Ukraine financially balanced and stable.

**Key words:** pension reform, provision of pension, Pension Fund of Ukraine, Accumulation Fund, non-state pension funds, budget, takings, expenditures.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Shatravka Yelena A.** – Assistant, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** alena\_sh84@mail.ru

Реформування пенсійної системи України спрямоване на вдосконалення існуючої солідарної пенсійної системи, а також передбачає розвиток інших альтернативних складових компонентів пенсійного забезпечення, що мають стати надійним інструментом захисту працездатних громадян і значним і потужним джерелом довгострокового інвестування економіки країни.

Указом Президента України від 13.04.1998 р. «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні» передбачено створення трирівневої пенсійної системи, яка поєднує елементи державного й приватного пенсійного забезпечення. При цьому перший та другий рівні системи становлять систему загальнообов'язкового пенсійного страхування, а дру-

гий та третій – систему накопичувального пенсійного забезпечення [1, 2].

На цей час вже здійснюють діяльність недержавні пенсійні фонди (НПФ) [3] і створюються економічні, технічні, організаційні умови для введення накопичувальної системи пенсійного забезпечення.

Накопичувальна система загальнообов'язкового державного соціального страхування базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.

Учасниками накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування є



особи, які підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», яким на дату запровадження перерахування страхових внесків до Накопичувального пенсійного фонду виповнилося не більш 35 років та які сплачують внески, або за яких сплачуються внески, до накопичувальної системи пенсійного страхування.

Страхові внески до Накопичувального пенсійного фонду є складовою частиною єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Їх розмір визначається законом. Пенсійний фонд України (ПФУ) спрямовує страхові внески до Накопичувального пенсійного фонду на відповідні рахунки на підставі відомостей, поданих платниками єдиного внеску до Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування.

При добровільній участі у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування страхові внески нараховуються на суми, що встановлюються відповідним договором про добровільне страхування.

Відсутність накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення та недостатній розвиток системи недержавного пенсійного страхування покладає всі ризики пенсійного забезпечення громадян на солідарну систему, яка довгі роки була єдиним компонентом пенсійної системи України, а зараз є домінуючою складовою цієї системи.

**В**провадження накопичувальної системи страхування дозволить диверсифікувати ризики між трьома компонентами пенсійної системи, зменшити вплив демографічного фактору на систему пенсійного забезпечення, забезпечити гідний рівень пенсій, стимулювати до пенсійних заощаджень громадян з високими доходами, забезпечити безпосередній зв'язок між сплатою внесків і розміром пенсій, скоротити майбутні видатки солідарної пенсійної системи і підтримати коефіцієнт заміщення заробітної плати на прийнятному рівні.

Як передбачено Програмою пенсійного реформування, накопичувальна система пенсійного забезпечення мала працювати з 2013 р. Однак 8 липня 2011 р. прийнято Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», у якому запроваджено введення накопичувальної системи за умов збалансування доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду України та досягнення його бездефіцитності.

Таким чином, необхідною умовою введення накопичувальної системи пенсійного забезпечення є саме вдосконалення існуючої солідарної системи, пошук шляхів забезпечення балансу ресурсів і витрат солідарної пенсійної системи.

При цьому прогнозування періоду досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного фонду є очевидною і актуальною задачею.

У працях вітчизняних і зарубіжних економістів розглядаються різні аспекти пенсійного страхування. Вагомий внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення зробили А. Боніславський, Б. Зайчук, О. Зарудний, В. Бончик, С. Бровчак, Г. Гендрікс, Ю. Люблін, А. Нечай, І. Нейков, М. Сиротина, Л. Якимова.

Багато уваги приділяють дослідженню проблеми становлення обов'язкової та добровільної накопичувальної пенсійної системи Д. Сандлер, Л. Рогачова, В. Новіков, В. Бессараб, Л. Момотюк, Л. Стожик, Л. Ткаченко, Д. Леонов, Н. Ковальова, Г. Назарова, С. Гончарова, О. Тарасенко, І. Гнибіденко, Б. Надточій, К. Черненко, В. Приймак та ін.

Прогнозуванню наслідків запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи присвячена робота Харазішвілі Ю. М., Коваля О. П., де зроблено аналіз запровадження даної системи в Україні, проаналізовано вплив різних чинників на розмір пенсій та дефіцит бюджету Пенсійного фонду України, визначено, за яких умов можливе досягнення задекларованих темпів економічного зростання, розроблено прогноз соціально-економічного розвитку України до 2050 р. за оптимістичним і песимістичним сценаріями, що відповідає світовим трендам довгострокового хвилеподібного розвитку, отримано прогноз заробітної плати як основного джерела надходжень до бюджету Пенсійного фонду [5].

Проте, питання виявлення причин і факторів, які, з одного боку, обумовлюють необхідність змін у системі пенсійного забезпечення населення, а, з другого, обмежують можливість запровадження накопичувальної системи, є ще досить відкритим.

*Мета роботи* – проаналізувати умови введення в Україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення, обґрунтувати необхідність активізації впровадження накопичувального елементу в пенсійному забезпеченні України, проаналізувати причини розбалансування бюджету Пенсійного фонду України, визначити заходи, невідкладне та успішне застосування яких приведе до зменшення поточного дефіциту та збалансування бюджету Пенсійного фонду, спрогнозувати період впровадження обов'язкової накопичувальної системи пенсійного забезпечення в Україні.

**В**ажливою умовою успішного запровадження обов'язкової накопичувальної системи є правильний вибір моделі її адміністрування, фінансової установи або мережі установ, які обслуговуватимуть накопичувальну пенсійну систему, використання світового досвіду при введенні накопичувальної системи, а також урахування особливостей сучасної соціально-економічної ситуації в країні.

Саме складна економічна ситуація, а також низька поінформованість населення гальмують впровадження накопичувальної системи та викликають проблеми у функціонуванні НПФ, розвиток яких останнім часом значно уповільнився.

На цей час законодавчо закріплено механізм функціонування обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, а також визначено механізм захисту пенсійних активів, однак ще недостатньо сформовані економічні та організаційні умови, необхідні для впровадження накопичувальної системи.

Створення Накопичувального фонду може бути здійснено при таких умовах:

- ✦ забезпечення достатнього рівня заробітної плати застрахованих осіб для запровадження сплати внесків до Накопичувального фонду;
- ✦ щорічне збільшення ВВП не менш як на 2%;
- ✦ забезпечення виплати пенсій у солідарній пенсійній системі на рівні прожиткового мінімуму;
- ✦ забезпечення збалансованості бюджету Пенсійного фонду відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- ✦ створення ефективної системи персоніфікованого обліку пенсійних накопичень, автоматизованого звітування про стан накопичувальних пенсійних рахунків, системи збирання внесків, сумісної з системою електронних переказів банків;
- ✦ своєчасне ухвалення законодавчих актів, необхідних для функціонування накопичувальної пенсійної системи;
- ✦ створення та забезпечення функціонування ефективного механізму інвестування пенсійних активів;
- ✦ забезпечення захисту пенсійних накопичень від інфляційного знецінення.

Важливим також є проведення загальнодержавної інформаційно-роз'яснювальної компанії, яка сприятиме просуванню пенсійної реформи, та базуватиметься на якісному прогнозуванні наслідків запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи для економіки України в довгостроковій перспективі

**З**метою одержання коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів фінансового стану пенсійної системи Управлінням пенсійного реформування при Пенсійному фонді України проводяться актуарні розрахунки у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [7].

Для проведення актуарних розрахунків використовуються моделі прогнозування фінансового стану солідарної пенсійної системи, накопичувальної пенсійної системи, а також інтегрована модель прогнозування. У цих моделях застосовуються макроекономічні прогнози рівня інфляції та зайнятості населення, темпів зростання реальної середньої заробітної плати, міні-

мальної заробітної плати та фонду оплати праці з урахуванням величини максимального розміру заробітної плати, з якої справляються страхові внески, розміру прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб, дані прогнозу демографічної ситуації та припущення щодо зміни ставок внесків на обов'язкове державне пенсійне страхування для працівників і роботодавців, перерозподілу розмірів цих ставок між солідарною та накопичувальною пенсійними системами.

Це надзвичайно складне моделювання, що базується на поєднанні методів теорії ймовірності, математичного аналізу, математичної статистики, теорії складних відсотків, диференціальних рівнянь та оптимізації. Таке прогнозування потребує великого обсягу інформації та ґрунтується на багатьох припущеннях.

Однак навіть використання найпростіших і доступних моделей прогнозування дає уявлення про існуючий стан фінансового забезпечення Пенсійного фонду України, а також дає можливість спрогнозувати перспективи щодо забезпечення його бездефіцитності.

Для вирішення задачі прогнозування стану Пенсійного фонду України використано інструменти прогнозування MS Excel, за допомогою яких спрогнозовано видатки Пенсійного фонду, власні надходження Пенсійного фонду, а також визначено період, за який бюджет Пенсійного фонду має стати збалансованим. При прогнозуванні проведена поліноміальна апроксимація статистичних даних про надходження та видатки ПФУ за період 2005 – 2012 рр. [6, 9] (рис. 1).

З результатів прогнозування видно, що при збереженні наявних тенденцій щодо надходжень і видатків Пенсійного фонду не слід очікувати досягнення бездефіцитності бюджету фонду в періоді, що розглядається.

Для визначення невідкладних заходів щодо зменшення поточного дефіциту та збалансування бюджету Пенсійного фонду України слід проаналізувати причини розбалансування бюджету Пенсійного фонду, до яких, у першу чергу, слід віднести такі:

- ✦ негативні демографічні чинники в країні;
- ✦ значний рівень тіньового сектора економіки;
- ✦ порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів і ВВП;

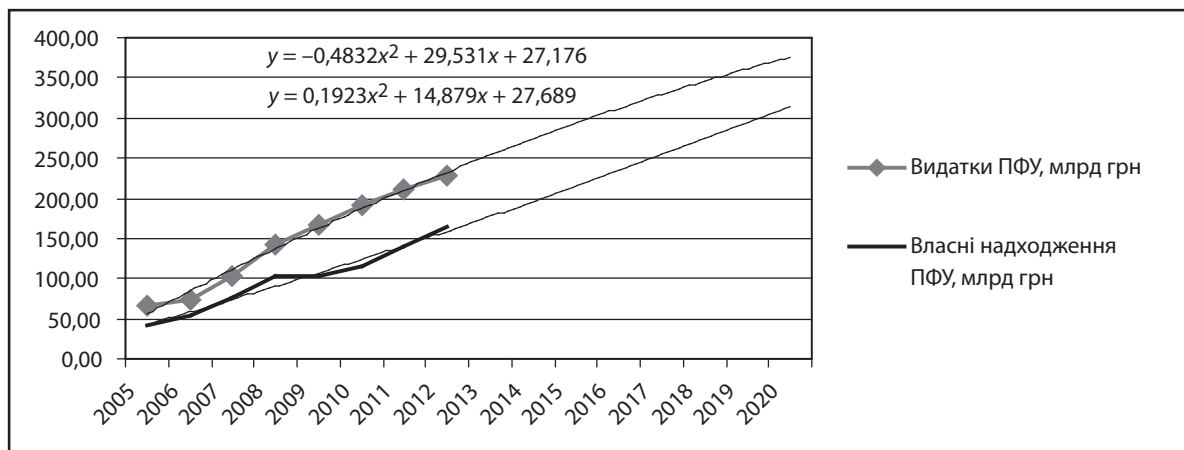


Рис. 1. Прогнозування надходжень та видатків Пенсійного фонду України

- ✦ додаткове навантаження на бюджет Пенсійного фонду, обумовлене прийняттям рішень про підвищення мінімальних пенсійних виплат, а також про відстрочення сплати страхових внесків до Пенсійного фонду деяким категоріям підприємств;
- ✦ здійснення Пенсійним фондом невластивих йому видатків;
- ✦ скорочення кількості страхувальників;
- ✦ законодавче обмеження об'єкта справляння страхових внесків максимальною величиною.

Виходячи з вищезазначених причин дефіциту бюджету Пенсійного фонду України та для зменшення його поточного дефіциту, слід здійснити такі невідкладні заходи:

1. Скасувати обмеження щодо сум, на які нараховуються страхові внески.
2. Скасувати практику фінансування адміністративних витрат Пенсійного фонду з його власних коштів.
3. Скасувати необґрунтовані пільги.
4. Встановити обмеження на максимальний розмір пенсій для окремих категорій громадян.
5. Відмінити виплати дострокових пенсій окремим категоріям громадян до досягнення ними пенсійного віку.
6. Перекласти обов'язки щодо виплат спеціальних пенсій на професійні та корпоративні фонди.
7. Знизити рівень тіншового сектору економіки.

За даними Міністерства економіки, рівень тіншового сектору економіки становить до 36% від офіційного ВВП, а за різними підрахунками та різними джерелами обсяг тіншового сектору економіки сягає від 15 до 52% ВВП, що загрожує результативності реалізації пенсійної реформи. Значна частка економічного обороту, а отже, і заробітної плати, з якої мають сплачуватись страхові внески до Пенсійного фонду України, перебувають в тіншовому секторі економіки, що негативно впливає на пенсійну систему. Успішна детінізація економіки – це значний резерв для підвищення доходів Пенсійного фонду України [8, 10].

Одночасно значне зниження видатків Пенсійного фонду може бути досягнуто прийняттям рішення про

фінансування Пенсійного фонду, як органу виконавчої влади, за рахунок коштів державного бюджету. На сьогодні Пенсійний фонд утримується за рахунок власних коштів.

У бюджеті Пенсійного фонду «інші витрати» в загальних витратах Пенсійного фонду складають за розрахунками за 2005 – 2012 рр. від 7 до 21%.

За умови невідкладного застосування заходів щодо збалансування бюджету Пенсійного фонду України, а саме – зниження видатків виключенням невластивих Пенсійному фонду витрат (зменшення на 10% витрат Пенсійного фонду за рахунок виключення «інших витрат» з видатків Пенсійного фонду), а також підвищення надходжень до Пенсійного фонду за рахунок детінізації економіки (до 15% протягом 3-х років), позитивних результатів можливо досягнути вже в найближчий час.

Відповідно до цього скориговано прогнозні значення доходів і видатків Пенсійного фонду за 2013 – 2015 рр. Прогнозування за скоригованими даними показує, що за умови реалізації тільки цих заходів позитивних результатів щодо збалансування бюджету Пенсійного фонду можливо досягнути вже в 2015 – 2016 рр. (рис. 2).

## ВИСНОВКИ

За результатами аналізу заходів з реформування пенсійної системи та визначення сьогодишнього її проблемного стану обґрунтовано необхідність значної активізації процесів проведення системних реформ економічної та соціальної сфер та їх коригування з урахуванням накопиченого національного і міжнародного досвіду та соціально-економічного стану в країні.

Досліджено причини розбалансування бюджету Пенсійного фонду України, визначено заходи, невідкладне та успішне застосування яких приведе до зменшення поточного дефіциту та збалансування бюджету Пенсійного фонду, спрогнозовано період впровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення в Україні.

Визначено, що успішне проведення пенсійної реформи потребує постійної і широкої інформаційної роботи щодо цілей пенсійної реформи та організації її впровадження, особливо щодо загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

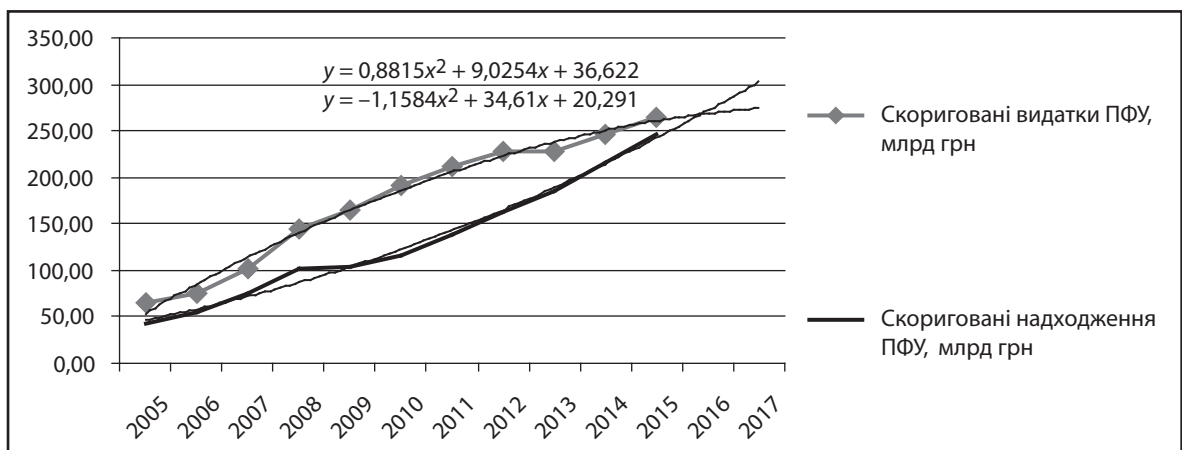


Рис. 2. Прогнозування досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного фонду України

Реалізація пенсійної реформи в частині впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування дозволить забезпечити соціальні гарантії та зробити пенсійну систему України більш фінансово збалансованою та стійкою. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Указ Президента України «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні» від 13.04.1998 р. // Урядовий кур'єр. – 1998. – 23 квіт. – № 77-78.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. // Урядовий кур'єр. – 2003. – 14 серп. – № 150. – С. 5.
3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 42.
4. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 12-13, ст. 82.
5. **Харазішвілі Ю. М.** Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи: вплив на соціально-економічні показники / Ю. М. Харазішвілі, О. П. Коваль // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право : зб. матеріалів XV Міжнародної науково-практичної конференції: 27 квітня 2012 р. – К. : УДУФМТ, 2012. – С. 373 – 376.
6. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
7. Постанова КМУ «Про затвердження методики проведення актуарних розрахунків у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» від 16.12.2004 р. № 1677.
8. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
9. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 29, ст. 273.

## REFERENCES

Kharazishvili, Yu. M., and Koval, O. P. "Zaprovadzhennia zahalnoobov'iazkovoї nakopychualnoi pensii noi systemy: vplyv na sotsialno-ekonomichni pokaznyky" [The introduction of mandatory funded pension systems: impact on socio-economic indicators]. *Intehratsiini protsesy ta priorytetni oriientyry rozvytku ekonomiky Ukrainy: ekonomika, finansy, pravo*. Kyiv: UDUFMT, 2012. 373-376.

- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- [Legal Act of Ukraine] (1998).
- [Legal Act of Ukraine] (2004).
- [Legal Act of Ukraine] (2011).

Ofitsiyni sait Derzhavnoi statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ofitsiyni sait Pensiinoho fondu Ukrainy. <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>

*Tinyova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamky podolannia* [The shadow economy in Ukraine: the scope and direction overcoming]. Kyiv: NISD, 2011.

# СХЕМА ПРОЦЕСУ ПІДРАХУНКУ СТАНДАРТНОЇ ЦІНИ ПРОДУКЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ КОРПОРАЦІЇ

ЛЯШЕНКО І. М., ВЕРБИЦЬКА В. В.

УДК 08.00.11

## Ляшенко І. М., Вербицька В. В. Схема процесу підрахунку стандартної ціни продукції в міжнародній корпорації

У даній статті запропонована до розгляду схема процесу підрахунку стандартної ціни. Ця схема включає чотири етапи. Перший етап – задача агрегації цін. За допомогою аналізу актуальної літератури та сучасних методів агрегації математичних моделей описано модель для агрегації підрахунку стандартних цін. На другому етапі ставиться задача оптимізації аналізу отриманих показників. Третім етапом буде задача прийняття рішення з багатьма вхідними параметрами, оскільки стратегія поведінки для кожної компанії повинна розроблятися окремо на основі отриманих показників та умов ринку. На четвертому етапі, відповідно до отриманого результату задачі прийняття рішень, буде розроблятися план або стратегія подальшого розвитку.

**Ключові слова:** стандартна ціна, собівартість, готовий продукт, агрегація цін, специфікація продукції, закупівельна готова продукція.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Ляшенко Ігор Миколайович** – доктор фізико-математичних наук, професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**Вербицька Валентина Володимирівна** – аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** VVVerbitska@gmail.com

УДК 08.00.11

UDC 08.00.11

## Ляшенко И. Н., Вербицкая В. В. Схема процесса подсчета стандартной цены продукции в международной корпорации

В данной статье предложена к рассмотрению схема процесса подсчета стандартной цены. Эта схема включает четыре этапа. Первый этап – задача агрегации цен. С помощью анализа актуальной литературы и современных методов агрегации математических моделей описана модель для агрегации подсчета стандартных цен. На втором этапе ставится задача оптимизации анализа полученных показателей. Третьим этапом будет задача принятия решения со многими входными параметрами, поскольку стратегия поведения для каждой компании должна разрабатываться отдельно на основе полученных показателей и условий рынка. На четвертом этапе, согласно полученному результату задачи принятия решений, будет разрабатываться план или стратегия дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** стандартная цена, себестоимость, готовый продукт, агрегация цен, спецификация продукции, закупочная готовая продукция.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 10.

**Ляшенко Игорь Николаевич** – доктор физико-математических наук, профессор, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**Вербицкая Валентина Владимировна** – аспирантка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** VVVerbitska@gmail.com

## Lyashenko I. N., Verbitskaya V. V. Scheme of the Process of Calculation of the Standard Price of Products in an International Corporation

The article offers a scheme of the process of calculation of a standard price for consideration. This scheme includes three stages. The first stage – the task of price aggregation. The article describes a model for aggregation of calculation of standard prices with the help of analysis of topical literature and modern methods of aggregation of mathematic models. The second stage is the task of optimisation of analysis of obtained indicators. The third stage is the task of decision making with many input parameters, since the strategy of behaviour should be developed individually for each company on the basis of obtained indicators and market conditions. The fourth stage, in accordance with the obtained result of the task of decision making, is development of a plan or strategy of further development.

**Key words:** standard price, cost, finished product, price aggregation, product specification, finished product.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Lyashenko Igor N.** – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**Verbitskaya Valentina V.** – Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** VVVerbitska@gmail.com

Розглянемо процес формування собівартості продукції в міжнародній корпорації. Підрахунок стандартної ціни, необхідним для планування собівартості продукції, є фактично планова собівартість продукції, що відображається у стандартній ціні. Фактичну собівартість продукції ми отримуємо в кінці кожного фінансового місяця після розрахунку стандартної ціни для всієї корпорації. Планування собівартості продукції необхідне для планування відшкодування виробничих витрат, що виникають при виготовлення певної кількості продукції. Головним результатом, що ми хочемо отримати, є планування оптимальної цінової політики компанії на будь-яку продукцію. Досягти цен-

тралізованого планування ми зможемо лише завдяки інтеграції управління такими процесами, як підрахунок стандартної ціни, планування собівартості продукції, встановлення певних розмірів прибутковості. Оскільки на даний момент підрахунок собівартості продукції відбувається у кожній компанії окремо, перед нами постає задача розробити схему централізованого процесу планування з можливістю єдиного контролю корпоративним керівництвом. Підрахунок стандартної ціни, або фактично планування собівартості продукції, є одним з етапів централізації управління корпорацією.

Загальна схема процесу включає в себе чотири основні етапи (рис. 1).

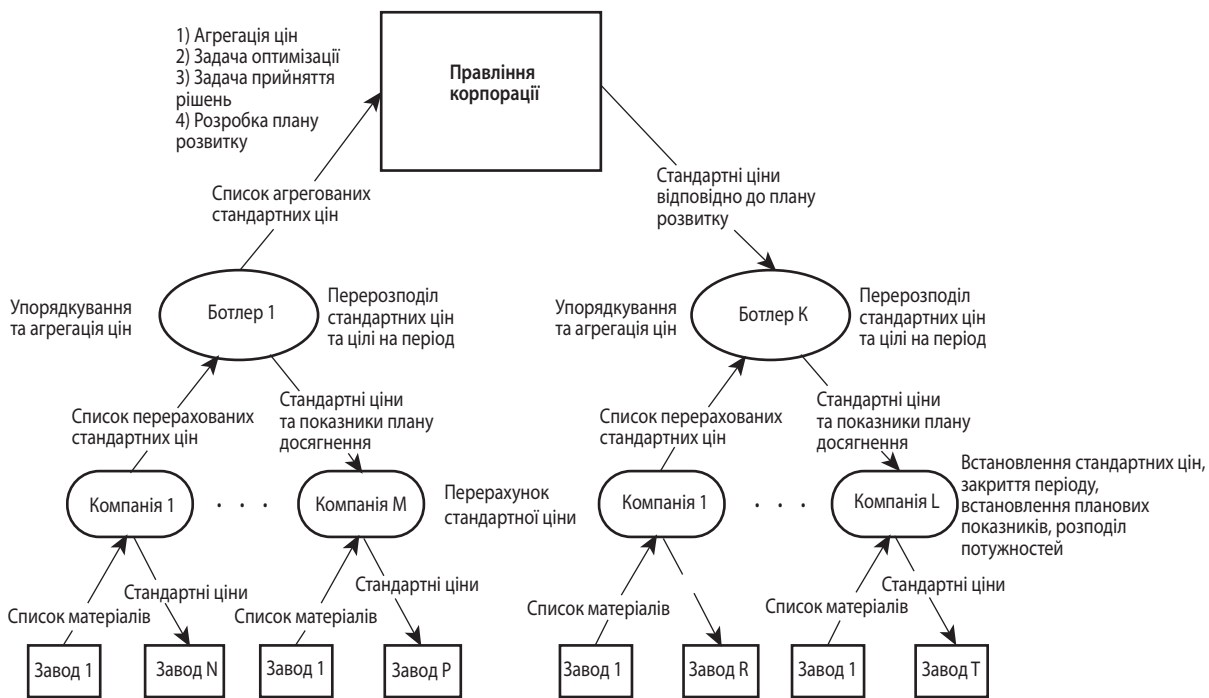


Рис. 1. Схема процесу підрахунку стандартної ціни

*Перший етап* – етап розрахунку стандартної ціни на рівні контролінгової одиниці, але відносно кожного заводу. Заводами будемо позначати певне місце росташування, де виконуються такі види діяльності, як виробництво, продажі, дистрибуція. Заводи в межах однієї юридичної особи, тобто однієї компанії, відносяться до однієї балансової одиниці. Контролінгова одиниця відповідає одній компанії в одній країні. До однієї контролінгової одиниці відносяться всі виробництва та заводи – склади в межах території однієї країни. Контролінгова одиниця має власний унікальний код у межах корпорації. Фактично контролінгова одиниця – це керівний департамент процесами компанії. До нього ми можемо віднести плановий відділ, кредитний відділ, фінансовий відділ і т. д.

Процес підрахунку стандартної ціни буде починатися з аутлет майстру матеріалів. При заведенні матеріалів до бази даних їм присвоюється індикатор цінового встановлення. Ми маємо два варіанти для цього індикатора: стандартна та середня змінна ціна. Середня змінна ціна – це середня закупівельна ціна. Вона оновлюватиметься під час всієї історії закупок, від першої закупки до останньої. Маркетингові матеріали, запчастини та інші виробничі матеріали відносимо до категорії середньозмінної ціни. Стандартна ціна – це постійна ціна для відображення руху матеріалів протягом періоду. Готова продукція, сировина, напівфабрикати оцінюються за допомогою стандартної ціни.

Планування виробничої собівартості відбуватиметься на двох рівнях. Планування виробничої собівартості на рівні заводу, що включає в себе розрахунок собівартості продукції та виконується для оцінки в матеріальному менеджменті (*Material Management*) і оцінці в аналізі рентабельності (*CO-PA*). Планування собівартості продукції на рівні виробничої версії – це розрахунок попередньої вартості колекторів виробничих

витрат, будемо використовувати для аналізу виробничих витрат на рівні виробничих версій.

Розглянемо формування собівартості готової продукції. Ми маємо два головні місця виникнення витрат: матеріальні ресурси та нематеріальні ресурси.

До матеріальних ресурсів ми відносимо специфікацію продукції BOM (*Bill of Material*) і закупівельну готову продукцію PIR (*Purchasing Info Record*). До специфікації продукції входять концентрат, етикетка, цукор, гранулят, вода, кришка. До закупівельної готової продукції відносимо ціну – інфозапис постачальника, альтернативу закупки та змішані відношення.

До нематеріальних ресурсів відносимо оплату праці й амортизацію обладнання. До нематеріальних витрат ми відносимо також центр робіт (*Work Center*), види робіт активностей (*Activity Type*), ціну робіт активностей (*Activity Price*). Сумарно всі нематеріальні витрати на виготовлення однієї одиниці продукції відображатимуться у технологічній карті (*Routing*).

Специфікація продукції та технологічна карта надаються до виробничої версії (*Production Version*). Накладаючи на виробничі версії змішані відношення та враховуючи закупівельну продукцію, ми отримуємо собівартість однієї одиниці готової продукції.

Розглянемо більш детально кожен елемент. Специфікація продукції – це, фактично, та сировина, з якої складається готовий продукт, повний структурований список з чого складається продукт. До цього списку входять код компонента (сировини), кількість та одиниці виміру. Специфікація продукції складається для всієї продукції, на рівні заводу, що виробляється на власному виробництві або через підрядчика. Використовуємо два види специфікацій. Проста специфікація – це коди готової продукції чи напівфабрикатів, що міс-

тять лише одну специфікацію. Складна специфікація – це коли коди готової продукції або напівфабрикатів мають більше одного рівня специфікацій. Тобто деякі компоненти, що входять до ВОРМ, можуть мати свою власну ВОРМ-структуру. Слід відмітити деякі особливості специфікації. Поворотна тара є частиною специфікації продукту, але вона з нульовим кошторисом, тобто вона не входить до списку калькульованих матеріалів. Маркетингові матеріали можуть бути включені до специфікації, але вони оцінюються по середній змінній ціні. На рівні кожного компоненту специфікації визначений відсоток відходів (*scrap factor*). Це додаткове використання включене в звичайні витрати при калькуляції стандартних цін і при підтвердженні виробничих замовлень. Слід відмітити, що ВОРМ для робіт по субпідрядах створюються як нові версії на рівні заводів.

**З**акупівельна готова продукція, як ми вже відмічали, складатиметься з трьох компонентів. Інфозапис постачальника – це запис про умови закупки, встановлює відносини між постачальником, матеріалом чи послугою. РІР є головним джерелом інформації для закупівель та калькуляції стандартної ціни. У системі створюються РІРи на всі матеріали, що входять до специфікацій та договорів субпідряду з реальними постачальниками. Слід відмітити, що саме для сировини, РІРи встановлюються періодично. РІР повинен включати в себе повну вартість придбання. Тобто ціну контракту, транспортування, митні відрахунки, податкові відрахунки і т. д. Особливим випадком є придбання продукції від компаній в межах корпорації. Для цього створюються спеціальні інфозаписи, що мають спеціальні індикатори, які використовуються для того, щоб ціна придбання розбивалась на витратні компоненти компанії постачальника.

Наступним компонентом закупівельної готової продукції є альтернативні заготовки – один з різних можливих способів заготовки даного матеріалу. Для всіх матеріалів, що підлягають калькуляції стандартної ціни, обов'язково створюються альтернативні заготовки. Відповідно вони використовуються при перерахунку собівартості продукції. Маємо такі види альтернативних заготовок: виробництво на власному заводі, переміщення з іншого виробництва тієї ж компанії, поставка від компанії корпорації, поставка від третьої компанії, договір субпідряду з компанією корпорації, договір субпідряду з третьою компанією. Після створення закупівельних альтернатив ми повинні накласти на них змішані відношення, що визначають відсоткове співвідношення між альтернативними заготовками. Стандартні ціни розраховуються на основі змішаних відношень між альтернативами заготовок, що діють у період калькуляції.

Перейдемо до нематеріальних витрат, що включатимемо до собівартості готової продукції. Точкою відправлення є центр робіт (*Work Center*). Центри робіт створюються для кожної виробничої лінії, включаючи виробництво сиропів, діоксиду вуглецю, лінію виготовлення преформ і водопідготовку. До одного центру робіт прив'язаний один центр виникнення витрат (*Cost Center*). Окремо створюється центр робіт для витрат, що

відносяться до поворотної тари. Такий центр один для всієї компанії, тобто для всіх заводів. Крім того, слід відмітити, що паралельно на кожну лінію створюється паралельний центр робіт, на який розподіляються непрямі виробничі витрати. Крім того, по мірі необхідності, на заводах можуть створювати один центр робіт для перепаковки продукції. Для кожного центру робіт мають бути приписані всі його типи робіт (*Activity Type*), оскільки вони визначаються саме тут. Види робіт – це одиниця виміру, що класифікує діяльність у центрах виникнення витрат. Наприклад, види робіт на виробничих місцях виникнення витрат: машино-години, людино-години, виготовлена продукція. Допустимі види робіт для кожного місця виникнення витрат встановлені у центрі робіт.

Слід зауважити, що кожний вид робіт має свій вид поворотної тари. Види робіт включені до технологічної карти продукту з поворотною тарою та використовуються для розподілу амортизації тари на вартість відповідного продукту. Також слід зауважити, що ця операція необхідна лише для оборотної тари та прописана до спеціального центру робіт з центром виникнення витрат для оборотної тари. Технологічна карта містить записи про операції, що необхідні для виготовлення продукції. У кожній операції технологічна карта визначає таке: центр робіт, на якому виконується операція, які значення по замовчуванню повинні використовуватись, для розрахунку потужностей та витрат, що пов'язані з кількістю виробництва в певному періоді. Для кожного виробленого матеріалу, включаючи переупаковку, створюється як мінімум одна технологічна картка. У випадку, коли виробництво одного матеріалу можливе більш, ніж на одній виробничій лінії, обов'язково створюється альтернативна технологічна картка. У технологічній картці кількість робіт показує, скільки одиниць визначеного виду робіт використано для виробництва певної кількості одиниць продукції. Кількість робіт використовується для розрахунку ціни (*Activity Price*) на види робіт.

Наступним кроком для підрахунку собівартості матеріалу є об'єднання виробничих і невиробничих витрат. Як ми зазначали раніше, таке поєднання ми робимо на рівні виробничої версії. Дані конкретної виробничої версії встановлюються на рівні заводу. Виробнича версія для одного виду продукції – це комбінація специфікації та технологічної карти. Єдиним виключенням є сира вода. Для неї ми не створюємо специфікацію. Для готової продукції ми можемо мати більше, ніж одну виробничу версію, якщо для виробництва однієї і тієї ж готової продукції у нас є більше, ніж одна специфікація або якщо виробничий процес описаний в різних технологічних картах. Готова продукція може вироблятися на декількох виробничих лініях, а саме це і зумовлює різні технологічні карти.

**О**кремо слід розглянути планування виробничих накладних витрат. Першим кроком буде їх планування по видах робіт на базову кількість. Другим кроком враховуємо накладні витрати по виробничих лініях, по виробничих версіях, по матеріалах і періодах. Третім кроком є розрахунок кількості робіт по центрах витрат і видах робіт для запланованого

об'єму виробництва. У результаті кожного кроку ми будемо мати заплановану кількість робіт для кожного центру витрат по видам робіт. На четвертому кроці розраховуємо ціни на роботи на основі всіх наявних даних. Таким чином, досягаємо кінцевої цілі, і в результаті всі заплановані виробничі накладні витрати розподілені у вартості продукції.

**Щ**е одним важливим моментом для розрахунку планових цін на продукти є перевезення. Перевезення – це транспортування готової продукції із заводу-виробника на завод-отримувач. Вартість перевезення включається до перерахунку стандартної ціни на продукцію по філіалах. Для підрахунку вартості перевезення створюється колектор виробничих витрат. Ці колектори створюються в системі на основі фіктивної виробничої версії з поміткою перевезення. Також особливістю є те, що для колекторів витрат перевезення попередній розрахунок ціни не здійснюється.

Колектори виробничих витрат створюються на рівні виробничих версій (одна версія – один колектор). Колектор виробничих витрат – об'єкт витрат, що збирає фактичні витрати, що виникають протягом визначеного періоду на виробництво продуктів. Система автоматично визначає колектор витрат у процесі створення виробничого замовлення. Фактично колектор виробничих витрат – це рівень контролю для виробничої собівартості протягом періоду. На початку періоду, відразу після реліза нових стандартних цін, повинна бути розрахована попередня калькуляція для колектора виробничих витрат. Така калькуляція служить для установки планових значень та розрахунку відхилень і аналізу виробничої собівартості по виробничих версіях. На колектори витрат по перевезеннях поступють фактичні витрати по перевезеннях сторонніми організаціями. Колектори для транспортування повинні бути створені для збору витрат по перевезеннях протягом періоду із розрахунку на матеріал і завод-отримувач. У кінці місяця ці витрати розподіляються на фактичну вартість продукції на заводах-отримувачах. Витрати розподіляються за допомогою кост-драйвера, розрахованого протягом місяця.

Окремим моментом є продукція, що вироблена по договорах субпідряду. Кожна угода по субпідряду представляє собою внутрішнє замовлення. Необхідною умовою є створення специфікації матеріалів, що передаються вендеру. Альтернативна заготовка типу субпідряд – поєднує постачальника послуг і специфікацію. Відповідно обов'язковим є створення змішаних відношень. Оцінка послуги прописується в PIR типу субпідрядника. Відповідно до цього створюється технологічна картка. Крім того, додаткові витрати на перевезення можуть бути враховані завдяки їх відзначенню у PIR.

Другим етапом підрахунку стандартної ціни є передача інформації від всіх контролінгових одиниць до керівного центру ботлера. При отриманні центром даних вони подаються до центрів підрахунків по країнах або окремих компаніях. На даному етапі визначаються перші загальні показники по країнах. До статистичних даних відноситься кількість найменувань виготовленої продукції, кількість найменувань використаних матеріа-

лів і т. ін. Після обробки поданих даних у статистичному відділі відбувається їх перегрупування. Дані групуються відповідно до кожного SKU (*Stock Keeping Unit*). SKU – це одиниця готової продукції, найменування сировини і т. д. Таким чином, на даному етапі ми отримуємо список стандартних цін на один SKU від всіх країн, що відносяться до даного ботлера. Після цього ціни спеціальним чином агрегуються, і отримується одна агрегована ціна відповідно до одного SKU. Такий процес відбувається у всіх ботлерах компанії. Найважливішим моментом на даному етапі підрахунку стандартної ціни є агрегування цін на рівень ботлера. Фактично починається перерахунок ціни відповідно до кожного SKU. Крім того, слід відмітити, що на цьому етапі створюється повна статистика по всіх ключових показниках. Наступним кроком після агрегації відбувається передача агрегованих стандартних цін від ботлерів до керівного центру корпорації.

**В**ідповідно третім етапом є обробка цін на корпоративному рівні. Цей етап підрахунку є найважливішим з точки зору централізації управління процесами корпорації. Інформація, що надходить на обробку, впорядкована таким самим чином, що і на попередньому етапі, але тепер розбиття проходить не по компаніях, а по ботлерах. Відповідно першим етапом обробки інформації є перевпорядкування поданих даних відповідно до кожного SKU.

Схема агрегації цінних показників відрізняється від їх агрегації на попередньому рівні. Необхідність модифікації методу агрегації полягає в існуванні розбиття ринків ботлерів за їх «ключевістю». Фактично до кожного ботлера прикріплено певну кількість ринків. Кожний ринок збуту має власні показники ліквідності, розвитку і т. д. Відповідно до цих показників корпоративний центр встановлює ознаки «ключових» ринків. Ці ознаки є головними показниками, що лежать в основі планів і стратегій розвитку. Тому при підрахунку стандартної ціни на корпоративному рівні ці показники мають ключове значення і покладаються в основу агрегації стандартних цін відповідно до кожного SKU. Процес агрегації на даному етапі займатиме багато часу, оскільки ми маємо велику розмірність за рахунок кількості SKU, представлених у корпорації. Перед нами постає завдання розробки нового модуля у рамках роботи системи, щоб задачу підрахунку стандартних цін можна було розпаралелити за певними ознаками.

На виході цього модуля ми будемо мати агреговані стандартні ціни на продукти. Наступним кроком фактично є крок прийняття рішення. До вихідної інформації, окрім стандартної ціни, додаємо список вагомих показників. Формуємо задачу прийняття рішення з відомими вихідними параметрами. На виході будемо мати набір показників, що необхідний для побудови плану розвитку певної продукції у певних компаніях. Таким чином, на даному етапі за допомогою розв'язку двох складних систем ми можемо формувати задачу просування продукції на ринку та збільшення прибутку. Найважливішим результатом, котрий ми отримуємо на даному етапі, – це повна централізована база показників відносно кожного продукту. Для коректного створення плану розвитку



нам на даному етапі буде необхідна інформація від комерційної функції та фінансового відділу.

Після затвердження стратегії розвитку дані передаються до керівництва ботлерами. Під час цього кроку ми розв'язуємо задачу дезагрегації показників стандартної ціни тільки на ті SKU, виробництво яких має місце в цьому ботлері. Відповідно разом з показниками до ботлерів передають інформацію щодо плану розвитку певних компаній та продукції. Відповідно до прийнятого рішення та наданої вказівки на цьому рівні вирішується задача оптимізації розподілу отриманого прибутку в періоді, що закривається.

У результаті на рівні компанії будуть отримані дезагреговані стандартні ціни на продукцію та чіткий покроковий план розвитку на наступний звітний фінансовий період.

Після отримання цих даних на рівні заводів відбувається закриття фінансового місяця та перерахунок бюджетів на наступний фінансовий період. Крім того, формується список необхідних маркетингових компаній. Відповідно до цього відбувається коригування планового виробництва та продажів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Калашникова М. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности / М. В. Калашникова, С. В. Донскова, И. И. Чайкина и др. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 2004. – 264 с.
2. **Адамов В. Е.** Экономика и статистика фирм / В. Е. Адамов, С. Д. Ильенкова, Т. П. Сиротина, С. А. Смирнов. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. **Карлин Т. Р.** Анализ финансовых отчетов : учебник / Т. Р. Карлин, А. Р. Макмин. – М.: Инфра-М, 2005.
4. **Баканов М. И.** Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2007.
5. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
6. **Раметов А. Х.** Локализация затрат по видам произведенной продукции / А. Х. Раметов // Аграрная наука. – 2001. – № 1.
7. **Шеремет А. Д.** Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2000. – С. 208.
8. **Рафикова Н.** Влияние цен на себестоимость продукции / Н. Рафикова. // Экономист. – 2007. – № 8. – С. 90 – 94.
9. **Богатко А. Н.** Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А. Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
10. **Фридман П.** Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции / П. Фридман. – М.: Аудит : Юнити, 2008.

#### REFERENCES

Adamov, V. E., Ilenkova, S. D., and Sirotina, T. P. *Ekonomika i statistika firm* [Economics and Statistics firms]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Bakanov, M. I., and Sheremet, A. D. *Teoriia ekonomicheskogo analiza* [Theory of Economic Analysis]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.

Bogatko, A. N. *Osnovy ekonomicheskogo analiza khoziaystvuiushchego subekta* [Foundations of Economic Analysis economic entity]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Fridman, P. *Kontrol' zatrat i finansovykh rezultatov pri analize kachestva produktsii* [Cost control and financial results of the analysis of product quality]. Moscow: Audit; Yuniti, 2008.

Karlin, T. R., and Makmin, A. R. *Analiz finansovykh otchetov* [Analysis of the financial statements]. Moscow: Infra-M, 2005.

Kalashnikova, M. V., Donskova, S. V., and Chaykina, I. I. *Analiz khoziaystvennoy deiatel'nosti predpriiaty pishchevoy promyshlennosti* [Analysis of the economic activities of the food industry]. Moscow: Legkaia i pishchevaia promyshlennost, 2004.

Rafikova, N. "Vliianie tsen na sebestoimost produktsii" [The impact of prices on production costs]. *Ekonomist*, no. 8 (2007): 90-94.

Rametov, A. Kh. "Lokalizatsiia zatrat po vidam proizvedennoy produktsii" [Localization costing output]. *Agrarnaia nauka*, no. 1 (2001).

Savitskaia, G. V. *Analiz khoziaystvennoy deiatel'nosti predpriiaty* [Analysis of the economic activity of enterprises]. Moscow: Infra-M, 2009.

Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., and Negashev, E. V. *Metodika finansovogo analiza* [Methods of financial analysis]. Moscow: Infra-M, 2000.

# ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИОРИТЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ГЛИНСКАЯ А. Е.

УДК 658:330.332

## Глинская А. Е. Преимущества и недостатки приоритета экологической составляющей в формировании направления развития предприятий

В статье рассматриваются актуальность, перспективы и проблемы внедрения экологических принципов в деятельность предприятий, а также сложность управления данным процессом. Значительное внимание уделяется особенностям функционирования в соответствии с концепцией устойчивого развития на отечественных предприятиях. Анализируются основные проблемы достижения и управления устойчивым развитием. Подчеркивается, что фокусирование на экологической составляющей бизнеса является мощным инструментом для привлечения инвестиционных ресурсов. Также рассмотрены существующие альтернативы и этапы развития отечественных предприятий в рамках экологизации своей деятельности с целью повышения настоящей и будущей конкурентоспособности. Особый акцент делается на преимуществах формирования стратегии предприятий с позиции экологически ориентированного бизнеса и достижения конкурентоспособной, лидирующей позиции в перспективе.

**Ключевые слова:** экология, устойчивое развитие, инвестиционная привлекательность, конкурентное преимущество.

**Библ.:** 8.

*Глинская Анастасия Евгеньевна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и маркетинга, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)

**E-mail:** [nanila@mail.ru](mailto:nanila@mail.ru)

УДК 658:330.332

## Глинська А. Е. Переваги й недоліки пріоритету екологічної складової у формуванні напрямку розвитку підприємств

У статті розглядаються актуальність, перспективи та проблеми впровадження екологічних принципів у діяльність підприємств, а також складність управління даним процесом. Значна увага приділяється особливостям функціонування відповідно до концепції сталого розвитку на вітчизняних підприємствах. Аналізуються основні проблеми досягнення й управління сталим розвитком. Підкреслюється, що фокусування на екологічній складовій бізнесу є потужним інструментом для залучення інвестиційних ресурсів. Також у статті розглянуто існуючі альтернативи та етапи розвитку вітчизняних підприємств у рамках екологізації своєї діяльності з метою підвищення теперішньої та майбутньої конкурентоспроможності. Особливий акцент робиться на перевагах формування стратегії підприємств з позиції екологічно орієнтованого бізнесу й досягнення конкурентоспроможної, лідируючої позиції в перспективі.

**Ключові слова:** екологія, сталий розвиток, інвестиційна привабливість, конкурентна перевага.

**Бібл.:** 8.

*Глинська Анастасія Євгенівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

**E-mail:** [nanila@mail.ru](mailto:nanila@mail.ru)

UDC 658:330.332

## Hlins'ka A. Y. Advantages and Shortcomings of the Priority of the Ecological Component in Formation of Directions of Development of Companies

The article considers urgency, prospects and problems of introduction of ecological principles in activity of companies and also the complexity of managing this process. It pays significant attention to specific features of functioning in accordance with the concept of stable development in domestic companies. It analyses main problems of achievement and management of stable development. It underlines that focusing on the ecological component of business is a powerful tool for attracting investment resources. It also considers the existing alternatives and stages of development of domestic companies within the framework of ecologisation of their activity with the aim to increase the current and future competitiveness. It puts a special accent on advantages of formation of the strategy of companies from the position of an ecologically oriented business and achievement of a competitive and leading position in future.

**Key words:** ecology, stable development, investment attractiveness, competitive advantage.

**Bibl.:** 8.

*Hlins'ka Anastasiia Ye.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Marketing, Kherson National Technical University (Beryslavskye shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

**E-mail:** [nanila@mail.ru](mailto:nanila@mail.ru)

Экономическая деятельность человека и состояние естественной природной среды всегда имели тенденцию к накоплению противоречий. Но, начиная с середины XX столетия, когда хозяйственно-преобразующая деятельность человечества существенным образом ускорила, а по масштабам и интенсивности превысила возможности возобновления естественных природных процессов, экологическая проблематика приобрела чрезвычайную остроту в обеспечении естественного природного равновесия и постоянного экономического развития. Экологические принципы ведения бизнеса сегодня становятся краеугольным

камнем преткновения интересов общества, политики, бизнеса, природы. При этом в скором будущем конкурентного преимущества достигнут предприятия, которые смогут найти компромисс и принять оптимальную стратегию, соответствующую всем вышеперечисленным интересам заинтересованных сторон. Инвесторы уже осознали популярность данного направления и найдутся в активном поиске перспективных проектов для вложения капитала. Поэтому необходимо рассмотреть существующие альтернативы развития отечественных предприятий в направлении экологизации своей деятельности с целью повышения конкурентоспособности и привлечения инвестиций.

Значительный вклад в решение проблем экологизации сделали такие украинские ученые, как Амоша А. И., Борщевский П. П., Веклич О. О., Волошин В. В., Гец В. М., Долишний М. И., Дорогунцов С. И., Зиновчук Н. В., Кононенко Е. Ю., Кравцов В. С., Лукинов И. И., Мельник А. Г., Мищенко В. С., Паламарчук М. М., Панасюк Б. Я., Трегобчук В. М., Федулова А. И., Харичков С. К., Якубовский М. М. и др.

Среди зарубежных ученых можно выделить таких как Баумоль У., Боуддинг К., Гор А., Гофман К. Г., Данилов-Данильян В. И., Джордж Г., Корб Б., Миллер Т., Норт К., Дж. Пальминзано, Панайотов Т., Прахалад С. К., Тинберген Я., Урд Б. и др.

Целью статьи является анализ и обоснование приоритета экологической составляющей в формировании стратегии развития предприятий.

**П**роблемы глобального изменения климата – последствия «парникового эффекта», иссякаемость природных ресурсов, загрязнение атмосферного воздуха, водохранилищ и образования больших объемов опасных промышленных отходов, ухудшение качества природных условий для жизни, угроза мировых войн за обладание продуктами питания и чистой питьевой водой – становятся всё более актуальными. Поэтому и вопрос экологизации промышленного производства за последнее десятилетие приобрел чрезвычайную актуальность во всем мире. Одновременно с повышением интереса к данному направлению общества «зеленое» направление бизнеса сегодня постепенно перерастает из инициативы в духе социальной ответственности бизнеса в коммерческую цель предприятий различных сфер деятельности.

Перспективным направлением развития бизнеса в мире является акцентирование на предоставлении клиентам экологически безопасной продукции и услуг. Тенденция экономического баланса постепенно пронизывает все сферы жизни. Даже современные архитектурные шедевры создаются на основе экологичности и интеллекта. Здания должны быть построены из экологически чистых материалов, с применением новейших технологий, используя энергию солнца, ветра и воды для самообеспечения, достигая высокой технологичности и совершенства всей застройки. Органичность и безопасность для окружающей среды сегодня является даже не тенденцией, а основополагающим принципом [1].

Большинство украинских предприятий пока что не готовы действовать в условиях, которые им предъявляют европейские и мировые стандарты. Для осуществления прорыва в мировой бизнес с сильной экологической составляющей, многим субъектам производственной деятельности нужен значительный толчок в виде мощных инвестиционных ресурсов. Поэтому повышение инвестиционной привлекательности, для любого предприятия является одной из первоочередных задач. При высокой прибыльности осуществления бизнеса в Украине инвесторы крайне не прельщены возможностью осуществлять свою деятельность в Украине по многим причинам [2]:

- ✦ низкий уровень знаний об Украине, отсутствие полной и достоверной информации в деловых кругах;
- ✦ высокий риск потерять собственность или часть активов, нарушение корпоративных прав инвесторов;
- ✦ слабый уровень партнерства между инвестором и государством, смена власти автоматически приводит к установлению новых правил взаимодействия;
- ✦ коррумпированная судебная система;
- ✦ неоднозначная трактовка налогового законодательства;
- ✦ проблемы с возвратом НДС, что приводит к серьезным финансовым трудностям на предприятиях;
- ✦ сложность получения лицензий, разрешений.

Тем не менее, если научиться управлять существующими рисками, осуществление бизнеса в Украине характеризуется достаточно высокой прибыльностью, что и привлекает иностранных инвесторов вкладывать капитал в неординарные, привлекательные в инновационном ракурсе проекты.

**Р**азвитие, ориентированное на постоянное повышение эффективности деятельности с одновременным согласованием экологических и экономических интересов путем расширения сферы ответственности перед обществом и развитием человеческого капитала является близким для большинства иностранных компаний [3].

Именно такой тип развития может представлять интерес для вложения инвестиций в национальные проекты, ведь это гарантирует определенный уровень стабильности, социальной ответственности, а для иностранных инвесторов такая бизнес-модель очень знакома. В условиях мировой глобализации, деятельность отечественных предприятий должна быть максимально приближена к общемировым стандартам осуществления хозяйственной деятельности.

В зарубежном понимании экологическая деятельность непосредственно связана с концепцией устойчивого развития, а именно: развитие общества, которое позволяет удовлетворять нужды нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям будущих поколений для удовлетворения их жизненных нужд (определение ООН). Это означает осуществление борьбы с глобальным потеплением путем уменьшения вредных выбросов на предприятиях; обеспечение экономического развития за счет внедрения эффективных ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий во всех сферах деятельности; борьба с мировой бедностью; развитие международного сотрудничества над проблемами человечества.

На уровне предприятия устойчивое развитие проявляется в следующем:

- ✦ внедрение принципов экологичности на всех этапах производственного цикла путем внедрения инновационных технологий;

- ✦ выпуск экологически чистой продукции из соответствующего экологическим нормам сырья;
- ✦ соответствие принципам устойчивого развития на всей цепочке создания стоимости;
- ✦ продукция, упаковка должна быть произведена экологически безопасным способом с потреблением наименьшего количества ресурсов;
- ✦ осуществление дальнейшей переработки и использование образовавшихся в процессе производства отходов.

Экологизация деятельности, как правило, начинается с соблюдения законов и экологических нормативов, затем происходит выстраивание «зеленой» цепочки создания стоимости, повышение ее эффективности; разработка экологически безопасных товаров и услуг, а также изменение существующей бизнес модели [4].

**В** украинских реалиях, в процессе упоминания менеджерами предприятий об устойчивом развитии часто подразумевается способность предприятия выживать в сложных экономических условиях, противостоять жесткой конкуренции, наращивать объемы производства, расширять рынки сбыта. [3]. При этом экологическая составляющая не берется во внимание. Сегодня размер платежей за загрязнение окружающей среды установлен не на достаточно высоком уровне в связи с неудовлетворительным финансовым положением предприятий. Производителю выгодней совершать различные фискальные экологические платежи или же уклоняться от оплаты, чем внедрять прогрессивные технологии. Но в процессе интеграции Украины в мировое сообщество размер платежей неизменно увеличится до европейского уровня, и предприятия, которые сегодня учтут эти особенности, в будущем получат значительное организационное, инновационное преимущество перед конкурентами.

Экологической деятельности предприятий и внедрению концепции устойчивого развития препятствуют не только отсутствие финансовых, технических, кадровых возможностей, а и сложности управления данным процессом. Сложности возникают в связи с организационными моментами, ментальной неготовностью, отсутствием социальной ответственности, культурного развития общества, несовершенством системы стратегического управления:

1) *неготовность руководителей к внедрению концепции устойчивого развития.* Данная концепция предполагает использование в управлении современных методов, инновационных подходов, принятие нестандартных, креативных решений, готовность к использованию новых конкурентоспособных бизнес-моделей. Многие управленцы убеждены в том, что соблюдение экологических принципов усугубляет конкурентные позиции в связи с ростом издержек, увеличиваются сроки окупаемости вложений. Прогнозирование спроса затруднено, так как после кризиса покупатели не всегда готовы переплачивать за натуральную продукцию.

2) *ориентация на краткосрочный результат в процессе планирования, отсутствие долгосрочного стратегического планирования предприятий.* Данная

тенденция отмечается как в Украине, так и в западном мире, а в последнее время подвергается критике со стороны влиятельных мировых экономистов [1]. Подавляющее большинство украинских предприятий не осуществляют в своей хозяйственной деятельности планирование, рассчитанное на большие промежутки времени, что объясняется приоритетом получения быстрого финансового результата, наличием большого числа рисков, неопределенностью и непредсказуемостью внешней среды, как в экономическом, так и в политическом ракурсе, где вероятность совпадения прогнозов с будущей ситуацией на рынке является минимальной. Изменение сложившейся ситуации требует нового мышления от руководителей, новых подходов к управлению, нового взгляда на роль бизнеса в обществе. Преимущество многих азиатских экономик и предприятий заключается именно в нацеленности на будущее;

3) *изолированность Украины и бизнеса от общемировых трансформаций в различных сферах деятельности, неумение вписывать национальные проекты в глобальный контекст, просчитывать связанные с ними мировые риски, использовать выгоды не только благоприятной конъюнктуры, но и кризисов.* Поставить экологию и человека во главу интересов деятельности предприятия является труднодостижимой задачей. Это объясняется неготовностью руководителей перед возможными финансовыми и организационными трудностями, которые могут возникнуть в процессе. При этом экологические, социальные и управленческие инициативы могут послужить широкому кругу групп интересов и принести выгоду акционерам;

4) *слабая поддержка со стороны государства.* Процесс полноценного принятия концепции устойчивого развития в Украине проходит медленнее и труднее, чем на Западе. Достижение результатов в направлении экологически ориентированной деятельности и привлечении инвестиций более вероятно с государственной поддержкой на национальном уровне. Во-первых, создание необходимого инвестиционного климата в стране, а во-вторых, принятие законопроектов, регламентирующих соответствующие нормы загрязнения окружающей среды, организация жесткой системы контроля по экологическим параметрам. Так, по экологическому рейтингу Украина занимает 102 место среди 132 стран, поэтому произведенную в Украине продукцию будет сложно отнести к экологически чистой [6];

5) *отсутствие у руководителей предприятий ответственности перед работниками предприятия, потребителями, поставщиками, обществом.* Результатом является производство некачественной продукции, засорение и уничтожение окружающей среды, ущемление прав работников, уклонение от уплаты налогов. Причиной данного дисбаланса является отсутствие культуры и этики, как отдельного индивида, так и бизнеса на общенациональном уровне, а также непонимание своей роли на планете. По уровню здоровья населения Украина занимает 99-е место из 145 стран мира. В худшем положении находятся только страны Африки, Индия, Кыргызстан, Туркменистан [7].

Ицхак Адизес, специалист мирового уровня по повышению эффективности компаний и правительственных структур, одними из ключевых условий функционирования и развития государств, предприятий, сообществ, семей называет взаимное доверие и уважение между участниками этого объединения, независимо от его масштабы и сложности [8]. Подтверждением данного обстоятельства является отсутствие уважения со стороны украинских предприятий к потребителю через качество производимой продукции и способы ее производства, а со стороны потребителей – отсутствие доверия к отечественному производителю. Это уже привело к формированию отрицательного восприятия украинской продукции потребителем. Для предприятий, которые ориентируются на западные рынки, репутация Украины стала преградой на пути развития бренда.

**П**редприятия, которые смогут преодолеть вышеперечисленные проблемы, извлекут значительные выгоды от перехода на «зеленый» бизнес, что выражается в следующем [4, 6]:

- ✦ внедрение экологических инициатив в деятельность предприятий является приоритетным направлением, в котором на сегодняшний день практически нет конкуренции;
- ✦ снижение затрат благодаря рациональному использованию производственных и финансовых ресурсов;
- ✦ готовность к ужесточению налогового законодательства и экологических нормативов деятельности в ближайшем будущем;
- ✦ получение дополнительной прибыли благодаря более качественной продукции, дифференциации продуктов и ориентации на дополнительные сегменты рынка;
- ✦ усиление своего положения на рынке благодаря созданию социально-экологического имиджа бизнеса, максимально ориентированного на клиента, восстановление доверия потребителя, что сегодня является доминантным конкурентным преимуществом;
- ✦ деятельность на основе принципов устойчивого развития стимулирует предприятия к внедрению организационных и технологических инноваций;
- ✦ уменьшение экологических рисков (ликвидация последствий, потеря репутации, судебные разбирательства);
- ✦ конкурентная среда постепенно изменяется под влиянием неутешительных прогнозов ученых относительно глобального потепления, нехватки природных ресурсов, обеспокоенности о прогрессирующей различных заболеваний, связанных с использованием синтетических материалов. Ассортимент продукции и услуг, бизнес-модели, используемые технологии и организация производства будут подлежать изменениям, а преимущество получат те предприятия и организации, кто первыми осознают неизбежность изменений и окажутся готовыми к ним;
- ✦ предприятия, которые следят за эволюцией мировых бизнес-тенденций, изменением экологических норм и стараются адаптировать под них свою деятельность, обладают большим запасом времени для научных экспериментов с используемыми материалами и технологиями, внедрением инноваций во всех сферах деятельности;
- ✦ поддержание благоприятных отношений со всеми видами контактных аудиторий, особенно покупателями, общественными организациями, государством, местным сообществом;
- ✦ улучшение своей деловой репутации, возможность выхода с продукцией на мировые или европейские рынки сбыта;
- ✦ предприятия, которые первыми начинают соблюдать экологические стандарты, первыми обнаруживают возможности в бизнесе, выявляют дополнительные резервы увеличения прибыли.

### ВЫВОДЫ

Украинские предприятия сегодня крайне заинтересованы в привлечении инвестиций, при этом инвесторы готовы развивать перспективные проекты, а именно – «зеленые» проекты. Происходит переворот в мировоззрении западного делового мира, принципиальная смена корпоративных ориентиров. Экологизация деятельности может обеспечить предприятиям рост и репутацию передовых, выделяя их тем самым на фоне конкурентов. В Украине данное направление еще совсем не освоено, поэтому может быть интересным как для инвесторов, так и для собственников. Но в этом направлении существуют проблемы неготовности руководителей к внедрению концепции устойчивого развития, ориентации на краткосрочный результат в процессе планирования, изолированности Украины и бизнеса от общемировых трансформаций в различных сферах деятельности, отсутствия внимания государства к окружающей среде, отсутствия у руководителей предприятий ответственности перед работниками предприятия, потребителями, поставщиками, обществом. При этом компании, которые смогут нивелировать вышеперечисленные проблемы, получат огромные выгоды в виде привлечения инвестиционных ресурсов, усиления конкурентных позиций, повышения инновационного потенциала, расширения клиентской базы, достижения запланированного уровня развития, расширения рынков сбыта, восстановления доверия и уважения между производителем и потребителем. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. The third industrial revolution. Special report / The Economist April 21st . – 2012. – p. 3 – 16.
2. The Economist: НДС – главная проблема инвесторов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kyivpost.ua/business/news/economist-nds-glavnaya-problema-investorov-v-ukraine.html>
3. Глинська А. Є. Особливості сталого розвитку систем в залежності від їх масштабності / А. Є. Глинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 4. – Т. 3. – С. 159 – 161.

4. **Нидумолу Р.** Экология – золотая жила для бизнеса / Р. Нидумолу, С. К. Прахалад, М. Р. Рангасвами // *Harvard Business Review*. – 2011. – № 5. – С. 58 – 74.

5. EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index / Yale Center for Environmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network / Columbia University. – 2012. – 99 p. – P. 10.

6. **Садеков А. А.** Механизмы эколого-экономического управления предприятием : монография / А. А. Садеков. – Донецк : ДонГУЭТ им. Туган-Барановского. – 2002. – 311 с.

7. The World's Healthiest Countries 2012. Рейтинг стран мира по уровню здоровья в 2012 году, составленный агентством Bloomberg. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/08/17/4899>

8. **Adizes, I.** Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Business and Society / I. Adizes. – Santa Barbara : Adizes Institute Publications, 1993.

## REFERENCES

Adizes, I. *Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Business and Society*. Santa Barbara: Adizes Institute Publications, 1993.

"EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index" In *Yale Center for En-*

*vironmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network*, 10: Columbia University, 2012.

Hlynska, A. Ie. "Osoblyvosti staloho rozvytku system v zalezhnosti vid ikh masshtabnosti" [Features of sustainable systems, depending on their magnitude]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 4 (2006): 159-161.

Nidumolu, R., Prakhalaad, S. K., and Rangasvami, M. R. "Ekologiia – zolotaia zhila dlia biznesa" [Ecology – a gold mine for business]. *Harvard Business Review*, no. 5 (2011): 58-74.

Sadekov, A. A. *Mekhanizmy ekologo-ekonomicheskogo upravleniia predpriatiem* [Mechanisms of environmental and economic management]. Donetsk: DonGUET, 2002.

"The Economist: NDS – glavnaia problema investorov v Ukraine." [The Economist: VAT – the main problem of investors in Ukraine]. <http://kyivpost.ua/business/news/economist-nds-glavnaya-problema-investorov-v-ukraine.html>

"The World's Healthiest Countries 2012. Reyting stran mira po urovniu zdorovia v 2012 godu sostavlennyy agentstvom Bloomberg." [The World's Healthiest Countries, 2012. Ranking countries by the level of health in 2012 by the agency Bloomberg]. <http://gtmarket.ru/news/2012/08/17/4899>

"The third industrial revolution. Special report". *The Economist April 21st*. (2012): 3-16.

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

# ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН У ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ОЛІЙНИК Т. В.

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

## Олійник Т. В. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства

Найважливішою метою ефективного підприємства стає забезпечення його адаптивності в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовищ. Вирішення такого питання можливе за умови формування ефективної системи стратегічного управління та ідентифікації об'єктів стратегічних змін. У статті проаналізовано об'єкти стратегічних змін підприємства. Обґрунтовано актуальність визначення об'єктів стратегічних змін, інструментарію управління стратегічними змінами та показники для їх оцінки. Досліджено ідентифікацію об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства.

**Ключові слова:** об'єкти стратегічних змін, стратегічна зміна, стратегічне управління, адаптивність.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Олійник Тетяна Володимирівна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

## Олейник Т. В. Идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия

Важнейшей целью эффективного предприятия становится обеспечение его адаптивности в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Решение такого вопроса возможно при условии формирования эффективной системы стратегического управления и идентификации объектов стратегических изменений. В статье проанализированы объекты стратегических изменений предприятия. Обоснована актуальность определения объектов стратегических изменений, инструментария управления стратегическими изменениями и показатели для их оценки. Исследована идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия.

**Ключевые слова:** объекты стратегических изменений, стратегическое изменение, стратегическое управление, адаптивность.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 10.

**Олейник Татьяна Владимировна** – аспирант, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

UDC 658.012.001.3.004.6«313»

## Oleynik T. V. Identification of Objects of Strategic Changes in the Processes of Managing Company Adaptability

One of the most important goals of an effective company is ensuring its adaptability under conditions of the changing external and internal environment. Solution of this problem is possible under condition of formation of an efficient system of strategic management and identification of objects of strategic changes. The article analyses objects of strategic changes of a company. It justifies urgency of identification of objects of strategic changes, instrumentation of managing strategic changes and indicators for their assessment. It studies identification of objects of strategic changes in the processes of managing adaptability of a company.

**Key words:** objects of strategic changes, strategic change, strategic management, adaptability.

**Рис.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Oleynik Tatyana V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

4. **Нидумолу Р.** Экология – золотая жила для бизнеса / Р. Нидумолу, С. К. Прахалад, М. Р. Рангасвами // *Harvard Business Review*. – 2011. – № 5. – С. 58 – 74.

5. EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index / Yale Center for Environmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network / Columbia University. – 2012. – 99 p. – P. 10.

6. **Садеков А. А.** Механизмы эколого-экономического управления предприятием : монография / А. А. Садеков. – Донецк : ДонГУЭТ им. Туган-Барановского. – 2002. – 311 с.

7. The World's Healthiest Countries 2012. Рейтинг стран мира по уровню здоровья в 2012 году, составленный агентством Bloomberg. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/08/17/4899>

8. **Adizes, I.** Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Business and Society / I. Adizes. – Santa Barbara : Adizes Institute Publications, 1993.

## REFERENCES

Adizes, I. *Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Business and Society*. Santa Barbara: Adizes Institute Publications, 1993.

"EPI 2012. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index" In *Yale Center for En-*

*vironmental Law and Policy, Yale University Center Earth Science Information Network*, 10: Columbia University, 2012.

Hlynska, A. Ie. "Osoblyvosti staloho rozvytku system v zalezhnosti vid ikh masshtabnosti" [Features of sustainable systems, depending on their magnitude]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 4 (2006): 159-161.

Nidumolu, R., Prakhalaad, S. K., and Rangasvami, M. R. "Ekologiia – zolotaia zhila dlia biznesa" [Ecology – a gold mine for business]. *Harvard Business Review*, no. 5 (2011): 58-74.

Sadekov, A. A. *Mekhanizmy ekologo-ekonomicheskogo upravleniia predpriatiem* [Mechanisms of environmental and economic management]. Donetsk: DonGUET, 2002.

"The Economist: NDS – glavnaia problema investorov v Ukraine." [The Economist: VAT – the main problem of investors in Ukraine]. <http://kyivpost.ua/business/news/economist-nds-glavnaya-problema-investorov-v-ukraine.html>

"The World's Healthiest Countries 2012. Reyting stran mira po urovniu zdorovia v 2012 godu sostavlennyy agentstvom Bloomberg." [The World's Healthiest Countries, 2012. Ranking countries by the level of health in 2012 by the agency Bloomberg]. <http://gtmarket.ru/news/2012/08/17/4899>

"The third industrial revolution. Special report". *The Economist April 21st*. (2012): 3-16.

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

# ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН У ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ АДАПТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ОЛІЙНИК Т. В.

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

## Олійник Т. В. Ідентифікація об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства

Найважливішою метою ефективного підприємства стає забезпечення його адаптивності в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовищ. Вирішення такого питання можливе за умови формування ефективної системи стратегічного управління та ідентифікації об'єктів стратегічних змін. У статті проаналізовано об'єкти стратегічних змін підприємства. Обґрунтовано актуальність визначення об'єктів стратегічних змін, інструментарію управління стратегічними змінами та показники для їх оцінки. Досліджено ідентифікацію об'єктів стратегічних змін у процесах управління адаптивністю підприємства.

**Ключові слова:** об'єкти стратегічних змін, стратегічна зміна, стратегічне управління, адаптивність.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Олійник Тетяна Володимирівна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

УДК 658.012.001.3.004.6«313»

## Олейник Т. В. Идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия

Важнейшей целью эффективного предприятия становится обеспечение его адаптивности в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Решение такого вопроса возможно при условии формирования эффективной системы стратегического управления и идентификации объектов стратегических изменений. В статье проанализированы объекты стратегических изменений предприятия. Обоснована актуальность определения объектов стратегических изменений, инструментария управления стратегическими изменениями и показатели для их оценки. Исследована идентификация объектов стратегических изменений в процессах управления адаптивностью предприятия.

**Ключевые слова:** объекты стратегических изменений, стратегическое изменение, стратегическое управление, адаптивность.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 10.

**Олейник Татьяна Владимировна** – аспирант, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

UDC 658.012.001.3.004.6«313»

## Oleynik T. V. Identification of Objects of Strategic Changes in the Processes of Managing Company Adaptability

One of the most important goals of an effective company is ensuring its adaptability under conditions of the changing external and internal environment. Solution of this problem is possible under condition of formation of an efficient system of strategic management and identification of objects of strategic changes. The article analyses objects of strategic changes of a company. It justifies urgency of identification of objects of strategic changes, instrumentation of managing strategic changes and indicators for their assessment. It studies identification of objects of strategic changes in the processes of managing adaptability of a company.

**Key words:** objects of strategic changes, strategic change, strategic management, adaptability.

**Рис.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Oleynik Tatyana V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** rudik-13-13@mail.ru

Поточний стан більшості промислових підприємств України свідчить, що в період трансформації більшість з них так і не пристосувалися до нового економічного середовища, його вимог і законів. Неефективна стратегічна діяльність підприємства пов'язана зі слабкістю банківської системи, недостатністю активів, нерозвиненістю інфраструктури, відсутністю державних грошей і механізму рефінансування банком, а також дорожнечою кредитів, що перевищують ефективність застосування капіталу у виробництво, їх короткостроковість і недостатню об'ємність. Сьогодні українська економіка позбавлена власних державних джерел фінансування розвитку підприємств.

У той самий час в умовах ринку саме стратегічні зміни в процесі функціонування підприємства стають невід'ємним атрибутом сучасного стратегічного управління, а саме – конкурентними перевагами для досягнення високого рівня ефективності діяльності, кращого способу задоволення вимог споживачів і т. п.

Рішення завдань забезпечення стратегічної стійкості підприємства залежить від досягнення основної складової сталого розвитку – адаптивності як процесу пристосування системи до умов, які змінюються [10].

Положення підприємств може стати не адаптивним через внутрішні виробничі та технологічні проблеми, порушень роботи інформаційних і комунікаційних систем, змін споживчого попиту, посилення активності конкурентів, а також через зовнішні фактори впливу, а саме: економічні, політичні, ринкові, технологічні, соціальні та міжнародні. Рівень інфляції в країні, бюджетний дефіцит, митна політика, правове регулювання економікою держави, конкуренція в галузі – усі ці фактори зовнішнього середовища мають різну силу та безпосередній вплив на діяльність підприємства.

Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з теорією стратегічного управління на підприємстві, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Ансофф, О. А. Богомолів, В. А. Белошапка, А. П. Градов, В. А. Горемікін, О. А. Грунін, Д. Дафт, Г. В. Загорий, А. Т. Зуб, Т. В. Калінеску, Д. Кліланд, У. Кінг, М. В. Лактіонов, І. П. Отенко, В. С. Пономаренко, С. А. Попов. Аналіз досягнень цих науковців у вирішенні проблем дозволяє виділити проблемні завдання та нові напрями подальших досліджень, зокрема недостатньо висвітлені та вивчені завдання щодо оцінки рівня адаптивності підприємства в системі стратегічного управління діяльністю.

Для ідентифікації об'єктів стратегічних змін і формування ефективної системи їх управління треба зазначити, що зміна – це постійний або ступінчастий процес переходу організації на новий ступінь з використанням існуючих ідей і концепцій. Стратегічну зміну уявляли як часту, іноді однократну, великомасштабну зміну. Проте, останнім часом стратегічний розвиток організації розглядається як більшою мірою безперервний еволюційний процес, в якому одне стратегічне перетворення створює необхідність в інших змінах.

І. Ансофф описує стратегічні зміни через стратегічну поведінку компанії, «що полягає в заміні застарілих товарів/послуг на нові, які мають більш високий потенціал прибутку в майбутньому» [1]. Для такого компа-

нія визначає сфери нового попиту, розробляє відповідні продукти, розвиває необхідні здатності виробництва та збуту, досліджує ринок та представляє на ньому нові товари. Стратегічні зміни І. Ансофф поділив на такі види:

- ✦ *поступові*, при яких товари та ринки розвиваються за мірою поетапного внесення поліпшення, відповідно історичній логіці розвитку фірми;
- ✦ *переривчасті*, що змінюють логіку еволюційного процесу за рахунок заміни технологій, корекції внутрішньої структури компанії, диверсифікації та інтернаціоналізації.

Погоджуючись з І. Ансоффом, А. П. Наливайко [7] поділяє всі зміни за ознакою характеру їх впливу на підприємство на дві групи:

- ✦ *реактивні зміни* – такі, що мають на меті здійснити частковий перетворення, являють собою фрагментарні заходи і направлені на відновлення попереднього стану;
- ✦ *проактивні зміни* – такі, що дозволяють уникнути погіршення становища, призупинення розвитку. Сприяють не тільки збереженню, а й подальшому підвищенню його темпів.

Виходячи з такого поділу, до групи стратегій реактивних змін А. П. Наливайко відносить стратегії відбудови або виходу з кризового стану та стратегії пожевлення або уникнення кризи. Перша з них має на меті виправлення становища через оздоровлення, санацію, відновлення і т. д. Друга стратегія використовується при появі передвісників погіршення показників діяльності підприємства, тобто ранніх сигналів наближення кризи. Обидві стратегії передбачають точкові заходи переважно «аварійно ліквідуючої» направленості. Реалізація цих двох стратегій може бути виправданою тільки за умов короткострокового періоду з одночасним здійсненням стратегій другої групи.

До групи проактивних радикальних стратегій А. П. Наливайко відносить стратегії переорієнтації (зміна напрямків діяльності) та трансформації (принципові зміни в межах існуючого набору напрямків діяльності). В обох випадках акцент робиться на стратегічний потенціал певних напрямків діяльності, перспективні можливості на певних ринках, стратегічне бачення. Такий розподіл дає підстави для визначення інструментарію стратегічного управління змінами, що обумовлені станом підприємства в момент їх вибору та відповідності цілям ефективного функціонування та розвитку.

Внесені в організацію зміни з метою її адаптації та виживання можуть бути класифіковані за їх масштабами (тобто, в якій мірі вони є поступовими і ступінчастими або фундаментальними і революційними). Поступова, або ступенева зміна – це серія поточних стійких рухів вперед, які дозволяють організації підтримувати свою рівновагу і діяльність в нормальному стані і звичайно впливають тільки на окремі частини системи організації в конкретній точці в даний час. З іншого боку, фундаментальна та революційна зміна є набагато більш масштабним процесом, який приводить до перетворення всієї системи організації.



З плином часу організація може розвивати і змінювати свою стратегію, але, згідно з Г. Джонсоном і К. Скулзу, вона робитиме це поступово. Це відбувається тому, що з точки зору організації поступовими змінами легше керувати і вони менш руйнівні для функціонування організації, ніж фундаментальні або революційні зміни [5].

На думку С. А. Попова, стратегічні зміни – це основний конструктивний зміст будь-якої стратегії. «Саме стратегічні зміни є головними носіями нової якості в ході розвитку організації, і саме стратегічні зміни являють собою ключовий об'єкт управління в процесі реалізації, як кожної спеціалізованої стратегії, так і корпоративної стратегії в цілому» [9].

**Г**оловне питання, з яким сьогодні стикаються адаптивні підприємства, – це ефективне управління змінами. В умовах динамічного ринку організації, щоб вижити, повинні швидко адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ. Нерідко складність і швидкість змін перевіряють на ділі здатність менеджерів і працівників пристосовуватися до ситуації. Якщо у підприємства не виходить провести необхідні зміни, то йому доводиться платити за це дуже високу ціну [2].

Проведення необхідних змін сприяє тому, що на підприємстві створюються умови, необхідні для здійснення вибраної стратегії. Зміни не є самоціллю. Необхідність і ступінь змін залежить від того, наскільки підприємство готове до ефективного здійснення стратегії.

Вимоги до змін надходять як зсередини підприємства у вигляді потреб та очікувань працівників, нововведень у процесі виробництва, змін у сфері матеріально-технічного постачання, так і ззовні у вигляді зростаючої конкуренції, технологічних інновацій, нового законодавства, тиску соціальних факторів.

Одні підприємства проводять зміни після того, як ці вимоги натиснуть на них, інші прагнуть передбачити появу подібного тиску і провести зміни в превентивному порядку. Таким чином, підприємствам слід пристосовуватися до стратегічних змін залежно від типу впливу на нього середовища [4].

Так Д. Дафт приводить корисну класифікацію різних типів стратегічних змін, які організація може вживати для пристосування і виживання на ринку. Існує чотири типи таких змін [5]:

- ✦ *технологічні зміни* – пов'язані з процесом виробництва в організації і включають базу знань і навичок, які забезпечують підприємству відмінності від його можливих конкурентів. Ці зміни спрямовані на те, щоб зробити виробництво більш ефективним або збільшити його обсяг. Зміни в технології включають способи виготовлення продукції та надання послуг. Сюди входять методи роботи, обладнання та процес роботи;
- ✦ *зміни в продукції та послугах* – ці зміни відносяться до випуску організацією продукції або до надання нею послуг. Нова продукція включає абсолютно нові продукти або ж модифікації, які суттєво впливають на ринкові можливості організації;

- ✦ *структурні та системні зміни* – пов'язані з діючою в організації адміністративною методологією. Зміни в цій сфері включають структурні зміни, зміни в політиці та системі управління;
- ✦ *зміни в персоналі* – відносяться до змін в цінностях, підходах, кваліфікації та досвіді працюючих головним чином для того, щоб вони нарощували зусилля для досягнення цілей організації.

**Т**аким чином, огляд та аналіз концептуальних моделей управління стратегічними змінами дозволив автору виділити та сформулювати такі ознаки стратегічних змін:

- ✦ носять проактивний характер, оскільки передбачають та забезпечують досить суттєві або принципові перетворення як в стратегії підприємства, так й в усіх аспектах діяльності через розроблення та реалізацію стратегічних дій;
- ✦ мають направленість на вдосконалення та розвиток;
- ✦ мають певну етапність та послідовність;
- ✦ реалізуються завдяки адекватному організаційному супроводженню.

Отже, автор вважає, що стратегічними змінами підприємства є такі, що дозволяють уникнути погіршення становища, призупинення розвитку, сприяють не тільки збереженню, а й подальшому підвищенню його темпів завдяки розробленню та реалізації стратегічних дій.

Спираючись на положення, що об'єктами стратегічних змін виступають стратегії, необхідно визначити види стратегій, що відповідають розвитку підприємства. Зуб А. Т. та Лактіонов М. В. виділяють групу стратегій внутрішнього зростання виходячи з припущення, що організація діє правильно, і цю діяльність доцільно розширювати. При цьому передбачається, що організація володіє достатніми ресурсами для розвитку. До групи стратегій, якими може слідувати організація, відносяться: глибоке впровадження на ринок (концентрація), розвиток ринку, розробка товару, оновлення товару або послуги [5].

С. Н. Кужева вважає, що досить часто об'єктами стратегічних змін стають численні організаційні параметри, зокрема такі [7]:

- ✦ структура і процеси (останнім часом все частіше спостерігається «згладжування» ієрархії і орієнтація на процес створення благ у «горизонтальних організаціях»);
- ✦ виробнича та інформаційна технологія (наприклад, впровадження мінімізованого по ресурсах виробництва);
- ✦ організаційна культура як модель основоположних цінностей і принципів, які поділяються членами організації (докорінна зміна яких виявляється надзвичайно складною, а іноді не можливою);
- ✦ кадрові ресурси, (наприклад, шляхом відбору, розвитку персоналу, систем стимулювання і мотиваційного управління персоналом з трансформацією поведінки і поглядів).

Таким чином, процеси змін в організації вимагають серйозного управлінського забезпечення та своєрідності необхідного управлінського впливу. До числа напрямків управлінського забезпечення змін можна віднести правильну організацію управлінського простору, формування єдиного культурного поля, розвиток суб'єктивного потенціалу, комплексна зміна компетенції.

Стратегічні зміни носять системний характер. У силу цього вони зачіпають всі сторони підприємства. Разом з тим можна виділити декілька зрізів підприємства, які, на нашу думку, є основними при проведенні стратегічних змін. На рис. 1 представлені об'єкти стратегічних змін на підприємстві та їх ідентифікація.

Заплановані зміни на підприємстві завжди мають специфічні цілі. До таких можна віднести: підвищення продуктивності в роботі; розробка нових продуктів і технологій; збільшення мотивації діяльності працівників; підвищення задоволеності споживачів; збільшення частки ринку. Однак усі специфічні цілі щодо змін включають в себе: поліпшення здатності підприємства адаптуватися до зовнішнього середовища.

Дж. Коттер та Л. Шлезингер припускають, що успішна розробка і впровадження зміни можуть бути значно полегшені за рахунок такого процесу:

- ✦ *аналіз поточної ситуації*: тут необхідно визначити можливі причини проблем, які викликають зміни, і темпи, якими вони повинні бути дозволені. Необхідно так само виявити шляхи використання можливостей, потім визначити всі необхідні зміни і встановити їх результати та вплив;
- ✦ *аналіз факторів ситуації*: для проведення такого аналізу вводяться поняття заданих і незаданих факторів.

Задані фактори пов'язані з даною конкретною зміною, вони включають: набір відповідних даних, необхідних для розробки та впровадження зміни; темпи, з якими має запроваджуватися зміна; ресурси, наявні для проведення зміни; розмір зобов'язань, необхідних для того, щоб зміни були прийняті і впроваджені; формування думки про ймовірні реакції на дану конкретну зміну.

Незадані фактори не пов'язані з даною конкретною зміною, а є відносно постійними в часі. Такі фактори включають: існуючі норми щодо зобов'язань; ставлення змінюваного чинника до мети зміни; стиль керівництва особи, що проводить зміни:

- ✦ *вибір стратегії зміни*: рішення про стратегію має узгоджуватися з висновками, отриманими в результаті аналізу поточної ситуації.
- ✦ *контроль за реалізацією та впровадженням*: допомагає швидко виявити несподівані проблеми і реагувати на них, а також оцінити успішність чи невдачу зміни стратегії і винести уроки для використання в майбутніх змінах [5].

Підприємству необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності в прийнятті стратегічних рішень. Результатом такого виступає комплексний аналіз усіх складових економічної стійкості підприємства з урахуванням впливів зовнішнього середовища.

## ВИСНОВКИ

Ідентифікація об'єктів стратегічних змін та оцінка їх стану на підприємстві необхідна для визначення та оцінювання ступеня його адаптивності. Інструментарій здійснення стратегічних змін компетентною групою керівників являє собою могутній засіб впровадження нової стратегії та вдосконалення діяльності підприємства, підвищення її ефективності. Одночасно саме прагнення до змін не дає повних гарантій виживання. Переваги організації не піддаються плануванню в повному обсязі, багато що залежить від випадку, і не кожен захід зі стратегічних змін з часом принесе підприємству успіх, але керівництву необхідно розуміти, в якому стані знаходиться той чи інший об'єкт стратегічних змін і що саме потрібно змінити для того, щоб підприємство стало більш мобільним, гнучким, адаптивним та ефективним. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. **Браткова О. В.** Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / О. В. Браткова, В. Ф. Гапоненко. – М.: Компания Спутник+, 2006. – 177 с.
3. **Брянцева И. В.** Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление / И. В. Брянцева. – Хабаровск: Изд-во Хабаровского ГТУ, 2003. – 211 с.
4. **Бовыкин В. И.** Новый менеджмент / В. И. Бовыкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 362 с.
5. **Зуб А. Т.** Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
6. **Корчагина Е. В.** Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е. В. Корчагина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 145 с.
7. **Кужева С. Н.** Теоретические и методологические основы управления развитием субъектов хозяйствования: монография / С. Н. Кужева. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 215 с.
8. **Наливайко А. П.** Теория стратегии предприятия. Современный стан та напрямки розвитку: монографія / А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
9. **Попов С. А.** Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / Попов С. А. – М.: Инфра-М, 1999. – 344 с.
10. Википедия [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org>

## REFERENCES

- Ansoff, I. *Novaia korporativnaia strategiiia* [The new corporate strategy]. SPb: Piter, 1999.
- Bratkova, O. V., and Gaponenko, V. F. *Upravlenie ustoychivym razvitiem promyshlennykh predpriiatiy* [Managing sustainable development of industrial enterprises]. Moscow: Kompaniia Sputnik+, 2006.
- Briantseva, I. V. *Ekonomicheskaiia ustoychivost predpriiatii: sushchnost, otsenka, upravlenie* [The economic sustainability of the enterprise: the nature, assessment, management]. Khabarovsk: Izd-vo Khabarovskogo GTU, 2003.
- Bovykin, V. I. *Novyy menedzhment* [The new management]. Moscow: Ekonomika, 2004.
- Korchagina, E. V. *Analiz i otsenka ekonomicheskoy ustoychivosti v strukturakh predprinimatelstva* [Analysis and evaluation of

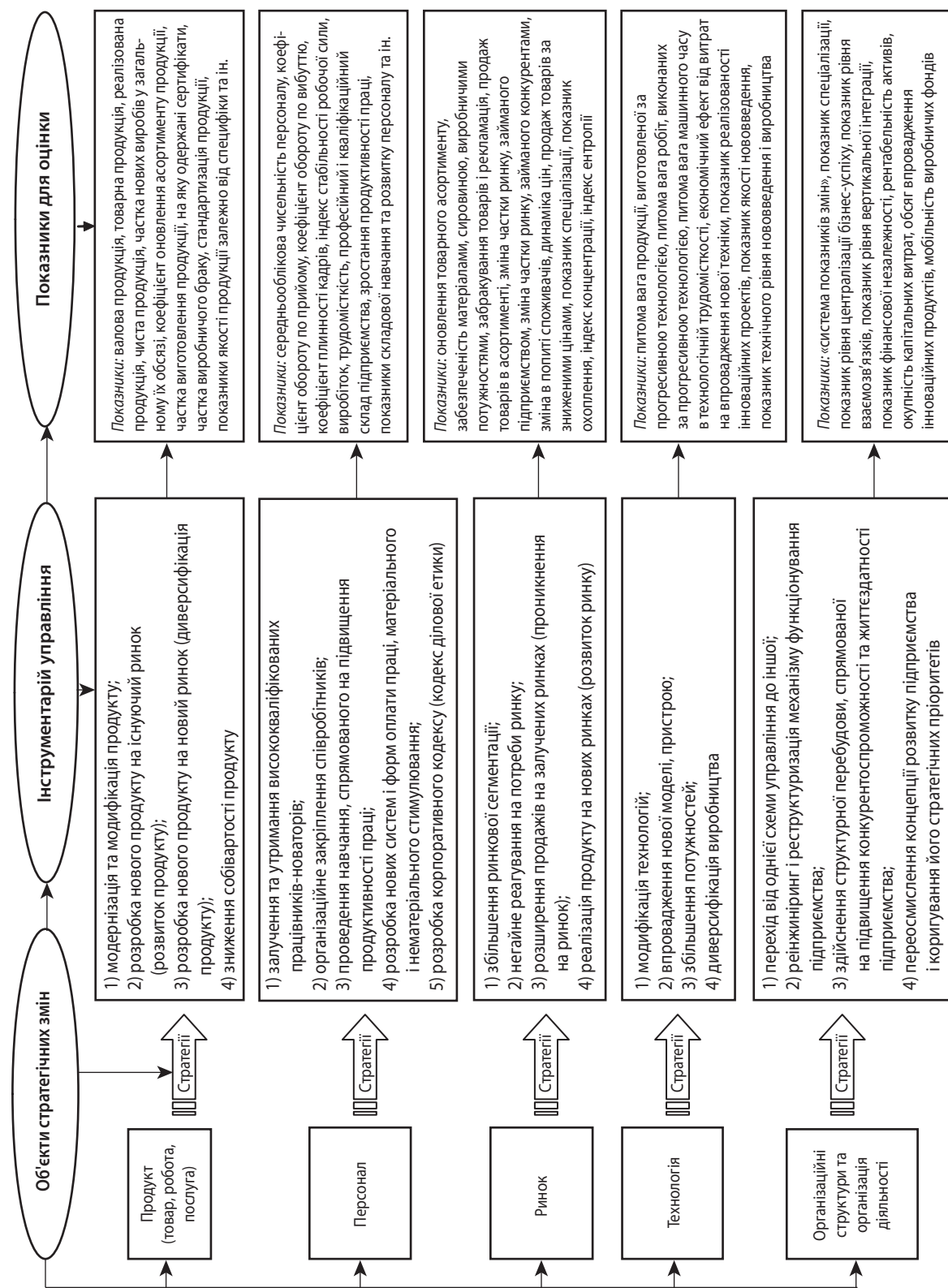


Рис. 1. Об'єкти стратегічних змін підприємства та їх ідентифікація

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

the economic stability of the structures of business]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2002.

Kuzheva, S. N. *Teoreticheskie i metodologicheskie osnovy upravleniia razvitiem subektov khoziaystvovaniia* [Theoretical and methodological development management entities]. Omsk: Izd-vo OmGU, 2006.

Nalyvaiko, A. P. *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi stan ta napriamky rozvytku* [The theory of business strategy. Current status and development trends]. Kyiv: KNEU, 2001.

Popov, S. A. *Strategicheskoe upravlenie: 17-modulnaia programma dlia menezherov «Upravlenie razvitiem organizatsiis»* [Strategic Management: 17-module program for managers of "Management of organization"]. Moscow: Infra-M, 1999.

Wikipedia. <http://ru.wiktionary.org>.

Zub, A. T., and Laktionov, M. V. *Sistemnyi strategicheskiiy menedzhment: metodologiya i praktika* [System Strategic Management: Methods and Practice]. Moscow: Genезis, 2001.

# ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ З ОЦІНКИ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЄФРЕМОВА Л. В., АЛЕЙНИКОВА Н. М.

УДК 657.47:658.15

## Єфремова Л. В., Алейнікова Н. М. Особливості використання методичних підходів з оцінки при визначенні ринкової вартості підприємства

У статті розглядається сутність і необхідність визначення ринкової вартості підприємства в сучасних ринкових умовах. Розкрито поняття «підприємство» і зазначено важливу роль підприємництва як провідного сектора ринкової економіки. Розглянуто три основні методичні підходи до визначення ринкової вартості підприємства, розкрито їх зміст і сутність, виділено основні методи оцінки. Досліджено особливості кожного з методичних підходів, достоїнства та недоліки при їх застосуванні на практиці при оцінці підприємства. Визначено найбільш поширені цілі для проведення оцінки підприємств. Обґрунтовано можливість використання відповідних методичних підходів для оцінки ринкової вартості підприємства. Прیدілено увагу поняттю вартості підприємства як комплексній характеристиці його сталого економічного розвитку. Обґрунтовано потребу в комплексному підході до оцінки вартості підприємства на основі поєднання декількох методичних підходів.

**Ключові слова:** ринкова вартість підприємства, підприємство, оцінка підприємства, мета оцінки, методи оцінки, витратний підхід, доходний підхід, ринковий підхід.

**Бібл.:** 8.

**Єфремова Людмила Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafedraocenka@gmail.com

**Алейнікова Наталія Миколаївна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** miss.natali91@mail.ru

УДК 657.47:658.15

## Єфремова Л. В., Алейнікова Н. Н. Особенности использования методических подходов оценки при определении рыночной стоимости предприятия

В статье рассматривается сущность и необходимость определения рыночной стоимости предприятия в современных рыночных условиях. Раскрыто понятие «предприятие» и отмечена важная роль предпринимательства как ведущего сектора рыночной экономики. Рассмотрены три основные методические подходы к определению рыночной стоимости предприятия, раскрыто их содержание и сущность, выделены основные методы оценки. Исследованы особенности каждого из методических подходов, достоинства и недостатки при их применении на практике при оценке предприятия. Определены наиболее распространенные цели для проведения оценки предприятий. Обоснована возможность использования соответствующих методических подходов для оценки рыночной стоимости предприятия. Уделено внимание понятию стоимости предприятия как комплексной характеристике его устойчивого экономического развития. Обоснована потребность в комплексном подходе к оценке стоимости предприятия на основе сочетания нескольких методических подходов.

**Ключевые слова:** рыночная стоимость предприятия, предприятие, оценка предприятия, цель оценки, методы оценки, затратный подход, доходный подход, рыночный подход.

**Библ.:** 8.

**Єфремова Людмила Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafedraocenka@gmail.com

**Алейнікова Наталія Николаївна** – магістрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** miss.natali91@mail.ru

UDC 657.47:658.15

## Yefremova L. V., Aleynikova N. N. Specific Features of the use of Methodical Approaches of Assessment When Determining Market Cost of a Company

The article considers essence and necessity of determining the market cost of a company under modern market conditions. It clarifies the company notion and marks out important role of entrepreneurship as the leading sector of market economy. It considers three main methodical approaches to determining the market cost of a company, clarifies their content and essence and marks out main methods of assessment. It studies specific features of each of methodical approaches, advantages and shortcomings of their application in practice when assessing a company. It identifies the most common goals for conducting company assessment. It justifies a possibility of use of relevant methodical approaches for assessing the market cost of a company. It pays attention to the notion of the cost of a company as a complex characteristic of its stable economic development. It justifies a requirement in a complex approach to assessment of the cost of a company on the basis of a combination of several methodical approaches.

**Key words:** market cost of a company, company, assessment of a company, goal of assessment, methods of assessment, cost-is-no-object approach, income approach, market approach.

**Bibl.:** 8.

**Yefremova Lyudmila V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafedraocenka@gmail.com

**Aleynikova Nataliya N.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** miss.natali91@mail.ru

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва став одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання. Підприємництво – це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами та сприяє розвитку здорової конкуренції.

Істотним критерієм сталого розвитку підприємства є його ринкова вартість. Саме ринкова вартість відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Пошук можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює

необхідність подальшого вдосконалення процесу оцінювання вартості підприємства, спрямованого на формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Об'єктивна оцінка вартості як діючих, так і ліквідованих підприємств, необхідна для здійснення ряду цивільно-правових актів: купівлі-продажу, оренди, застави, переоцінки основних фондів, чи виділення переступки часткою в статутному капіталі, чи злиття поглинання підприємств, установлення ціни розміщення емітованих акцій, страхування, інвестування у власність, виконання судового вироку. Така розмаїтість функцій оцінки говорить про те, що в ринкових умовах господарювання значимість оцінки вартості підприємства незмірно зростає. Більш того, без цієї оцінки не можуть розвиватися ринкові відносини господарювання.

У зарубіжній науковій літературі значну увагу цій проблематиці приділили А. Дамодаран, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Муррін, А. Раппапорт, Дж. Стюарт, К. Уолт, Дж. Фридман, Г. С. Харрісон, Дж. Харвей, Дж. Хікс, Дж. ван Хорн, У. Шарп, Р. Бранденбург та ін.

Аспекти оцінювання вартості підприємства були у колі дослідницьких зацікавлень таких українських учених, як П. Круш, О. Кузьмін, О. Мендрул, Я. Маркус, Т. Момот, В. Панков, С. Поліщук та ін.

Незважаючи на досягнення зарубіжних і вітчизняних учених, актуальними залишаються подальші дослідження підходів і технологій оцінювання вартості підприємства.

Метою цього дослідження є аналіз існуючих методичних підходів до визначення вартості підприємства та обґрунтування необхідності уніфікації концептуальних наукових підходів у сфері оцінювання вартості підприємства. Уніфікація концептуальних підходів сприятиме їх практичному запровадженню в діяльність підприємств.

Сучасне підприємство – досить складна структура, яка поєднує в собі велику кількість активів абсолютно різної природи – від нерухомого майна до ділової репутації підприємства. До складу оцінюваного майна підприємства входять:

- ✦ основні фонди (виробничі і невиробничі);
- ✦ оборотні кошти (у тому числі фінансові активи);
- ✦ право на володіння земельною ділянкою;
- ✦ товарний знак підприємства, ліцензії, патенти (патентовані продукти), авторські права та інші нематеріальні активи;
- ✦ фінансові пасиви.

Для оцінки підприємства доцільно використовувати таку вихідну інформацію: фінансову звітність підприємства за останні три-чотири роки, бізнес-план, договори про постачання і реалізацію готової продукції, договори оренди, список працівників підприємства, організаційну і технологічну структуру підприємства, акти інвентаризації майна підприємства, заставні угоди, дані про ринок, на якому функціонує підприємство (у тому числі розмір сектора ринку даного підприємства), характеристику управлінського персоналу, дані про ліцензії, патенти, авторських правах, установчі документи, дані про виробничу потужність підприємства

і про ефективність використання основних фондів і персоналу. При оцінці підприємства можна також використовувати методи опитування персоналу й осіб, що мають відношення до підприємства, що дозволяє одержати інформацію, що не зафіксована документально.

Об'єктом купівлі-продажу за умов ринкової економіки можуть бути не тільки окремі елементи майна, але й цілісний майновий комплекс підприємства. При цьому слід зауважити, що найважливішим аспектом оцінки підприємства є реальна можливість продати компанію. Це головне правило оцінки бізнесу.

Ціль оцінки обумовлює вид вартості. Оцінювання підприємства може здійснюватися з метою:

- ✦ підвищення ефективності поточного управління суб'єктом господарювання;
- ✦ визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємств на фондовому ринку;
- ✦ визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу повністю або частинами;
- ✦ реструктуризації підприємства;
- ✦ ліквідації підприємства, злиття, поглинання або виокремлення самостійних підприємств зі складу холдингу;
- ✦ розроблення плану розвитку підприємства;
- ✦ визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави при кредитуванні;
- ✦ страхування, у процесі якого виникає потреба у визначенні вартості активів напередодні втрат;
- ✦ прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- ✦ реалізація інвестиційного проекту розвитку підприємства.

Згідно з поставленою метою визначається: ринкова вартість підприємства, ринкова вартість часток засновників у статутному капіталі акціонерного товариства, вартість об'єкта приватизації і т. д. При даруванні, спадкуванні, оподаткуванні майна підприємства, його кредитуванні і продажу, як правило, визначається обґрунтована ринкова вартість підприємства. Покупця підприємства цікавить, як правило, його інвестиційна вартість. При ліквідації підприємства-банкрута визначається ліквідаційна вартість, при його реорганізації – ринкова вартість підприємства. Найбільш розповсюдженим видом вартості є обґрунтована ринкова вартість підприємства. Обґрунтована ринкова вартість підприємства – це його найбільш ймовірна ціна, за якої воно може бути продане на дату оцінки на відкритому конкурентному ринку при наявності всіх ознак чесної угоди і при відсутності нетипових умов фінансування з урахуванням того, що термін реалізації об'єкта є розумно довгим.

Оцінювання вартості підприємства – це впорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта власності з урахуванням потенційного і реального доходів, які він забезпечує в певний період в умовах конкретного ринку [9].

Оцінка вартості підприємств спирається на визначені принципи:

- ✦ *принцип заміщення*, який полягає в тому, що вартість підприємства визначається вартістю

іншого аналогічного підприємства, здатного замінити дане підприємство;

- ✦ *принцип майбутніх переваг*, коли передбачення майбутньої прибутковості підприємства визначає його сьогоденну ціну;
- ✦ *принцип більшої продуктивності* (зв'язаний з попереднім принципом), що зводиться до того, що при оцінці вартості підприємства необхідно враховувати фактичні показники продуктивності праці, фондіввіддачі і їх динаміку;
- ✦ *принцип мінливості* – припускає облік соціальних, економічних, політичних, екологічних, географічних і інших факторів, що впливають на рівень ціни підприємства.

Використання зазначених принципів оцінки підприємства дозволяє більш обґрунтовано і вірогідно визначити його вартість.

У світовій практиці використовується безліч різних підходів до оцінки вартості компаній, їх активів, бізнесу в цілому. У той самий час питанням оцінки поки що приділяється явно недостатня увага. Тут особливо необхідно підкреслити те, що при проведенні оціночних робіт в українських компаніях багато з існуючих підходів або взагалі не використовуються, або використовуються вкрай рідко, у результаті цього, на практиці не завжди забезпечується всебічне, повне і об'єктивне оцінювання.

У теорії і практиці для оцінки вартості майна використовують три основні підходи: витратний (майновий), дохідний і порівняльний (ринковий).

Кожен методичний підхід базується на відповідних прийомах оцінки та використовує свій специфічний інструментарій, а також дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта. Проте пріоритети щодо використання того чи іншого підходу зумовлені цілями оцінки вартості підприємства, можливостями інформаційної бази, особливостями ринкових відносин та іншими макро- і мікроекономічними факторами.

Вибір методу залежить від мети оцінки. Наприклад, методи, використовувані для оцінки підприємства з метою оподаткування, можуть значно відрізнятися від тих, які застосовуються при його ліквідації, тому що в першому випадку об'єкт оцінюється як діюче підприємство. Визначення вартості пайової участі в підприємстві і вартості інвестицій припускає прогнозування майбутніх грошових потоків і їх дисконтування. За результатами оцінки, отриманими шляхом використання різних методів, визначаються переваги і недоліки кожного з них. Методи порівнюються за такими критеріями:

- ✦ можливість задовольнити дійсні наміри продавця і покупця;
- ✦ якість інформації, на основі якої виробляється аналіз;
- ✦ здатність методів враховувати кон'юнктурні коливання і вартість грошей.

Відповідно до положень Національного стандарту оцінки № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» витратний підхід – сукупність методів оцінки, що базуються на визначенні необхідних витрат на від-

творення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини його зносу [1]. У практиці оцінки вартості підприємства в межах цього підходу використовуються методи: чистої балансової вартості, скоригованої вартості, оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів, вартості заміщення, відновної вартості, ліквідаційної вартості. Даний метод має такі переваги:

- ✦ проводиться аналіз варіантів найефективнішого використання активів підприємства;
- ✦ проводиться техніко-економічний аналіз можливостей підприємства та різного роду поліпшення діяльності;
- ✦ проводиться збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним із структурних елементів;
- ✦ проводиться оцінка об'єктів;
- ✦ оцінюється потенціал за умов нерозвинутих ринків капіталу та інших видів ринку.

У ході проведення дослідження поряд з перевагами були виявлені також і недоліки вищезазначеного підходу, до яких можна віднести: використання застарілої інформації про діяльність підприємства, яка потребує приведення її до одного часового періоду; неврахування перспективи розвитку підприємства та ринково-го середовища.

Процес визначення ринкової вартості підприємства має бухгалтерський характер. В його основі лежить вартість активів. Витратний підхід використовується для оцінки об'єктів спеціального призначення, а також нового будівництва для визначення найбільш ефективного використання землі. При використанні майнового підходу вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що становлять цілісний майновий комплекс, та мінус зобов'язання. Найчастіше витратний підхід застосовується для оцінки об'єктів спеціального призначення. Зібрана інформація включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, дані про рівень зарплати, вартість матеріалів, витрати на устаткування, про дохід і невідповідні витрати будівельників на місцевому ринку і т. п. Необхідна інформація залежить від специфіки оцінюваного об'єкта. Даний підхід не доцільно застосовувати при оцінці унікальних об'єктів, що володіють історичною цінністю, естетичними характеристиками або до застарілих об'єктів.

Відповідно до стандартів оцінки порівняльний підхід – це сукупність методів оцінки об'єктів власності, заснованих на порівнянні об'єкта оцінки з подібними об'єктами, з відповідним коригуванням відмінностей між ними [1].

При оцінці вартості підприємства за порівняльним підходом використовують такі методи: галузевих коефіцієнтів, порівняння продажів, мультиплікаторів (метод ринку капіталів). Застосування цього підходу зорієнтовано головним чином на великі підприємства. Порівняльний підхід до оцінки вартості підприємства передбачає, що цінність активів визначається тим, за скільки вони можуть бути продані при наявності достат-

ньо сформованого фінансового ринку. Найбільш ймовірною величиною ринкової вартості цілісного майнового комплексу, що оцінюється, може бути реальна ціна продажу аналогічної фірми, яка зафіксована ринком. Основною перевагою порівняльного підходу є те, що оцінщик орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних підприємств, а також реальне відображення попиту і пропозиції на даний об'єкт інвестування. До переваг цього підходу можна віднести таке – можливо уникнути розбіжностей між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом; підвищується точність аналітичних розрахунків; враховуються як внутрішні, так і зовнішні чинники впливу на діяльність підприємства. До недоліків – потребує існування розвинутого, цивілізованого та прозорого ринку об'єктів оцінки; іноді неможливо провести оцінку у зв'язку з відсутністю аналогів для порівняння; не враховуються перспективи розвитку підприємства у майбутньому; для оцінки даним методом необхідно зібрати та опрацювати великий масив інформації і про об'єкт оцінки і його аналогів; складність розрахункових процедур [6].

**М**етоди порівняльного підходу базуються на ринковій вартості акцій аналогічних компаній, на аналізі цін придбання контрольних пакетів акцій аналогічних компаній. Сутність порівняльного методу при оцінці підприємства полягає в тому, що вибирається підприємство, аналогічне тому, що оцінюється, яке було нещодавно продане. Наступним етапом є розрахунок співвідношення між ціною продажу і яким-небудь фінансовим показником по підприємству-аналогу. Таке співвідношення називається мультиплікатором. Добуток величини мультиплікатора і того ж базового фінансового показника компанії становить вартість компанії.

Відповідно до Стандартів оцінки, дохідний підхід визначається як сукупність методів, які засновані на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки. До них належать: метод капіталізації чистого доходу, метод капіталізації дивідендів, метод капіталізації надлишкового доходу, метод дисконтування грошового потоку.

Дохідний підхід передбачає встановлення вартості підприємства або його частини, шляхом розрахунку поточної вартості очікуваного прибутку. Тобто дохід і прибуток підприємства розглядаються як головні чинники, що визначають величину вартості бізнесу. Чим більше дохід, тим вище вартість – при цьому очікуваний дохід розраховується із майнового комплексу підприємства, перспектив розвитку підприємства, загальноекономічних чинників, галузевих залежностей, минулих результатів ведення підприємства і отримання прибутку, вартості грошових коштів, залежно від часу. Даний методичний підхід є доцільним при можливості прогнозування майбутніх доходів [8].

Оцінка вартості підприємства з використанням дохідного підходу ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигід (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання

капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів.

Дохідний підхід базується на таких принципах:

- ✦ *очікування*, що полягає у тому, що вартість майна визначається розміром майбутніх переваг від володіння об'єктом;
- ✦ *заміщення* – потенційний покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж склала б витрати на придбання іншого майна, здатного приносити аналогічний дохід;
- ✦ *найбільш ефективного використання* – вартість об'єкта визначається за поточною вартістю очікуваних доходів та розраховується, виходячи з найбільш ефективного використання об'єкта, включаючи дохід від його можливого продажу [9].

Цей принцип втілюється під час оцінювання підприємства шляхом здійснення під час прогнозування грошових потоків відповідно до припущення про раціональне розпорядження майном. Раціональним вважається розпорядження майном, що спрямоване на максимізацію поточної вартості очікуваних чистих грошових потоків такого підприємства і, отже, – на максимізацію його ринкової вартості.

Дохідний підхід дозволяє врахувати очікуваний інвестиційний дохід. Тому його використання необхідне для аналізу доцільності інвестування та при обґрунтуванні рішення про фінансування інвестицій у нерухомість.

На відміну від витратного та порівняльного підходів точність показників прибутку, що прогнозуються, багато в чому залежить від суб'єктивних уявлень оцінювача.

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Дохідний методичний підхід має такі переваги: вартість оцінки залежить від прибутку, який може принести оцінюваний об'єкт; враховує інтереси інвестора; доцільність використання, у випадках, коли очікується, що майбутні доходи будуть значно перевищувати теперішні; урахуває майбутній дохід; простота розрахунку.

При оцінюванні вартості підприємств дохідним методом виникають три завдання, які вимагають коректного вирішення у процесі обґрунтування вартості:

- ✦ визначення ставки дисконту для грошових потоків;
- ✦ вибір часового горизонту прогнозування вартості;
- ✦ розрахунок вартості реверсії [4].

У цілому всі три підходи взаємозв'язані. Кожний з них передбачає використання різних видів інформації, одержуваної на ринку. Наприклад, основними для витратного підходу є дані про поточні ринкові ціни на матеріали, робочу силу і інші елементи витрат. Дохідний підхід вимагає використання коефіцієнтів капіталізації, які також розраховуються за даними ринку.

Оцінка вартості підприємства вимагає використання декількох методичних підходів. Адаже при про-

веденні оцінки підприємство необхідно розглядати як єдиний майновий і виробничий комплекс. Цілісний майновий комплекс представляє собою господарючий об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг). А потенційних покупців цілісного комплексу цікавить, як правило, не тільки первинна і залишкова вартість майна, а і сума чистого прибутку, який можна отримати в результаті експлуатації підприємства. Крім того, велике значення має розмір майнових прав і обов'язків відповідного суб'єкта господарювання.

Головна складність визначення ринкової вартості підприємства полягає у необхідності проведення системних розрахунків і узгодження таких основних складових: ринкової вартості всіх активів підприємства, ефективності розподілу та використання виробничих ресурсів, якості господарських процесів, ринкової позиції та конкурентоспроможності підприємства. Зазначені вище методологічні підходи надають можливість проводити аналіз наявного стану підприємства та його можливих перспектив.

Для правильного визначення ринкової вартості підприємства, як цілісного майнового комплексу, існує потреба у використанні комплексного підходу з оцінки. Це сприятиме уніфікації підходу з оцінки. Також дана методика дозволить приймати адекватні управлінські рішення. Залежно від цілей оцінювання, поставлених умов, стану самого об'єкта і економічного середовища доцільно поєднати три методичних підходи.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, застосування комплексної оцінки вартості підприємства на основі поєднання трьох методичних підходів дозволяє усунути однобічність оцінки та більш реально визначити ринкову вартість підприємства. Така уніфікація дозволить удосконалити методологію визначення ціни цілісного майнового комплексу, адекватно оцінити структуру активів відносно ринкових цін, зменшити помилки в прогнозах, оцінити вартість витрат на відновлення підприємства, точно вирахувати дохід підприємства, визначити вартість підприємства залежно від зміни ставки капіталізації, а також прийняти адекватні управлінські рішення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Постанова Кабміну України про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні положення оцінки майна та майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)
2. Постанова Кабміну України про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)
3. Постанова Кабміну України про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 р. № 1655 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)
4. **Єфремова Л. В.** Оцінка имущества предприятия : конспект лекцій / Л. В. Єфремова, С. Л. Єфремов. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2006.

5. **Круш П. В.** Оцінка бізнесу : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / П. В. Круш. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.

6. **Маркус Я. І.** Посібник з оцінки бізнесу в Україні / Я. І. Маркус. – К. : Міленіум, 2002. – 320 с.

7. **Брезицька О. В.** Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства / О. В. Брезицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua//portal1/Soc\\_Gum/Epf/2010\\_1](http://www.nbu.gov.ua//portal1/Soc_Gum/Epf/2010_1)

8. **Данілова Ю. Ю.** Оцінка вартості підприємства / Ю. Ю. Данілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2012/Economics/10\\_99231.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99231.doc.htm)

## REFERENCES

Brezitska, O. V. "Suchasni metodychni pidkhody do otsinky vartosti pidpriemstva" [Modern methodical approaches to company valuation]. [http://www.nbu.gov.ua//portal1/Soc\\_Gum/Epf/2010\\_1](http://www.nbu.gov.ua//portal1/Soc_Gum/Epf/2010_1)

Danilova, Yu. Yu. "Otsinka vartosti pidpriemstva" [Valuation of the company]. [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2012/Economics/10\\_99231.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/10_99231.doc.htm).

Krush, P. V. *Otsinka biznesu* [Business Valuation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (2006). [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)

[Legal Act of Ukraine] (2003). [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)

[Legal Act of Ukraine] (2004). [www.ecac.com.ua/](http://www.ecac.com.ua/)

Markus, Ya. I. *Posibnyk z otsinky biznesu v Ukraini* [Guide to business valuation in Ukraine]. Kyiv: Milenium, 2002.

Yefremova, L. V., and Yefremov, S. L. *Otsenka ymushchestva predpriyatiya* [Property valuation company]. Kharkov: KhNEU, 2006.



# ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК СКЛАДОВА КРУГООБОРОТУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

КАМІНСЬКА Т. Г.

УДК 657.421.1:658.152

## Камінська Т. Г. Інтелектуальний капітал як складова кругообороту капіталу підприємства в обліку і звітності

Стаття присвячена дослідженню інтелектуального капіталу як об'єкта обліку і звітності. Також автор розглядає місце інтелектуального капіталу в загальному кругообороті капіталу. У статті наведено критичний огляд поглядів вітчизняних і зарубіжних учених у галузі економіки та обліку на інтелектуальний капітал, питання оцінки його значення в організації та відображення в обліку і звітності. Автором виділено різні елементи інтелектуального капіталу та визначено можливості їх відображення в обліку. Відмічено зростання його значення при оцінці підприємств у цілому в контексті розгортання глобалізаційних процесів. Розглянуто також звіти про інтелектуальний капітал, які публікуються найбільшими європейськими та американськими компаніями, дана їх характеристика. Проведено аналіз нагромадження, розвитку та використання інтелектуального капіталу в Україні. На основі наведених даних автор робить висновок про недостатній рівень його нагромадження і використання українськими підприємствами.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, бухгалтерський облік, фінансова звітність, кругооборот капіталу.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 14.

**Камінська Тетяна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15, Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

УДК 657.421.1:658.152

UDC 657.421.1:658.152

## Каминская Т. Г. Интеллектуальный капитал как составляющая кругооборота капитала предприятия в учете и отчетности

Статья посвящена исследованию интеллектуального капитала как объекта учета и отчетности. Также автор рассматривает место интеллектуального капитала в общем кругообороте капитала. В статье приведен критический обзор взглядов отечественных и зарубежных ученых в области экономики и учета на интеллектуальный капитал, вопросы оценки его значения в организации и отражения в учете и отчетности. Автором выделены различные элементы интеллектуального капитала и определены возможности их отражения в учете. Отмечен рост его значения при оценке предприятий в целом в контексте развертывания глобализационных процессов. Рассмотрены также отчеты об интеллектуальном капитале, публикуемые крупнейшими европейскими и американскими компаниями, дана их характеристика. Проведен анализ накопления, развития и использования интеллектуального капитала в Украине. На основе приведенных данных автор делает вывод о недостаточном уровне его накопления и использования украинскими предприятиями.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, кругооборот капитала.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 14.

**Каминская Татьяна Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15, Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

## Kaminskaya T. G. Intellectual Capital as a Component of the Capital Circulation in Accounting

The article studies intellectual capital as an object of accounting. It considers the place of intellectual capital in the general capital circulation. It provides a critical overview of opinions of domestic and foreign scientists in the field of economy and accounting on intellectual capital, issues of assessment of its significance in an organisation and reflection in accounting. It marks out different elements of intellectual capital and identifies possibilities of their reflection in accounting. It notes the growth of its importance when assessing companies in general in the context of development of globalisation processes. It also considers reports on intellectual capital published by major European and American companies and provides their characteristics. It conducts analysis of accumulation, development and use of intellectual capital in Ukraine. It makes a conclusion about the insufficient level of its accumulation and use by Ukrainian companies.

**Key words:** intellectual capital, accounting, capital circulation.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 14.

**Kaminskaya Tatyana G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15, Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

Розгортання глобалізації, удосконалення інформаційних технологій, перетворення інформації на важливий фактор виробництва, утвердження нових форм бізнесу є факторами впливу, які вимагають нового бачення кругообороту капіталу та дають можливість значно розширити його розуміння. В еру нової економіки конкурентоздатність підприємства все більше залежить не від контрольованих ним фінансових і матеріальних ресурсів, а від результату використання інтелектуального капіталу, що має певні особливості у своєму кругообороті. Із усе більшою інформатизацією суспільства, як зазначають Е. С. Хендріксен і М. Ф. Ван Бреда [7, с. 395], величина вкладеного капіталу все менше впливає на ринкову ціну фірми, із чим важко не по-

годитися. У ринковому середовищі за таких умов товарами стають результати інтелектуальної праці, що привело до появи та використання понять «нематеріальні активи», «інтелектуальна власність», «інтелектуальний капітал», «людський капітал». Досить часто доводиться зустрічати багатоваріантність їх трактування, що викликає труднощі при проведенні досліджень та побудові загальнотеоретичного підходу.

Дослідниками використовуються поняття «інтелектуальний капітал», «нематеріальні активи», які в загальному розумінні в оціночній термінології, в управлінській діяльності, у бухгалтерському обліку мають неоднозначне трактування. Залишаються невирішеними питання їх розмежування в бухгалтерському обліку,

зважаючи на сферу застосування та різноплановість цих категорій. Оцінювачі та управлінці, зазвичай, розуміють сутність нематеріальних активів набагато ширше, ніж бухгалтери.

Проблемі дослідження теоретичних основ бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу в умовах глобалізації присвячені дослідження Ф. Ф. Бутинця, М. П. Войнаренка, С. Ф. Голова, М. С. Пушкаря, Я. В. Соколова, В. Ф. Палія та інших. Ю. Ішікава, ґрунтуючись на теорії К. Маркса, дослідив зміни у кругообороті капіталу в ХХ ст. На його думку, спостерігається перехід від індустріального до фінансового та інвестиційного капіталізму, що, у свою чергу, зумовило перехід від парадигми обліку продуктивного капіталу до парадигми позикового або фіктивного капіталу і, виходячи з цього, він виокремлює кругообіг реального і фіктивного капіталу [2, с. 406].

С. Ф. Голова розширив схему Ю. Ішікави, у якій розкрив перетворення фінансового капіталу в інтелектуальний. Також він показав механізм нагромадження інтелектуального капіталу. Відповідно до його моделі інтелектуальний капітал нагромаджується через екстерналізацію та інтерналізацію знань.

З точки зору бухгалтерського обліку, інтелектуальний капітал включає нематеріальні активи, що відображені на балансі підприємства (інтелектуальна власність), та знання, які не відображені в обліку – знання працівників, їх вміння, організаційна культура тощо [2, с. 407].

О. Б. Бутнік-Сіверський розглядає інтелектуальний капітал як економічну категорію з позиції авансованої інтелектуальної вартості, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Таке трактування інтелектуального капіталу може бути визначене як соціально-економічне. Власний інтелектуальний капітал може бути на балансі суб'єкта господарювання, наприклад, у формі капітальних інвестицій, тобто на стадії створення (розробки) нематеріальних активів, а також у вигляді нематеріальних активів, які залежно від виду мають відповідний термін знаходження згідно із законодавством України про охорону інтелектуальної власності [1, с. 7].

Метою статті є дослідження особливостей в кругообороті інтелектуального капіталу та його відображення в бухгалтерському обліку та звітності.

**З** аналізу останніх досліджень і публікацій бачимо, що нині існує два близькі за своїм змістом поняття: інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал. Поняття інтелектуальної власності в тому вигляді, як воно сформульоване в Угоді про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), дуже широке [6]. Воно включає всі права, що відносяться до літературних, художніх і наукових творів, виконавської діяльності артистів, звукозапису, радіо-і телевізійних передач, винаходів у всіх галузях людської діяльності, наукових відкриттів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень, захист від недобросовісної конкуренції, а також всі інші права, що стосуються ін-

телектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах. При такому розумінні до інтелектуальної власності відносяться не тільки майнові права, але також моральні права, у тому числі право на цілісність твору, право на ім'я і т. д. Ці права зовсім не обов'язково приносять дохід. Тому їх не можна відносити до інтелектуального капіталу.

Наступний етап уточнень стосується окремих видів інтелектуальної власності. Найістотніші з них стосуються різного розуміння ноу-хау в концепціях інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу, а також співвідношення понять «товарний знак» і «бренд».

З точки зору бізнесу прийнято розрізняти три види ноу-хау: 1) невіддільні від конкретної фізичної особи (працівника); 2) невіддільні від фірми; 3) віддільні в загальному випадку від фізичної особи і від фірми. Правовий захист поширюється тільки на ноу-хау третього типу. Тільки такі ноу-хау можна вважати активами фірми в повному розумінні слова. Однак менеджмент у своїх діях повинен враховувати існування ноу-хау всіх трьох типів.

**Б**ренд – це комерційний еквівалент репутації. Саме репутація, а не товарний знак становить обов'язковий елемент, присутній у всіх варіантах вживання терміну «бренд». Цей термін широко використовується фахівцями з реклами, менеджменту та професійними оцінювачами. При цьому під «брендом» вони можуть розуміти й назву добре відомої фірми, і назву популярного товару, і загальновідомий товарний знак. Однак наявність товарного знаку не є обов'язковим. Тому пов'язувати бренд з товарним знаком не зовсім правильно. Крім того, на відміну від товарного знаку термін «бренд» не має легального визначення. Однак управління інтелектуальним капіталом передбачає виявлення та оцінку саме брендів, а не товарних знаків.

Настільки ж непростим є і співвідношення між поняттями «інтелектуальний капітал» і «нематеріальні активи», якщо розуміти нематеріальні активи в точному бухгалтерському сенсі. Під «нематеріальними активами» прийнято розуміти будь-які довгострокові активи, не пов'язані безпосередньо з будь-яким відчутним об'єктом (реччю). Довгий час до нематеріальних активів відносили будь-які активи, для яких не знайшлося місця серед інших «нормальних» активів. Тому склад нематеріальних активів дуже неоднорідний. Найвідоміший з них – *goodwill* – виходить як різниця між ціною покупки компанії та вартістю її чистих активів, тобто по суті являє собою бухгалтерську фікцію, не пов'язану ні з одним конкретним об'єктом, крім компанії в цілому. Те ж відноситься до *going concern*, хоча цей актив виникає зовсім іншим способом. Такі активи називаються неідентифіковані, або активами типу гудвіл. По суті ж це бухгалтерські фікції. Крім того, до нематеріальних активів відноситься безліч ідентифікованих активів (*identified assets*), тобто пов'язуються з конкретним нематеріальним об'єктом (винаходом, товарним знаком і т. д.), з поліпшенням орендованої нерухомості, договором і т. п. Підставою для обліку будь-якого такого активу на балансі зазвичай є наявність витрат на його придбання

або створення. Інакше кажучи, на балансі відображаються не активи як такі, а пов'язані з їх придбанням бухгалтерські операції.

Права інтелектуальної власності становлять тільки частину ідентифікованих нематеріальних активів. Це найбільш значна частина таких активів, але далеко не всі. При цьому значна частина прав інтелектуальної власності, що належать фірмі, на її балансі не відбивається, оскільки їх виникнення не було пов'язано з якимись бухгалтерськими операціями.

Таким чином, до складу нематеріальних активів можуть входити активи, які взагалі не відносяться до інтелектуального капіталу, а багато компонентів інтелектуального капіталу не входять до складу нематеріальних активів, якщо розуміти нематеріальні активи в бухгалтерському сенсі. Принципово не можуть входити до складу нематеріальних активів такі компоненти інтелектуального капіталу, які не належать фірмі, у тому числі людський капітал та частина ринкового капіталу. Крім того, у складі нематеріальних активів фірми зазвичай не враховуються належні їй авторські та суміжні права (*copyright and neighboring rights*), хоча в принципі вони можуть враховуватися. Практика показує, що багато фірм не прагнуть відобразити такі активи у своєму балансі, хоча прагнуть продемонструвати їх потенційним інвесторам. У результаті виникає величезний розрив між балансовою вартістю фірми та її ринковою капіталізацією. У випадку з компанією «Microsoft» цей розрив доходив в 1999 р. до двох порядків (100 разів). Приблизно те ж спостерігається у багатьох Internet-фірмах. З цієї точки зору прагнення до більш точного відображення нематеріальних активів у балансі є суперечливим [14].

Зі сказаного можна зробити висновок, що варто переглянути питання бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу. Тут ми маємо справу з фундаментальними протиріччями між принципами бухгалтерського обліку та властивостями економіки знань (або алгебраїчними властивостями самих знань). Бухгалтерія заснована на принципах звичайної арифметики. Якщо десь прибуло, стільки ж повинно убути в іншому місці. Знання підкоряються зовсім іншим алгебраїчним правилам (*non-rivalrousness*), у них відсутня властивість рідкості [13]. На цю властивість звертали увагу ще три нобелівські лауреати [3; 4; 8]. У літературі по інтелектуальному капіталу це залишилося непоміченим. Зазначені суперечності можна згладити, але не можна подолати. Більше того, є підстави вважати, що можливості по згладжуванню протиріч майже вичерпані, тобто міжнародні стандарти фінансового обліку в цьому відношенні близькі до досконалості. При цьому бухгалтерська інформація залишається одним із найважливіших джерел інформації, використовуваних при оцінці бізнесу та прийнятті рішень про інвестування капіталу в ту чи іншу фірму. Але вона повинна бути доповнена іншими формами обліку.

Звіти про інтелектуальний капітал (*Intellectual Capital Accounts*), які публікуються деякими фірмами країн ЄС і США, являють собою додаток до традицій-

них бухгалтерськими звітами. Звіт про інтелектуальний капітал розглядається як інструмент для його вимірювання, управління ним і демонстрації привабливості компанії для інвестицій. Існує два види таких звітів. Більш детальний звіт готується для внутрішніх потреб, насамперед для менеджменту і для демонстрації персоналу компанії з метою консолідації зусиль колективу. Скорочений звіт, в якому відсутня інформація, що не підлягає вільному поширенню, може бути підготовлений для публікації з метою залучення інвестицій або для роздачі потенційним інвесторам.

Для дослідження доступні в основному опубліковані звіти. Вони засновані на різних моделях представлення інформації та мають різні назви, наприклад, «The Holistic Accounts» (RambOL), «The quality Accounts / The Ethical Accounts» (Consultus), Navigator (Scandia), «Human resource accounts» (SCAA, ABB, Telia). Тим не менше, усі ці звіти можна розглядати як звіти про інтелектуальний капітал, усі вони повинні показувати інвестору, як компанія рухається від свого поточного стану, до того, якою вона може і повинна бути.

Розділ «Що є» має на меті, як правило, візуалізувати інформацію про наявні ресурси компанії. Значна частина цієї інформації має нефінансовий характер. Відомості про людські ресурси, клієнтів, технології представлені у вигляді графіків, діаграм і т. д.

Розділ «Що робиться» містить в основному нефінансову інформацію про зусилля менеджменту з розвитку інтелектуального капіталу компанії. Спеціальна увага приділяється розвитку людського капіталу, роботі з клієнтами, забезпечення доступу до технологій.

Нарешті, третій розділ «Що виходить» демонструє рух до наміченої мети. У цьому розділі суттєво використовуються фінансові показники, щоб показати, як інтелектуальний капітал компанії дозволяє отримати дохід через появу нових товарів або послуг, необхідних клієнтам.

Звіти про інтелектуальний капітал не можна розглядати ізольовано, вони мають сенс тільки в контексті. Контекст – це бачення системи управління та форми конкуренції. У цей контекст звіти про інтелектуальний капітал вносять нову реальність. Вони дають більш адекватне уявлення про реальність життя підприємства, ніж традиційні нематеріальні активи. Звіти про інтелектуальний капітал дозволяють пояснити приголомшливий (в десятки і навіть сотні разів) розрив між балансовою вартістю і ринковою капіталізацією фірм. Крім того, досить глибокий зміст вкладений у розмежуванні компонентів інтелектуального капіталу, тобто у виокремлення людського капіталу, ринкового капіталу і т. д. Згідно з концепцією інтелектуального капіталу, якщо фірма втрачає один з цих компонентів, то знецінюється весь її інтелектуальний капітал і, отже, сама фірма. Тут має місце явне порушення принципу, відомого в теорії корпоративних фінансів [9] як закон збереження вартостей. Згідно з цим принципом, вартість цілісної одиниці дорівнює сумі вартостей її частин. У випадку з компонентами інтелектуального капіталу цей принцип можна використовувати тільки для того, щоб приписати кожній з частин інтелектуального капіталу

деяку вартість. Однак для прийняття практичних рішень він не тільки нічого не дає, але заплутує. Дана обставина дуже важлива. Щоб звернути на це увагу, Л. Едвінссон [11] заявляє навіть, що вартість компонентів інтелектуального капіталу треба не додавати, а множити! Тоді очевидно, що зведення вартості одного з них до нуля призводить до зведення до нуля вартості всього інтелектуального капіталу. Звіт про інтелектуальний капітал якраз і показує відносно слабкі місця, зусилля менеджменту щодо вирівнювання положення та ілюструє тенденцію, що в результаті вартість всього бізнесу різко піде вгору.

Практика показує, що потенційні інвестори охоче знайомляться зі звітами про інтелектуальний капітал. Для них не так вже важливо, щоб оцінка інтелектуального капіталу мала грошовий вираз, але дуже істотна наявність представлення даних.

У більшості країн оціночна діяльність регулюється професійними організаціями оцінювачів, які розробляють і приймають свої стандарти оцінки. Ці стандарти є обов'язковими для застосування членами організацій.

Існують також об'єднання саморегулюючих організацій оцінювачів, створювані на національному, європейському і світовому рівні з метою гармонізації стандартів оціночної діяльності. Найбільш авторитетна з таких організацій – Міжнародний комітет зі стандартів оцінки (МКСО) – International Valuation Standards Committee (IVSC). Цей комітет (МКСО) розробляє і регулярно публікує доповнення і зміни до міжнародних стандартів оцінки (МСО), на основі яких саморегулюючі організації в різних країнах розробляють свої власні стандарти [12].

Сфера діяльності професійних оцінювачів традиційно ділиться на предметні сфери, серед яких немає такої сфери, як оцінка інтелектуальної власності. У єв-

ропейських країнах прийнято виділяти як окрему предметну область оцінку нематеріальних активів, причому вона завжди тісно прив'язана до оцінки бізнесу, у США взагалі оцінка бізнесу і нематеріальних активів регулюються одним стандартом [12]. Для цього є достатні підстави, головна з яких – єдність підходів і методології оцінки бізнесу і нематеріальних активів.

Наступна, але не менш важлива підстава для об'єднання оцінки бізнесу й оцінки нематеріальних активів, пов'язана зі зростанням ролі нематеріальних активів у вартості компаній. Ч. Хенді [10] писав, що інтелектуальний капітал корпорації зазвичай в 3-4 рази перевищує вартість всіх її матеріальних активів. Однак Л. Едвінссон [11] вже в 2006 р. вважав ці дані застарілими. Тоді він оцінював коливання даного показника для більшості компаній у межах від 5 : 1 до 16 : 1. У період з 2006 по 2011 рр. вагомість інтелектуального капіталу тільки зростала. Інакше кажучи, вартість сучасних компаній в основному визначається наявністю у них інтелектуального капіталу. Разом з тим, говорити про вартість інтелектуального капіталу слід з обережністю, оскільки вона багато в чому складається з елементів, які в принципі не продаються і, отже, не мають вартості в загальноприйнятому сенсі. У будь-якому разі, не можна говорити про ринкову вартість інтелектуального капіталу. При цьому можна говорити про вартість бізнесу і вартість компанії в цілому, оскільки компанії час від часу продаються, причому кожна угода в цій області дає багатий матеріал для аналізу і роздумів.

Ситуація в Україні значно відрізняється від існуючої у США та ЄС. Наведемо інформацію Державного комітету статистики про здійснені в Україні науково-технічні роботи (табл. 1).

Відобразимо ці дані на графіку (рис. 1).

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні у 1996 – 2011 рр.[5]

Рік	Усього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
млн грн						%
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,90
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5	0,79

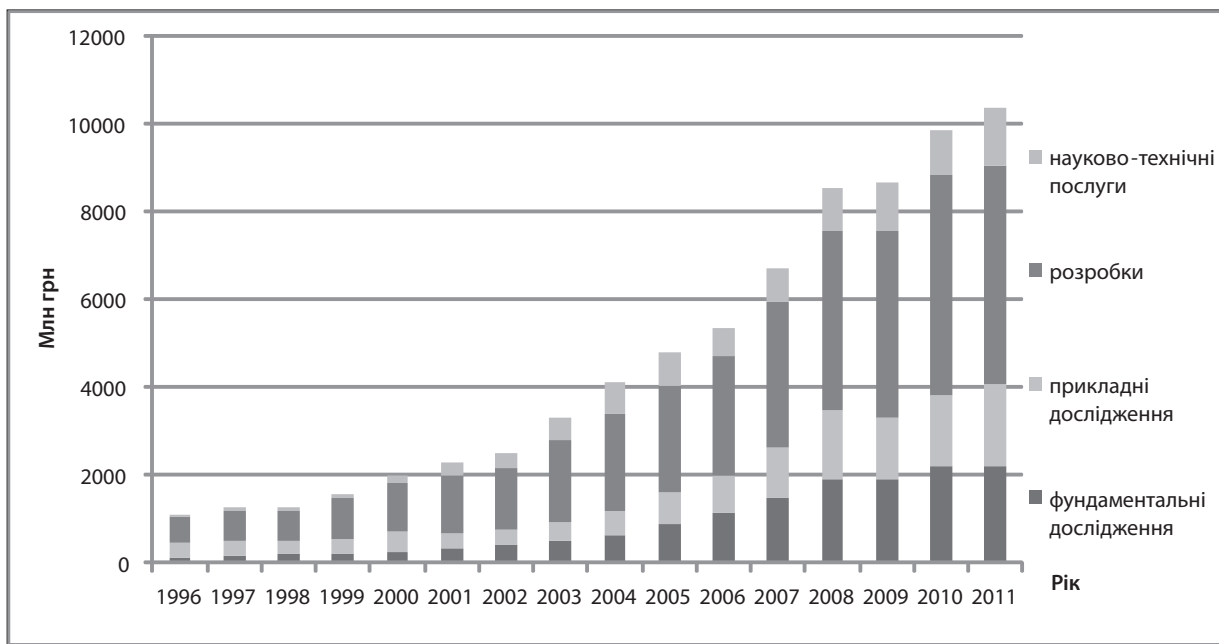


Рис. 1. Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні у 1996 – 2011 рр.

За даними табл. 1 обсяги наукової роботи зростають, однак їх частка у ВВП країни дуже низька і знижується. Така негативна тенденція свідчить про те, що в Україні інтелектуальний капітал нарощується значно нижчими темпами, ніж відбувається розвиток економіки, що в майбутньому може стати причиною економічних проблем. І сьогодні ми бачимо, що більшість інноваційних впроваджень на підприємствах ввозяться з-за кордону. Хоча наша країна має значний науковий потенціал, однак він залишається невикористаним. Основною причиною такої ситуації є недостатня увага в державі та суспільстві до наукової діяльності, що ілюструє табл. 2.

Для наочності відобразимо ці дані на схемі (рис. 2).

Як бачимо, основними джерелами фінансування наукових робіт є приватні кошти. Державне фінансування здійснюється у розмірах, що явно не достатні.

Дані табл. 3 ілюструють впровадження наукових розробок на промислових підприємствах.

За даними табл. 3 побудуємо графік (рис. 3).

З наведених даних робимо висновок, що нагромадження інтелектуального капіталу в Україні відбувається низькими темпами і вимагає особливої уваги держави, суспільства, підприємців. Адже інтелектуальний капітал дає можливість розвитку у довгостроковій перспективі, є стратегічним ресурсом в умовах глобалізації та необхідною умовою існування в інформаційній стадії розвитку продуктивних сил.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні у 1996 – 2011 рр. [5]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн грн					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

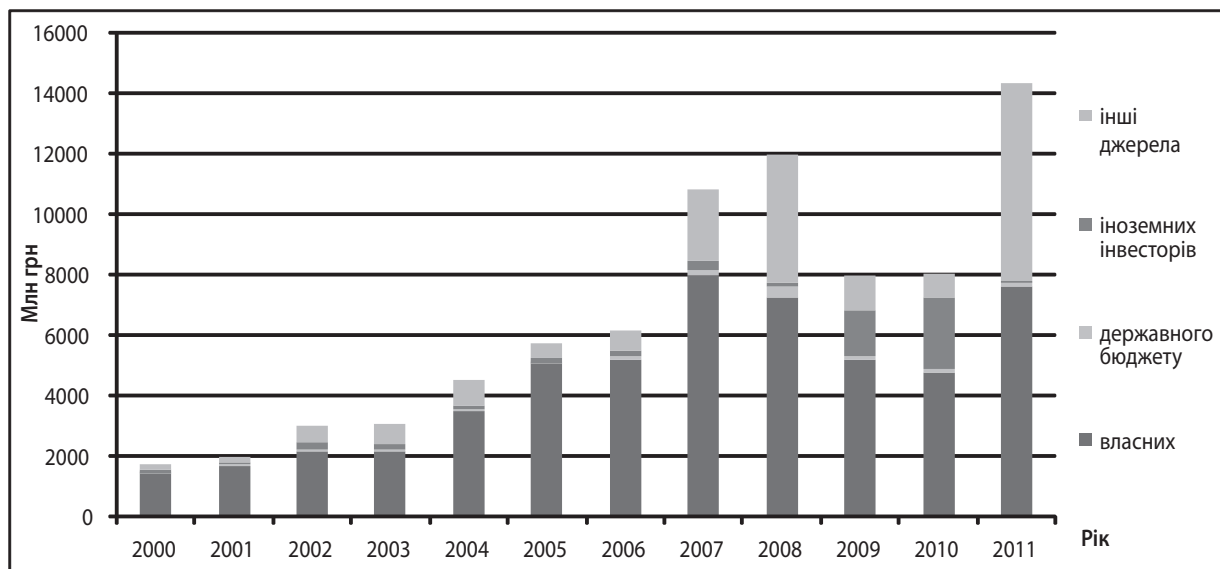


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні у 1996 – 2011 рр.

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 1996 – 2011 рр. [5]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції,* найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
1	2	3	4	5	6	7
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8

\* до 2003 р. нових видів продукції.

**ВИСНОВКИ**

В умовах формування економіки інформаційного суспільства великого значення набуває інтелектуальний капітал. В еру нової економіки конкурентоздатність підприємства більше залежить не від контрольованих ним фінансових та матеріальних ресурсів, а від результату використання інтелектуального капіталу, який має певні особливості в кругообороті капіталу в цілому, що накладає відбиток на його відображення в бухгалтерському обліку і звітності.

Інтелектуальний капітал має важливе значення як об'єкт стратегічного обліку і аналізу, адже він дає додаткові можливості розвитку у довгостроковій перспективі. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Бутнік-Сіверський О. Б.** Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://ipdo.kiev.ua/.../butnik-siverskiy\\_intelektual\\_capital\\_theoretical\\_aspect.doc](http://ipdo.kiev.ua/.../butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc)
2. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С. Ф. Голов. – К. : ЦНЛ, 2007. – 522 с.
3. **Канторович Л. В.** Экономический расчет наилучшего использования ресурсов / Л. В. Канторович. – М. : Изд-во АН СССР, 1959. – 217 с.
4. **Леонтьев В. В.** Будущее мировой экономики / В. В. Леонтьев. – М.: Экономическая литература, 2000. – 549 с.

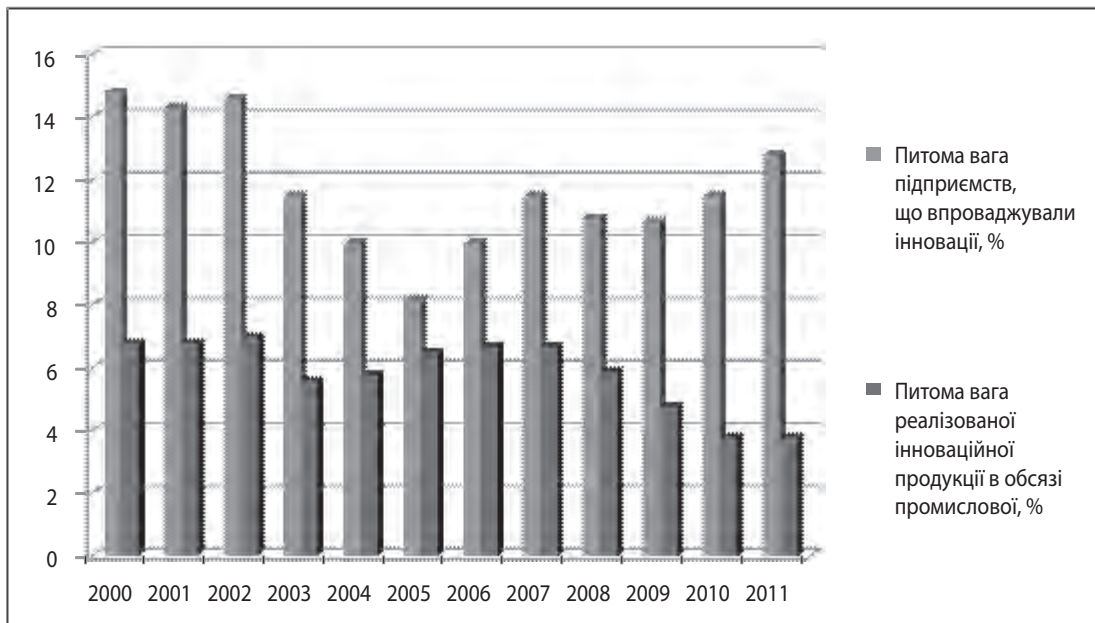


Рис. 3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 1996 – 2011 рр.

5. Сайт Державного комітету статистики / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Угода про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>

7. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерского учета [под редакцией проф. Я. В. Соколова] / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 577 с.

8. Arrow Kenneth J. "Some Developments in Economic Theory Since 1940: An Eyewitness Account". Annual Review of Economics / [Електронний ресурс] [http:// www.doi:10.1146/annurev.economics.050708.143405](http://www.doi:10.1146/annurev.economics.050708.143405)

9. Brealey R.A. Principles of Corporate Finance / R.A. Brealey, S. C. Myers. – Mc-Grow-Hill Inc. International Edition, 2001. – 547 p.

10. Handy C. Age of UnReason / Charles Handy. – Harvard business school press, 1995. – 295 p.

11. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2006/ L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2006. – Vol. 1. – No. 1. – P.12-16.

12. European Valuation Standards 2012 / The European Group of Valuer's Associations. The Estate gazette, 2012. – 460 p.

13. Stiglitz J. E. Public Policy for a Knowledge Economy. Report of The World Bank / J.E Stiglitz. – London, U.K. – 2005. – 28 p.

14. Wyatt A. Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience) / A. Wyatt // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 3. – No. 1. – P. 71-86.

## REFERENCES

Arrow, Kenneth J. "Some Developments in Economic Theory Since 1940: An Eyewitness Account". Annual Review of Economics" [http:// www.doi:10.1146/annurev.economics.050708.143405](http://www.doi:10.1146/annurev.economics.050708.143405)

Butnik-Siverskyi, O. B. "Intelektualnyi kapital (teoretychnyi aspekt)" [Intellectual capital (theoretical aspect)]. [http:// ipdo.kiev.ua/.../butnik-siverskyi\\_intelektual\\_capital\\_theoretical\\_aspect.doc](http://ipdo.kiev.ua/.../butnik-siverskyi_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc).

Brealey, R. A., and Myers, S. C. *Principles of Corporate Finance*: Mc-Grow-Hill Inc. International Edition, 2001.

Edvinsson, L. "Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2006". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 1, no. 1 (2006): 12-16.

*European Valuation Standards 2012*: The Estate gazette, 2012.

Holov, S. F. *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektyvy rozvytku* [Accounting in Ukraine: analysis and prospects]. Kyiv: TsNL, 2007.

Handy, C. *Age of UnReason*: Harvard business school press, 1995.

Kantorovich, L. V. *Ekonomicheskyy raschet nailuchshego ispolzovaniia resursov* [Best Use of Economic Resources]. Moscow: Izd-vo AN SSSR, 1959.

Khendriksen, E. S., and Van Breda, M. F. *Teoriia bukhgalterskogo ucheta* [Accounting Theory.]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Leontev, V. V. *Budushchee mirovoy ekonomiki* [The future of the world economy]. Moscow: Ekonomicheskaiia literatura, 2000.

*Sait Derzhavnoho komitetu statystyky*. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Stiglitz, J. E. *Public Policy for a Knowledge Economy*. Report of The World Bank London, U. K., 2005.

"Uhoda pro stvorennia Vsesvitnoi orhanizatsii intelektualnoi vlasnosti" [Agreement Establishing the World Intellectual Property Organization]. <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>.

Wyat, A. "Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience)". *Journal of Intellectual Capital*, vol. 3, no. 1 (2002): 71-86.

# ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАЙНОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ПАРТИН Г. О., ФАРІОН С. Я.

УДК 658.1: 65.011

## Партин Г. О., Фаріон С. Я. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства

У статті проаналізовано економічний зміст й окреслено особливості поняття майнового потенціалу підприємства. Досліджено поняття «потенціал підприємства» і виділено основні підходи до його трактування. Розглянуто погляди науковців щодо сутності поняття «майно підприємства». Проаналізовано складові елементи майна підприємства, виділені згідно з чинним законодавством. Розмежовано типи майна за складовими елементами права: майно, яким володіє підприємство, і майно, яке перебуває в користуванні підприємства. Запропоновано порядок визначення майна, яке перебуває в користуванні підприємства. Окреслено внутрішні та зовнішні щодо підприємства чинники, які впливають на майновий потенціал. Досліджено економічну сутність майнового потенціалу підприємства та запропоновано визначення цього поняття.

**Ключові слова:** потенціал підприємства, майно, майновий потенціал підприємства, активи підприємства, капітал підприємства.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 28.

**Партин Галина Остапівна** – кандидат економічних наук, професор, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**Фаріон Соломія Ярославівна** – аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** malvapost@gmail.com

УДК 658.1: 65.011

## Партын Г. О., Фаріон С. Я. Экономическая сущность имущественного потенциала предприятия

В статье проанализировано экономическое содержание и обозначены особенности понятия имущественного потенциала предприятия. Исследовано понятие «потенциал предприятия» и выделены основные подходы к его трактовке. Рассмотрены взгляды ученых относительно сущности понятия «имущество предприятия». Проанализированы составляющие элементы имущества предприятия, выделенные согласно действующему законодательству. Разграничены типы имущества по составляющим элементам права: имущество, которым владеет предприятие, и имущество, находящееся в пользовании предприятия. Предложен порядок определения имущества, которое находится в пользовании предприятия. Определены внутренние и внешние по отношению к предприятию факторы, влияющие на имущественный потенциал. Исследована экономическая сущность имущественного потенциала предприятия и предложены определения этого понятия.

**Ключевые слова:** потенциал предприятия, имущество, имущественный потенциал предприятия, активы предприятия, капитал предприятия.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 28.

**Партын Галина Остаповна** – кандидат экономических наук, профессор, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**Фаріон Соломія Ярославівна** – аспірантка, Національний університет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** malvapost@gmail.com

UDC 658.1: 65.011

## Partyn G. O., Farion S. Y. Economic Essence of Property Potential of a Company

The article analyses economic content and marks out specific features of the «property potential of a company» notion. It studies the «company potential» notion and marks out main approaches to its interpretation. It considers views of scientists with respect to the essence of the «company property» notion. It analyses component elements of the company property, specified in accordance with the current legislation. It differentiates types of property by component elements of the law: property owned by a company and property used by a company. It offers an order of identification of property used by a company. It identifies internal and external, with respect to a company, factors that influence property potential. It studies the economic essence of the property potential of a company and offers definitions of this notion.

**Key words:** company potential, property, property potential of a company, company assets, company capital.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 28.

**Partyn Galina O.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**Farion Solomiya Ya.** – Postgraduate Student, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** malvapost@gmail.com

У сучасних ринкових умовах, які характеризуються глобалізацією економічних відносин, їх нестабільністю і зростанням рівня конкуренції, важливого значення для підприємства набуває здатність ефективно сформувати і використовувати майнові ресурси, а також об'єктивно оцінювати та належним чином формувати і використовувати його майновий потенціал.

Сучасна економічна наука не дає однозначного визначення поняття майнового потенціалу підприємства. Водночас, окреслення сутності майнового потенціалу підприємства є важливою основою для подальших досліджень особливостей його формування, оцінювання та використання на підприємстві.

Теоретичні аспекти формування та використання потенціалу підприємства досліджено в працях таких

українських і зарубіжних економістів, як Абалкін Л. І., Анчишкін А. І., Архангельський В. М., Джайн І. О., Калінеску Т. В., Краснокутська Н. С., Кузьмін О. Є., Лапін Є. В., Лукинов І. І., Марушков Р. В., Репіна І. М., Федонін О. С., Чухрай Н. І., Шевченко Д. К. та інші. Проблеми управління майновим потенціалом підприємства розкрито у працях таких вчених, як Добикіна О. К., Денисюк О. Г., Волков А. І. Однак в економічній літературі сьогодні не існує єдиного підходу до визначення сутності та складових майнового потенціалу підприємства, зокрема в роботах дослідників поняття майнового потенціалу часто ототожнюють з поняттями «майно підприємства», «активи», «капітал підприємства».

Цілі статті – дослідження існуючих підходів до трактування поняття майнового потенціалу підприєм-



ства, їх узагальнення та визначення сутності майнового потенціалу на основі аналізу складових майна підприємства, а також чинників, що впливають на можливості його ефективного формування, використання і нарощення.

**Т**ермін «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що означає «сила», «міць», «потужність», «здатність», «приховані можливості», «спроможність бути». Словник іншомовних слів трактує поняття потенціал як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил та ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері [1, с. 440]. Зрозуміло, що таке визначення потенціалу є надто широким для використання в економічних дослідженнях, хоча і висвітлює його певні особливості.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел [2 – 10] можна виділити п'ять основних підходів до визначення поняття «потенціал підприємства»: ресурсний, факторний, за потужністю, цільовий, з позицій можливостей і спроможностей підприємства.

Представники ресурсного підходу розглядають потенціал підприємства як сукупність або систему ресурсів, якими володіє суб'єкт господарювання. Факторний підхід визначає потенціал підприємства як сукупність елементів або факторів виробництва, що поєднуються у процесі виготовлення продукції та створюють нову вартість. Цільовий підхід розглядає потенціал підприємства як здатність досягнення певної мети, виконання поставлених завдань чи розв'язання поточних задач. Ототожнення потенціалу з потужністю значно звужує зміст цього поняття, оскільки виробнича потужність є лише однією з характеристик потенціалу. Підхід, що розглядає потенціал з позицій можливостей підприємства, трактує його як систему можливостей, тобто сукупність внутрішніх сил і наявність умов, що сприяють досягненню певної мети. Такий підхід найповніше розкриває сутність поняття потенціал підприємства та його суттєві ознаки [2 – 10].

Відтак, потенціал підприємства можна охарактеризувати як систему можливостей підприємства використовувати та залучати ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні, управлінські та ін.) для виробництва продукції, забезпечення його сталого функціонування та розвитку, досягнення поточних і стратегічних завдань діяльності на ринку.

Для окреслення сутності майнового потенціалу підприємства необхідно розглянути економічний зміст поняття «майно підприємства». В економічній літературі, а також у законодавстві України існують певні розбіжності у трактуванні сутності поняття майна.

У Великому тлумачному словнику української мови зазначено, що майно – це речі, які комусь належать на правах власності [11]. Під річчю розуміють предмети матеріального світу, що спричиняють виникнення цивільних прав та обов'язків.

Цивільний кодекс України визначає, що майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки [12]. У Законі України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12.07.2001 р. записано, що майном, яке може оцінюва-

тися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі: земельні ділянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери, нематеріальні активи, зокрема об'єкти права нематеріальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності [13]. У Господарському кодексі України зазначено, що майно – це сукупність речей та інших цінностей, що мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів [14]. Існують також підходи, які визначають майно як матеріальні активи, що відповідно до нормативно-правових актів віднесені до основних засобів [15] або як необоротні активи та запаси, що відповідно до нормативно-правових актів віднесені до матеріальних цінностей, мають вартісне визначення, використовуються у діяльності і відображаються в балансі [16].

**У**загальнивши вищесказане, можна зробити висновок, що у законодавстві України існує два підходи до трактування поняття «майно підприємства». Згідно з ширшим підходом до складу майна підприємства відносять його активи, відображені у балансі. Відтак до складу майна підприємства належать основні засоби підприємства, нематеріальні активи, незавершене будівництво, запаси, цінні папери, грошові кошти, дебіторська заборгованість. Вужчий підхід передбачає включення до складу майна підприємства довгострокових активів і запасів підприємства чи тільки обсягів його довгострокових активів..

Для детальнішого з'ясування сутності поняття «майно» розглянемо його трактування в економічній літературі (табл. 1).

Отже, майно підприємства характеризується не лише сукупністю матеріальних цінностей, якими володіє це підприємство, але і його майновими правами та зобов'язаннями інших суб'єктів господарювання.

Цивільний кодекс України зазначає, що майнові права є неспоживною річчю, тобто такою, що призначена для неодноразового використання і яка при цьому зберігає свій первісний вигляд протягом тривалого часу. Майнові права підприємства виникають на основі операцій з матеріальними активами і визнаються речовими правами [12]. Під речовим правом підприємства розуміють право, що забезпечує задоволення його інтересів шляхом безпосереднього впливу на річ, яка знаходиться у сфері господарського обігу. Обсяг речового права може бути повним, тобто право абсолютне (наприклад, право власності), або ж обмеженим (права на чужі речі) [23, с. 19].

Майнове зобов'язання передбачає обов'язковість вчинення зобов'язаною стороною певних дій, пов'язаних з матеріальними цінностями (наприклад, передачу в користування), у той час як інший суб'єкт має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [14]. Майнові зобов'язання на підприємстві найчастіше виникають внаслідок укладання договорів оренди, лізингу та виникнення заборгованості. Майнові обов'язки становлять «негативну» сторону майна, тобто вартість, на яку зменшуються майнові права суб'єкта господарювання.

## Трактування поняття «майно» в економічній літературі

Автор(-и)	Трактування поняття «майно»
Бутинець Ф. Ф.	Майно – 1) матеріальні цінності, речі, які знаходяться у володінні юридичних та фізичних осіб; розрізняють майно рухоме, яке можна переміщати, і нерухоме у вигляді землі та прикріплених до неї об'єктів; 2) майнові права та зобов'язання юридичних і фізичних осіб, наприклад спадкове майно, яке знаходиться на балансі підприємства, відповідальність за охорону майна [17]
Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.	Майно підприємства – сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей і боргових прав підприємства, джерелами формування яких є грошові та матеріальні внески засновників, доходи від цінних паперів; одержані кредити; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від роздержавлення, у т. ч. приватизації власності; придбання майна в інших підприємств, організацій; благодійні внески та ін. [18]
Мочерний С. В.	Майно – 1) матеріальні цінності, речі, якими володіють фізичні та юридичні особи. Розрізняють майно рухоме (що переміщується) і нерухоме (земля й тісно пов'язані з нею об'єкти); 2) майнові права та зобов'язання юридичних і фізичних осіб – майно, що знаходиться на балансі підприємства [19]
Кузнєцов В., Михайленко О.	Майно – будь-які активи, матеріальні чи нематеріальні, рухомі та нерухомі, виражені в речах чи в правах, а також юридичні документи чи акти, які підтверджують право власності на такі активи чи інтерес в них [20]
Борисов А. Б.	Майно – 1) матеріальні цінності, речі, які знаходяться у власності юридичних і фізичних осіб. Розрізняють рухоме майно і нерухомість у вигляді землі і прикріплених до неї об'єктів; 2) майнові права і обов'язки юридичних і фізичних осіб, наприклад спадкове майно, майно, яке знаходиться на балансі підприємства, відповідальність за охорону майна [21]
Азрилиян А. Н.	Майно – 1) сукупність майнових прав і обов'язків, які належать громадянину чи юридичній особі (наприклад, спадкове майно або майно, яке знаходиться на балансі підприємства); 2) сукупність тільки майнових прав (наприклад права вимоги кредитора); 3) річ або сукупність речей, наприклад предмет купівлі-продажу, майнового найму чи поставки [22]

З огляду на вищесказане можна зробити висновок, що майном підприємства є сукупність його матеріальних цінностей, а також пов'язаних з ними майнових прав.

Важливим для подальшого дослідження є розмежування типів майна за такими елементами права, як володіння та користування. За цією ознакою варто виділити майно, яким володіє підприємство, і майно, що перебуває в користуванні підприємства. До першого типу належить майно, яке утримується підприємством на правах власності та відображене в його балансі. До другого типу належить майно, яким підприємство може користуватись у процесі своєї господарської діяльності. Користування як елемент права передбачає можливість вилучення корисних властивостей речі для задоволення потреб власника чи інших осіб. Структурно-логічна схема розмежування типів майна за елементами права представлена на *рис. 1*.

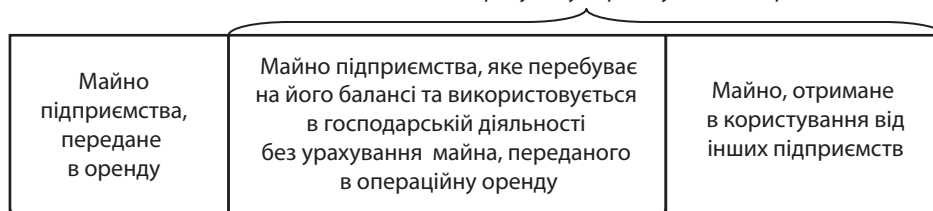
До складу майна, яке в конкретний момент часу перебуває в користуванні підприємства, належать активи,

які відображені в балансі підприємства, та отримані підприємством у користування майнові цінності на основі операційної оренди за мінусом майнових цінностей, переданих підприємством в фінансову та операційну оренду чи у тимчасове користування іншим підприємствам.

Об'єкти, що належать до складу майна у процесі здійснення господарської діяльності підприємства, відповідно до нормативно-правових актів України відображено в *табл. 2*.

При дослідженні складу майна, яке перебуває у користуванні підприємства, найдоцільніше використовувати підхід, наведений у Господарському кодексі України та Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для державного сектора. За цим підходом залежно від економічної форми майна у процесі здійснення господарської діяльності до майнових цінностей належать основні засоби, виробничі запаси, грошові кошти та цінні папери.

*Майно, яке перебуває у користуванні підприємства*



*Майно, яким володіє підприємство*

**Рис. 1.** Структурно-логічна схема розмежування типів майна підприємства за складовими елементами права

Складові елементи майна підприємства, виділені згідно чинного законодавства

Джерело (нормативно-правовий акт, автор)	Вид об'єктів					
	Нематеріальні активи	Основні засоби	Фінансові інвестиції	Дебіторська заборгованість	Виробничі запаси	Грошові кошти
Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-Ш від 12.07.2001 р. [13]	+	+	+		+	
Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [12]	+	+	+	+	+	+
Постанова Правління ФСС НВВ та ПЗУ «Про затвердження Порядку списання майна Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України» від 30.11.2010 № 49 [16]	+	+			+	
Наказ МНСУ «Про затвердження Порядку відчуження майна у системі МНС» від 01.04.2011 № 331 [15]		+				
Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [14]		+	+		+	+
Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектора [24]		+	+		+	+

Нематеріальні активи підприємства не варто включати до складу майнових цінностей, які перебувають у користуванні підприємства, через із їх нематеріальну природу та опосередковане використання у господарському процесі. Використовуючи нематеріальні активи, підприємство має змогу підвищити ефективність використання майнових цінностей, тобто нематеріальні активи можна розглядати як потенційне джерело нарощення майна підприємства.

Не доцільно відносити до складу майна, яке в конкретний момент часу перебуває в користуванні підприємства, його дебіторську заборгованість, оскільки її обсяг характеризує потенційну здатність до нарощення використовуваного цим підприємством майна.

Окрім цього, не треба включати до складу майнових цінностей, що перебувають у користуванні підприємства, активи, на які накладено арешт, тому що вони не можуть бути використані у поточній діяльності підприємства.

Порядок визначення майна, яке знаходиться у користуванні підприємства, представлено на рис. 2.

Як було зазначено, потенціал підприємства в першу чергу залежить від можливостей покращення поточного використання та залучення майнових ресурсів. Тому при аналізованні майнового потенціалу доцільно насамперед досліджувати майно, яке перебуває в користуванні підприємства та оцінювати джерела його нарощування.

Майновий потенціал підприємства є цілісною системою, що охоплює сукупність підсистем та їхні взаємозв'язки, які утворюють нові характеристики та можливості. Сутність майнового потенціалу підприємства Денисюк О. Г. визначає як сукупність ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, функціонують у матеріальній, нематеріальній, фінансовій формах та використовуючи які підприємство очікує отримати економічні вигоди у майбутньому як результати господарської діяльності у формі чистого доходу, доданої вартості та чистого прибутку [27]. На думку Добикіної О. К., майновий потенціал характеризується величиною, складом і станом активів (перш за все, довгострокових), якими володіє і розпоряджається комерційна організація для досягнення своєї мети [28].

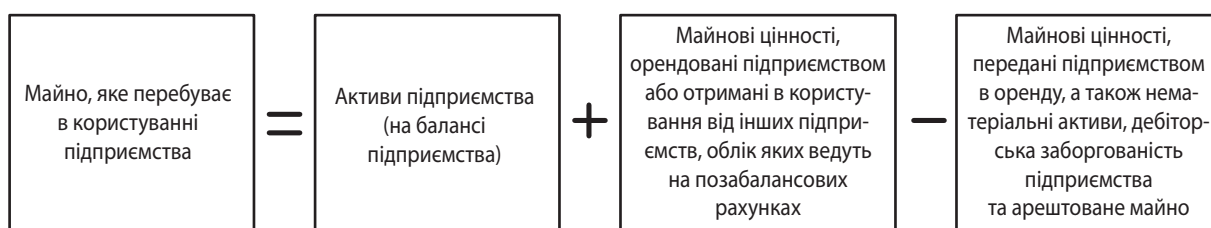


Рис. 2. Порядок визначення майна, яке перебуває у користуванні підприємства

Волков А. І. трактує майновий потенціал як сукупність мобілізованих та евентуальних виробничих активів, готових до випуску конкурентоспроможної продукції із використанням доступних технологій, які забезпечують створення доданої вартості [25].

Визначення поняття майнового потенціалу підприємства, на нашу думку, містять ряд недоліків, а саме: неточність формулювання; відсутність системного підходу; розгляд потенціалу з позицій ресурсного підходу, що фактично передбачає зближення понять «майновий потенціал підприємства» і «ресурси чи активи підприємства»; оперування при дослідженні майнового потенціалу поняттям майна, яке є у власності підприємства, що не відображає динамізму діяльності підприємства в сучасних умовах. Крім того, у перших двох визначеннях майновий потенціал підприємства не включає мобілізаційних можливостей підприємства, що, на нашу думку, звужує сутність його поняття. Останнє трактування майнового потенціалу обмежує його тільки до виробничого майнового потенціалу і не враховує той факт, що підприємство може використовувати майно не тільки у виробничій сфері.

Майновий потенціал підприємства характеризується не тільки обсягами, структурою та станом його майна, а й можливостями щодо покращення його використання та оптимізації структури майна відповідно до завдань розвитку підприємства і зміни умов оточуючого підприємницького середовища. Можливості використання майнових цінностей підприємства та здатність до їх мобілізації залежать від впливу внутрішніх і зовнішніх щодо підприємства чинників, зокрема від обсягу майнових цінностей підприємства, рівня зношення основних засобів, значення фінансових результатів його діяльності, рівня використання потужностей, знань, умінь та навичок, досвіду та компетентності персоналу, а також від розвитку системи кредитування господарської діяльності підприємства та фондового ринку тощо.

На основі проведеного дослідження сутності понять «потенціал підприємства» та «майно підприємства» сформулюємо власне визначення поняття «майновий потенціал підприємства». Таким чином, майновий потенціал підприємства характеризує можливість ефективно використовувати майно, що перебуває у користуванні підприємства та при необхідності здійснювати його мобілізацію в процесі виробничо-господарської діяльності з метою забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства на ринку.

## ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що потенціал підприємства можна охарактеризувати як систему можливостей підприємства використовувати та залучати ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні та управлінські) для виробництва продукції, забезпечення його сталого функціонування та розвитку, досягнення поточних і стратегічних завдань діяльності на ринку. На основі аналізу економічної літератури та законодавства України встановлено, що майно підприєм-

ства є сукупністю матеріальних цінностей, а також майнових прав, які виникають на їх основі. Здійснивши розмежування понять «майно, яким володіє підприємство» і «майно, яке перебуває у користуванні підприємства», обґрунтовано доцільність використання останнього як основи при дослідженні майнового потенціалу підприємства. На основі аналізу економічної літератури та попередніх досліджень встановлено, що майновий потенціал підприємства характеризує можливість ефективно використовувати майно, що перебуває у користуванні підприємства, і при необхідності здійснювати його мобілізацію в процесі виробничо-господарської діяльності з метою забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства на ринку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бибик С. П.** Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бибик, Г. М. Сютя ; за ред. С. Я. Ермоленко ; Худож.-оформлювач Б. П. Бублик. – Харків : Фоліо, 2006. – 623 с.
2. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004 – 359 с.
4. **Калінеску Т. В.** Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
5. **Костирко Л. А.** Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л. А. Костирко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків : Фактор, 2008 – 336 с.
6. **Хомяков В. І.** Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакулін. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
7. **Бачевський Б. Є.** Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібн. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
8. **Чухрай Н. І.** Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. І. Чухрай. – Л. : Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2002. — 316 с.
9. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
10. **Кузьмін О. Є.** Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій : науковий журнал. – 2011. – № 1 (2011). – С. 155 – 166.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
13. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-Ш від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/господарський\\_кодекс\\_україни](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/господарський_кодекс_україни)
15. Наказ МНСУ «Про затвердження Порядку відчуження майна у системі МНС» від 01.04.2011 № 331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.44985.0>

16. Постанова Правління Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України «Про затвердження Порядку списання майна Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України» від 30.11.2010 № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0185-11>

17. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 224 с.

18. **Мочерний С. В.** Основи підприємницької діяльності : [навчальний посібник] / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 280 с.

19. **Кузнецов В.** Великий словник бухгалтера / [уклад. В. Кузнецов, О. Михайленко]. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – Х. : Фактор, 2005. – 532 с.

20. Справочник бухгалтера и аудитора / Под. ред. д-ра экон. наук, проф. Е. А. Мизиковского, канд. экон. наук, доц. Л. Г. Макаровой. – М. : Юристъ, 2001. – 992 с., С. 317.

21. **Борисов А. Б.** Большой энциклопедический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 868 с.

22. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.

23. **Нагнибіда В. І.** Речові права на чуже майно: досвід правового регулювання зарубіжних країн : монографія. – К. : НДІ приват. права і підприємства АПРН України, 2009. – 181 с.

24. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf8](http://www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf8)

25. **Волков А. И.** Управление имуществом потенциалом машиностроительных предприятий на основе стоимостного подхода: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А. И. Волков; Институт управления, бизнеса и технологий. – М., 2011. – 24 с.

26. Оцінка майна в Україні. Т. 1. Нерухоме майно : монографія / Л. І. Вороніна, В. Є. Воронін, В. Г. Лісник, В. М. Поліщук. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 217 с.

27. **Денисюк О. Г.** Майновий потенціал підприємства: сутність, відтворення, управління : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.04 / О. Г. Денисюк ; Укр. н.-д. ін-т продуктивності АПК. – К., 2010. – 21 с.

28. **Добикіна О. К.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижигов, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.

## REFERENCES

Bybyk, S. P., and Siuta, H. M. *Slovník inštomovnykh slov: tlu-machennia, slovotvorennia ta slovovzhyvannia* [Dictionary of foreign words: interpretation, derivation and usage]. Kharkiv: Folio, 2006.

Bachevskiy, B. Ie., Zablodska, I. V., and Reshetniak, O. O. *Potentsial i rozvytok pidpriemstva* [Potential and development enterprise]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Busel, V. T. *Velykyi tlmachnyi slovník suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. K. ; Irpin: Perun, 2002.

Butynets, F. F. *Bukhhalterskyi slovník* [Accounting Dictionary]. Zhytomyr: Ruta, 2001.

Borisov, A. B. *Bolshoy entsiklopedicheskiy slovar* [Great Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Knizhnyy mir, 2001.

*Bolshoy bukhhalterskiy slovar* [Large accounting dictionary]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 1999.

Chukhrai, N. I. *Formuvannia innoivatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohystychno zabezpechennia* [Formation innovatsiynoho potential of the company: marketing and logistics]. Lviv: Lvivska politekhnikha, 2002.

Denysiuk, O. H. "Mainovyi potentsial pidpriemstva: sutnist, vidtvorennia, upravlinnia" [Property potential of the enterprise: the nature, playback controls]. *Avtoref. ... dys. kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2010.

Dobykina, O. K., Ryzhykov, V. S., and Kasianiuk, S. V. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2004.

Kalinesku, T. V., Romanovska, Yu. A., and Kyrylov, O. D. *Stratehichnyi potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok* [The strategic potential of the company: formation and development]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2007.

Kuznietsov, V., and Mykhailenko, O. *Velykyi slovník bukhhaltera* [Dictionary, accountant]. Kharkiv: Faktor, 2005.

Kostyrko, L. A. *Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stikosti pidpriemstva* [Diagnosis of potential financial and economic viability]. Kharkiv: Faktor, 2008: 336 p.

Khomiakov, V. I., and Bakulin, I. V. *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Management of potential business]. Kyiv: Kondor, 2007: 400 p.

Kuzmin, O. Ie., and Melnyk, O. H. "Diahnostyka potentsialu pidpriemstva" [Diagnostic potential of the company]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1(2011) (2011): 155-166.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.

Lapin, E. V. *Ekonomicheskii potentsial predpriatiia* [The economic potential of the company]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2004: 359 p.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/gospodarskii kodeks ukraini>.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.44985.0>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0185-11>

"Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku dla derzhavnoho sektoru" [International Accounting Standards for the Public Sector]. [www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf8](http://www.minfin.gov.ua/document/81046/B4.pdf8)

Mochernyi, S. V., Ustenko, O. A., and Chebotar, S. I. *Osnovy pidpriemnytskoi diialnosti* [Basics of Business]. Kyiv: Akademiia, 2005.

Нагнибіда, В. І. *Rechovi prava na chuzhe maino: dosvid pravovoho rehulivannia zarubiznykh krain* [Proprietary Rights to someone else's property: the experience of legal regulation of foreign countries]. Kyiv: NDI pryvat. prava i pidpriemnytstva APPrN Ukrainy, 2009.

*Spravochnik bukhhaltera i auditora* [Directory of accounting and auditing]. Moscow: Yurist, 2001.

Volkov, A. I. "Upravlenie imushchestvennym potentsialom mashinostroitelnykh predpriatiy na osnove stoimostnogo pokhoda" [Property management potential engineering companies on the basis of the cost hike]. *Avtoref. dis. kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Voronina, L. I., Voronin, V. Ie., and Lisnyk, V. H. *Otsinka maina v Ukraini* [Property valuation in Ukraine]. Kyiv: Vyd-vo IEvrop. un-tu, 2005.

## ЗАДАЧІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

КРАВЧЕНКО В. М., ШУРМА Р. І.

УДК 338.45:658.71

### Кравченко В. М., Шурма Р. І. Задачі управління ресурсними потоками на підприємстві

Невизначеність організації ресурсних потоків ускладнює задачі планування виробничого випуску на підприємстві, що може призводити до проблемних ситуацій зі значними витратами на їх подолання, оскільки такі ситуації, насамперед, призводять до часових зсувів у процесі виробництва готової продукції, а й отже у виконанні споживацьких замовлень. Для скорочення витрат на основну діяльність підприємства та мінімізації втрат від порушень у забезпеченні технологічних процесів матеріальними ресурсами досліджено моделі визначення оптимального обсягу замовлень на постачання ресурсів, задачі об'ємно-календарного планування та зв'язки між цими моделями та задачами. При цьому забезпечення цих зв'язків підпорядковано загальному управлінському завданню із синхронізації сфер постачання, виробництва та збуту задля надійного й економічного виконання замовлень від споживачів. Для забезпечення високої результативності й ефективності багатостадійних процесів виробництва та збуту продукції вирішуються також задачі управління ресурсами, що не складаються.

**Ключові слова:** ресурсний потік, управління, планування, обсяг замовлень, процес, постачання, поставки.

**Рис.:** 2. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Кравченко Володимир Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** [kravchenko.vladimir@bigmir.net](mailto:kravchenko.vladimir@bigmir.net)

**Шурма Ростислав Ігоревич** – аспірант, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

УДК 338.45:658.71

### Кравченко В. М., Шурма Р. І. Задачі управління ресурсними потоками на підприємстві

Неопределенность организации ресурсных потоков усложняет задачи планирования производственного выпуска на предприятии, что может приводить к проблемным ситуациям со значительными затратами на их преодоление, поскольку такие ситуации, прежде всего, вызывают временные сдвиги в процессе производства готовой продукции, а следовательно, в выполнении потребительских заказов. Для сокращения расходов на основную деятельность предприятия и минимизации потерь от нарушений в обеспечении технологических процессов материальными ресурсами исследованы модели определения оптимального объема заказов на поставку ресурсов, задачи объемно-календарного планирования и связи между данными моделями и задачами. При этом обеспечение этих связей подчинено общей управленческой задаче по синхронизации сфер снабжения, производства и сбыта для надежного и экономичного выполнения заказов от потребителей. Для обеспечения высокой результативности и эффективности многостадийных процессов производства и сбыта продукции решаются также задачи управления нескладиремыми ресурсами.

**Ключевые слова:** ресурсный поток, управление, планирование, объем заказов, процесс, снабжение, поставки.

**Рис.:** 2. **Формул.:** 3. **Библ.:** 12.

**Кравченко Владимир Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** [kravchenko.vladimir@bigmir.net](mailto:kravchenko.vladimir@bigmir.net)

**Шурма Ростислав Игоревич** – аспирант, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

UDC 338.45:658.71

### Kravchenko V. N., Shurma R. I. Tasks of Managing Resource Flows in a Company

Uncertainty of organisation of resource flows complicates the tasks of planning the production output in a company, which could result in problem situations with considerable expenditures for their overcoming, since such situations, first of all, cause temporal shifts in the process of production of finished products and, consequently, in execution of customer orders. In order to reduce expenditures on the main activity of a company and minimise losses from violations in provision of technological processes with material resources, the article studies the models of determination of an optimal volume of orders on supply of resources, tasks of volume and calendar planning and connections between these models and tasks. Moreover, provision of these connections is subject to the general managerial task on synchronisation of the spheres of provision, production and sales for reliable and economic execution of orders from customers. In order to achieve high effectiveness of multi-stage processes of production and sales of products, the article also solves the tasks of managing non-stock resources.

**Key words:** resource flow, management, planning, volume of orders, process, provision, supply.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 12.

**Kravchenko Vladimir N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** [kravchenko.vladimir@bigmir.net](mailto:kravchenko.vladimir@bigmir.net)

**Shurma Rostislav I.** – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

У сучасних умовах господарювання, що складаються під впливом фінансової кризи, скорочення обсягів споживання і зниження цін на готову продукцію при підвищенні цін на сировину й енергоносії, вітчизняні промислові підприємства здійснюють пошук заходів щодо стимулювання попиту, технологічної досконалості, мінімізації витрат на основну діяльність, запобігання втратам від застарілих і неадекватних методів управління.

Так, реагуючи на потреби своїх клієнтів, МК «Запоріжсталь» у 2-му півріччі 2012 р. зміг збільшити об-

сяг поставок тонких профілів на 20%. При цьому в цеху гарячої прокатки тонкого листа досягнуто випуск прокатаних подвійних рулонів у розмірі 209,8 тис. т (86,2% від загальної маси), що дозволило додатково знизити витрати металу на прокат. До того ж, на металургійному комбінаті знижено загальну собівартість продукції з 17,037 млн грн у 2011 р. до 14,684 млн грн у 2012 р. за рахунок удосконалення процесів управління ресурсними потоками, зниження видаткових коефіцієнтів, економії енергоресурсів, стабільного забезпечення сировиною та своєчасних ремонтів. Собівартість сталі знизилася

до 720 грн/т. Тому з серпня 2012 р. МК «Запоріжсталь» вийшов на беззбитковий рівень операційної діяльності.

Взагалі, успішність управління економічними об'єктами полягає в ефективності створення цінності для множини суб'єктів господарювання, що мають відношення до цих об'єктів, за допомогою динамічно оптимального розподілу та використання ресурсів у бізнес-структурах, які можуть розглядатись як підприємство, група компаній, логістичний ланцюг, логістична мережа тощо. Забезпечення та підвищення ефективності функціонування означеної бізнес-структури полягає в мінімізації логістичних витрат на одиницю реалізованої продукції за умови повного виконання договірних зобов'язань і забезпечення необхідного рівня якості сервісу. При цьому ставиться мета щодо запобігання втратам матеріальних, фінансових, трудових ресурсів.

Питанням управління взаємодії підприємства з контрагентами, розробки методів і моделей оптимізації ресурсних потоків присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема, В. Н. Амітана, А. М. Гаджинського, Ю. Г. Лисенка, В. С. Михалевича, Ю. І. Рижикова та інших [1 – 5, 7, 8]. Системи управління виробництвом і збутом продукції, спроектовані відповідно до поширених методологій MRP II і DRP, є більш доцільними в умовах, коли обладнання і технології є надійними, попит і потоки замовлень від споживачів – детермінованими.

Проте невизначеність ділового оточення, що виражається, перш за все, у непередбачуваних коливаннях часових параметрів поставок, умовах відвантажень, цінах на ресурси тощо, обумовлює потребу в подальшому вдосконаленні підходів і інструментарію в управлінні ресурсними потоками. Існує потреба в розвитку методів синхронізації технологічних стадій і потоків ресурсів між ними під впливом коливань попиту [9, 10]. Головними критеріями ефективності при цьому є зниження витрат на закупівлю ресурсів і обробку ресурсних потоків, а також запобігання втратам в сферах постачання, виробництва та збуту.

У процесі постачання матеріалів на підприємство часто-густо виникають ситуації, коли середній час доставки матеріалів від постачальника значно перевищує час споживання у виробництві. Збільшення обсягу замовлення постачальнику до позначки, що гарантує безперебійне виробництво протягом часу доставки часто неможливо через нестачу грошових коштів, умови постачальника, суттєвих витрат на збереження, обмежену місткість складу тощо. Тому матеріали поставляються партіями, меншими, ніж обсяг потреби на певний проміжок часу, що збільшує частоту перевезень, а й отже, призводить до того, що значна частка замовлених постачальнику матеріалів знаходиться «в дорозі» [3].

Коливання тривалості часу доставки товарно-матеріальних цінностей внаслідок появи непередбачених обставин і випадкових факторів відбуваються на часових зсувах дати їх надходження [8]. Такого роду невизначеність істотно ускладнює планування замовлень постачальникам навіть у короткостроковій перспективі. Відбувається або переповнювання складу, або виникає загроза

зупинки виробництва у зв'язку з відсутністю необхідних матеріальних ресурсів для виробничого процесу.

Важливої уваги також потребують питання управління ресурсами, що не складаються [5, 9]. Ці ресурси зумовлюють виробничу потужність і пропускну здатність логістичної системи, від яких залежить результативність і ефективність збутового процесу й основної діяльності підприємства.

Отже, метою статті є формування моделі визначення оптимального обсягу замовлення на постачання ресурсу, а також визначення зв'язків між задачами об'ємно-календарного планування основної діяльності підприємства на основі оптимального розподілу ресурсів.

Ґрунтуючись на емпіричних даних, можна встановити оптимальний рівень запасу матеріалу, який гарантує мінімальні витрати [2, 3]. В умовах відносної нерегулярності споживання пошук оптимального обсягу замовлень здійснюється на основі задачі з критерієм мінімізації витрат на зберігання матеріалів на складі й поза ним, втрат внаслідок збоїв у виробничому процесі (рис. 1).

Вихідними даними є:

- ✦ емпіричний розподіл часу доставки (діапазон  $G6 : G35$ );
- ✦ щоденне споживання матеріалу (діапазон  $D6 : D35$ );
- ✦ ємність складу (комірка  $A3$ );
- ✦ критичний запас ( $B3$ );
- ✦ витрати на зберігання одиниці матеріалу на складі ( $D3$ );
- ✦ витрати на зберігання одиниці матеріалу поза складом ( $G3$ );
- ✦ максимальний обсяг поставки ( $E3$ );
- ✦ втрати від простою виробництва ( $F3$ ).

У цільовій функції в моделі переслідуються мінімізація загальних витрат ( $I37 \rightarrow \min$ ). Шуканою змінною є обсяг замовлення ( $C3$ ) – невід'ємна цілочисельна величина, обмежена зверху значенням ємності складу.

Ця модель дозволяє також розраховувати оптимальну ємність складу та максимальний обсяг поставки матеріалу. Недостатні значення цих параметрів усуваються за рахунок здійснення капітальних вкладень в транспортно-складську систему підприємства. Недоліком наведеної моделі є те, що замовлення здійснюється тільки після закінчення виконання попереднього замовлення.

Більш ускладнена модель задачі про постачання матеріалів реалізує можливість використання вільних транспортних засобів у будь-який момент часу для виконання замовлень. При цьому метою моделі є визначення оптимального замовлення, при якому поставки здійснюються з частотою, що забезпечує мінімальну кількість збоїв у виробництві. Додатковим параметрами є потреба і наявність транспортних засобів для перевезень матеріалів, обсяги матеріалів у дорозі. Модель враховує дати й обсяги поставок за замовленнями, зробленими раніше, тому дозволяє сформувати більш відповідний графік постачання.

B7      =МАКС(0;B6-D6)+ЕСЛИ(Е6>B\$3;0;1)*ЕСЛИ(Н6>1;0;МИН(С\$3;E\$3))											
	Запас		Обсяг замовлення	Витрати на збереження	Макс. обсяг поставки	Втрати від простоя	Витрати на збереження 1 од. матеріалу поза складом				
	макс	критич									
3	30	10	20	\$ 2,00	\$ 25,00	\$ 5,00	\$ 4,00				
4											
День	Запас на складі	Запас поза складом	Витрата матеріалу	Надлишок / нестача	СВ1	Час поставки	Час до кінця поставки	Витрати на збереження	Втрати	Витрати на збереження матеріалу поза складом	
6	1	25	0	15	10	0,45	2	2	20,00	0,00	0,00
7	2	10	0	15	-5	0,76	3	1	0,00	25,00	0,00
8	3	20	0	15	5	0,14	1	1	10,00	0,00	0,00
9	4	25	0	15	10	0,27	1	1	20,00	0,00	0,00
10	5	30	0	15	15	0,97	4	4	30,00	0,00	0,00
11	6	15	0	15	0	0,45	2	3	0,00	0,00	0,00
32	27	0	0	15	-15	0,46	2	1	0,00	75,00	0,00
33	28	20	0	15	5	0,24	1	1	10,00	0,00	0,00
34	29	25	0	15	10	0,03	1	1	20,00	0,00	0,00
35	30	30	0	15	15	-0,18	1	1	30,00	0,00	0,00
36	Разом							\$ 250,00	\$800,00	\$	-
37	Загальний результат							\$			1 050,00

Рис. 1. Реалізація моделі визначення оптимального обсягу замовлення на поставку продукції

Джерело: складено авторами самостійно.

Подальшою модифікацією цієї моделі є включення граничного терміну зберігання матеріалів.

Моделі процесів управління ресурсними потоками доповнюються блоками (моделями) станів системи, де використовуються «тригери» – зазвичай, булевий вираз подій, який визначає їх комбінацію, що ініціює певні дії (активності) або інші події.

Синхронізація в часі робіт (операцій) і ресурсів, пов'язаних із запитами на обслуговування замовлень або на виконання завдань у межах операційної діяльності підприємства, являє собою складну науково-практичну проблему. Дослідження за пропозицією відповідного інструментарію окреслені теорією розкладів [10].

До того ж, разом з плануванням потоку матеріальних ресурсів для забезпечення технологічних процесів визначаються обсяги та параметри надходження і виходу ресурсів, що не складаються (приміщень, машин, приладів, транспортних засобів, робочих бригад, операторів тощо) за принципом максимального рівня їх використання [5].

Як зазначено в роботі [9], залучення додаткових ресурсів, що не складаються, не дозволяє повною мірою усунути проблему «плаваючого вузького місця», що зумовлює низький рівень завантаження, результативності виконання замовлень, надійності й ефективності технологічних процесів. Слід зазначити, що якщо ж вдаватися до збільшення запасів складованих ресурсів, то знижується оборотність обігових коштів.

Розподіл у часі обмеженого обсягу ресурсів для виконання певного виду діяльності, що складається з безлічі взаємозалежних робіт, відноситься до задач календарного планування [4]. Методи побудови розкладів вибираються під максимально наближену до реального

процесу дескриптивну модель. При цьому задачі відносяться до одного з типів [1, 7]:

- ✦ *задачі впорядкування* – при заданому розподілі робочих об'єктів (заявок, робіт) за блоками (механізмами та ресурсами) і тривалості їх обробки визначаються черги заявок і пропускні спроможності блоків;
- ✦ *задачі узгодження* – при заданому розподілі робочих об'єктів за блоками встановлюються тривалості робіт;
- ✦ *задачі розподілу* – знаходиться найкращий розподіл робіт за блоками для обробки робочий об'єктів.

Зазначені задачі співвідносяться з методами календарного планування, моделями систем масового обслуговування, імітаційними моделями, методами управління запасами, задачами заміни обладнання.

Але моделі процесів постачання ресурсів, виробництва та збуту продукції не можуть залишатися незмінними. Потрібні способи швидкої адаптації цих моделей щодо нових умов і вимог до функціонування підприємства. Саме для цього передбачено поєднання системного підходу і процесно-орієнтованого моделювання у проблемно-орієнтований підхід до моделювання зазначених процесів [12].

Сучасні комп'ютерні програми підтримують візуальну побудову імітаційної моделі процесу або комплексу процесів, що досліджуються. Оскільки імітаційна модель реалізується після того, як всі рішення щодо параметрів структури системи прийняті, то з часом при змінах внутрішнього і зовнішнього середовища, що обумовлюють коригування цих параметрів, потрібна модифікація імітаційної моделі.



Технологічні процеси, зазвичай, характеризуються кількістю стадій, які мають свої вхідні та вихідні потоки, завдання та послідовність робіт (рис. 2). Для імітаційного моделювання багатостадійних технологічних процесів необхідно встановити, яким чином використовуються ресурси, що не складаються. Слід зазначити, що на кожен технологічну стадію надходять, так звані робочі об'єкти (РО), над якими здійснюється певні операції з їх обробки (матеріали, вантажні одиниці, транспортні засоби тощо).

Нижче наведено можливі варіанти використання цих ресурсів:

1) ресурси для виконання стадій:

– один ресурс для всіх стадій;

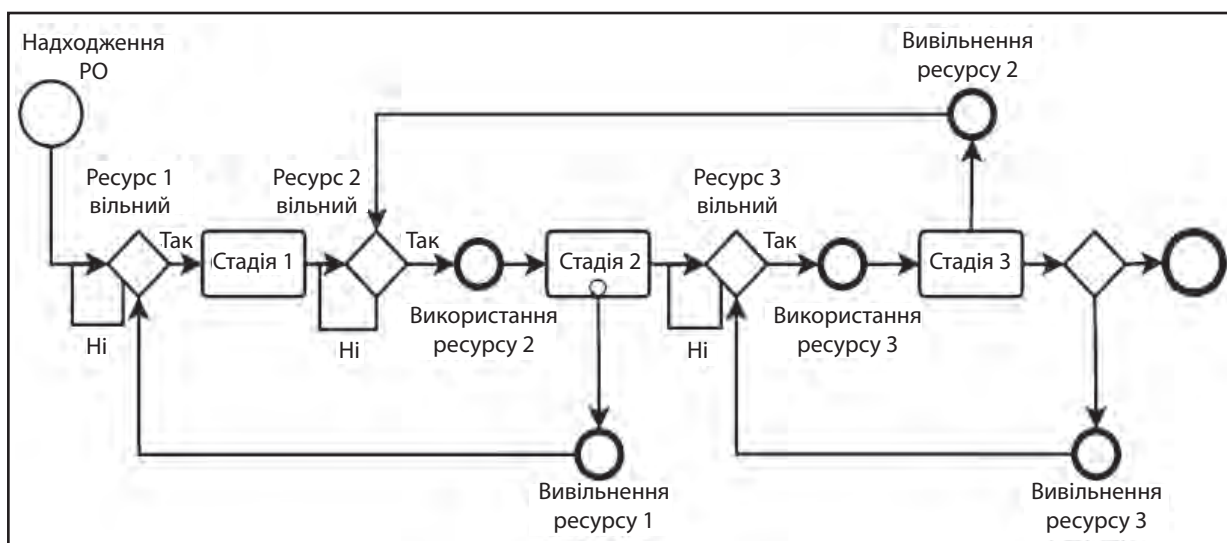
– набір ресурсів за принципом «один ресурс для однієї стадії» (рис. 2а);

– кілька ресурсів, кожен з яких може використовуватися на одній або декількох стадіях (рис. 2б);

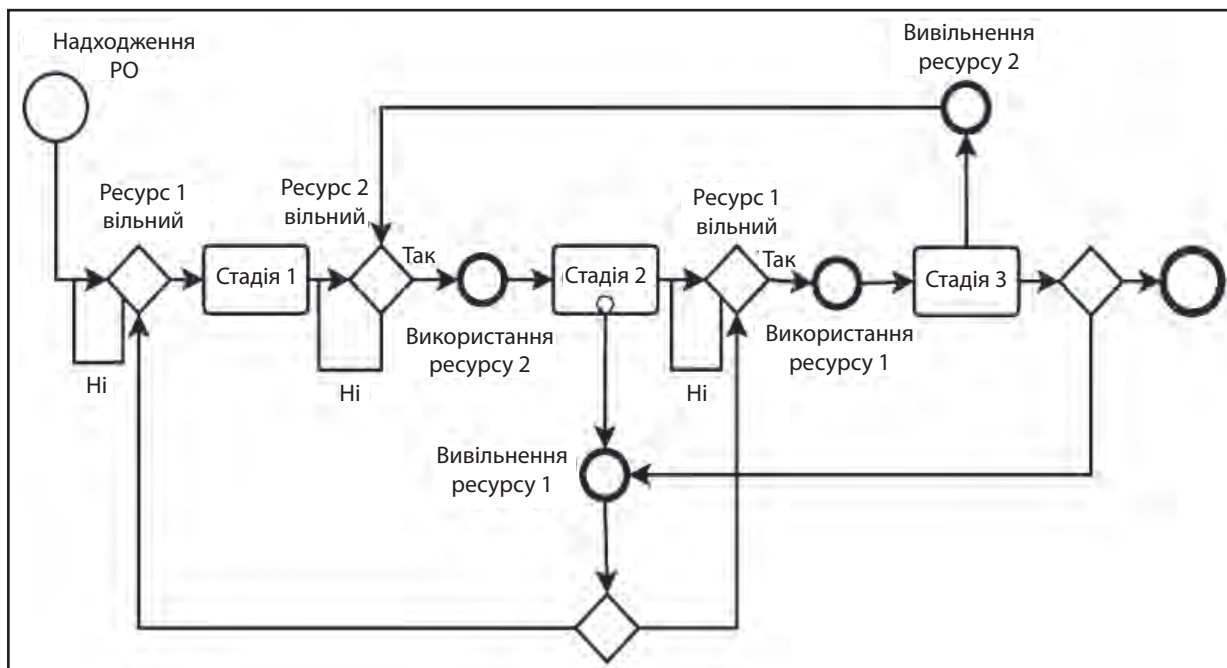
2) наявність або відсутність буферів між стадіями, коли використовуються кілька ресурсів.

При цьому, як показано на рис. 2, закріплення ресурсу за конкретною стадією не означає, що його використання припиняється в момент завершення саме цієї стадії. Вивільнення ресурсу може відбуватися в ході виконання вже наступної стадії, тобто цей ресурс ще використовується після початку наступної стадії, за якою закріплений інший ресурс, а його вивільнення відбувається, коли настає заздалегідь встановлена подія.

Отже, необхідними є визначення в динаміці оптимальних обсягів ресурсів, що не складаються, на підприємстві, та їх призначення за технологічними стадіями



а) BPMN-діаграма процесу за принципом «один ресурс для однієї стадії»



б) BPMN-діаграма процесу з використанням одного ресурсу на декількох стадіях

Рис. 2. Використання ресурсів, що не складаються, у багатостадійних технологічних процесах

Джерело: розроблено на основі [12].

таким чином, щоб забезпечувати синхронізацію робіт і, як наслідок, мінімізувати терміни виконання завдань з обробки РО, перш за все, за рахунок скорочення часу очікування та черг перед стадіями.

Критерії результативності й ефективності процесів постачання, виробництва, збуту й основної діяльності загалом утворюють набір умов, що визначають придатність, доцільність і оптимальність рішень щодо управління ресурсними потоками [6].

**С**тупінь реалізації запланованих процесів і досягнення їх цілей визначає результативність цих процесів, тоді як ефективність показує залежність між результуючими параметрами і параметрами використання ресурсів. Оцінки результативності й ефективності відображають здатність підприємства досягати чи давати приріст результатів діяльності, перш за все, обсягів виробництва та продажів готової продукції при встановлених обмеженнях на ресурси і ситуації, що склалася на ринку споживання.

Для розрахунку економічної ефективності використовуються показники витрат. Транспортні витрати на постачання матеріальних ресурсів визначаються за формулою:

$$C_{trans} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \left( C_{ij}^{tr} \frac{V_{ij}}{O_{ji}} + C_{ij}^{ret} W_{ij} \right),$$

де  $C_{ij}^{tr}$  – питомі транспортно-заготівельні витрати на постачання  $i$ -го ресурсу від  $j$ -го постачальника (або по  $j$ -му логістичному каналу);

$V_{ij}$  – обсяг закупівлі;

$S_{ij}$  – розмір однієї партії поставки;

$C_{ij}^{ret}$  – витрати (втрати), пов'язані з поверненням  $j$ -му постачальнику  $i$ -го ресурсу внаслідок невідповідності якості та специфікації замовлення;

$W_{ij}$  – обсяг  $i$ -го ресурсу, що повертається  $j$ -му постачальнику.

Витрати на зберігання матеріальних ресурсів:

$$C_{stor} = \sum_{i=1}^n \sum_{g=1}^x (C_{ig}^{st} M_{ig} + C_{ig}^{stret} W_{ig}),$$

де  $M_{ig}$  – середній розмір запасів  $i$ -го матеріального ресурсу на  $g$ -му складі (технологічній ділянці);

$i$  – питомі витрати на зберігання та витрати (втрати) на зберігання ресурсу, що повертається постачальнику, відповідно;

$W_{ig}$  – обсяг ресурсу, що повертається.

Необхідно також враховувати витрати на організацію (удосконалення) заготівельного процесу:

$$C_{acq} = \sum_{l=1}^u C_l^{res} + \sum_{j=1}^m \sum_{s=1}^w C_{js}^{par},$$

де  $C_{lh}^{res}$  – витрати на дослідження ринка  $l$ -го матеріального ресурсу;

$C_{ig}^{stim}$  – витрати на реалізацію  $s$ -го сценарію заходів щодо синхронізації постачань з власним вироб-

ництвом і переходу до інтегрованої взаємодії з  $j$ -м постачальником.

До початку здійснення виробничих і логістичних циклів на підприємстві необхідно затвердити множини об'єктів, які, з точки зору аналізу потокових процесів, поділяються на робочі об'єкти та ресурси (сировина, матеріали, обладнання, транспорт). Затвердженню також підлягають множини агентів (постачальників, підрядників, банків, експедиторів) та управлінських категорій (маршрутів, брендів, критеріїв ефективності, цілей).

Проте, формування зазначених множин пов'язане з високим ступенем суб'єктивності через невизначеність і нестабільність зовнішнього середовища. Тому завдання вибору об'єктів, агентів і управлінських категорій повинні не тільки підкорятися класичній раціональності, яка знижує суб'єктивізм, але і враховувати суб'єктивні аспекти управління діяльністю підприємства. Якщо у виборі цих об'єктів необхідно керуватися набором критеріїв, оперуючи неповною та неточною інформацією, то відповідна задача формулюється на основі теорії нечітких множин і нечіткої логіки [11].

## ВИСНОВКИ

Отже, у плануванні основної діяльності, яке підтримується запровадженою на підприємстві інформаційною системою управління, ресурсні потоки повинні відповідати потребам технологічних стадій у ресурсах згідно з об'ємно-календарним графіком виконання замовлень від споживачів.

Моделі визначення оптимального обсягу замовлень на постачання ресурсу, ємності складу та максимального обсягу поставки ресурсу дозволяють підприємству скоротити логістичні витрати і вивільнити обігові кошти. Забезпечення зв'язків між моделями визначення оптимального обсягу замовлень на постачання ресурсів, задачами, моделями та методами планування основної діяльності підприємства підпорядковано загальному управлінському завданню із синхронізації процесів постачання, виробництва та збуту, що дозволяє уникнути втрат від порушень у постачаннях, неритмічності виробництва, неприйнятної тривалості виконання замовлень, що надходять від споживачів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Амітан В. Н.** Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В. Н. Амітан, Р. Р. Ларіна, В. Л. Пілюшенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2003. – 73 с.
2. **Гаджинский А. М.** Логистика / А. М. Гаджинский. – 20-е изд. – М. : Дашков и К°, 2012. – 484 с.
3. **Гребенкина А. А.** Оценка материальных запасов в филиальной сети нефтегазового предприятия и их взаимосвязь с материальными потоками / А. А. Гребенкина, Ю. В. Фертикова // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – 2011. – №4 (34). – С. 52 – 57.
4. **Лысенко Ю. Г.** Концепция моделирования системы управления логистическими потоками машиностроительного предприятия / Ю. Г. Лысенко, Ю. В. Сирко // Международный научный журнал «Экономическая кибернетика». – 2006. – № 3-4 (39-40). – С. 47 – 55.

5. **Михалевич В. С.** Методы последовательной оптимизации / В. С. Михалевич, А. И. Кукса. – М.: Наука, 1983. – 208 с.
6. **Никитин Н. А.** Модели товарооборота сети розничной торговли / Н. А. Никитин : дис. на соискание ... канд. экон. наук: 08.00.13. – СПб., 2005. – 127 с.
7. **Прилуцкий М. Х.** Оптимальное распределение ресурсов в задачах календарного и объемно-календарного планирования / М. Х. Прилуцкий, С. Е. Власов // Труды Нижегородского государственного технического университета. Серия: Системы обработки информации и управления. – 2004. – Вып. 11. – С. 31 – 36.
8. **Рыжиков Ю. И.** Управление запасами / Ю. И. Рыжиков. – М.: Наука, 2009. – 344 с.
9. **Симаков П. В.** Об оптимизации расписаний дискретных производств позаказного типа с применением имитационного моделирования / П. В. Симаков // Вестник Сибирского гос. аэрокосмического ун-та им. акад. М. Ф. Решетнева. – 2008. – № 4. – С. 52 – 56.
10. **Танаев В. С.** Теория расписаний. Многостадийные системы / В. С. Танаев, Ю. Н. Сотсков, В. А. Струевич. – М.: Наука, Гл. ред. физ.-мат. лит., 1989. – 328 с.
11. **Carlson C.** Fuzzy multiple criteria decision making: Recent developments / C. Carlson, R. Fuller // *Fuzzy Sets and Systems*. – 1996. – Vol. 78. – pp. 139 – 153.
12. **Veeke H. P. M.** Problem oriented modeling and simulation / Hans P. M. Veeke, Jaap A. Ottjes // *Proceedings of the 1999 Summer Computer Simulation Conference (SCSC 1999)*, July 1999, Chicago. – Access mode : <http://www.tomasweb.com/publications/chi9907a.pdf>

#### REFERENCES

- Amitan, V. N., Larina, R. R., and Piliushenko, V. L. *Lohistyziatsiia protsesiv v orhanizatsiino-ekonomichnykh systemakh* [Logistics processes in organizational and economic systems]. Donetsk: Yuho-Vostok, 2003.
- Carlson, C., and Fuller, R. "Fuzzy multiple criteria decision making: Recent developments". *Fuzzy Sets and Systems*, vol. 78 (1996): 139-153.
- Grebenkina, A. A., and Fertikova, Yu. V. *Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskogo universiteta upravleniia i ekonomiki*, no. 4(34) (2011): 52-57.
- Gadzhinskiy, A. M. *Logistika* [Logistics]. Moscow: Dashkov i K<sup>o</sup>, 2012.
- Hans, P. M. Veeke, and Jaap, A. Ottjes "Problem oriented modeling and simulation". *Proceedings of the 1999 Summer Computer Simulation Conference*. Chicago, 1999.
- Lysenko, Yu. G., and Sirko, Yu. V. "Kontseptsiiia modelirovaniia sistemy upravleniia logisticheskimi potokami mashinostroitel'nogo predpriiatiia" [The concept of modeling the system of logistics flows engineering enterprise]. *Ekonomicheskaiia kibernetika*, no. 3-4(39-40) (2006): 47-55.
- Mikhalevich, V. S., and Kuksa, A. I. *Metody posledovatel'noy optimizatsii* [Sequential optimization techniques]. Moscow: Nauka, 1983.
- Prilutskiy, M. Kh., and Vlasov, S. E. "Optimalnoe raspredelenie resursov v zadachakh kalendarnogo i obemno-kalendarnogo planirovaniia" [The optimal resource allocation in the calendar and space-scheduling]. *Trudy Nizhegorodskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 11 (2004): 31-36.
- Ryzhikov, Yu. I. *Upravlenie zapasami* [Inventory Management]. Moscow: Nauka, 2009.

Simakov, P. V. "Ob optimizatsii raspisaniy diskretnykh proizvodstv pozakaznogo tipa s primeneniem imitatsionnogo modelirovaniia" [On the optimization of production scheduling of discrete pozakaznogo type using simulation]. *Vestnik Sibirskogo gos. aerokosmicheskogo un-ta*, no. 4 (2008): 52-56.

Tanaev, V. S., Sotskov, Yu. N., and Strusevich, V. A. *Teoriia raspisaniy. Mnogostadiynye sistemy* [Scheduling Theory. The multi-stage system]. Moscow: Nauka, Gl. red. fiz.-mat. lit., 1989.

# РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ВИРОБНИЦТВОМ

РУДНЄВА О. Ю.

УДК 658:502.35

## Руднєва О. Ю. Розвиток інструментів еколого-економічного управління промисловим виробництвом

У статті доведено необхідність суттєвих перетворень у системі еколого-економічного управління підприємством, які б супроводжувалися підвищенням уваги до екологічних аспектів і розвитком відповідного методичного інструментарію. Проаналізовано перешкоди, що обмежують можливості існуючих методів еколого-економічного аналізу та оцінки і вимагають їх постійного вдосконалення. Обґрунтовано значущість процесного підходу для виявлення негативних екологічних аспектів промислового виробництва. Встановлено, що результати оцінки екологічних аспектів діяльності підприємства можуть бути основою для рейтингування процесів виробництва. Розроблено рекомендації з удосконалення інструментів системи еколого-економічного управління підприємством. Запропоновано підхід до формування оціночних показників технологічних процесів машинобудівного підприємства і рейтингової оцінки процесів виробництва з використанням процедур кластеризації, що дозволяє комплексно оцінити технологічні процеси за ступенем їх негативного впливу на навколишнє природне середовище.

**Ключові слова:** промислове виробництво, еколого-економічне управління, кластерний аналіз, технологічні процеси, природоохоронна програма.

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

**Руднєва Олена Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту організацій, Автомобільно-дорожній інститут Донецького національного технічного університету (вул. Кірова, 51, Горлівка, Донецька обл., 84646, Україна)

**E-mail:** rudneva\_elena@mail.ru

УДК 658:502.35

## Руднєва Е. Ю. Развитие инструментов эколого-экономического управления промышленным производством

В статье доказана необходимость существенных преобразований в системе эколого-экономического управления предприятием, которые бы сопровождалась усилением внимания к экологическим аспектам и развитием соответствующего методического инструментария. Проанализированы препятствия, ограничивающие возможности существующих методов эколого-экономического анализа и оценки и требующие их постоянного совершенствования. Обоснована значимость процессного подхода для выявления негативных экологических аспектов промышленного производства. Установлено, что результаты оценки экологических аспектов деятельности предприятия могут быть основой для рейтингования процессов производства. Разработаны рекомендации по совершенствованию инструментов системы эколого-экономического управления предприятием. Предложен подход к формированию оценочных показателей технологических процессов машиностроительного предприятия и рейтинговой оценки процессов с использованием процедур кластеризации, что позволяет комплексно оценить технологические процессы по степени их негативного воздействия на окружающую природную среду.

**Ключевые слова:** промышленное производство, эколого-экономическое управление, кластерный анализ, технологические процессы, природоохранный программа.

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

**Руднєва Елена Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента организаций, Автомобильно-дорожный институт Донецкого национального технического университета (ул. Кирова, 51, Горловка, Донецкая обл., 84646, Украина)

**E-mail:** rudneva\_elena@mail.ru

UDC 658:502.35

## Rudneva Y. Y. Development of Instruments of Ecological and Economic Management of Industrial Production

The article proves a necessity of significant changes in the system of ecological and economic management of a company, which would have been accompanied with a stronger attention to ecological aspects and development of the existing methodical instrumentation. It analyses obstacles that limit possibilities of the existing methods of ecological and economic analysis and assessment and that require their permanent perfection. It justifies importance of the process approach for revealing negative ecological aspects of industrial production. It establishes that results of assessment of ecological aspects of company activity could be a basis for rating production processes. It develops recommendations on improvement of instruments of the system of ecological and economic management of a company. It offers an approach to formation of assessment indicators of technological processes of an engineering company and rating assessment of processes with the use of clusterisation procedures, which allows complex assessment of technological processes by the degree of their negative impact on environment.

**Key words:** industrial production, ecological and economic management, cluster analysis, technological processes, environmental programme.

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

**Rudneva Yelena Y.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of Organizations, Automobile Highway Engineering Institute of the Donetsk National Technical University (vul. Kirova, 51, Gorlivka, Donetska obl., 84646, Ukraine)

**E-mail:** rudneva\_elena@mail.ru

Діяльність промислового підприємства передбачає тісну взаємодію з навколишнім природним середовищем, яке з одного боку, є ресурсною базою виробника, а з іншого – поглиначем забруднень, що виникають в результаті перетворення вхідних потоків в кінцевий продукт. Зростання економічної активності підприємств призводить до погіршення якості довкілля, але поряд з цим надає можливість накопичувати доходи для вирішення екологічних проблем, які сьогодні в Україні набувають критичної межі. За оцінками експертів, щорічні втрати країни від нерационального природокористування і забруднення навколишнього

середовища становлять від 15 до 20% її національного доходу, і нарощування обсягів виробництва при існуючих підходах до використання природних ресурсів веде до екологічної катастрофи. Забезпечення економічного зростання при одночасному зменшенні деструктивного впливу виробничої діяльності на довкілля обумовлює необхідність суттєвих перетворень у системі управління підприємствами, які б супроводжувалися підвищенням уваги до екологічних аспектів і розвитком відповідного інструментарію, у тому числі методів екологічної оцінки, особливості використання яких обумовлені високою складністю і невизначеністю завдань із зменшення (ліквідації) негативних екологічних впливів.

Вагомий внесок у розвиток екологічної оцінки зробили зарубіжні вчені І. Ахмад, Р. Біссет, Дж. Діксон, Р. Ендрю, А. Кантер, Н. Лі, Г. Семмі, М. Уайтс. Удосконаленню теоретико-прикладних положень з оцінки техногенних впливів на довкілля присвячені роботи українських науковців В. Аблеця, О. Борисової, Т. Галушкіної, В. Данилов-Данильяна, Л. Загвойської, О. Лазора, А. Садекова, О. Родіонова, Є. Хлобистова, В. Шевчука. Проте невідомість питань екологізації економіки України в цілому та її окремих суб'єктів вимагають подальшого розвитку теоретичних і практичних аспектів формування інструментарію для ефективного екологічного управління підприємством.

Метою статті є розвиток інструментарію еколого-економічного управління промислового підприємства і розробка методичних рекомендацій щодо екологічного рейтингування технологічних процесів у машинобудуванні.

**Н**айбільш суттєва складова економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства пов'язана з використанням принципу запобігання забрудненню, суть якого полягає в тому, що зменшення негативних екологічних наслідків діяльності підприємства найбільш ефективно досягається шляхом впливу на першопричину їх виникнення. Принцип запобігання забрудненню необхідно впроваджувати зі зміною організаційних підходів у системі управління екологічними аспектами виробництва, до складу якої входить еколого-економічний аналіз та оцінка.

С. Ю. Дайман визначив такі можливі перешкоди, пов'язані з системою «промислове виробництво – навколишнє середовище», які обмежують можливості існуючих методів екологічної оцінки і вимагають їх постійного удосконалення: невідомі закономірності, які викликають негативні впливи, слабо вивчено більшість зв'язків в екосистемах і біосфері в цілому; при аналізі впливів промислових підприємств на навколишнє середовище неможливо чітко обмежити системи, що розглядаються; господарська діяльність може викликати ряд впливів на навколишнє середовище, надати кількісну оцінку яким дуже складно; у результаті взаємодії факторів впливу може змінюватися масштаб впливу, виявлятися нові види наслідків; відсутні показники небезпеки або рівні чи критерії припустимості для багатьох відомих видів впливів; відсутні підходи для одночасної агрегації масштабу, ризику і соціально-економічної значущості [1].

Для виявлення і контролю аспектів діяльності підприємства, пов'язаних із взаємодією з навколишнім середовищем, використовується процесний підхід. Сутність процесного підходу у цьому випадку зводиться до включення відповідних екологічних параметрів у вимоги до виробничих та інших процесів підприємства, врахуванні їх при плануванні та здійсненні виробничо-господарської діяльності.

Слід наголосити, що процесний підхід у природокористуванні, по суті, не є нововведенням для українських підприємств. За часів централізовано-планової економіки ставилися та вирішувалися питання економії ресурсів і зниження відходів. Але з появою законодавчих

вимог до регулювання екологічних наслідків «на кінці труби» ця діяльність рідко становилася систематичною, а для більшості підприємств відходила на другий план. Зараз технології «кінця труби» вже не забезпечують підприємству ринкові конкурентні переваги. На зміну їм поступово приходять більш ефективні стратегії «чистішого виробництва» чи сталого еколого-збалансованого розвитку, реалізація яких забезпечується систематичною діяльністю у сфері екологічного управління з використанням процесного підходу.

При впровадженні процесного підходу в управлінні екологічною діяльністю підприємства одночасно досягаються декілька цілей: підвищується пріоритет питань охорони навколишнього середовища; за рахунок запобігання проблем до моменту їх виникнення підвищується результативність природоохоронної діяльності; нейтралізується багато звичайних конфліктів виробництва та охорони навколишнього середовища [1]. На жаль, на українських підприємствах прогресивні зміни у сфері управління природокористуванням відбуваються дуже повільно.

Завдання з мінімізації дії екологічних аспектів промислового підприємства вирішуються на двох етапах: або при плануванні та проектуванні, або у ході здійснення господарської діяльності. Залежно від зазначених етапів обирається певний інструмент екологічної оцінки.

**Е**кологічна оцінка діяльності, яка планується, використовується майже у всіх країнах світу як превентивний інструмент екологічного регулювання. У закордонній практиці аналізу проектів застосовується методика *Environmental Impact Assessment (EIA)* – оцінка впливів на навколишнє середовище, яка відповідно до рекомендацій Світового банку є процесом накопичення та аналітичної обробки інформації, що забезпечує екологічно обґрунтований розвиток. Головною метою EIA є сприяння внесенню аспектів навколишнього середовища в практику планування для прийняття рішень прийнятних для нього. Основні завдання EIA лежать в площині забезпечення відповідальності за навколишнє середовище перед наступними поколіннями; створення безпечного, здорового, продуктивного, естетичного і культурного середовища; використання навколишнього середовища без нанесення йому шкоди, без ризику для здоров'я людини та інших небажаних впливів [2].

Результати екологічної оцінки є основою для рейтингування процесів виробництва промислового підприємства [3].

Як інструмент для рейтингової еколого-економічної оцінки діяльності підприємства можна рекомендувати кластерний аналіз, який є багатовимірною статистичною процедурою, що передбачає збір інформації про вибірку та упорядкування об'єктів у порівняно однорідні групи [4].

Використання кластерного аналізу для групування даних дозволяє як індикатором еколого-економічної діяльності підприємства вживати певні показники, а не безрозмірні величини з урахуванням специфіки окремих галузей виробництва. Це вказує на універсальність методичних рекомендацій, які пропонуються, і надає можливість їх широкого використання.

Кластерний аналіз проводиться у п'ять етапів: відбір вибірки для кластерного аналізу; визначення множини ознак, за якими проводитиметься кластеризація; визначення відстані та міри подібності між об'єктами; використання ієрархічної кластер-процедури для створення груп подібних об'єктів; перевірка достовірності результатів кластерного аналізу.

Залежно від завдань кластерного аналізу еколого-економічної діяльності промислового підприємства до вибірки можуть увійти виробничі підрозділи, технологічні процеси, види продукції тощо.

За умов діяльності машинобудівного підприємства вибіркою для кластеризації може бути, наприклад, сукупність технологічних процесів підприємства: 1) ливарне виробництво; 2) виробництво поковок і штамповок; 3) термічна обробка металу; 4) механозбиральне виробництво; 5) нанесення покриттів електрохімічним, хімічними способами, хімічна обробка; 6) знежирювання металів; 7) використання фарб; 8) зварювальне виробництво.

Кластеризація проводитиметься за двома ознаками (табл. 1):

$I_1$  – викиди в атмосферу;

$I_2$  – інші відходи виробництва (водяна пара, тверді відходи).

Якщо характеристики мають різні одиниці виміру, необхідно проводити нормування ознак.

Після того, як вирішено завдання вибору змінних і перетворення даних, переходять до вибору міри подібності. Основними мірами подібності («коефіцієнтами подібності») є: коефіцієнти кореляції, міри відстані, коефіцієнти асоціативності, імовірнісні коефіцієнти подібності.

Для заміру однієї з мір подібності – відстані між об'єктами – використовують такі міри відстані: відстань Міхаланобіса, звичайну Евклідову відстань, «зважену» Евклідову відстань, Хеммінгову відстань.

Звичайна Евклідова відстань розраховується як корінь квадратний між всіма ознаками:

$$\rho_E(X_i, X_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^n (x_{il} - x_{jl})^2}, \quad (1)$$

де  $x_{il}$ ,  $x_{jl}$  – величина  $l$ -ої компоненти  $i$ -го ( $j$ -го) об'єкта;  $l = 1, 2, \dots, k$ ;  $i, j = 1, 2, \dots, n$ .

Для рейтингування технологічних процесів машинобудівного підприємства за рівнем негативно-го впливу на навколишнє природне середовище можна скористатися агломеративним ієрархічним алгоритмом класифікації. За відстань між об'єктами взято звичайну Евклідову відстань. У результаті розрахунків формується матриця відстаней ( $R_1$ ):

$$R_1 = \rho_E(X_i, X_j) = \begin{pmatrix} (1) & (2) & (3) & (4) & (5) & (6) & (7) & (8) \\ 0 & 127,87 & 1569,20 & 2288,71 & 2288,76 & 2288,78 & 2288,73 & 2285,27 \\ 127,87 & 0 & 1442,39 & 2162,0 & 2162,01 & 2162,01 & 2162,0 & 2158,27 \\ 1569,20 & 1442,39 & 0 & 719,66 & 719,63 & 719,63 & 719,64 & 716,13 \\ 2288,71 & 2162,0 & 719,66 & 0 & 7,52 & 7,48 & 3,02 & 7,54 \\ 2288,76 & 2162,01 & 719,63 & 7,52 & 0 & 0,04 & 4,50 & 3,60 \\ 2288,78 & 2162,01 & 719,63 & 7,48 & 0,04 & 0 & 4,46 & 3,59 \\ 2288,73 & 2162,0 & 719,64 & 3,02 & 4,50 & 4,46 & 0 & 5,07 \\ 2285,27 & 2158,27 & 716,13 & 7,54 & 3,60 & 3,59 & 5,07 & 0 \end{pmatrix}$$

Таблиця 1

Фактичні значення характеристик технологічних процесів [3]

Найменування об'єкта	Ознака	
	Викиди в атмосферу, т	Інші відходи виробництва, т
	$x_{i1}$	$x_{i2}$
1. Ливарне виробництво	2288,649	24,628
2. Виробництво поковок і штамповок	2161,998	7,002
3. Термічна обробка металу	719,626	0,859
4. Механозбиральне виробництво	0	7,935
5. Нанесення покриттів електрохімічним, хімічними способами, хімічна обробка	0	0,415
6. Знежирювання металів	0	0,456
7. Використання фарб	0	4,917
8. Зварювальне виробництво	3,5	1,251

Для створення груп подібних об'єктів використовується ієрархічна кластер-процедура, принцип роботи якої полягає в послідовному об'єднанні (розділенні) груп елементів спочатку найближчих (найдальших), а потім чимраз віддалених (найближчих) один від одного.

Для визначення подібності між класами об'єктів використовують: відстань, яка замірюється за принципом «найближчого сусіда»; відстань, яка замірюється за принципом «далекого сусіда»; відстань, яка замірюється «по центрах тяжіння груп»; відстань, яка замірюється за принципом «середнього зв'язку».

Найчастіше для визначення відстані та міри подібності між об'єктами використовують відстань, яка замірюється за принципом «найближчого сусіда»:

$$\rho_{\min}(S_I, S_J) = \min \rho(x_i, x_j), \quad (2)$$

$$x_i \in S_I, x_j \in S_J,$$

де  $S_I, S_J$  – кластери;

$\rho(S_I, S_J)$  – відстань між кластерами  $S_I$  та  $S_J$ .

При методі «найближчого сусіда» послідовно об'єднуються спочатку найближчі елементи, а потім і цілі групи чимраз віддалених один від одного елементів.

При цьому відстань між кластерами, отриманими об'єднанням двох інших кластерів, можна визначити за формулою:

$$\rho(S_I, S_{J,Q}) = \alpha \rho_{IJ} + \beta \rho_{IQ} + \gamma \rho_{JQ} + \delta |\rho_{IJ} - \rho_{IQ}|, \quad (3)$$

де  $S(J, Q)$  – група елементів, отримана об'єднанням кластерів  $S_J$  та  $S_Q$ ;

$\rho_{IJ} = \rho(S_I, S_J)$  – відстань між кластерами  $S_I$  та  $S_J$ ;

$\rho_{IQ} = \rho(S_I, S_Q)$  – відстань між кластерами  $S_I$  та  $S_Q$ ;

$\rho_{JQ} = \rho(S_J, S_Q)$  – відстань між кластерами  $S_J$  та  $S_Q$ ;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$  – числові коефіцієнти, значення яких визначає специфіку кластер-процедури, її алгоритм.

Наприклад, при визначенні відстані, яка замірюється за принципом «найближчого сусіда»,

$$\alpha = \beta = -\delta = \frac{1}{2},$$

$$\gamma = 0.$$

Робота алгоритму закінчується, коли всі об'єкти об'єднані в один клас.

Для запропонованого прикладу оцінки технологічних процесів машинобудівного підприємства процедуру кластеризації закінчимо на шостій ітерації, об'єднавши кластери  $S_{(1)}$  і  $S_{(2)}$ , відстань між якими найменша  $\rho = 127,87$ . Отримаємо три кластери  $S_{(1,2)}, S_{(3)}, S_{(4,5,6,7,8)}$ . Тоді матриця відстаней  $R_6$  матиме вигляд:

$$R_6 = \rho_E(X_i, X_j) = \begin{matrix} & \begin{matrix} (1,2) & (3) & (4,5,6,7,8) \end{matrix} \\ \begin{matrix} (1,2) & (3) & (4,5,6,7,8) \end{matrix} & \begin{pmatrix} 0 & 1442,39 & 2158,27 \\ 1442,39 & 0 & 716,13 \\ 2158,27 & 716,13 & 0 \end{pmatrix} \end{matrix}$$

Процедуру кластеризації доцільно зупинити саме на цьому етапі, тому що відстань між найближчими об'єктами досить велика,  $\rho = 716,13$ .

Результатом використання запропонованого методу кластеризації технологічних процесів машинобудівного підприємства є утворення трьох груп об'єктів (рис. 1):

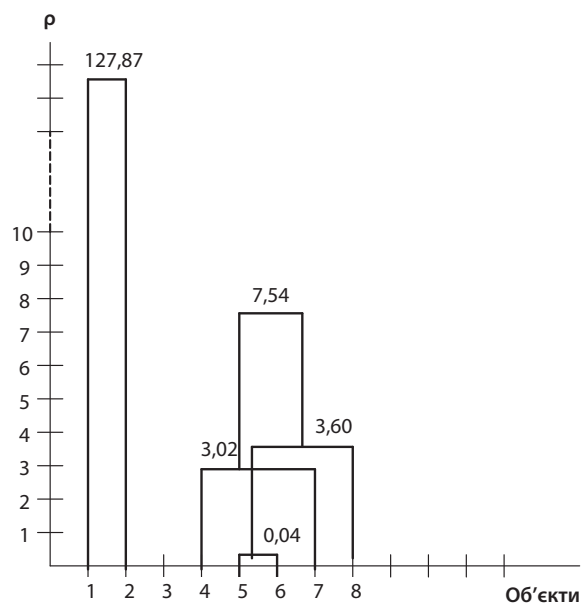


Рис. 1. Дендрограма результатів кластеризації

1) перший кластер поєднує технологічні процеси «Ливарне виробництво» і «Виробництво поковок і штамповок» – процеси виробництва, які чинять найбільший негативний вплив на навколишнє природне середовище, мають високі значення утворення відходів і викидів в атмосферне повітря. Цій групі процесів необхідно приділяти першочергову увагу і спрямовувати заходи на скорочення наслідків дії зазначених екологічних аспектів;

2) другий кластер утворює технологічний процес «Термічна обробка металу» – робить помірний негативний вплив на довкілля, має середні значення утворення відходів і викидів в атмосферне повітря;

3) третя група об'єктів поєднує «Механозбиральне виробництво», «Нанесення покриттів електрохімічним, хімічним способами, хімічна обробка», «Знежирювання металів», «Використання фарб», «Зварювальне виробництво». Ці технологічні процеси несуттєво впливають на навколишнє природне середовище через невеликі значення маси викидів в атмосферне повітря і утворення інших відходів виробництва.

## ВИСНОВКИ

Використання кластерного аналізу дозволяє врахувати будь-яку кількість еколого-економічних показників, які характеризують об'єкти, обрані для рейтингування. При цьому слід зауважити, що важливість кожного з показників може бути різною, і розрахунки слід вести з урахуванням ваги кожного параметра. Отже, збільшення переліку об'єктів і кількості показників, значно ускладнює розрахунки. Завдання такого типу можуть бути вирішені з використанням пакетів прикладних програм, наприклад, SPSS/PC+.

Запропонований підхід дозволяє комплексно оцінити технологічні процеси промислового підприємства за ступенем їх негативного впливу на навколишнє природне середовище, і як інструмент еколого-економічного управління є основою прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування природоохоронної

програми для зменшення величини деструктивної дії екологічних аспектів виробництва. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Системы экологического менеджмента для практиков / [С. Ю. Дайман, Т. В. Островкова, Е. А. Заика, Т. В. Сокогорова]; под. ред. С. Ю. Даймана. – М.: Изд-во РХТУ им. Менделеева, 2004. – 248 с.

2. **Загвойская Л.** Подходы и методы оценки влияния проектов на окружающую среду / Л. Загвойская, О. Лазор, О. Лазор // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С. 80 – 89.

3. Экономико-экологический рейтинг в системе управления предприятием: [монография] / А. А. Садеков, О. Б. Балакай, А. В. Половян, А. В. Родионов. – Донецк: ДонНУЭТ, 2008. – 173 с.

4. **Гаркавенко С. С.** Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2004. – 712 с.

5. **Хобта В. М.** Формування інформаційної системи для оцінки екологічних наслідків виробничої діяльності машинобудівного підприємства / В. М. Хобта, О. Ю. Руднєва // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 2. – С. 36 – 41.

6. **Хлобистов Є. В.** Екологічна безпека трансформаційної економіки / Є. В. Хлобистов – К.: НАН України, РВПС України. Чорнобильінтерінформ, 2004. – 336 с.

7. **Чорноморденко І.** Процес екологізації як сутнісний елемент трансформації суспільства / І. Чорноморденко, І. Ткач // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. – 2009. – № 4 (95). – С. 113 – 116.

8. **Аніщенко В. О.** Еколого-економічний аналіз в системі управління природокористуванням на підприємстві / В. О. Аніщенко, В. Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6 (72). – С. 39 – 47.

9. **Галушкина Т. П.** Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т. П. Галушкина. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – 280 с.

#### REFERENCES

Anishchenko, V. O., and Marhasova, V. H. "Ekoloho-ekonomichniy analiz v systemi upravlinnia pryrodokorystuvanniam na pidpriemstvi" [Ecological and economic analysis in the management of natural resources in the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6(72) (2007): 39-47.

Chornomordenko, I., and Tkach, I. "Protsekolohizatsii yak sutnisnyi element transformatsii suspilstva" [Process as an essential element of the ecological transformation of society]. *Skhid*, no. 4(95) (2009): 113-116.

Dayman, S. Yu., Ostrovkova, T. V., and Zaika, E. A. *Sistemy ekologicheskogo menedzhmenta dlia praktikov* [Environmental management systems for practitioners]. Moscow: Izd-vo RKhTU im. Mendeleeva, 2004.

Galushkina, T. P. *Ekonomicheskie instrumenty ekologicheskogo menedzhmenta (teoriia i praktika)* [Economic instruments for environmental management (theory and practice)]. Odessa: IPREEI NAN Ukrainy, 2000.

Harkavenko, S. S. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Libra, 2004.

Khlobystov, Ye. V. *Ekolohichna bezpeka transformatsiinoi ekonomiky* [Environmental security transformation economy]. Kyiv: NAN Ukrainy; RVPS Ukrainy, 2004.

Khobta, V. M., and Rudnieva, O. Yu. "Formuvannia informatsiinoi systemy dlia otsinky ekolohichnykh naslidkiv vyrobnychoi diialnosti mashynobudivnoho pidpriemstva" [Formation of an information system to assess environmental impacts of industrial activity building enterprise]. *Skhid*, no. 2 (2010): 36-41.

Sadekov, A. A., Balakay, O. B., and Polovian, A. V. *Ekonomiko-ekologicheskii reyting v sisteme upravleniia predpriatiem* [Economic and environmental rating system management]. Donetsk: DonNUET, 2008.

Zagvoyskaia, L., Lazor, O., and Lazor, O. "Podkhody i metody otsenki vliianiya proektov na okruzhaiushchuiu sredu" [Approaches and methods for assessing the effects of projects on the environment]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2007): 80-89.



## ВІДСТРОЧЕНІ ПОДАТКИ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ З КАПІТАЛОМ: ВИЗНАННЯ, ОБЛІК І ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ

ГЕЙСР Е. С.

УДК 657.37 + 657.41

### Гейср Е. С. Відстрочені податки за операціями з капіталом: визнання, облік і відображення у звітності

У статті проаналізовано вимоги національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності щодо застосування механізму відстрочених податків, який забезпечує відображення поточних і майбутніх податкових наслідків господарських операцій підприємства, передбачає надання у фінансовій звітності інформації про відстрочені податки. Обґрунтовано, що облік податкових наслідків операцій та інших подій має здійснюватись у такий самий спосіб, як і облік самих операцій та подій. Визначено можливі способи відображення відстрочених податків: у складі прибутків (збитків), у іншому сукупному прибутку, за статтями власного капіталу, у складі гудвілу. Детально розглянуто підходи до визнання відстрочених податків за операціями, які відображаються за статтями капіталу на прикладі переоцінки основних засобів. Сформульовано напрями вдосконалення законодавства та надано рекомендації щодо обліку відстрочених податків у момент переоцінки об'єкта основних засобів, а також поступового перенесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку та списання відстроченого податкового зобов'язання, реалізація яких дозволить підвищити якість фінансової звітності.

**Ключові слова:** відстрочені податкові активи та зобов'язання, сукупний прибуток, капітал, дооцінка основних засобів, фінансова звітність.

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

**Гейср Елеонора Станіславівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** eleonorag@inbox.ru

УДК 657.37 + 657.41

UDC 657.37 + 657.41

### Гейср Э. С. Отсроченные налоги по операциям с капиталом: признание, учет и отражение в отчетности

В статье проанализированы требования национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности по применению механизма отсроченных налогов, обеспечивающего отражение текущих и будущих налоговых последствий хозяйственных операций предприятия, предусматривающего представление в финансовой отчетности информации об отсроченных налогах. Обосновано, что учет налоговых последствий операций и других событий должен осуществляться таким же способом, как и учет самих операций и событий. Определены возможные способы отражения отсроченных налогов: в составе прибыли (убытков), в прочей совокупной прибыли, по статьям собственного капитала, в составе гудвилла. Детально рассмотрены подходы к признанию отсроченных налогов по операциям, отражающимся по статьям капитала на примере переоценки основных средств. Сформулированы направления совершенствования законодательства и даны рекомендации по учету отсроченных налогов в момент переоценки объекта основных средств, а также постепенного перенесения сум дооценки на нераспределенную прибыль и списания отсроченного налогового обязательства, реализация которых позволит повысить качество финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** отсроченные налоговые активы и обязательства, совокупная прибыль, капитал, дооценка основных средств, финансовая отчетность.

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

**Гейср Елеонора Станіславівна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** eleonorag@inbox.ru

### Geyer E. S. Deferred Taxes on Operations With the Capital: Acceptance and Accounting

The article analyses requirements of the national standards of accounting and international standards of fiscal accounting in application of the mechanism of deferred taxes that ensures reflection of the current and future tax consequences of economic operations of a company and envisages provision of information about deferred taxes in financial reports. It justifies that accounting of tax consequences of operations and other events should be carried out in the same manner as the accounting of the operations and events is carried out. It identifies possible methods of reflection of deferred taxes: in profits (losses), in other aggregate profit, in own capital items and in goodwill. It considers approaches to acceptance of deferred taxes by operations, which are reflected by items of the capital on the example of re-evaluation of fixed assets. It formulates directions of improvement of the legislation and provides recommendations on accounting of deferred taxes in the moment of re-evaluation of the objects of fixed assets and also gradual transferral of the sum of increase in the value of fixed assets to the undistributed profit and writing-off the deferred tax liability, realisation of which would allow increase the quality of fiscal accounting.

**Key words:** deferred tax assets and liabilities, aggregate profit, capital, increases in the value of fixed assets, fiscal accounting.

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

**Geyer Eleonora S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** eleonorag@inbox.ru

Облік податків на прибуток є одним із складних та актуальних питань у вітчизняних підприємствах. Найбільші проблеми виникають при обчисленні відстрочених податків і розкритті інформації про них у фінансовій звітності.

Порядок формування інформації про відстрочені податки та відображення її у фінансовій звітності встановлюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [1]. Саме цей документ

використовують українські підприємства, що складають фінансову звітність згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку. Але сьогодні відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» публічні акціонерні товариства, банки, страховики зобов'язані складати фінансову звітність за міжнародними стандартами, а також надано право й іншим підприємствам застосовувати МСФЗ [2; 3]. У такому випадку мають виконуватись вимоги міжна-

родного стандарту бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток» [4].

Основним питанням обліку податку на прибуток є необхідність відображення не тільки поточних, але й майбутніх податкових зобов'язань, які виникнуть внаслідок відшкодування вартості активів або погашення зобов'язань, що включені у баланс на звітну дату. Для вирішення цього питання застосовується механізм відстрочених податків.

Ідея відстрочених податків полягає в тому, що підприємство має визнати у звітності відстрочене зобов'язання щодо сплати податків, якщо відшкодування вартості будь-якого активу або врегулювання якогось зобов'язання призведе до збільшення або зменшення податкових платежів у майбутніх періодах у порівнянні з тим, коли таке відшкодування або врегулювання не мали б податкових наслідків.

Реалізація ідеї відстрочених податків приводить до виникнення у фінансовій звітності таких особливих видів активів та зобов'язань, як відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи. Вони створюються у зв'язку з різницею між балансовою вартістю активів та зобов'язань та їх податковою базою. Під податковою базою активів та зобов'язань розуміють їх вартість, що приймається для цілей оподаткування. Для кожного виду активів та зобов'язань визначається тимчасова різниця. Вона може бути такою, що підлягає оподаткуванню, тобто збільшує базу для розрахунку податку на прибуток у майбутніх періодах, або такою, що підлягає вирахуванню, тобто зменшує базу оподаткування у майбутніх періодах. У першому випадку у звітності відображається відстрочене податкове зобов'язання, а у другому випадку – відстрочений податковий актив. Крім того, відстрочені податкові активи можуть виникати у зв'язку зі збитками минулих періодів, які зменшують базу оподаткування у майбутніх періодах.

Проблеми бухгалтерського обліку відстрочених податків, методики їх розрахунку, відображення у звітності досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені: Ф. Бутинець, С. Голова, Н. Гура, В. Костюченко, А. Твердомед, І. Чалий, Й. Бетге, М. Ван Бреда, Р. Каспіна, С. Модеров, Я. Соколов, М. Тяжкова, А. Хорін, О. Чіпуренко, Е. Хендриксен та ін. Але на сьогоднішній день як у теорії, так і в практиці українських підприємств ще багато проблемних питань залишаються невирішеними, одним з яких є визнання та облік відстрочених податків за операціями, що пов'язані з капіталом підприємства.

Метою статті є аналіз вимог нормативних документів з визнання та відображення у звітності відстрочених податків за операціями, пов'язаними з капіталом, визначення шляхів удосконалення нормативного забезпечення та методики обліку відстрочених податків.

У статті 4 П(С)БО 17 «Податок на прибуток» встановлено, що «поточний податок на прибуток і відстрочений податок на прибуток (відстрочені податкові зобов'язання, відстрочені податкові активи) визнаються витратами або доходом у звіті про фінансові результати, крім податку на прибуток, що нарахований внаслідок:

- ✦ дооцінки активів та інших господарських операцій, які відповідно до П(С)БО відображаються збільшенням власного капіталу;
- ✦ об'єднання підприємств шляхом придбання.

Поточний податок на прибуток і відстрочений податок на прибуток визнаються змінами власного капіталу, якщо податки виникають з операцій, відображених на рахунках власного капіталу. Сума зміни власного капіталу відображається у кореспонденції з рахунками обліку необоротних активів і одночасно з рахунками обліку відстрочених податкових зобов'язань або відстрочених податкових активів (на розраховану з цієї операції суму податку на прибуток)» [1]. Посилання на такий порядок міститься також у листі Міністерства фінансів України від 29.04.2011 № 31-08410 – 07-10/11255 «Про податкові різниці при переоцінці основних засобів» [5].

Ніяких роз'яснень з цього приводу (про які операції йде мова і які наслідки вони можуть мати) П(С)БО 17 не дає. Відповіді на ці питання можна знайти у МСБО 12 «Податки на прибуток».

По-перше, у МСБО 12 для розуміння його мети (визначити обліковий підхід до податків на прибуток) розкрито принципове питання обліку податків на прибуток, тобто визначено, як обліковувати поточні та майбутні податкові наслідки:

- ✦ майбутнього відшкодування (компенсації) балансової вартості активів (зобов'язань), які визнані в звіті про фінансовий стан суб'єкта господарювання;
- ✦ операцій та інших подій поточного періоду, які визнані у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

По-друге, указано, що суб'єкт господарювання визнає відстрочене податкове зобов'язання (відстрочений податковий актив), якщо є ймовірність того, що відшкодування або компенсація балансової вартості активу чи зобов'язання збільшить (зменшить) суму майбутніх податкових платежів порівняно з тим, якими вони були б у разі відсутності податкових наслідків відшкодування або компенсації (за деякими обмеженими винятками). Тобто, для визнання активу чи зобов'язання необхідним є те, що суб'єкт господарювання, що звітує, передбачає відшкодувати або компенсувати балансову вартість активу чи зобов'язання.

По-третє, згідно з вимогами МСБО 12 суб'єкт господарювання веде облік податкових наслідків операцій та інших подій у такий самий спосіб, як і облік самих операцій та інших подій. Отже, якщо операції та інші події визнані у прибутку або збитку, то будь-який пов'язаний з ними податковий вплив повинен також визнаватися у прибутку або збитку. Якщо операції та інші події визнані поза прибутком або збитком (в іншому сукупному прибутку або безпосередньо у власному капіталі), то будь-який пов'язаний з ними податковий вплив повинен також визнаватися поза прибутком або збитком (в іншому сукупному прибутку або, відповідно, безпосередньо у власному капіталі). Подібно до цього, визнання відстрочених податкових активів і зобов'язань при об'єднанні бізнесу впливає на суму гудвілу, що вини-

кає внаслідок такого об'єднання, або на суму визнаного прибутку від вигідної покупки.

Найчастіше відстрочені податки визнаються у прибутку або збитку, оскільки більшість тимчасових різниць з'являються в результаті того, що доходи або витрати включаються у прибутки або збитки для бухгалтерських цілей і для цілей розрахунку податку на прибуток у різні звітні періоди. Таке правило діє навіть у випадках, коли відстрочений податок виникає не з причини зміни тимчасових різниць, а внаслідок зміни ставки податку, перегляду можливості відшкодування відстрочених податкових активів (у зв'язку зі зміною ймовірності отримання прибутку в майбутніх періодах) або у зв'язку зі зміною способу віжшкодування відповідного активу, з яким пов'язаний відстрочений податок. Разом з тим з цього правила є виключення.

Згідно зі статтею 58 МСБО 12 поточні та відстрочені податки слід визнавати як дохід або витрати і включати до прибутку або збитку за період, окрім випадків, коли податки виникають від:

а) операції або події, яка визнається, в тому самому або в іншому періоді поза прибутком або збитком чи в іншому сукупному прибутку або безпосередньо у власному капіталі;

б) об'єднання бізнесу.

Отже, способи відображення податкових наслідків операцій (відстрочених податків) за МСФЗ представлено на рис. 1.

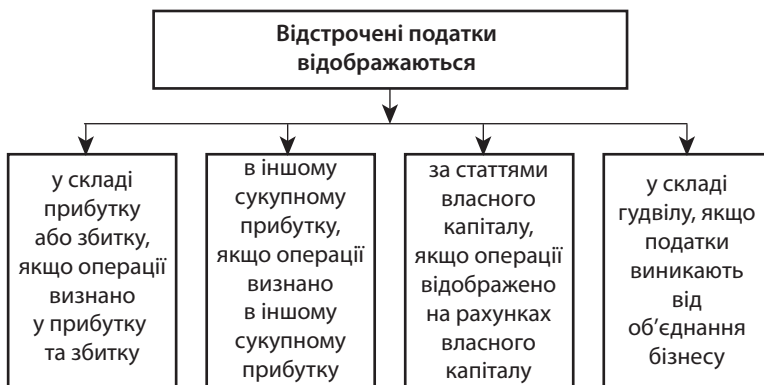


Рис. 1. Способи відображення відстрочених податків за МСФЗ

Первісною редакцією МСБО 12 було передбачено, що поточні та відстрочені податки слід дебетувати чи кредитувати прямо на власний капітал, якщо податок відноситься до статей, які дебетуються чи кредитуються прямо на власний капітал в тому самому чи в іншому періоді. Але зміни, що відбулися у МСФЗ щодо подання інформації про доходи та витрати, вимагають складання суб'єктами господарювання звіту про сукупні доходи та відображення в ньому загального сукупного прибутку.

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності» загальний сукупний прибуток – це зміна у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно з їх повноваженнями власників.

Загальний сукупний прибуток включає всі компоненти «прибутку або збитку» та «іншого сукупного при-

бутку». Інший сукупний прибуток містить статті доходів або витрат, які не визнані у прибутку або збитку.

Компонентами іншого сукупного прибутку є:

- ✦ зміни у надлишку переоцінки згідно МСБО 16 «Основні засоби» та МСБО 38 «Нематеріальні активи»;
- ✦ актуарні прибутки та збитки за програмами з визначеними виплатами, визнаними відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам»;
- ✦ прибутки та збитки, що виникають внаслідок переведення фінансової звітності закордонної господарської одиниці згідно з МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»;
- ✦ прибутки та збитки від інвестицій в інструменти власного капіталу, оцінені за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки в іншому сукупному прибутку згідно з МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» та ін.

У зв'язку з цим було змінено і вимоги МСБО 12 стосовно відображення відстрочених податків за статтями власного капіталу і визначено статті, що визнаються поза прибутком або збитком.

Поточні та відстрочені податки слід визнавати поза прибутком або збитком, якщо податок відноситься до статей, що визнаються в тому самому або іншому періоді поза прибутком або збитком.

Отже, поточні та відстрочені податки, які відносяться до статей, що визнаються в тому самому або в іншому періоді:

а) в іншому сукупному прибутку, слід визнавати в іншому сукупному прибутку;

б) безпосередньо у власному капіталі, слід визнавати безпосередньо у власному капіталі.

Прикладами статей, що можуть визнаватись у іншому сукупному прибутку, є:

- ✦ зміна балансової вартості, що виникає від переоцінки основних засобів;
- ✦ курсові різниці, що виникають при переведенні фінансової звітності закордонної одиниці.

За кредитом або дебетом рахунків власного капіталу можуть бути відображені такі події:

- ✦ коригування залишку нерозподіленого прибутку на початок періоду, що виникає внаслідок зміни облікової політики, яка застосовується ретроспективно, або внаслідок виправлення помилки;
- ✦ суми, що виникають при первісному визнанні компонента власного капіталу у складному фінансовому інструменті.

Отже, коли податок виникає у зв'язку з операцією, результат якої був відображений безпосередньо за статтями капіталу, податкові наслідки також мають бути проведені за статтями капіталу. Прикладом такої операції є переоцінка основних засобів.

Як стверджує С. Ф. Голов, будь-які результати операцій з капіталом (у тому числі податок на прибу-

ток) відображаються на рахунках власного капіталу [6, с. 160]. Визначення відстрочених податків, пов'язаних з переоцінками та іншими випадками коригування балансової вартості активу до його справедливої вартості, залежить від того, наскільки це впливає на податковий прибуток (збиток) звітного періоду [7, с. 629]. Якщо такі зміни впливають на податковий прибуток (збиток), податкова база коригується (переоцінена вартість приймається відповідно до законодавства як податкова база), то тимчасова різниця не виникає. Якщо ні – податкова база актива не коригується. Тоді в майбутньому підприємство отримає більший дохід і тим самим відшкодує переоцінену вартість об'єкта основних засобів. Але для розрахунку бази оподаткування враховується тільки собівартість об'єкта. Тому виникає податкова різниця. При виникненні такої різниці в момент переоцінки об'єкта основних засобів сума відстроченого податкового зобов'язання має бути відображена в кореспонденції з рахунком резерву переоцінки.

**З**а виняткових обставин може бути важко визначити суму поточного та відстроченого податку, що відноситься до статей, які визнаються поза прибутком або збитком (або в іншому сукупному прибутку чи безпосередньо у власному капіталі). Наприклад, це може відбуватися у таких випадках:

- ✦ існує градація ставок податку на прибуток і неможливо визначити ставку, за якою конкретний компонент оподаткованого прибутку (збитку) був оподаткований;
- ✦ зміна ставок оподаткування або інших правил оподаткування впливає на відстрочений податковий актив чи зобов'язання, які відносяться (повністю або частково) до статті, що попередньо була визнана поза прибутком або збитком;
- ✦ суб'єкт господарювання визначає необхідність визнати відстрочений податковий актив або повністю припинити його визнання, а відстрочений податковий актив стосується (повністю чи частково) статті, що раніше була визнана поза прибутком або збитком.

У таких випадках поточний і відстрочений податки, пов'язані зі статтями, що визнаються поза прибутком або збитком, рекомендується визначати на основі обґрунтованого пропорційного розподілу поточного і відстроченого податків суб'єкта господарювання у відповідній юрисдикції або іншому способі, який веде до прийнятнішого розподілу за даних умов.

Наступне питання, пов'язане з перенесенням сум дооцінки до нерозподіленого прибутку. МСБО 16 «Основні засоби», не визначає, чи має суб'єкт господарювання переносити щорічно із дооцінки до нерозподіленого прибутку суму, що дорівнює різниці між амортизацією на дооцінений актив і амортизацією, визначеною на основі собівартості цього активу.

Якщо кожний період цього не робити, то наприкінці терміну експлуатації основного засобу, коли він буде повністю амортизований, у складі резерву переоцінки залишиться сума дооцінки за цим основним засобом, яка не буде мати ніякого сенсу і не відповідатиме

дійсності. Хоча такий підхід пропонується і у П(С)БО 7 «Основні засоби», більшість підприємств іаке перенесення не проводять. Підприємства, що складають фінансову звітність за МСФЗ, повинні здійснювати перенесення суми дооцінки до нерозподіленого прибутку.

Якщо суб'єкт господарювання робить таке перенесення, то відповідно до статті 64 МСБО 12 перенесена сума не повинна включати будь-який пов'язаний з нею відстрочений податок. Тобто, суму відстроченого податкового зобов'язання ще в момент проведення дооцінки об'єкта основних засобів необхідно виключити з суми дооцінки, а потім амортизувати дооцінку у сумі, що залишилась.

**П**одібні міркування можна застосовувати до перенесення дооцінки при вибутті об'єкта основних засобів. При вибутті переоціненого об'єкта основних засобів сума переведеної до складу нерозподіленого прибутку дооцінки також не повинна включати пов'язаного з нею відстроченого податку.

На думку С. В. Модерова, оскільки для фінансових аналітиків привабливішим є більший показник нерозподіленого прибутку, ніж більший показник резерву переоцінки, компаніям, що бажають показати свою діяльність у звітності за МСФЗ у найкращому вигляді, слід здійснювати переведення частини резерву переоцінки за основним засобом протягом всього терміну його амортизації, а не очікувати вибуття [8].

У випадку, якщо актив переоцінюється для цілей оподаткування і переоцінка цього активу пов'язана з обліковою переоцінкою попереднього періоду або з переоцінкою, яку передбачається провести у майбутньому періоді, тоді податковий вплив переоцінки активу і коригування податкової бази слід визнавати в іншому сукупному прибутку в тих періодах, коли вони відбуваються. Однак, якщо переоцінка активу для цілей оподаткування не пов'язана з обліковою переоцінкою попереднього періоду або з переоцінкою, яку передбачається провести в майбутньому періоді, то податковий вплив коригування податкової бази потрібно визнати у прибутку або збитку.

З проблемою, що розглядається, дуже тісно пов'язане Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», згідно з яким тимчасові податкові різниці, що виникають за господарськими операціями, пов'язаними з основними засобами та нематеріальними активами (переоцінка, амортизація, збільшення вартості основних засобів на суму реконструкції та модернізації та ін. за підходами та методами, які відрізняються від вимог податкового законодавства), враховуються при визначенні податкового прибутку (збитку) пропорційно нарахованій сумі амортизації на об'єкти, балансова вартість яких сформована без врахування вимог податкового законодавства та які пов'язані з такими тимчасовими податковими різницями [9]. Але цей документ встановлює вимоги до формування інформації про податкові різниці (лише з точки зору оподаткування) і зовсім не розглядає їх наслідки – відстрочені податки (як об'єкт бухгалтерського обліку).

Відображення відстрочених податків при проведенні переоцінки об'єкта основних засобів розглянемо на прикладі.

**Приклад.** Підприємство здійснює дооцінку об'єкта основних засобів на суму 4 000 грн станом на 31.12.20X1 р. Для цілей оподаткування дооцінка не враховується. Термін корисного використання, що залишився, складає 4 роки. Амортизація об'єкта нараховується прямолінійно. Ставка податку на прибуток - 20%.

Розрахунок відстроченого податку щодо дооцінки об'єкта основних засобів, його відшкодування та перенесення суми дооцінки до нерозподіленого прибутку представлено в *табл. 1*.

У *табл. 2* представлені записи, якими мають відобразитись в бухгалтерському обліку суми дооцінки, відстроченого податку щодо дооцінки, їх списання.

Бухгалтерські записи, що наведені в *табл. 2*, показують, що в момент переоцінки капітал змінюється на суму переоцінки за вирахуванням відстроченого податкового зобов'язання.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку також передбачають відображення переоцінки основних засобів у складі додаткового капіталу (стаття 19 П(С)БО 7 «Основні засоби») та визнання по-

датків на прибуток у власному капіталі за операціями, що відображені на рахунках власного капіталу (стаття 4 П(С)БО 17 «Податок на прибуток»).

Теза, що сума зміни власного капіталу відображається у кореспонденції з рахунками обліку необоротних активів і одночасно з рахунками обліку відстрочених податкових зобов'язань або відстрочених податкових активів (на розраховану з цієї операції суму податку на прибуток), знаходить втілення і в Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, якою передбачено кореспонденцію рахунку 42 «Додатковий капітал»:

- ✦ за кредитом рахунку 42 «Додатковий капітал» з дебетом рахунку 10 «Основні засоби»;
- ✦ за дебетом рахунку 42 «Додатковий капітал» з кредитом рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» [10].

Поступове перенесення суми дооцінки до нерозподіленого прибутку та відшкодування відстроченого податкового зобов'язання також дозволяється П(С)БО 7

**Таблиця 1**

**Розрахунок суми відстроченого податку та його зміни при проведенні дооцінки активу**

Рік	Бухгалтерська база	Податкова база	Тимчасова різниця (ст. 2 – ст. 3)	Відстрочений податок (ст. 4 × 20%)	Зміна відстроченого податку (ст. 5 поточного рядку – ст. 5 попереднього рядку)
20X1	4000	0	4000	800	+800
20X2	3000	0	3000	600	-200
20X3	2000	0	2000	400	-200
20X4	1000	0	1000	200	-200
20X5	0	0	0	0	0

**Таблиця 2**

**Відображення в обліку дооцінки та її податкових наслідків**

Дата	Зміст операції	Бухгалтерський запис	Сума, грн
31.12.20X1	Відображено переоцінку об'єкта основних засобів	Дт «Основні засоби» Кт «Дооцінка необоротних активів»	4000 4000
31.12.20X1	Нараховано відстрочене податкове зобов'язання	Дт «Дооцінка необоротних активів» Кт «Відстрочене податкове зобов'язання»	800 800
31.12.20X2	Перенесено суму дооцінки до нерозподіленого прибутку	Дт «Дооцінка необоротних активів» Кт «Нерозподілений прибуток»	800 800
31.12.20X2	Відшкодовано відстрочене податкове зобов'язання	Дт «Відстрочене податкове зобов'язання» Кт «Розрахунки за податком на прибуток»	200 200
31.12.20X3	Перенесено суму дооцінки до нерозподіленого прибутку	Дт «Дооцінка необоротних активів» Кт «Нерозподілений прибуток»	800 800
31.12.20X3	Відшкодовано відстрочене податкове зобов'язання	Дт «Відстрочене податкове зобов'язання» Кт «Розрахунки за податком на прибуток»	200 200
31.12.20X4	Перенесено суму дооцінки до нерозподіленого прибутку	Дт «Дооцінка необоротних активів» Кт «Нерозподілений прибуток»	800 800
31.12.20X4	Відшкодовано відстрочене податкове зобов'язання	Дт «Відстрочене податкове зобов'язання» Кт «Розрахунки за податком на прибуток»	200 200
31.12.20X5	Перенесено суму дооцінки до нерозподіленого прибутку	Дт «Дооцінка необоротних активів» Кт «Нерозподілений прибуток»	800 800
31.12.20X5	Відшкодовано відстрочене податкове зобов'язання	Дт «Відстрочене податкове зобов'язання» Кт «Розрахунки за податком на прибуток»	200 200

«Основні засоби» (стаття 21) і не суперечить Інструкції про застосування плану рахунків, яка передбачає такі кореспонденції:

- ✦ за дебетом рахунку 42 «Додатковий капітал» з кредитом рахунку 44 «Нерозподілений прибуток»;
- ✦ за дебетом рахунку 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» з кредитом рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами».

Для правильного розуміння та здійснення на практиці перенесення суми дооцінки до нерозподіленого прибутку та списання відстроченого податкового зобов'язання необхідно внести у П(С)БО 17 «Податок на прибуток» відповідні доповнення. Надання рекомендацій забезпечить достовірність та повноту інформації, що наводиться у фінансовій звітності.

### ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати, що застосування механізму відстрочених податків, який забезпечує відображення як поточних, так і майбутніх податкових наслідків господарських операцій підприємства, передбачає надання у фінансовій звітності інформації про відстрочені податки. Такі вимоги висувають як національні, так і міжнародні стандарти обліку та звітності. Відображаючи у балансі (звіті про фінансовий стан) відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи, необхідно також відстежити вплив податкових наслідків на показники інших форм фінансової звітності.

Суб'єкт господарювання має вести облік податкових наслідків операцій та інших подій у такий самий спосіб, як і облік самих операцій та подій.

Найчастіше відстрочені податки визнаються у прибутку (збитку), тому витрати (дохід) з податку, що пов'язані з прибутком (збитком) підприємства, та суми зміни відстроченого податкового активу або зобов'язання за період мають бути відображені у звіті про прибутки та збитки.

Виключеннями з цього правила є випадки, коли податок виникає в результаті операції, яка відображається поза прибутком (збитком) або в іншому сукупному прибутку, або безпосередньо за статтями капіталу. Податкові наслідки також мають бути показані в іншому сукупному прибутку або проведені за статтями капіталу. Прикладом такої операції є переоцінка основних засобів: у момент переоцінки об'єкта основних засобів сума відстроченого податкового зобов'язання має бути відображена в кореспонденції з рахунком дооцінки.

Наведені рекомендації щодо обліку дооцінки та її податкових наслідків передбачають також перенесення дооцінки до нерозподіленого прибутку в сумі, що дорівнює різниці між амортизацією на дооцінений актив і амортизацією, визначеною на основі собівартості цього активу.

П(С)БО 17 «Податок на прибуток» необхідно доповнити вимогами щодо перенесення дооцінки до нерозподіленого прибутку, які відповідають МСБО 12 «Податки на прибуток», а також визначити інші операції, результати яких відображаються в іншому сукупному прибутку або за статтями капіталу:

- ✦ курсові різниці, що виникають при переведенні фінансової звітності закордонної одиниці;
- ✦ коригування залишку нерозподіленого прибутку, що виникає внаслідок зміни облікової політики або внаслідок виправлення помилки;
- ✦ об'єднання підприємств: відстрочені податки коригують величину чистих активів підприємства, що є об'єктом придбання, і, відповідно, гудвіл.

Щодо відстрочених податків за іншими операціями, пов'язаними зі статтями капіталу, положення (стандарту) бухгалтерського обліку не містять ніяких рекомендацій, що свідчить про необхідність їх розробки. Облікові аспекти відстрочених податків за вказаними операціями підприємств є перспективами подальших досліджень. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Про внесення змін у Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 «Податки на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Про податкові різниці при переоцінці основних засобів : Лист Міністерства фінансів України від 29.04.2011 р. № 31-08410-07-10/11255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
6. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
7. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Х. : Фактор, 2007. – 976 с.
8. **Модеров С. В.** Признание и представление отложенных налогов в консолидированной отчетности / С. В. Модеров // Журнал «МСФО: практика применения» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ippon.ru/article.php?idarticle=005595>
9. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>

### REFERENCES

Holov, S. F. *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektivy rozvytku* [Accounting in Ukraine: analysis and prospects]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Holov, S. F., and Kostiuchenko, V. M. *Bukhhalterskyi oblik i finansova zvitnist za mizhnarodnyimi standartamy* [Accounting and financial reporting according to international standards]. Kharkiv: Faktor, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://minfin.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://minfin.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://minfin.gov.ua>  
"Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 12 «Podatky na prybutok»" [International Accounting Standard 12 "Income Taxes"]. <http://zakon.rada.gov.ua>  
Moderov, S. V. "Priznanie i predstavlenie otlozhennykh nalogov v konsolidirovannoy otchetnosti" [Recognition and presentation of deferred taxes in the consolidated financial statements]. <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=005595>

УДК 657

## АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

ГОГОЛЬ Т. А.

УДК 657

### Гоголь Т. А. Анализ в системе учетно-аналитического обеспечения предприятий малого бизнеса

В статье обосновано, что анализ финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях малого бизнеса является важной составляющей учетно-аналитического обеспечения, способствует стабильному развитию и расширению деятельности в современных условиях хозяйствования. Также было определено место экономического анализа в системе управления малых предприятий и разработана схема взаимосвязи бухгалтерского учета и анализа с соответствующим движением экономической информации и их влияние на принятие управленческих решений руководством предприятия. Кроме того, рассмотрена организация экономического анализа на предприятиях малого бизнеса, выделены отдельные подфункции организации экономического анализа, необходимость составления программы или плана проведения анализа с учетом целей и задач системы управления. Автором были выделены факторы, влияющие на финансовую устойчивость субъектов малого предпринимательства, а также осуществлена обобщенная классификация показателей деятельности с учетом вида участника рыночных отношений и информационных потребностей различных пользователей.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, малый бизнес, экономический анализ, организация экономического анализа, финансовая устойчивость.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

**Гоголь Татьяна Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

УДК 657

### Гоголь Т. А. Аналіз в системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств малого бізнесу

У статті доведено, що аналіз фінансово-господарської діяльності на підприємствах малого бізнесу є важливою складовою обліково-аналітичного забезпечення, сприяє стабільному розвитку та розширенню діяльності в сучасних умовах господарювання. Також автором було визначено місце економічного аналізу в системі управління малих підприємств та розроблено схему взаємозв'язку бухгалтерського обліку й аналізу з відповідним рухом економічної інформації та їх вплив на прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Крім того, було розглянуто організацію економічного аналізу на підприємствах малого бізнесу, виокремлено підфункції організації економічного аналізу, необхідність складання програми чи плану, проведення аналізу з урахуванням цілей та завдань системи управління. В статті було виділено фактори, що впливають на фінансову стабільність суб'єктів малого підприємництва, а також здійснено узагальнену класифікацію показників діяльності з урахуванням виду учасника ринкових відносин та інформаційних потреб різних користувачів.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, малий бізнес, економічний аналіз, організація економічного аналізу, фінансова стійкість.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

**Гоголь Тетяна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

UDC 657

### Gogol T. A. Analysis in the System of Accounting and Analytical Provision of Small Businesses

The article justifies that analysis of financial and economic activity in small businesses is an important component of accounting and analytical provision and promotes stable development and expansion of activity under modern economic conditions. It also identifies the place of economic analysis in the system of managing small businesses and develops a scheme of interconnection of accounting and analysis with relevant movement of economic information and their influence on making managerial decisions by company leaders. Moreover, it considers organisation of economic analysis in small businesses, marks out separate sub-functions of organisation of economic analysis and a necessity of development of a programme or plan of carrying out analysis with consideration of goals and tasks of the management system. It marks out factors that influence financial stability of subjects of small entrepreneurship and also conducts a generalised classification of indicators of activity with consideration of the type of a participant of market relations and information requirements of different users.

**Key words:** accounting, small business, economic analysis, organisation of economic analysis, financial stability.  
**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

**Gogol Tatyana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

Трудно переоценить роль информационного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности организации. Важнейшим источником этой информации служит бухгалтерская отчетность, кото-

рая, в свою очередь, является заключительным этапом учетного процесса, однако именно анализ отчетности и хозяйственных процессов позволяет оценить реальное имущественное состояние предприятия, уровень

Holov, S. F., and Kostiuchenko, V. M. *Bukhhalterskyi oblik i finansova zvitnist za mizhnarodnyimi standartamy* [Accounting and financial reporting according to international standards]. Kharkiv: Faktor, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://minfin.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon.rada.gov.ua>  
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://minfin.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://minfin.gov.ua>  
"Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 12 «Podatky na prybutok»" [International Accounting Standard 12 "Income Taxes"]. <http://zakon.rada.gov.ua>  
Moderov, S. V. "Priznanie i predstavlenie otlozhennykh nalogov v konsolidirovannoy otchetnosti" [Recognition and presentation of deferred taxes in the consolidated financial statements]. <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=005595>

УДК 657

## АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

ГОГОЛЬ Т. А.

УДК 657

### Гоголь Т. А. Анализ в системе учетно-аналитического обеспечения предприятий малого бизнеса

В статье обосновано, что анализ финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях малого бизнеса является важной составляющей учетно-аналитического обеспечения, способствует стабильному развитию и расширению деятельности в современных условиях хозяйствования. Также было определено место экономического анализа в системе управления малых предприятий и разработана схема взаимосвязи бухгалтерского учета и анализа с соответствующим движением экономической информации и их влияние на принятие управленческих решений руководством предприятия. Кроме того, рассмотрена организация экономического анализа на предприятиях малого бизнеса, выделены отдельные подфункции организации экономического анализа, необходимость составления программы или плана проведения анализа с учетом целей и задач системы управления. Автором были выделены факторы, влияющие на финансовую устойчивость субъектов малого предпринимательства, а также осуществлена обобщенная классификация показателей деятельности с учетом вида участника рыночных отношений и информационных потребностей различных пользователей.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, малый бизнес, экономический анализ, организация экономического анализа, финансовая устойчивость.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

**Гоголь Татьяна Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

УДК 657

### Гоголь Т. А. Аналіз в системі обліково-аналітичного забезпечення підприємств малого бізнесу

У статті доведено, що аналіз фінансово-господарської діяльності на підприємствах малого бізнесу є важливою складовою обліково-аналітичного забезпечення, сприяє стабільному розвитку та розширенню діяльності в сучасних умовах господарювання. Також автором було визначено місце економічного аналізу в системі управління малих підприємств та розроблено схему взаємозв'язку бухгалтерського обліку й аналізу з відповідним рухом економічної інформації та їх вплив на прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Крім того, було розглянуто організацію економічного аналізу на підприємствах малого бізнесу, виокремлено підфункції організації економічного аналізу, необхідність складання програми чи плану, проведення аналізу з урахуванням цілей та завдань системи управління. В статті було виділено фактори, що впливають на фінансову стабільність суб'єктів малого підприємництва, а також здійснено узагальнену класифікацію показників діяльності з урахуванням виду учасника ринкових відносин та інформаційних потреб різних користувачів.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, малий бізнес, економічний аналіз, організація економічного аналізу, фінансова стійкість.  
**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

**Гоголь Тетяна Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

UDC 657

### Gogol T. A. Analysis in the System of Accounting and Analytical Provision of Small Businesses

The article justifies that analysis of financial and economic activity in small businesses is an important component of accounting and analytical provision and promotes stable development and expansion of activity under modern economic conditions. It also identifies the place of economic analysis in the system of managing small businesses and develops a scheme of interconnection of accounting and analysis with relevant movement of economic information and their influence on making managerial decisions by company leaders. Moreover, it considers organisation of economic analysis in small businesses, marks out separate sub-functions of organisation of economic analysis and a necessity of development of a programme or plan of carrying out analysis with consideration of goals and tasks of the management system. It marks out factors that influence financial stability of subjects of small entrepreneurship and also conducts a generalised classification of indicators of activity with consideration of the type of a participant of market relations and information requirements of different users.

**Key words:** accounting, small business, economic analysis, organisation of economic analysis, financial stability.  
**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

**Gogol Tatyana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)  
**E-mail:** [tanya-gogol@mail.ru](mailto:tanya-gogol@mail.ru)

Трудно переоценить роль информационного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности организации. Важнейшим источником этой информации служит бухгалтерская отчетность, кото-

рая, в свою очередь, является заключительным этапом учетного процесса, однако именно анализ отчетности и хозяйственных процессов позволяет оценить реальное имущественное состояние предприятия, уровень



его конкурентоспособности и дальнейшие перспективы развития. Конкурентоспособность предприятия в современных условиях во многом зависит от умения управленческого персонала реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его существующих или потенциальных контрагентов. Анализ обеспечивает оптимальный ход процесса управления на всех его стадиях (от разработки планов и программ хозяйственной деятельности до контроля над исполнением принятых решений) в любой функциональной сфере организации. Для этого требуется владение методикой анализа и диагностики деятельности организации; наличие соответствующего информационного обеспечения и квалифицированного персонала, способного реализовать данную методику на практике.

Теоретические, методические и практические проблемы организации экономического анализа на предприятии исследованы в научных трудах Ф. Ф. Бутынця, И. П. Ржаной, И. Д. Лазаришина, Е. В. Инока, Г. В. Савицкой, Сопка В. В., Чумаченко Н. Г., однако в современных условиях деятельности предприятий проблемы организации экономического анализа требуют дальнейшего их исследования. Среди современных отечественных исследователей проблем развития малых предприятий следует отметить З. Варналий, В. Выговский, Л. Мельник, П. Макаренко, Л. Наумову, С. Федоренко, С. Бейгул, В. Ключник, А. Крайник и других.

Целью статьи является определение особенностей организации экономического анализа деятельности малых предприятий, информационного обеспечения анализа и обобщения результатов анализа.

Организация экономического анализа включает следующие основные этапы:

- ✦ выделение субъектов и объектов анализа, выбор организационных форм его проведения в зависимости от организационной структуры управления на предприятии и распределение обязанностей между отдельными работниками;
- ✦ составление программы или плана проведения анализа;
- ✦ информационное и методическое обеспечение анализа;
- ✦ аналитическая обработка данных;
- ✦ оформление результатов анализа;
- ✦ обобщение результатов анализа, представления выводов и предложений.

**Н**а малых предприятиях, так же как и на крупных и средних, основным субъектом проведения анализа является высшее руководство предприятия, которое выступает инициатором и архитектором процесса формирования стратегии и организации анализа, принимает окончательное решение о целесообразности осуществления определенного вида деятельности, приоритетности критериев, их оценке, обосновании путей минимизации рисков.

Организация и осуществление анализа на предприятии зависят также от его масштабов и специализации, от организационной структуры его управления. На малых предприятиях, для которых, как правило, характерна

простая линейная организационная структура управления, функциональные центры анализа не создают. Функции такого центра в связи с незначительным объемом деятельности возлагаются на владельца или бухгалтера малого предприятия, которые одновременно выполняют функции финансово-экономической службы (рис. 1).

**Б**ольшинство современных авторов рассматривают организацию экономического анализа с позиций системного подхода, в соответствии с которым экономический анализ является одной из ведущих подфункций менеджмента и основной функцией контроля, а также обеспечивают аналитическую поддержку принятия управленческих решений. Организация как одна из функций менеджмента состоит из трех основных подфункций: организации хозяйственных процессов, организации труда и организации управления. Таким образом, можно выделить три основные подфункции организации экономического анализа:

- ✦ *организация аналитического процесса* – определение состава и последовательности выполнения аналитической работы и её регламентация;
- ✦ *организация труда специалистов, выполняющих аналитическую работу* – система мероприятий, которые обеспечивают рациональное использование управленческого персонала, который выполняет аналитические функции;
- ✦ *организация управления аналитической работой* – комплекс мероприятий, направленных на создание, внедрение и усовершенствование системы управления аналитической работы.

Самым ответственным этапом анализа является составление программы, или плана проведения анализа. Однако до сих пор нет регламентированных рекомендаций обязательного порядка проведения анализа. По нашему мнению, программа проведения анализа на предприятиях зависит от объема аналитического исследования, его глубины и сложности, наличия средств для анализа, технической базой и т. п. Составлять программу проведения анализа на предприятии необходимо исходя из поставленных перед ним задач.

То есть, направленность анализа зависит от поставленных целей и задач управления, которые могут быть сформированы следующим образом (рис. 2).

Информация, предоставляемая для комплексного экономического анализа, должна проходить критерии оценки. О качестве информации, используемой при проведении аналитических процедур, следует судить по следующим основным критериям:

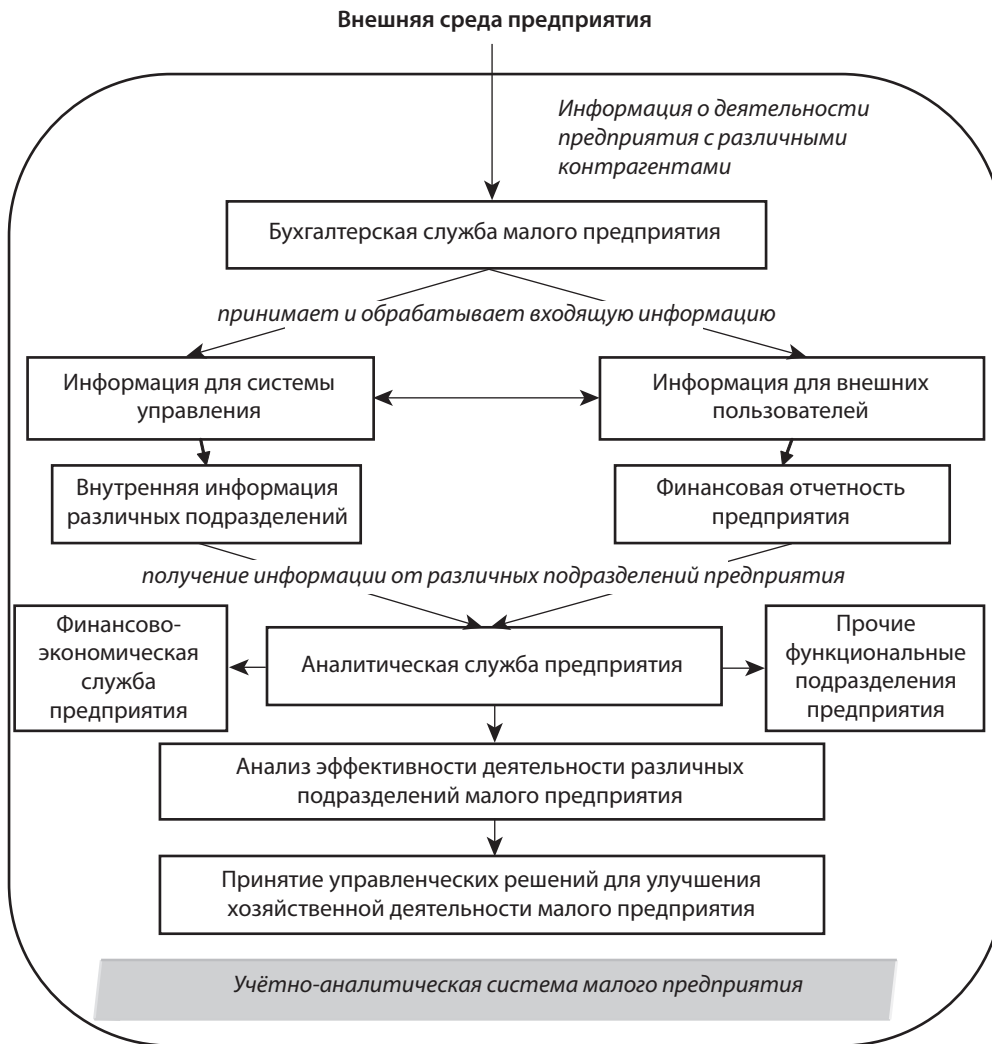
- ✦ *необходимость* – характеризуется содержательностью информации и степенью ее использования в непосредственных целях анализа;
- ✦ *достаточность* – характеризуется полнотой охвата, количественного и качественного описания явлений и фактов, а также существенностью информации, зависящей от возможности ее практического применения в процессе обработки и использования в целях анализа;
- ✦ *истинность* – достоверность (доказательность и обоснованность) и надежность данных учета

(определяется источником получения, качеством технических средств измерения и контроля, технологии получения, обработки и хранения управленческой информации);

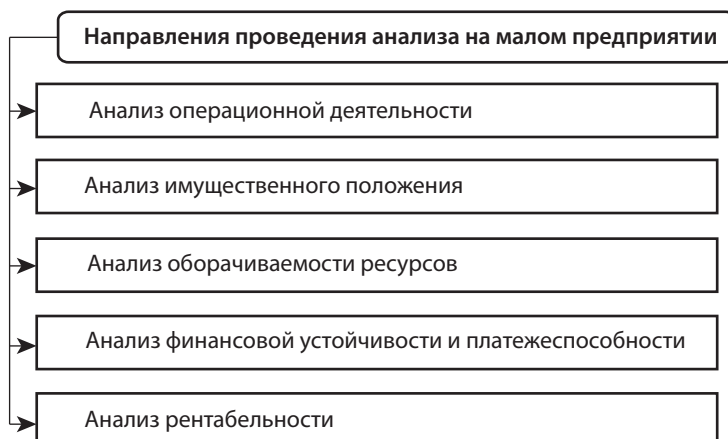
- ✦ *своевременность получения информации* – требуемая для анализа управленческая информация (в том числе об отклонениях в системах управления хозяйственной деятельностью) должна быть представлена аналитикам в максимально короткие сроки;

- ✦ *организованность* – уровень технологии формирования информации, понятности и удобства ее представления (системная структурированность данных), правильности оформления [8].

**Х**арактерной особенностью экономического анализа является использование системы показателей. В зависимости от конкретных целей, задач, уровня специализации предприятия используются различные экономические показатели.



**Рис. 1.** Место экономического анализа в системе управления малого предприятия (составлено автором)



**Рис. 2.** Направления экономического анализа на малом предприятии (авторское обобщение)

Исследуя особенности деятельности малых предприятий, можно отметить, что наибольший интерес, с точки зрения как внутренних, так и внешних пользователей, представляет анализ финансовых показателей деятельности малых предприятий. Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот (рис. 3).

Министерством финансов Украины и Фондом государственного имущества Украины, оценка финансовых результатов деятельности предприятия, основывается на проведении структурного и факторного анализа прибыли предприятия [1].

В работе Лысенко А. М. и Недовоз Ю. Ю. [9] предложено усовершенствование методики проведения финансовой отчетности предприятия путем поэтапного проведения двух видов анализа: экспресс-диагностики и комплексного анализа с применением системы показателей для интегральной оценки финансовой отчетности малого предприятия.



**Рис. 3. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость субъекта малого предприятия** (авторское обобщение)

Таким образом, основой системы экономического анализа на малом предприятии, по нашему мнению, должен быть комплексный анализ формирования прибыли и финансовых результатов деятельности предприятия, которые будут учитывать факторы, влияющие на финансовую устойчивость малого предприятия. Как отмечает Шохнех А. В. [8], комплексный экономический анализ в малом бизнесе является системообразующим процессом в управлении, основой управленческой информационной системы, важным элементом разработки научно обоснованных планов и подготовки управленческих решений, инструментом оперативного контроля принятых решений, действенным средством предотвращения неэффективной хозяйственной деятельности и выявления внутрихозяйственных резервов. Комплексный экономический анализ является основой управленческой информационной системы. Информация, предоставляемая для комплексного экономического анализа, должна проходить критерии оценки.

На сегодняшний день имеются различные методики анализа формирования прибыли и финансовых результатов предприятия.

Так, в Положении о порядке проведения анализа финансового состояния предприятия, утвержденном

в работе Пожарицкой И. М., Пилатовой Т. Н. предлагается методика анализа финансовых результатов деятельности малого предприятия, которая основывается на расчете показателей рентабельности [10].

Ендовицкий Д. А. и Рахматулина Р. Р. кратко рассматривают методику анализа финансового состояния малого предприятия, которая включает следующие направления: оценка имущественного состояния предприятия, оценка финансовой устойчивости и платежеспособности, оценка оборачиваемости и рентабельности, оценка обслуживания долга, оценка критериальности субъекта хозяйствования [11].

По методике, разработанной Шереметом А. Д., Сайфулином Р. С. [2], анализ финансовых результатов деятельности предприятия является первым этапом любой оценки деятельности предприятия, основанного на изучении абсолютных показателей, прямо влияющих на финансовый результат деятельности предприятия.

Авторами Ковалевым В. В., Волковым А. Н. [12] и Мец В. А. [13] оценку финансовых результатов деятельности предприятия предложено включать как в экспресс-анализ, так и в детализированный анализ финансового состояния.

Методика оценки финансовых результатов, разработанная Калиной А. В., Конева М. И., Яценко В. А. [3], основывается на проведении анализа прибыльности (рентабельности), который предусматривает расчет относительных и абсолютных показателей прибыльности и проведения директ-костинга.

Анализ финансовых результатов по методике Савицкой Г. В. [4], Ковалевой А. М. [5], Лахтионова Л. А. [6] базируется на оценке эффективности использования капитала и предусматривает:

- ✦ анализ абсолютных и относительных показателей доходности;
- ✦ проведение факторного анализа;
- ✦ изучение показателей оборачиваемости и деловой активности.

Лебедева Э. Е. [7] предлагает методику анализа для малых предприятий, которая основывается на системе сбалансированных показателей.

Однако большинство предложенных методик базируются на достаточной обширной информационной базе, они являются трудоемкими и содержат перечень показателей, использование которых не всегда необходимо для малых предприятий.

Таким образом, необходимо привести обобщенную классификацию показателей деятельности с учетом вида участников рыночных отношений, которые используют результаты такого анализа для принятия собственных управленческих решений (табл. 1).

современно информационные потребности целого ряда пользователей, но при этом трудоемкость работ по сбору и обработке информации будет минимальными.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, исследованию проблем совершенствования организации и проведения анализа на малом предприятии уделяется недостаточно внимания. Предложенный подход к отбору показателей должен способствовать усовершенствованию методики комплексного анализа деятельности малого предприятия с целью осуществления внутреннего и внешнего контроля, прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности для повышения в целом их эффективности.

Следующим шагом на пути совершенствования экономического анализа на малых предприятиях должно быть построение сбалансированной системы показателей, которая позволит быстро и эффективно определять финансовое состояние предприятия с учетом факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, которые подлежат приватизации: приказ Министерства финансов; Фонда государственного имущества Украины от 26.01.2001 г. № 49/121 // Официальный вестник Украины. – 2001. – № 7. – С. 190. – Статья 290.

Таблица 1

Система основных показателей деятельности малого предприятия с позиции различных участников рынка (авторское обобщение)

Название показателя	Участники рыночных отношений				
	Собственники	Налоговые органы	Поставщики	Кредиторы	Потребители
Финансовый результат, грн	+	+	+	+	+
Финансовый результат на 1 грн фонда оплаты труда, грн /грн	+	+	-	-	-
Денежные потоки, грн	+	+	+	+	-
Налогооблагаемая прибыль, грн	+	+	-	-	+
Рентабельность активов, %	+	+	+	-	-
Рентабельность продаж, %	+	+	+	+	+
Эффективность использования капитала, грн/грн	+	-	+	+	-
Средняя заработная плата, грн	+	+	+	-	-
Соотношение трудовых показателей (соотношение темпов роста заработной платы и темпов роста производительности труда)	+	+	+	+	-

Предприятия малого бизнеса отличаются малой численностью занятого персонала. Служба бухгалтерии чаще всего представлена одним главным бухгалтером, исполняющим, помимо своих функций, функции плановой службы, отдела кадров, юридического отдела, внутреннего аудита и т. п. Поэтому для малых предприятий такой набор показателей даст возможность удовлетворить од-

2. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

3. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро и макроуровень) : учеб. пособ. / А. В. Калина, М. И. Конева, В. А. Яценко. – К.: МАУП, 1998. – 272 с.

4. **Савицька Г. В.** Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 302 с.
5. **Ковалева А. М.** Финансы в управлении предприятием / А. М. Ковалева. – М. : Финансы и статистика, 1995.
6. **Лактіонова Л. А.** Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лактіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. **Лебедева Э. Е.** Особенности проведения анализа на малых предприятиях как одного из этапов работы над сбалансированной системой управления / Э. Е. Лебедева // Российское предпринимательство. – 2008. – № 4 Вып. 2 (109). – С. 34 – 37.
8. **Шохнех А. В.** Концепция комплексного экономического анализа в малом бизнесе / А. В. Шохнех // Аудит и финансовый анализ – 2008. – № 1. – С. 1 – 6.
9. **Лисенко А. М.** Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства / А. М. Лисенко, Ю. Ю. Недовоз // Електронний ресурс. – Режим доступу : [http://kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/23.pdf](http://kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/23.pdf)
10. **Пожарицкая И. М.** Особенности анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства с учетом изменений в его информационной базе / И. М. Пожарицкая, Т. Н. Пилатова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvfbi/2009\\_1/Magazine\\_01\\_2009\\_st5\\_pp35-39.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_1/Magazine_01_2009_st5_pp35-39.pdf)
11. **Ендовицкий Д. А.** Бухгалтерский и налоговый учет на малом предприятии: учебное пособие / Д. А. Ендовицкий, Р. Р. Рахматулина / Под общей редакцией Д. А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2007. – 256 с.
12. **Ковалев В. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2000. – 424 с.
13. **Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.

#### REFERENCES

- Endovitskiy, D. A., and Rakhmatulina, R. R. *Bukhgalterskiy i nalogovyy uchet na malom predpriatii* [Financial and tax accounting in a small business]. Moscow: KNORUS, 2007.
- Kalina, A. V., Koneva, M. I., and Yashchenko, V. A. *Sovremennyy ekonomicheskyy analiz i prognozirovaniye (mikro- i makrouroven)* [Modern economic analysis and forecasting (micro and macro level)]. Kyiv: MAUP, 1998.
- Kovaleva, A. M. *Finansy v upravlenii predpriatiem* [Finance in business management]. Moscow: Finansy i statistika, 1995.
- Kovalev, V. V., and Volkova, O. N. *Analiz khoziaystvennoy deiatelnosti predpriatiia* [Analysis of the economic activity of the enterprise]. Moscow: Prospekt, 2000.
- Lakhtionova, L. A. *Finansovyi analiz sub'iektiv hospodariuvannia* [Financial analysis of business entities]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Lebedeva, E. E. "Osobennosti provedeniia analiza na mal'lykh predpriatiakh kak odnogo iz etapov raboty nad sbalansirovannoy sistemoy upravleniia" [Features of the analysis on small enterprises as one of the stages of work on a balanced control system]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo*, vol. 2, no. 4 (2008): 34-37.
- Lysenko, A. M., and Nedovoz, Yu. Yu. "Udoskonalennia metodyky provedeniia kompleksnoho analizu finansovoi zvit-

nosti maloho pidpriemstva" [Improved methods of complex analysis of financial statements of a small business]. [http://kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/23.pdf](http://kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/23.pdf)

[Legal Act of Ukraine] (2001).

Mets, V. O. *Ekonomichnyi analiz finansovykh rezultativ ta finansovoho stanu pidpriemstva* [Economic analysis of financial results and financial position of the company]. Kyiv: KNEU, 1999.

Pozharitskaia, I. M., and Pilatova, T. N. "Osobennosti analiza finansovykh rezultatov subektov malogo predprinimatel'stva s uchetom izmeneniy v ego informatsionnoy baze" [Features of the analysis of financial results of small businesses to reflect changes in its information base]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvfbi/2009\\_1/Magazine\\_01\\_2009\\_st5\\_pp35-39.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_1/Magazine_01_2009_st5_pp35-39.pdf)

Shokhnekh, A. V. "Kontseptsiia kompleksnogo ekonomicheskogo analiza v malom biznese" [The concept of a comprehensive economic analysis in small business]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 1 (2008): 1-6.

Savytska, H. V. *Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpriemstva* [Economic analysis of the company]. Kyiv: Znannia, 2004.

Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., and Negashev, E. V. *Metodika finansovogo analiza* [Methods of financial analysis]. Moscow: INFRA-M, 2001.

# ВТРАТИ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ, ОЗНАКИ КАТЕГОРІЇ, ТРАКТУВАННЯ

ОСТАПЕНКО Т. М.

УДК 631.155.3:165.172:165.433

## Остапенко Т. М. Втрати: критерії визнання, ознаки категорії, трактування

У статті вирішено плутанину щодо одночасного застосування термінів «витрати» і «втрати» – за рахунок дослідження процесів, які зумовлюють їх формування. За різними авторами узагальнено сучасні трактування категорії «витрати». Здійснено авторське трактування поняття «витрати». Запропоноване авторське бачення витрат і витрат у системі економіки підприємства. З метою виокремлення такої групи показників, як втрати, а також з метою кращого їх сутнісного розуміння (трактування) подаються ознаки категорії «втрати» і критерії визнання витрат. Критерії визнання витрат включають: відсутність їх призначення, непередбачуваність виникнення, зумовленість ризиками володіння майном, ненастання (неочікування настання) позитивного економічного ефекту для підприємства. До ознак категорії «втрати» запропоновано включити: втрата активами чи зобов'язаннями своєї вартості, зумовлена впливом на них чинників, які свідчать про те, що ефективність активу, зобов'язань чи дебіторської заборгованості є або буде гіршою, ніж очікувалось; вираження зменшення цінності ТМЦ, інвестицій, інших активів, зобов'язань; відсутність спрямованості їх виникнення (вигод); нехарактерність для діяльності будь-якого підприємства.

**Ключові слова:** витрати, втрати, активи, зобов'язання.

**Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 11.**

**Остапенко Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

**E-mail:** ostapenko13@ukr.net

УДК 631.155.3:165.172:165.433

UDC 631.155.3:165.172:165.433

## Остапенко Т. Н. Потери: критерии признания, признаки категории, трактовка

## Ostapenko T. N. Losses: Recognition Criteria, Category Features, Interpretation

В статье решена путаница относительно одновременного употребления терминов «расходы» и «потери» – за счет исследования процессов, которые обуславливают их формирование. По разным авторам рассмотрены современные трактовки категории «издержки». Осуществлена авторская трактовка понятия «расходы». Предложено авторское видение потерь и расходов в системе экономики предприятия. С целью выделения такой группы показателей, как потери, а также в целях лучшего сущностного понимания (трактовки) подаются признаки категории «потери» и критерии признания потерь. Критерии признания потерь включают: отсутствие их назначения, непредсказуемость возникновения, обусловленность рисками владения имуществом, ненаступление (неожидание наступления) положительного экономического эффекта для предприятия. В признаки категории «потери» предложено включить: потерю активами или обязательствами своей стоимости, обусловленную воздействием на них факторов, свидетельствующих о том, что эффективность актива, обязательств, дебиторской задолженности является или будет хуже, чем ожидалось, а также выражение уменьшения ценности ТМЦ, инвестиций, активов или обязательств, отсутствие направленности их возникновения (выгод); нехарактерность для деятельности любого предприятия.

The article solves the confusion with respect to simultaneous use of the terms «expenditures» and «losses» – by means of the study of processes, which cause their formation. Different modern interpretations of the «costs» category are considered. The article provides the author's interpretation of the «expenditures» notion. It offers the author's own view of losses and expenditures in the system of the company economy. Features of the «losses» category and criteria of recognition of losses are provided with the aim to specify such a group of indicators as losses and also for better essential understanding (interpretation). Criteria of recognition of losses include: absence of their purpose, unpredictability of appearance, stipulation by risks of owning property, non-advent (non-expectation of advent) of a positive economic effect for a company. It is offered to include the following into the features of the «losses» category: loss of own cost by assets or liabilities, which is caused by factors that indicate that effectiveness of assets, liabilities and receivables is or will be worse than it was expected, also expression of reduction of value of inventory holdings, investments, assets or liabilities, absence of direction of their appearance (benefits).

**Key words:** expenditures, losses, assets, liabilities.

**Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 11.**

**Ключевые слова:** затраты, потери, активы, обязательства.

**Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 11.**

**Остапенко Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

**Ostapenko Tatyana N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

**E-mail:** ostapenko13@ukr.net

**E-mail:** ostapenko13@ukr.net

Втрати та втрати – важливі показники діяльності підприємства. Поняття витрат в економічній літературі досить численне і різноманітне та зумовлене трансформацією економіки світу, обраними підходами науковців до даної категорії. Еволюція витрат як категорії породжується: законодавчо-нормативними носіями (законами, положеннями, постановами, рекомендаціями тощо) у різному часовому просторі людства; науковими дослідженнями витрат як історичної категорії, як об'єкта обліку, аналізу, планування, управління чи іншого виду діяльності; їх за галузевою приналежністю; їх розумінням на державному рівні та в міжнародному просторі тощо. При цьому, критерії визнання витрат,

звичайно, не нові. Вони визначені нормами бухгалтерського законодавства та передбачають визнання витрат одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. У вітчизняних нормативно-правових джерелах втрати включено до витрат підприємства, що говорить про їх спільність. Але в чому вона полягає? Витрати породжують в майбутньому користь від їх здійснення, а втрати мають характер непродуктивності (відсутності ефекту від здійснення). У зв'язку з цим перебування витрат в складі витрат, на наші переконання, неможливе. Так це чи ні, доведеться з'ясувати.

Розгляд затрат і численних їх складових (витрат, витрат, відрахувань, видатків) відслідковується в публіка-

ціях таких науковців, як А. В. Грінченко [1], В. В. Качалай [2], А. С. Пенькова [6], Л. Г. Столяр [11], М. І. Скрипник [9], А. А. Чирва [8], А. О. Лисенко [3], С. Сорока [10], Ю. В. Панченкова, С. І. Головацька, О. Г. Зеленська [5] та інші. Цими вітчизняними вченими сформоване суттєве теоретичне надбання щодо розуміння зазначених термінів, їх сутнісної характеристики. Не зважаючи на це, вважаємо ще досі відкритим існування проблеми, котра виражається в існуванні у єдності витрат і втрат.

Цілі статті полягають у визначенні втрат як категорії та показника діяльності, на основі їх складу, ідентифікації процесів (причин), які зумовляють їх формування, виявленні та аналізі розбіжностей між витратами та втратами, з метою виділення останніх в окрему групу показників діяльності підприємства.

**Д**ля чіткого розуміння втрат необхідне знання підґрунтя (причин чи джерел) їх виникнення. Втрати не збільшують цінність майна підприємства (активів, зобов'язань, власного капіталу), оскільки серед витрат перебувають втрати, які визнаються одночасно із вибуттям активів або збільшенням зобов'язань. Логічно при розгляді втрат ідентифікувати їх як ті, які зумовлені активами, і ті, що зумовлені зобов'язаннями. З цією метою, використовуючи типові приклади втрат, що підлягають генерації в межах підприємства, спробуємо виділити втрати за сукупностями:

- 1) втрати від знецінення запасів (зумовлені активами);
- 2) втрати від часткового псування цінностей, що виявлені в процесі заготовлення, переробки, збереження та реалізації (зумовлені активами);
- 3) втрати від зменшення вартості інвестицій (зумовлені активами);
- 4) втрати від зменшення корисності активів (зумовлені активами);
- 5) втрати від неопераційних та операційних курсових різниць (зумовлені активами та зобов'язаннями);
- 6) втрати від стихійного лиха, техногенних катастроф і аварій (зумовлені активами).

Перелічені «витрати» з позиції обліку, нібито логічно визнаються серед витрат діяльності. Але якщо поглянути на їх природу, можна побачити не «вибуття активів або збільшення зобов'язань» (за П(С)БО 1) [4]. Відслідковується вартісне відображення:

- 1) втрати споживчих якостей залежаних товарів, продукції, зайвих товарно-матеріальних цінностей;
- 2) псування товарно-матеріальних цінностей, що спричинено природним убутком;
- 3) зменшення частки інвестора в чистих доходах об'єкта інвестування (зокрема, внаслідок одержання асоційованими, спільними, дочірніми підприємствами збитків) або зменшення власного капіталу асоційованих, спільних, дочірніх підприємств внаслідок інших подій (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо);
- 4) перевищення балансової (залишкової) вартості активу над сумою його очікуваного відшкодування (зокрема, внаслідок зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на суттєво більшу величину, ніж очікувалось; застаріння або фізичного пошкоджен-

ня активу; суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство; збільшення протягом звітного періоду ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво зменшити суму очікуваного відшкодування активу; інших свідчень того, що ефективність активу є або буде гіршою, ніж очікувалось);

5) неопераційної та операційної курсової різниці при зміні (зменшенні, збільшенні) курсу іноземної валюти на поточну дату (за залишками коштів у іноземній валюті, по дебіторській та кредиторській заборгованості в іноземній валюті);

6) прямих втрат за наслідками надзвичайних подій (у сільськогосподарських підприємствах вони виникають, як правило, від часткового вимерзання посівів, граду, зливи, урагану, повені, пожежі тощо).

Тож, беручи до уваги той факт, що вибуття активів у правильному розумінні цієї дії – це величина, на яку зменшився обсяг і коливання якої передував рух активів через їх витрачання, списання, використання; збільшення зобов'язань – це виникнення заборгованості підприємства внаслідок минулих подій (за фактом придбання продукції, робіт, послуг, за розрахунками з бюджетом, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці тощо), а також враховуючи тлумачення витрат Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1[4], у цьому контексті всі перелічені події, що відбуваються на підприємстві, можна розглядати як втрати, тобто як такі, що не підпадають під критерії визнання витрат. Такий підхід є логічним і відповідає економічному змісту втрат, які, виникаючи в системі економіки підприємства, зменшують цінність ТМЦ, інвестицій та інших активів.

Усунення втрат інструментом мінімізації абсолютної величини неможливе, адже фактором величини втрат є не вид діяльності підприємства, що може підлягати коригуванню, а зовнішні чинники (ринкова, економічна нестабільність, коливання цін ринку, курсу валют), природні фактори тощо.

**В**иникнення витрат через деякий час, так чи інакше, призводить до отримання продукції (робіт, послуг, товарів), доходів та інших вигід. Тобто їх понесення втілює існування подальших результуючих показників. А втрати ведуть лише до безповоротного вилучення з обороту певної частки вартості активів, зобов'язань. Іншими словами, у разі наявності втрат, залежно від джерела (причини) їх походження, неможливі рішення про їх коригування, подальший перегляд в процесі діяльності підприємства, внесення відповідних коригуючих процедур у дії для забезпечення досягнення стратегічної мети. Діяльність підприємства неминуха без витрат, а втрати є непередбачуваною обставиною (рис. 1).

Втрати мають характер минулих, на їх розмір не впливає прийняте управлінське рішення [7]. Вони є нерелевантними. Значна частина витрат мають характер майбутніх – є релевантними, тобто змінюються внаслідок рішення.

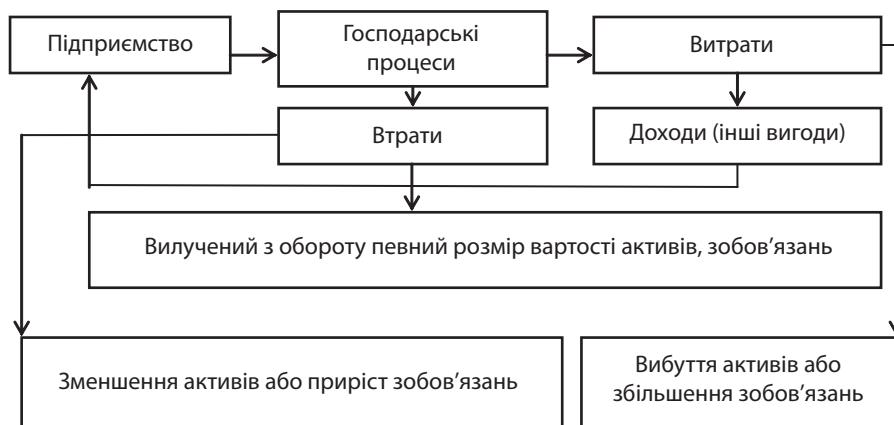


Рис. 1. Авторське бачення втрат і витрат у системі економіки підприємства

Тож чи можна остаточно вирішити плутанину щодо існування в єдності витрат і втрат? Мабуть, доречно це зробити також за рахунок визначення поняття «витрати» як економічної категорії в працях сучасних вчених (табл. 1).

За переконаннями науковців і з урахуванням проведеного аналізу (див. табл. 1) можна відслідкувати певною мірою тотожність суджень, сутність яких зводиться до розуміння витрат як грошового вираження ресурсів, використаних з певною метою; як процесу перетворення ресурсів (активів) з однієї форми в іншу. Тому говорити про витрати, на нашу думку, можна через ознаку споживання чи використання ресурсів за конкретним

призначенням, а про втрати – через ознаку відсутності їх призначення. Тож потреба виключення втрат зі складу витрат в окрему групу показників діяльності, на нашу думку, є беззаперечною.

Узагальнення, якого доходимо. По-перше, хоча втрати ідентифікується в складі витрат, між ними все ж існує різниця. У першу чергу, це стосується критеріїв визнання витрат, під які важно визнати втрати (згідно П(С) БО № 16 «Витрати»). Аналіз пункту 7 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» дозволяє говорити, що в даний час методологією бухгалтерського обліку встановлено серед критеріїв визнання витрат одночасне визнання з ними доходу, для отримання якого

Таблиця 1

Розуміння категорії «витрати» різними авторами\*

Автор	Трактування витрат
А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Ф. Ф. Бутинець	Це грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою
А. Череп	Це вартісне в ідображення матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів і технологічного обслуговування процесу виробництва при створенні продукції
Н. С. Шандора	Визначає витрати як вираженні у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів, праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів
С. В. Мочерний	Витрати – виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів
Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський	Витрати підприємства формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток)
А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило	Це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ними певної мети.
М. Г. Грищак, О. С. Коцюба	Це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети
С. Сорока	Витрати – це економічна категорія, яка відображає в грошовій формі поточні витрати трудових матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства.
Д. Кучмач	Це зовнішні потоки (споживання) ресурсів, які необхідні для створення надходжень
В. Дерій	Це повністю або частково використані у процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства запаси, необоротні активи, трудові й інтелектуальні ресурси

\* Розроблено з використанням літературних джерел: [1 – 3, 5, 6, 8, 9, 10].



вони здійснені. Тобто, закладено існування принципу «Нарахування та відповідність доходів і витрат», дотримання якого не дозволяє до витрат відносити втрати, оскільки вони зроблені для здійснення діяльності, не спрямованої на отримання доходу. Іншими словами, одним із критеріїв обґрунтованості невіднесення до витрат витрат є відсутність їх дохідної спрямованості. Головною умовою для визнання витрат має стати наявність економічної невинності, так званої необґрунтованості – непринесення позитивного результату у вигляді доходу.

**С**еред умов визнання витрат, на нашу думку, перебуває їх важливість та значимість для здійснення нормальної фінансово-економічної та виробничої діяльності. Чого не скажеш про втрати. Характерним наслідком здійснення витрат, на нашу думку, є не настання (не очікування настання) у результаті їх понесення позитивного економічного ефекту для підприємства. Це виражається, наприклад, у вигляді зазнання збитків, зниження ефективності управління, зменшенні вартості майна підприємства, нестабільності джерел його утворення і т. д.

По-друге, правильній ідентифікації витрат заважає також відсутність тлумачення цього поняття в чинних нормативно-правових актах (національні П(С)БО, Податковий кодекс України та інші складові чинного законодавства). Ця дефініція, на жаль, чітко не відмежована, що створює, на нашу думку, проблеми управління. Вважаємо, що при прийнятті управлінських рішень необхідно зважати на операції (потоки витрат), які збільшують вартість різних сегментів діяльності, необхідно дотримуватись основної ідеї економіки – порівняння витрат з результатами. «Витрати є об'єктом управління та показником ефективності діяльності господарюючих суб'єктів» [10], це конкретні витрати ресурсів, а втрати – це свідчення впливу на майно чинників, що знижують вартість активів або зобов'язань.



Рис. 2. Ознаки категорії «втрати»\*

\* Розроблено автором самостійно.

У зв'язку з цим до поняття «втрати» пропонуємо включати чотири ознаки (рис. 2). Втрати – це показник, який виникає в межах звичайної діяльності підприємства та зумовлений інвестиційними ризиками, ризиками використання оборотних, необоротних активів, організацією системи управління процесами.

Втрати зумовлюються також: недбалістю, економічними злочинами, необачністю. Втрати суб'єктів часто вимушені або пов'язані з порушенням законодавства [1].

## ВИСНОВКИ

Розгляд витрат як поняття є поодиноким у літературних джерелах. Втрати з бухгалтерської точки зору належать до витрат, але насправді, вони різні, що зумовлює їх розмежування.

На нашу думку, витрати поєднують в собі ресурси, що споживаються чи використовуються, поступово переносять свою вартість на різні об'єкти при здійсненні господарської діяльності підприємства. Втрати – це зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або приросту зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені.

До ознак категорії «втрати» запропоновано включати ряд найбільш значимих сутнісних характеристик:

- 1) втрата активами чи зобов'язаннями своєї вартості, зумовлена впливом на них чинників, які свідчать про те, що ефективність активу чи зобов'язань є або буде гіршою, ніж очіувалось;
- 2) вираження зменшення цінності ТМЦ, інвестицій, інших активів чи зобов'язань;
- 3) відсутність направленості їх виникнення (вигод);
- 4) нехарактерність для діяльності будь-якого підприємства.

Критеріями визнання витрат пропонуємо вважати:

- 1) відсутність їх призначення;
- 2) непередбачуваність виникнення;
- 3) зумовленість ризиками володіння майном;
- 4) ненастання (неочікування настання) позитивного економічного ефекту для підприємства.

Потребують уточнення норми П(С)БО 1 та П(С)БО 16 в частині визначення витрат підприємства, їх визнання, що дозволило б спростити процедуру визначення прибутку (збитку) діяльності підприємства поточного (звітного) року та забезпечило усунення штучного викривлення його величини. Тобто, втрати у вітчизняній практиці, являючи собою втрату вигод від використання активів або зобов'язань, повинні виключатись із їх вартості (первісної вартості, чистої вартості реалізації, суми погашення). ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грінченко А. В. Розмежування понять витрати, затрати, видатки та втрати / А. В. Грінченко

ко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Ekfor/2012\\_3/1.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Ekfor/2012_3/1.pdf)

**2. Качалай В. В.** Тлумачення економічної сутності категорії «витрати» для потреб бухгалтерського обліку / В. В. Качалай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_4/2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_4/2.pdf)

**3. Лисенко А. О.** Сутність та зміст економічної категорії «витрати»: основні проблеми визначення / А. О. Лисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/kgm\\_econ/2012\\_102/194-200.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/194-200.pdf)

**4.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7.02.2013 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

**5. Панченкова Ю. В.** Економічна суть витрат основної діяльності промислового підприємства / Ю. В. Панченкова, С. І. Головацька, О. Г. Зеленська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vlca\\_ekon/2011\\_36/65.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/65.pdf)

**6. Пенькова А. С.** Витрати як базовий елемент господарської діяльності / А. С. Пенькова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vlca\\_ekon/2011\\_36/65.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/65.pdf)

**7. Попівняк Ю. М.** Втрати підприємства та особливості їх класифікації / Ю. М. Попівняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eprints.oa.edu.ua/66/1/NZ\\_Vyp\\_12.pdf#page=90](http://eprints.oa.edu.ua/66/1/NZ_Vyp_12.pdf#page=90)

**8. Чирва А. А.** Термін «витрати» та «затрати»: проблеми визначення / А. А. Чирва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012\\_722/53.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012_722/53.pdf)

**9. Скрипник М. І.** Сутність витрат як економічної категорії / М. І. Скрипник // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – Вип. 4 (50). – С. 159 – 165.

**10. Сорока С.** Сутність витрат: історичний аспект / С. Сорока – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_6/pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_6/pdf)

**11. Столяр Л. Г.** Сутність «витрат» та особливості трактування / Л. Г. Столяр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/27.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/27.pdf)

## REFERENCES

Chyrva, A. A. "Termin «vytraty» ta «zatraty»: problemy vyznachennia" [The term "expenses" and "costs": the problem of definition]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012\\_722/53.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012_722/53.pdf)

Hrinchenko, A. V. "Rozmezhuвання poniat vytraty, zraty, vydatky ta vtraty" [Distinction between costs, expenses, charges and losses]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Ekfor/2012\\_3/1.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Ekfor/2012_3/1.pdf)

Kachalai, V. V. "Tlumachennia ekonomichnoi sutnosti katehorii «vytraty» dlia potreb bukhhalterskoho obliku" [Interpretation of the economic substance of the category of "cost" for accounting needs]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_4/2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_4/2.pdf)

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

Lysenko, A. O. "Sutnist ta zmist ekonomichnoi katehorii «vytraty»: osnovni problemy vyznachennia" [The essence and

content of economic categories "cost": the main problem definition.]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/kgm\\_econ/2012\\_102/194-200.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2012_102/194-200.pdf)

Penkova, A. S. "Vytraty iak bazovyi element hospodarskoi diialnosti" [Costs as a basic element of business]. [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vlca\\_ekon/2011\\_36/65.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/65.pdf)

Popivniak, Yu. M. "Vtraty pidpriemstva ta osoblyvosti ikh klasyfikatsii" [Loss of business and especially their classification]. [http://eprints.oa.edu.ua/66/1/NZ\\_Vyp\\_12.pdf#page=90](http://eprints.oa.edu.ua/66/1/NZ_Vyp_12.pdf#page=90)

Panchenkova, Yu. V., Holovatska, S. I., and Zelenska, O. H. "Ekonomichna sut vytrat osnovnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva" [The economic essence of the basic costs of industrial enterprise]. [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Vlca\\_ekon/2011\\_36/65.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/65.pdf)

Skrypnyk, M. I. "Sutnist vytrat iak ekonomichnoi katehorii" [The essence of costs as an economic category]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4(50) (2009): 159-165.

Soroka, S. "Sutnist vytrat: istorychnyi aspekt" [Essence cost: historical perspective]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_6/pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_6/pdf)

Stoliar, L. H. "Sutnist «vytrat» ta osoblyvosti traktuvannia" [The essence of the "costs" and features interpretations]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/27.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/27.pdf)

# ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У МОДЕЛІ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ

ЖИЛІНСЬКА О. І.

УДК 336.1

## Жилінська О. І. Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій

У статті розкриті напрями подолання такої дисфункції ринку у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, як неповні ринки. Результат досягається через механізми державного фінансування та державного стимулювання розвитку венчурного інвестування у контексті становлення концепції відкритих інновацій. Держава переорієнтовується із головного джерела фінансування венчурного підприємництва на активізатор розвитку венчурного інвестування. Програми державної підтримки і стимулювання венчурного підприємництва та венчурного інвестування надають змогу не лише забезпечити прибутки венчурних інвесторів, але й прискорити створення нових ринків, що приводить до структурних зрушень у виробництві і споживанні, реалізуючи функцію «творчого руйнування».

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, неповні ринки, інституційні венчурні інвестиції, венчурний фонд, венчурна компанія, «янгольські» інвестиції, державне фінансування, державне стимулювання, податкові пільги.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 16.

**Жилінська Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

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

УДК 336.1

## Жилинская О. И. Государственное финансирование и стимулирование развития венчурного инвестирования в модели открытых инноваций

В статье раскрыты особенности преодоления такой дисфункции рынка в сфере научно-технической и инновационной деятельности, как неполные рынки. Результат достигается через механизмы государственного финансирования и государственного стимулирования развития венчурного инвестирования в контексте становления концепции открытых инноваций. Государство переориентируется от главного источника финансирования венчурного предпринимательства к активизатору развития венчурного инвестирования. Программы государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства и венчурного инвестирования дают возможность не только обеспечить доходы венчурных инвесторов, но и ускорить создание новых рынков, что приводит к структурным сдвигам в производстве и потреблении, реализуя функцию «созидательного разрушения».

**Ключевые слова:** инвестиционные ресурсы, неполные рынки, институциональные венчурные инвестиции, венчурный фонд, венчурная компания, «ангельские» инвестиции, государственное финансирование, государственное стимулирование, налоговые льготы.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 16.

**Жилинская Оксана Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

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

UDC 336.1

## Zhylynska O. I. State Financing and Stimulation of Development of Venture Investment into Models of Open Innovations

The article reveals specific features of overcoming such a disfunction of the market in the sphere of scientific and technical and innovation activity as non-full markets. Result is achieved through mechanisms of state financing and state stimulation of development of venture investment in the context of development of the concept of open innovations. The state will re-orient from the main source of financing venture entrepreneurship to the activator of development of venture investment. The programmes of state support and stimulation of venture entrepreneurship and venture investment give a possibility not only to provide income for venture investors, but to accelerate creation of new markets, which results in structural shifts in production and consumption while realising the function of «constructive destruction».

**Key words:** investment resources, non-full markets, institutional venture investments, venture fund, venture company, «angel» investments, state financing, state stimulation, tax benefits.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 16.

**Zhylynska Oksana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Innovation and Investment Activity, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

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

Поява у ХХ ст. якісно нових об'єктів інвестування – наукових і технічних знань – актуалізувала потребу у суб'єктів господарювання, що генерували такі знання, у системному забезпеченні їх економічної реалізації відповідними інвестиційними ресурсами, що втілили інноваційні й інтелектуальні інвестиції. Історично у ринковій економіці головним суб'єктом досліджень і розробок (ДіР) постали корпорації, що створили власні потужні дослідницькі лабораторії – основу підприємницького сектора ДіР в індустріально розвинених країнах. У межах корпоративного сектора ДіР було сформовано концепцію «закритих інновацій»: корпорації проводили власні ДіР, їх результати транс-

формувалися в об'єкти промислової власності (ОПВ) і вводилися ними до господарського обігу як інтелектуальний ресурс, за допомогою якого здійснювалася організація виробництва інноваційної (наукоємної) продукції, монопольне становище її виробника на ринку в довгостроковій перспективі, і надходження йому квазі-рентних доходів забезпечував патентний захист. Власні ДіР корпорацій, що розглядалися як стратегічний засіб конкурентної боротьби, як зазначив Г. Чесбро, потребували величезних ресурсів для системного проведення довгострокових дослідницьких програм, самостійного створення і виведення на ринок інноваційної продукції. Це відобразило твердження: «якщо ви хочете, щоби

щось було зроблено правильно, зробіть це самостійно» [12, с. 23].

Інноваційне інвестування в моделі закритих інновацій забезпечували насамперед внутрішні джерела, оскільки зовнішні джерела інвестиційних ресурсів на традиційних ринках кредитних ресурсів не доступні, адже в ціні кредитного ресурсу неможливо врахувати низку ризиків: технологічних, комерційних, господарських, відтак ринок кредитних ресурсів щодо інноваційного інвестування є прикладом такої ринкової дисфункції, як неповні ринки. Як було відмічено у попередніх роботах автора, сфері науково-технічної та інноваційної діяльності притаманні усі дисфункції ринку [5, с. 14]. За умов розгортання моделі закритих інновацій держава у подоланні ринкових дисфункцій була зорієнтована насамперед на виробництво суспільних благ, якими є фундаментальні дослідження, і застосовувала здебільшого механізм державного фінансування, ставши головним джерелом фінансування ДіР, зокрема у США на початку 1970-х рр. вона фінансувала 2/3 загальнонаціональних наукових витрат [6, с. 200]. Водночас держава розширювала інвестиційні ресурси сфери ДіР американських корпорацій, залучаючи їх до виконання науково-технічних програм, особливо у сфері ВПК, а також розміщуючи значні обсяги державного замовлення.

Податкове стимулювання як механізм подолання дисфункцій ринку вперше запроваджено в Японії в середині 1960-х рр. У цій країні державне фінансування ДіР становить лише 1/4 загальнонаціонального наукового бюджету, а головні витрати у сфері ДіР несуть японські корпорації, для яких на системній основі сформовано податкові стимули. У США податкові стимули у сфері ДіР для підприємницького сектора введено з 1981 р., що розширило внутрішні джерела інвестиційних ресурсів американських компаній. Відтак, у 2009 р. за даними ОЕСР, підприємницький сектор формував 2/3 сукупних витрат на ДіР, в окремих країнах витрати цього досягають і перевищують 3/4 загальнонаціональних витрат на ДіР (Ізраїль – 80%, Японія – 76%, Корея – 75%, Швейцарія – 74%, Китай і США – 73%, Фінляндія – 72%, Австрія і Швеція – 71%) [15].

Зазначені зрушення обумовлені переходом до нової концепції інноваційного розвитку – концепції «відкритих інновацій», де активізація науково-технічної діяльності відбувається в напрямі прискореної комерціалізації нових наукових і технічних знань не в межах велетенських організацій, якими були корпорації ХХ ст., а завдяки переходу до інноваційної діяльності безпосередніх творців цих знань, суб'єктів ДіР індивідуального рівня – дослідників, винахідників, техніків, які задля уречевлення нових знань у наукоємній продукції створюють нові підприємства, що втілюють високоризикові проекти – венчурні компанії, у функціонуванні і розвитку яких провідну роль відіграє венчурний капітал і венчурне інвестування. Нині більшість компаній, що формують першу сотню світових компаній (найвідоміша – Microsoft), постали завдяки венчурним інвестиціям. Ефективність венчурного інвестування підкреслюють такі оцінки Національної асоціації венчурного капіталу США: амери-

канські компанії, що використали венчурний капітал у 1970 – 2005 рр., створили 10 млн нових робочих місць, і нині у них зайнято 9% робочої сили приватного сектора американської економіки [9, с. 102]. Обсяги венчурного інвестування у країнах ОЕСР коливаються в абсолютних і відносних показниках: у 2008 р. за абсолютними показниками венчурних інвестицій лідирували США (17,5 млрд дол.), Велика Британія (4,6 млрд дол.) і Франція (1,9 млрд дол.), за часткою венчурних інвестицій у ВВП – Данія (0,30% ВВП), Люксембург (0,29% ВВП), Фінляндія (0,23% ВВП) і Велика Британія (0,21% ВВП) [14].

У науковій літературі питання розвитку венчурного інвестування викликають значний пізнавальний інтерес і мають вагоме практичне значення. Зокрема серед закордонних дослідників виділимо дослідження В. Воронцова, К. Кембел, А. Івіної, Г. Чесбро та ін. Серед вітчизняних учених значний науковий доробок проблематики розвитку венчурного капіталу, венчурного інвестування та їх інституційного забезпечення в Україні в контексті світових тенденцій здійснено у роботах Л. Антонюка, В. Базилевича, З. Ватаманюка, О. Дорош, О. Зінченко, Л. Івіна, П. Ковалишина, В. Корнеєва, М. Крупки, С. Лобойко, Н. Пікуліної, А. Поручника, Н. Редіної, Т. Смялянської, Д. Черваньова й ін. Тоді як проблематика державного регулювання розвитку венчурного інвестування висвітлена менше, зокрема у роботах Г. Авігдора [8], Ю. Бажала [1], А. Букало [2], Ю. Ємельянова [4], І. Єгорова [8], Ю. Капіци [8], О. Ленчук [9], Д. Чеберкуса [11], у публікаціях автора [5], [6].

Об'єктом венчурних інвестицій є технологічні інноваційні проекти, які здебільшого мають патентний захист, у т. ч. захищені міжнародними патентами, для реалізації яких створюються нові суб'єкти підприємницької діяльності – венчурні компанії. Це нові інноваційні підприємства – старт-ап чи спін-офф компанії, які створюють генератори нових наукових і технічних знань для їх уречевлення у наукоємній продукції, вони зорієнтовані на зайнятість високоосвіченої молоді, але обмежені в доступі до інвестиційних ресурсів із зовнішніх джерел на традиційних ринках кредитних ресурсів. В інвестуванні венчурних компаній виділяють такі етапи, як доінвестиційний, інвестиційний та постінвестиційний, на яких потреби в інвестиційних ресурсах та їх джерела суттєво відрізняються. *Доінвестиційний етап*, якому притаманний найвищий рівень ризиків, охоплює стадії появи ідеї й посівну стадію – від формування ідеї проекту щодо уречевлення наукових і технічних знань у наукоємній продукції з використанням новітніх технологій до створення бізнес-плану проекту. Джерелом початкового капіталу є особисті заощадження дослідників і винахідників – ініціаторів нової компанії. *Інвестиційний етап*, який характеризує високий і середній рівень ризику, охоплює початкову стадію розвитку компанії (старт-ап), стадію організації виробництва наукоємної продукції, ранні стадії розвитку компанії – від пробного випуску до збільшення обсягів продажів наукоємної продукції, досягнення рентабельності, пізні стадії розвитку венчурної компанії – від розширення виробництва і збуту до підготовки часткового

виходу з інвестицій. Його джерелами є формальний і неформальний сектори венчурного капіталу, які надають інституційні венчурні інвестиції і приватні («янгольські») інвестиції. *Постінвестиційний етап* – це кінцева стадія, на якій забезпечується ліквідність компанії – продаж інвесторами свого пакету акцій, який викупає менеджмент компанії або менеджери інших компаній. На цьому етапі рівень ризику мінімальний, водночас для його досягнення необхідно 5-6 років ефективного завершення попередніх двох етапів. Якщо на доінвестиційному етапі потреби в інвестиціях можуть забезпечити заощадження засновників венчурної компанії, то на інвестиційному етапі задовольнити постійно зростаючі потреби в інвестиційних ресурсах можна лише із зовнішніх джерел, у ринковій економіці таку функцію виконує венчурний капітал. За висновком Г. Чесбро, саме венчурний капітал став одним з факторів переходу до концепції «відкритих інновацій» [12, с. 39].

Головною інституцією венчурного інвестування є венчурний фонд (ВФ) – організаційна форма венчурного капіталу, що трансформує його у венчурні інвестиції – вкладення капіталу в обмін на акції компанії, які не мають котирування, для реалізації високоризикового інноваційного проекту щодо розробки, виробництва на основі використання новітніх технологій і продаж на ринку наукоємної продукції для отримання надприбутків – вищих, аніж при інвестуванні коштів в інші сфери економіки або ж при розміщенні цих коштів на банківському депозиті. ВФ інвестує через придбання акцій нової компанії на обмежений термін (до того часу, коли ринок не буде спроможним повернути вкладений капітал з високою прибутковістю, зазвичай, не довше, аніж на сім років). Фонд як інституційний інвестор вкладає кошти у невідому компанію, яка не має ні ліквідних активів, ні репутації, ні готової продукції, очікуючи на надприбутки у середньостроковій перспективі через продаж своєї частки компанії за умов, коли комерціалізація компанії досягає піку ринкової вартості, отримуючи максимальний прибуток. Особливістю інституційного венчурного інвестування є те, що венчурний інвестор не намагається дістати контрольний пакет акцій компанії, який належить її менеджменту, беручи на себе фінансовий ризик, інші види ризиків (технічний, ринковий, управлінський та ін.) перекладаються на менеджмент цієї компанії.

ВФ як інституційний інвестор реалізує трансформаційні функції:

- ✦ здійснюючи моніторинг потенційних інновацій, розміщує акумульовані кошти приватних та інституційних інвесторів в акції високотехнологічних підприємств, трансформуючи інвестиційну спроможність як підприємства, що отримує необхідні інвестиційні ресурси, так і венчурного інвестора, який після продажу компанії або належної йому частки акцій компанії збільшує свій капітал у п'ять-десять разів упродовж семи років;
- ✦ трансформація інформації є наслідком делегованого моніторингу, коли обмежені партнери

делегують ВФ функцію експертного оцінювання співвідношення вигод і ризиків від придбання акцій конкретної компанії;

- ✦ трансформація ризиків (ризик неповернення інвестованих коштів, ризик збиткової діяльності, ризик прийняття хибних інвестиційних рішень) реалізується через диверсифікацію інвестиційного портфелю – поєднання інвестування у високоризикові та помірно ризикові інноваційні проекти, а також активна участь представників ВФ в управлінні венчурною компанією;
- ✦ просторова трансформація уможливорює залучення коштів в одному регіоні, їх розміщення в акції нових підприємств – в іншому, що актуалізують поява транснаціональних венчурних фондів та їх кооперація з ВФ [7, с. 36].

Серед джерел венчурного капіталу розрізняють джерела формального і неформального секторів, співвідношення між ними таке: на один долар інституційного інвестування припадає три-чотири долари «янгольських» інвестицій. Джерела формального сектора венчурного інвестування – це кошти приватних та інституційних інвесторів: венчурних фірм, ВФ, спеціалізованих фондів з підтримки малих високотехнологічних компаній, інвестиційних компаній, інституційних фінансових інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній), транснаціональних венчурних фондів, нефінансових корпорацій, промислово-фінансових груп, комерційних банків тощо.

На нашу думку, функціонування ринку венчурного капіталу та його інституцій, насамперед венчурних фондів, розширює неповні ринки кредитних ресурсів в інноваційній сфері. Водночас у концепції «відкритих інновацій» подолання такої ринкової дисфункції як неповні ринки щодо інвестиційного забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності актуалізується через необхідність розширення доступу до інвестиційних ресурсів для нових інноваційних компаній, що забезпечують насамперед інвестиційні посередники, їх комплексну характеристику надано у роботах [2], [6]. Держава у подоланні такої ринкової дисфункції, як неповні ринки у контексті розширення джерел інвестиційних ресурсів для нових інноваційних компаній застосовує механізми і державного фінансування (субвенції і субсидії для малих і середніх підприємств (МСП), які реалізують інноваційні проекти, та старт-апів; державні кредити МСП, які комерціалізують інтелектуальну власність; гранти й інноваційні ваучери МСП), і державного стимулювання (гарантування банківських позик щодо кредитів для інноваційних проєктів і МСП; державна система страхування кредитів; податкові стимули венчурним компаніям – зменшення податків на доходи від акцій венчурних компаній, податковий кредит, зменшення ставки податку на прибуток венчурних фірм). Цікавим є японський досвід стимулювання венчурного підприємництва в контексті реалізації плану «1000 венчурних підприємств, створених в японських університетах», завдяки чому за п'ять років кількість спільних дослідницьких проєктів університетів і

промислового сектора зросла майже у сім разів (від 1,5 тис. до 10 тис.), а кількість високотехнологічних підприємств зрівнялася з аналогічним показником США. Нині в системі державної підтримки і стимулювання венчурного підприємництва акценти зміщуються від прямих до непрямих інструментів впливу, зокрема у формуванні єдиної економічної політики в Європі втілюється гасло «менше і краще впорядкованого державного впливу». Відповідно до статті 6 «Керівних настанов Єврокомісії для державного сприяння підтримці високоризикових інвестицій у малі та середні підприємства» (18.06.2006) максимальна частка цільового державного фінансування підприємств, що залучають венчурний капітал, має бути зменшена на 50%, а граничні обсяги державних коштів у капіталі венчурної компанії – на 20% [13].

У концепції відкритих інновацій найбільшого поширення набуває практика державної підтримки і стимулювання розвитку венчурного інвестування, що схематично зображено на рис. 1 на прикладі венчурних фондів. Країною-лідером за ефективністю державного фінансування венчурних фондів і стимулювання розвитку ринку венчурного капіталу став Ізраїль, де діяльність двох венчурних фондів у 1985 – 1992 рр. забезпечила зростання кількості високотехнологічних ізраїльських фірм утричі. У 1993 р. створено фонд фондів «Yoza», що має два напрями діяльності. Перший діє як фонд і здійснює розподіл між діючими стартапами однієї частини коштів (20 млн дол.). Другий напрям – це розподіл коштів (по 8 млн дол.) на капіталізацію десяти інших венчурних фондів, кожен з яких мав статутний капітал у 20 млн дол. Надалі капітал десяти фондів за рахунок залучення нових інвесторів зріс до 2,9 млрд дол., у восьми з них державну частку викупили приватні засновники. Ефективність тимчасового використання державних коштів Ізраїлю у 1993 – 2000 рр. оцінено через таке співвідношення: в інноваційні процеси на один долар державних витрат залучено 50 доларів приватних інвестицій [4, с. 152]. Нині в Ізраїлі на підприємницький сектор припадає найвища частка у сукупних витратах на ДіР серед країн ОЕСР – 80% у 2009 р., а показник витрат підприємств на ДіР у % ВВП є найвищим для країн ОЕСР, він зріс за 1999 – 2009 рр. в 1,4 раза – від 2,49% до 3,42% ВВП [15]. Інша країна, де формування венчурного підприємництва відбувалося з використанням державного фінансування, – це Фінляндія. SITRA (Національний фонд досліджень і розвитку) як державний фонд реалізує пряме фінансування стартапів (пай в обмін на частку акцій – від 15% до 40% в обсягах від 200 тис. до 2 млн євро на три-п'ять років) і співфінансування регіональних фондів підтримки високотехнологічних компаній як фонд фондів, надається підтримка дослідникам на посівній стадії створення венчурної компанії [9, с. 116].

Поруч з державними прямими інвестиціями у венчурні фонди (Бельгія – інвестиційна компанія GIMV), створенням «фонду фондів» державне фінансування передбачає довгострокові пільгові кредити, безвідплатні кредити ВФ. Державну підтримку венчурного фінансування запровадили Австрія (Програма посівного фінансування стартапів через банк Austria Wirtschaftsservice,

що надає кредити і гарантії венчурного фінансування), Велика Британія (проект «Трести венчурного капіталу» для стимулювання корпоративних інвестицій в акціонерний капітал малих інноваційних підприємств, заснування у 2009 р. УКІІФ – Інноваційного інвестиційного фонду Великої Британії, гібридного фонду, де державні кошти становлять 46%; Інноваційний фонд вищої освіти HEIF, що надає посівне фінансування для венчурних проектів), Канада (проект венчурного інвестування Банку розвитку бізнесу), Швеція (Шведський фонд промислового розвитку, фінансується державою і здійснює фінансування венчурного капіталу), Німеччина (програма венчурного капіталу у сфері технологій KfW, хай-тек стартап фонд), Франція (Фонд заохочення венчурного капіталу FPCR, підпорядкований урядовій організації з управління інвестиціями) [3].

Державне стимулювання розвитку інституційного венчурного інвестування охоплює насамперед гарантування вкладень у венчурний капітал. Так, у США Адміністрація у справах малого бізнесу (АМБ) надає гарантії повернення до 90% приватних венчурних інвестицій, в Японії для венчурних компаній надаються пільгові кредити (5-6% річних) і діють державні гарантії повернення до 80% коштів, вкладених у венчурне інвестування, у Великій Британії функціонує система страхування коштів для венчурних фірм (гарантування повернення 70% середньострокових позик), у Франції діє програма SOFARIS гарантування частини банківських кредитів, що надаються малим підприємствам, які відповідають певним вимогам. Законодавче забезпечення, зокрема розширення кола венчурних інвесторів через надання прав таким інститутам, як пенсійні фонди і страхові компанії, трансформувати фінансові ресурси у венчурний капітал (зміни до законодавства США про гарантоване пенсійне забезпечення) [8].

Податкове стимулювання інституційного венчурного інвестування передбачає зменшення податків на дивіденди від акцій ВФ чи компаній, звільнення від сплати податку на дохід, отриманий від продажу акцій венчурних компаній, податковий кредит, зменшення ставки податку на прибуток венчурних фірм, усунення подвійного оподаткування венчурних інвесторів, які беруть участь у формуванні ВФ, звільнення компаній – об'єктів інвестування від корпоративних чи місцевих податків. У США відсутній податок на оренду венчурних фірм, передбачені такі податкові пільги у сфері венчурного інвестування: до 20% приросту витрат на ДіР порівняно із середньорічними витратами за попередні роки; 20% витрат компаній на програми ДіР університетів за контрактами, зменшення бази оподаткування на суму вартості наукової апаратури й обладнання, що передають компаніям університети і дослідницькі організації, зменшення податку на прибуток від операцій з цінними паперами венчурних фірм: в Японії податок на прибуток венчурних фірм зменшено з 42% до 30%, у Великій Британії – з 35% до 25%. Податкове стимулювання охоплює й індивідуальний рівень суб'єктів ДіР, так, в Іспанії запроваджено 40% податкову премію для дослідників молодих інноваційних фірм. Практикою

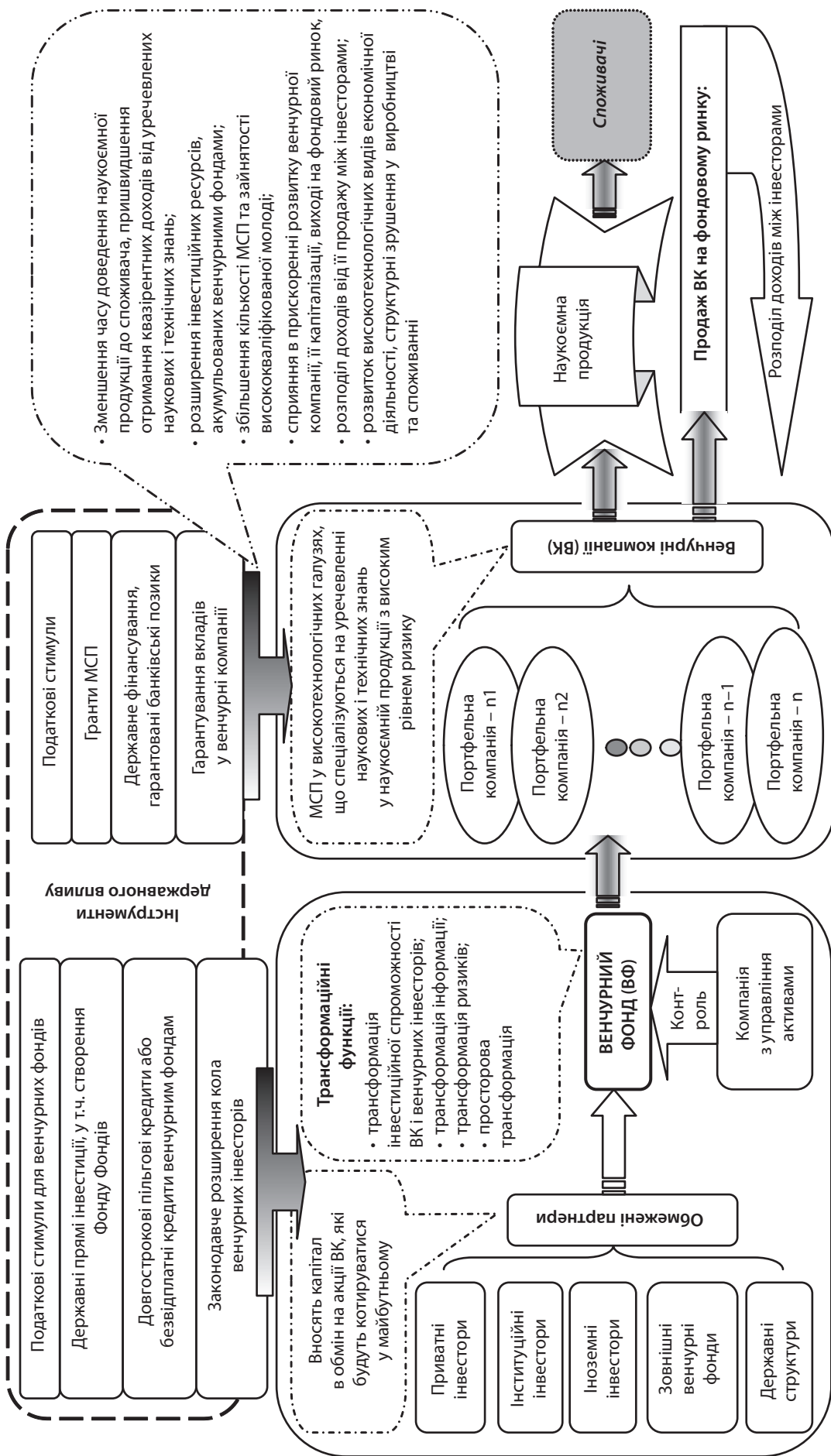


Рис. 1. Держава в активізації процесів формування та використання інвестиційних ресурсів венчурними фондами \*

\* Розроблено автором.

податкового стимулювання вироблено вимоги до інституційних венчурних інвесторів для отримання податкових пільг: об'єктом венчурного інвестування мають бути МСП; об'єкт інвестування повинен отримати статус інноваційної компанії; період інвестування має перевищувати три роки; основний венчурний капітал має бути вкладений в акції МСП, які не мають котирування на фондових біржах; обмеження щодо можливості придбання інституційним венчурним інвестором контрольного пакету акцій об'єкту інвестування [9, с. 120].

Об'єктом венчурного інвестування неформального сектора є невеликі інноваційні проекти (від 10 до 100 тис. дол.). У неформальному секторі венчурного інвестування особливе значення набули фізичні особи – «бізнес-янголі», які через «янгольські» інвестиції утворюють «капітал бізнес-янголів» – фінансові засоби фізичних осіб, які беруть участь у венчурному фінансуванні високотехнологічних компаній на ранніх стадіях їх розвитку (посівна, старт-ап, етап раннього зростання). Її вагомість підкреслює те, що в 2009 р. у країнах ОЕСР частка капіталу, який спрямовувався у ранні стадії розвитку венчурних компаній, у загальній структурі венчурного капіталу у Фінляндії, Швейцарії, Португалії і Данії, становила майже 3/4, в Австрії, Норвегії, Нідерландах і Німеччині – 2/3, у США, Швеції, Канаді, Кореї – майже 1/2, у Франції, Ірландії та Австралії вона становить менше половини, а в Ізраїлі – лише 11% [15].

«Янгольські» інвестиції мають докорінну відмінність від інституційних венчурних інвестицій – це співпраця «бізнес-янгола» з компанією за декілька років: до її виходу на ринок чи фондову біржу. Під час цієї співпраці інвестор бере активну участь не лише у прийнятті управлінських рішень як експерт, знижуючи трансформаційні витрати проекту, але й в реалізації цих рішень як маркетолог, аудитор, застосовуючи мережу своїх ділових контактів і власний репутаційний капітал, знижуючи таким чином трансакційні витрати проекту, зокрема на пошуки додаткових інвестиційних ресурсів на ранніх етапах венчурної компанії. Репутація бізнес-янгола надає змогу через мережу контактів залучити в інвестиційній стадії синдигований пул – об'єднання «янгольських» інвестицій при відносно невеликих розмірах паю кожного учасника пулу, що зменшує індивідуальні ризики. «Бізнес-янгол» є активним партнером, що реінвестує у нові страт-апи повернені кошти з прибутком від продажу своєї частки бізнесу у венчурній компанії. Роль бізнес-янголів на ринку венчурного капіталу підвищується – зростає ринок «бізнес-янголів», що є самоорганізованим, він формує Інтернет-системи як електронні платформи, через які інвестори дістають інформацію про потенційні об'єкти інвестування. У Великій Британії у 2008 – 2009 рр. діяли 25 мереж «бізнес-янголів», які здійснили оцінювання майже 9 тис. бізнес-планів з детальним аналізом 824 проектів, надали 233 інвестиції із середнім обсягом 70 000 тис. євро [3, с. 23].

Для розширення ринку «янгольських» інвестицій передбачені податкові пільги, їх дістають приватні інвестори, які на тривалий періодкладають у компанію

не менше 100 тис. ф. ст. і купують частку не менше 30% акцій цієї компанії, за умови реалізації нею діяльності в пріоритетних напрямках, визначених на державному рівні. Загалом державне стимулювання приватних венчурних інвестицій передбачає звільнення від сплати податку на дохід, отриманий від продажу акцій венчурних компаній, чи зниження податків на дивіденди від акцій венчурних компаній. Вимоги до отримання податкових пільг полягають у встановленні мінімуму вкладених коштів, терміну володіння акціями (не менше 5 років), постійного реінвестування доходу впродовж певного періоду [9, с. 120].

Таким чином, можемо зробити такі узагальнення:

- ✦ у концепції відкритих інновацій у подоланні такої ринкової дисфункції у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, як неповні ринки, держава переорієнтовується від головного джерела фінансування венчурного підприємництва до активізатора розвитку венчурного інвестування: через механізми державного фінансування відбувається делегування державою інститутам інвестиційного посередництва, зокрема ВФ, реалізації функції спонсорства у виробництві квазісупільних благ, якими є наукові та технічні знання, уречевлені у високотехнологічній продукції, а через механізми державного стимулювання забезпечується ефективна мотивація інституційних і приватних венчурних інвесторів до розширення обсягів їх діяльності на системних засадах;
- ✦ програми державної підтримки і стимулювання венчурного підприємництва та венчурного інвестування надають змогу не лише забезпечити прибутки венчурних інвесторів, що є важливим з огляду на їх подальше реінвестування у нові венчурні компанії. Така система спрямована на створення сприятливих умов для набуття досвіду комерціалізації наукових і технічних знань їх творцями – дослідниками, винахідниками, техніками, що, створюючи нові компанії, здійснюють економічну реалізацію наукових і технічних знань через їх уречевлення у наукоємній продукції і прискорення створення не лише нових ніш на ринках, але нових ринків, що приводить до структурних зрушень у виробництві і споживанні, реалізуючи функцію «творчого руйнування» за Й. Шумпетером; відтак вирішується проблема зайнятості висококваліфікованої молоді, розвиток підприємництва, активізація інвестиційних та інноваційних процесів, прискорення структурних змін у національному господарстві. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бажал Ю. М.** Знаннєва економіка: теорія і державна політика / Ю. М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71 – 86.
2. **Букало А. М.** Інвестиційне посередництво у корпоративному секторі України / А. М. Букало : дис. канд. екон. н., спец. 08.00.03. – К., 2012. – 279 с.



**3.** Витримки з аналітичної роботи Проекту «Ключові особливості інноваційної політики як основи для розробки заходів з посилення інновацій, що сприятимуть наближенню України до конкурентоспроможної економіки знань – порівняння ЄС та України» / За ред. Г. Румпф, Джорджа Строгілопулоса, Ігора Егорова. – Київ, червень 2011 р. – К.: Фенікс, 2011. – 99 с.

**4. Емельянов Ю. С.** Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: зарубежный и российский опыт / Емельянов Ю. С. – М.: ЛИБРОКОМ, 2012. – 256 с.

**5. Жилінська О.** Держава як активізатор розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності / О. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 145. – С. 13-16.

**6. Жилінська О.** Державні механізми подолання дисфункцій ринку у науково-технічній сфері / Оксана Жилінська // Формування ринкової економіки в Україні: [зб. наук. праць]. – Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2012. – Вип. 26. Т. 1. – С. 194 – 204.

**7. Жилинская О. И.** Венчурные фонды как инвестиционные посредники / Жилинская О. И., Букало А. Н. // Инновации. – СПб., 2011. – Вып. 05 (151). – С. 35 – 40.

**8.** Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіци. – К.: Фенікс, 2011. – 704 с.

**9. Ленчук Е. Б.** Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – 288 с.

**10.** Цінні папери: підр. / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.

**11. Чеберкус Д. В.** Державне регулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / Д. В. Чеберкус: автореф. дис. канд. екон. наук. спец. 08.00.03. – К., 2009. – 21 с.

**12. Чесборо Г.** Открытые инновации / Генри Чесборо: пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.

**13.** Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen. 2006/C 194/02 // Amtsblatt Nr. C 194 vom 18. 8. 2006. [Електронний ресурс] – Режим доступу: / <http://www.sfg.at>

**14.** OECD iLibrary: Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti\\_scoreboard-2009-en](http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti_scoreboard-2009-en)

**15.** OECD Main Science&Technological Indicators 2010: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd>

**16.** OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2011-en](http://www.dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en)

## REFERENCES

Bazhal, Yu. M. "Znannieva ekonomika: teoriia i derzhavna polityka" [Znannieva economics: theory and public policy]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 3 (2003): 71-86.

Bukalo, A. M. "Investytsiine poserednytstvo u korporatyvnomu sektori Ukrainy" [The investment intermediary in the corporate sector in Ukraine]. *Dys. kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2012.

Bazylevych, V. D., Sheludko, V. M., and Kovtun, N. V. *Tsinni papery* [Securities]. Kyiv: Znannia, 2011.

Chesboro, G. *Otkrytye innovatsii* [Open innovation]. Moscow: Pokolenie, 2007.

Cheberkus, D. V. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva v Ukraini" [State regulation for innovation business development in Ukraine]. *Avtoref. ... dys. kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2009.

Emelianov, Yu. S. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v innovatsionnoy sfere: zarubezhnyy i rossiyskiy opyt* [Public-Private Partnership for Innovation: Russian and foreign experience]. Moscow: LIBROKOM, 2012.

*Kliuchovi osoblyvosti innovatsiinoi polityky yak osnovy dlia rozrobky zakhodiv z posylennia innovatsii, shcho spriyatymut nablyzhenniu Ukrainy do konkurentospromozhnoi ekonomiky znan – porivniannia IES ta Ukrainy* [Key features of innovation policy as a basis for developing measures to enhance innovation that will bring Ukraine closer to a competitive knowledge economy – a comparison of the EU and Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2011.

Lenchuk, E. B., and Vlasikin, G. A. *Investitsionnye aspekty innovatsionnogo rosta: Mirovoy opyt i rossiyskie perspektivy* [Investment aspects of innovation growth: World Experience and Russian prospects]. Moscow: LIBROKOM, 2009.

"Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen. 2006/C 194/02" <http://www.sfg.at>

"OECD iLibrary: Statistics" [http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti\\_scoreboard-2009-en](http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti_scoreboard-2009-en)

"OECD Main Science&Technological Indicators 2010" <http://www.oecd>

"OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011" [http://www.dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2011-en](http://www.dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en)

*Zakonodavche rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti v lev-ropeiskomu Soiuzi ta derzhavakh-chlenakh IES* [Regulating innovative activity in the European Union and EU Member States]. Kyiv: Feniks, 2011.

Zhilinskaia, O. I., and Bukalo, A. N. "Venchnurnye fondy kak investitsionnye posredniki" [Venture capital funds as investment intermediaries]. *Innovatsii*, no. 5(151) (2011): 35-40.

Zhylynska, O. "Derzhava yak aktyvizator rozvytku nauko-vo-tekhnichnoi ta innovatsiinoi diialnosti" [State as the energizer of science, technology and innovation]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 145 (2013): 13-16.

Zhylynska, O. "Derzhavni mekhanizmy podolannia dys-funkttsii rynku u nauko-vo-tekhnichnii sferi" [State mechanisms to overcome dysfunctions market in science and technology]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*, vol. 1, no. 26 (2012): 194-204.

# MODERN INTERNATIONAL REGULATORY REQUIREMENTS FOR BANK'S LIQUIDITY

KRUPKA I. M., PANKIV C. P.

UDC 336.71

## Krupka I. M., Pankiv C. P. Modern International Regulatory Requirements for Bank's Liquidity

The article describes new requirements of banking activity regulation to capital and liquidity in the context of the Basel standards. It analyses the state of the Ukrainian banking supervision and readiness of banks to realise renewed standards. It justifies the necessity of introduction of international standards of banking supervision in Ukraine in order to provide financial stability of banking system and integration into the global financial environment. It proposes practical recommendations on reformation of domestic banking regulation in accordance with the Basel III terms.

**Key words:** bank, bank capital, capitalization, liquidity, the National Bank of Ukraine, international standards, capital buffer.

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

**Krupka Igor M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Analytical and International Economy, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

**E-mail:** ihorkrupka@yahoo.com

**Pankiv Christina P.** – Postgraduate Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

УДК 336.71

### Крупка І. М., Паньків Х. П. Сучасні міжнародні вимоги регулювання ліквідності банків

Висвітлено нові вимоги регулювання банківської діяльності до банківського капіталу і ліквідності в контексті Базельських стандартів. Проаналізовано стан українського банківського нагляду та готовність банків до виконання оновлених стандартів. Обґрунтовано необхідність запровадження міжнародних стандартів банківської системи та інтеграції у світове фінансове середовище. Запропоновано практичні рекомендації реформування вітчизняного банківського регулювання відповідно до умов Базель III.

**Ключові слова:** банк, банківський капітал, капіталізація, ліквідність, Національний банк України, міжнародні стандарти, буфер капіталу.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

**Крупка Ігор Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та міжнародної економіки, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

**E-mail:** ihorkrupka@yahoo.com

**Паньків Христина Петрівна** – аспірантка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

УДК 336.71

### Крупка І. М., Паньків К. П. Современные международные требования регулированию ликвидности банков

Раскрыты новые требования регулирования банковской деятельности к банковскому капиталу и ликвидности в контексте Базельских стандартов. Проанализировано состояние украинского банковского надзора и готовность банков к выполнению обновленных стандартов. Обоснована необходимость введения международных стандартов банковского надзора в Украине с целью обеспечения финансовой устойчивости банковской системы и интеграции в мировую финансовую среду. Предложены практические рекомендации реформирования отечественного банковского регулирования в соответствии с условиями Базель III.

**Ключевые слова:** банк, банковский капитал, капитализация, ликвидность, Национальный банк Украины, международные стандарты, буфер капитала.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

**Крупка Игорь Михайлович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры аналитической экономики и международной экономики, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

**E-mail:** ihorkrupka@yahoo.com

**Паньків Кристина Петрівна** – аспірантка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

The global financial crisis of 2008 became not only a testing of the regulation and supervision mechanism for banks activities (Basel I, Basel II), but also an impetus for its improvement and coordination of banking supervisors efforts on banking regulation and reformation of the international banking supervision system. Interethnic nature of Ukrainian banks activities becomes more and more important under terms of financial globalization, which provides for an introduction of international supervision standards in addition to The National Bank of Ukraine control. Therefore the process of transition to the modern requirements of the Basel capital standards has begun in the domestic banking system.

Various aspects of improving the banking regulation and supervision and implementation of international standards on the formation and adequate assessment of bank capital are investigated by many domestic and foreign scholars, including O. V. Dzyublyuk, A. O. Epifanov, G. T. Karcheva, V. V. Kovalenko, I. O. Lyuty, O. I. Lavrushin, V. I. Mish-

chenko, A. M. Moroz, S. V. Naumenkova, L. O. Prymostka, P. S. Rose, M. I. Savluk, J. F. Cinque, V. M. Usoskin, G. Shcherbakova etc. However, in spite of numerous scientific research, the question of reforming the domestic banking regulation in the context of the international banking supervision standards implementation under conditions of financial globalization processes is not revealed enough.

The purpose of the thesis is a theoretical grounding and analysis of problems of international banking supervision standards Basel III implementation in Ukraine, as well as the development of practical recommendations on improvement of domestic banking regulation in the context of the Basel III establishment in order to accelerate the integration of the banking sector into the global financial environment.

It should be noted that the Basel Committee of Banking Supervision and Regulation was established in 1974 by the central bank governors of the Group of Ten countries (G10) in order to develop the recommendations on banking supervision improvement and the financial regulation stan-

dards unification in different countries. The main Capital Accords of the Basel Committee are: «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards» (Basel I, 1988), which provides requirements on formation and assessment of regulatory capital and credit risk, «Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks» (1996), «Core Principles for Effective Banking Supervision» (1997), «A new conceptual framework of Capital Accord» (Basel II, 2004), which strengthen requirements on assessment of credit, market and operational risks during minimal capital requirements calculation.

The main purposes of new capital and liquidity banking standards (Basel III), which were adopted in November 2010 at the G20 summit in Seoul, were to increase quality and transparency, to improve bank capital structure and to expand the practice of risk coverage by capital and stimulation of measures on creating buffers. These requirements

include: a general increase of the banks capitalization level, capital buffers, short- and medium-term liquidity indicators and leverage ratio, countercyclical regulation. Basel III is an addition to previous documents and it improves, but does not abolish them.

These standards will be gradually implemented during 2013 – 2019 years (*table 1*). It is primarily planned to conduct the reformation of the banking assets and capital structure requirements by the end of 2014 and the share of equity capital in the structure of total regulatory capital by January 2019. It is planned, that the increase of capital quality will occur from January 2014 by January 2018, and the introduction of capital conservation buffer – from January 2016 by January 2019. Therefore, substantially improved banking supervision mechanism should be formed during these years.

**Table 1**

**Introduction terms of Basel III requirements**

*in % of risk-weighted assets*

Indicators	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	As of 1 Jan 2019
<b>Leverage Ratio</b>	<b>Supervisory monitoring</b>		<b>Parallel run 1 Jan 2013 – 1 Jan 2017 Disclosure starts 1 Jan 2015</b>					<b>Migration to Pillar 1</b>	
Minimum Common Equity Capital Ratio			3.5%	4%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%
Capital Conservation Buffer						0.625%	1.25%	1.875%	2.5%
Minimum common equity plus capital conservation buffer			3.5%	4%	4.5%	5.125%	5.75%	6.375%	7%
Phase-in of deductions from CET1 (including amounts exceeding the limit for DTAs, MSRs and financials)				20%	40%	60%	80%	100%	100%
Minimum Tier 1 Capital			4.5%	5.5%	6%	6%	6%	6%	6%
Minimum Total Capital			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Minimum Total Capital plus conservation buffer			8%	8%	8%	8.625%	9.25%	9.875%	10.5%
Capital instruments that no longer qualify as non-core Tier 1 capital or Tier 2 capital	Phased out over 10 year horizon beginning 2013								
Liquidity coverage ratio	Observation period begins				Introduce minimum standard				
Net stable funding ratio		Observation period begins						Introduce minimum standard	

**Source:** Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>

It should be underlined that one of the key differences of Basel III is a transition from recommendatory character of previous standards to the stricter requirements, which are obligatory for performance. If the banking indicators does not meet updated requirements, central banks will be authorized (even obliged) to impose sanctions on banking institutions in the form of deprivation of right to pay dividends to shareholders, bonuses and other premiums to managers etc. [4, p. 19].

The increase of requirements to Tier 1 capital (core capital), to which only stocks and retained earnings should be included, is an innovation. Indicator Tier 1 capital should rise from 4 to 6% by 2015, as a result, the share of other Tier 1 capital instruments (deferred tax assets, investments in other financial firms) can reach up to 1.5% of the total amount of capital on this level. Size of Tier 2 capital (supplementary capital) should not exceed 2%, which is three times less than the core capital size. Tier 3 capital is abolished.

An increase of minimal requirement on the level of equity capital to 4.5% of risk-weighted assets by 2015 is set for all banks. In the case of substantial increase of credit risk due to a significant increase of credit operations number, banks will be required to create countercyclical capital buffer based on the model of expected, not actual losses ranging from 0 to 2.5%, depending on national characteristics. The purpose of this reserve is to reduce the capital loss from cyclical fluctuations in credit markets. Simultaneously, a capital conservation buffer will be made up of equal shares, each of 0.625% from the year 2016. During the recession the minimum common equity capital ratio (4.5%) and capital buffer (2.5%) will perform a protection function. As a whole, they will constitute 7% of bank capital. Hence, the requirements to Tier 1 capital strengthen more than three times comparatively to previous requirements (2%) [3, p. 226]. In addition, the minimal requirements to total capital remain unchanged – 8%, but taking into account the capital buffer they will constitute 10.5% of risk-weighted assets.

It should be mentioned that the activities of strategically important banks will be under the special macro-prudential supervision, which will be determined by 41 primary and secondary indicators (according to the «Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments», issued by the Bank for International Settlements, the Financial Stability Board and IMF), for example by such criteria as bank size, risk management, market relationships etc. Thus, the higher capital requirements (particularly in Switzerland [14]) or measures of supplementary supervision will be applied to them.

In the updated requirements of the Basel Committee, bank protection from excessive risk is provided by setting new leverage ratio, which is calculated as the relationship between an amount of borrowed fund and an amount of own fund, at the level of 3% [7, p. 6].

The financial crisis has led to significant losses of liquid funds and insolvency to adequately perform function of intermediary in the financial market by banking institutions. Therefore, in new Basel Accord an international conceptual framework for assessment, standardization and monitoring

of liquidity risk is created. In particular, the Basel Committee implemented two indicators for regulation of short- and long-term liquidity: 1) liquidity coverage ratio, which will be introduced from 2015, and 2) net stable funding ratio, which will enter into force from 2018. Values of these parameters should be more than 100% [6, p. 119], and their implementation should lead to an increase of liquidity risk management level that will make banks more reliable and resistant to stress on the global and domestic financial markets. Thus, the updated Basel III requirements fundamentally strengthen international banking standards and have a number of advantages over Basel II, concerning requirements intensification on: quantity and quality of equity capital, regulation mechanism; sufficient time frame for the transition into the new standards (table 2).

**Table 2**

**Comparison of the main provisions Basel II and Basel III**

Indicators	Basel II	Basel III
Minimum Common Equity Capital Ratio, %	2	4.5 7 (with consideration of buffer)
Capital Conservation Buffer, %	absent	2.5
Countercyclical Capital Buffer, %	absent	0 – 2.5
Capital for systematically important banks	absent	amount of capital is greater than the generally accepted standards
Minimum Tier 1 Capital, %	4	6
Tier 3 Capital	absent	canceled
Minimum Total Capital, %	8	10,5 (with consideration of buffer)
Leverage Ratio, %	absent	3
Liquidity coverage ratio, %	absent	> 100
Net stable funding ratio, %	absent	> 100
Consideration of risk	credit, market, operational	credit, market, operational + liquidity risk

Source: is based on [7, p. 7; 15].

An implementation of new banking capital and liquidity standards (Basel III) in the world has begun since the 1st of January 2013. However, it is difficult to predict the process of formation of sufficient capital and strict standards requirements compliance by domestic banks, because Ukrainian banks are still using the principles of Basel I, which are supplemented by increased requirements of The National Bank of Ukraine. Basel II requirements appliance could be observed only in financial institutions with foreign

capital, share of which in total authorized capital of banks equaled 39.5% at the beginning of 2013.

Analysis of Basel II requirements usage conducted by the central bank of Ukraine has shown that only 22 principles of 30 are currently performed in the state. Experts of banking regulation and supervision of The National Bank of Ukraine believe that domestic banks will be able to completely adopt the risk assessment system Basel II by 2016 [9].

According to analysts' estimation of Swiss bank UBS, banks need to attract 375 billion dollars of additional capital during the period of Basel III implementation in the world, which means that banking institutions should attract about 40 billion dollars annually until 2019 [7, p. 7]. Simultaneously, the Institute of International Finance (IIF) believes that banks ought to attract about 1.3 trillion dollars of additional capital over the capital, which they had had at the end of 2010 [16]. Moreover, in international practice, for example in such banking institutions of the USA as Bank of America Corp, Citigroup Inc, JPMorgan Chase & Co etc. [13], a variety of stress tests are always carried out in order to determine the stability of banks and their capital adequacy in the case of financial crisis.

Requirements intensification of international banking supervision standards (Basel III) had an ambiguous assessment of the national regulators and financial institutions of different countries. For example, banking institutions in such countries as the USA, Canada, Belgium, the United Kingdom, Luxembourg, the Netherlands, Switzerland, fully meet new requirements, because existing requirements in these countries are even stricter. However, Germany and France critically assess Basel Accord since it forces banks to reduce the amount of lending due to their inability to replenish capital. For instance, there are a lot of savings or cashier's offices (22% of the total amount) and cooperative banks (61% of the total amount) in Germany, which finance small and medium businesses. They are unable to carry out operations on the debt market and depend, mainly, on government loans and therefore these requirements can have a negative influence on the activities of these institutions. According to assessment of The Federal Association of German Banks, ten largest banks in the country should increase the amount of equity capital from 105 to 140 billion euro in order to make German national standards appropriate to Basel III [14]. Thus, its introduction can cause a reduction of lending and economic growth rate. Furthermore, according to the Basel Committee assessment, the world average growth rate of gross domestic product will be lower on 0.04% during 4.5 years because of introduction of new rules [3, p. 227].

Ukrainian banks make up financial statements according to international standards since January 2013 according to the National Bank of Ukraine ordinance № 23 «About procedure for the formation and use of reserves by banks to reimburse possible losses resulting from active bank operations», which provides the reserves formation for active operations in accordance with new requirements [11]. Meanwhile the National Bank of Ukraine is only preparing to implement a stress test, while there is no sense in its conduction based on the data of 2012. According to

the results of last stress tests of domestic banks in 2009, in which the estimation of the reserves adequacy, capital and loan portfolio was carried out, the required sum of additional capitalization in Ukrainian banks equaled 40 billion hryvnias. However, the National Bank of Ukraine assures that the banking system is currently stable, and the main bank performance measures are normal [8], because the domestic banking system received 139 billion hryvnias of additional capital, including 127 billion hryvnias of equity capital during the period from the end of III quarter 2008 to the end of I semester 2012, according to the international rating agency Fitch [17].

An increase of requirements on the formation of regulatory capital by commercial banks to the sum of 120 million hryvnias by the 1st of January was stipulated according to the approved ordinance of the National Bank of Ukraine № 273 «About amendments to some regulatory-legislative acts of the National Bank of Ukraine» dated the 9th of June [12]. In accordance with the assessment of the Association of Ukrainian Banks (AUB) more than 80 active banks did not have capital in such amount and had to increase the size of regulatory capital by 67.2%, that is 3.9 billion hryvnias for performance of these requirements. The Association of Ukrainian Banks also notes that the minimal initial capital for the creation of a European bank equals approximately 50 million hryvnias, which is two times less than in Ukraine. In the new banking standards Basel III, 8 years are given for an increase of the regulatory capital adequacy from 8 to 10.5%, which means on 31%, while for domestic banks only 2 years are given for an increase of the regulatory capital size more than on 60% [1]. In addition, the Program of Economic Reforms for 2010-2014, approved by the President of Ukraine Viktor Yanukovich aims to increase the average level of bank equity capital not less than twice by 2014 [10].

It should be underlined while assessing the Basel Committee new standards that the increase of regulatory capital adequacy ratio to the value of 10.5% including capital buffer will not significantly affect the functioning of Ukrainian banks, as the actual value at the 1st of January 2013 was 18.06%. The increase of requirements to Tier 1 capital from 4 to 6% is an innovation as this ratio is new to Ukraine. However, in our opinion, the introduction of this ratio will not affect the capital adequacy. According to our calculations, based on the data of the National Bank of Ukraine [5], the correlation between the share capital and total assets of domestic banks was 15.5% at the 1st of January 2013.

The further implementation of Basel III in Ukraine at this stage requires developing practical recommendations on improvement of domestic banking regulation. The most significant, in our opinion, are:

- ✦ creation (at the national level) of methodological documents, which regulate this process;
- ✦ conduction of domestic banks stress tests held by the National Bank of Ukraine and international rating agencies for appropriate assessment of the required amount of additional capital;
- ✦ providing an appropriate financial, material, technical and human resources base for using complex

economic models, which the Basel Committee recommends and introducing a modern systems of risk management;

- ✦ using independent auditors to supervise commercial banks;
- ✦ conduct various trainings for employees of the Banking Supervision Department of the NBU and representatives of banking institutions supported by the European Union and the Basel Committee in particular;
- ✦ increasing regulatory capital adequacy ratio in accordance with the pace of its growth by 31% (from 10 to 13%) in obedience to Basel III requirements;
- ✦ introducing the liquidity coverage ratio (LCR) and the net stable funding ratio (NSFR) instead of the current liquidity ratio (N5) and the short-term liquidity ratio (N6), the value of which should be more than 100%;
- ✦ increasing bank capitalization level by means of mergers, acquisitions etc.

Hence, the current state of the domestic banking system is a good basis for the implementation of Basel III standard: the regulatory capital adequacy ratio considerably exceeds the value proposed by the Basel Committee, including capital buffer; additional capital, including owners' equity capital, constantly flows into the banking system, and, as the National Bank of Ukraine says, the main indicators of banks activities are normal in general. In spite of discussion on the new Basel standards expediency and their implementation into the domestic banking practice, in our opinion, Basel III should become an important precondition for appearance in the market of financially stable and reliable banks with their own strategies and business models, which will adequately perform the functions of financial intermediaries according to the needs of economic development independently of possible disturbances and fluctuations in the global financial environment. ■

## REFERENCES

1. AUB predlozhyala NBU i narodnym deputatam kompromyssnoe reshenye problemy otnosytelno trebovanykh uvelychenykh kapytala bankov. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&lang=ru&id=4560](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&lang=ru&id=4560)
2. **Bregeda O.** Rozvytok vymog Bazelskogo komitetu shhodo mizhnarodnykh standartiv bankivskoyi diyalnosti / O. Bregeda, S. Savluk // Visnyk Nacionalnogo banku Ukrainy. – 2010. – # 12. – S. 3 – 7.
3. **Dovgan Zh. M.** «Bazel III» u zabezpechennya finansovoyi stijkosti bankivskoyi systemy / Zh. M. Dovgan // Visnyk Universytetu bankivskoyi spravy. – 2011. – # 1. – S. 224 – 229.
4. **Zvyeryakov M. I.** Bankivskyy kapital: vymogy Bazel III / M. I. Zvyeryakov, V. V. Kovalenko // Finansy Ukrainy. – 2011. – # 6. – S. 13 – 23.
5. Internet-storinka NBU [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
6. **Karcheva G. T.** Udoskonalennya reguluyuvannya likvidnosti bankiv na osnovi novykh standartiv Bazelskogo ko-

mitetu / G. T. Karcheva // Visnyk KEF KNEU imeni V. Getmana. – 2011 r. – # 2. – S. 113 – 127.

7. **Mishhenko V.** Bazel III: novi pidxody do reguluyuvannya bankivskogo sektoru / V. Mishhenko, A. Neznamova // Visnyk Nacionalnogo banku Ukrainy. – 2011. – # 1. – S. 4 – 9.

8. NBU narazi ne vyznachyvsvya shhodo docilnosti provedennya zovnishnogo stres-testuvannya bankiv. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://economics.unian.net/ukr/news/148747-nbu-narazi-ne-viznachivsya-schodo-dotsilnosti-provedennya-zovnishnogo-stres-testuvannya-bankiv.html>

9. **Panchyshyn S. A., Krupka I. M.** Problemy ta perspektyvy vprovadzhennya mizhnarodnykh standartiv bankivskogo naglyadu Bazel II v Ukraini // Rozvytok ekonomiky Ukrainy v umovah aktyvizaciyi evrointegracijnykh procesiv: Materialy mizhnarodnoyi naukovoji studentsko-aspirantskoyi konferenciyi, m. L'viv, 27-28 kvitnya 2012 roku. – 394 s. – S. 247–248.

10. Programa ekonomichnykh reform na 2010–2014 roky «Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava». [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf)

11. Polozhennya Nacionalnogo banku Ukrainy «Pro poryadok formuvannya ta vykorystannya bankamy Ukrainy rezerviv dlya vidshkoduвання mozhlivykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operacijamy» vid 25.01.2012 # 23 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page>

12. Postanova Pravlennya Nacionalnogo banku Ukrainy «Pro vnesennya zmin do deyakykh normatyvno-pravovykh aktiv Nacionalnogo banku Ukrainy» vid 09.06.2010 # 273 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0471-10>

13. Test na zlom: shho zalyshytsya vid bankivskoyi systemy Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://finagent.com.ua/uk/news/12495>

14. **Torkonyak N. M.** Zakordonnij dosvid vprovadzhennya vymog Bazelya III ta yih vplyv na upravlinnya finansovymy resursamy banku / N. M. Torkonyak [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/37.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/37.pdf)

15. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>

16. Capital punishment. Measuring the price of regulation. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economist.com/node/21528677>

17. Fitch: ukrajnskye banky staly bolee ustojchyvymy, no po-prezhnemu podverzheny riskam [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.fitchratings.ru/financial/banks/news/comments/news.wbp?article-id=C6A5354B-361B-45A2-86D6-230BCF09163B>

# ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ

КУЧЕРЕНКО С. А., ЛИХОЧАС Я. В.

УДК 336.71

## Кучеренко С. А., Лихочас Я. В. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування

У статті визначено поняття: «депозитна політика», «депозит», «вкладник». Систематизовано внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на депозитну політику банку. Зазначена систематизація дала можливість підтвердити, що термін «депозитна політика» потрібно розглядати на двох рівнях: на рівні держави та на рівні банку. Визначено типи депозитної політики з урахуванням міри втручання держави, серед яких: консервативна політика, або політика сильного державного регулювання депозитних установ; ліберальна політика; змішана політика. Здійснено класифікацію депозитів відповідно до класифікаційних ознак, а саме за: формою грошового обігу, об'єктом, терміном, суб'єктами, секторами економіки, видом підприємництва, нарахуванням відсотків, місцем знаходження клієнтів. Проаналізовано динаміку депозитів, залучених депозитними корпораціями, також досліджено депозити резидентів у розрізі секторів економіки. Установлено, що найбільш активним сектором економіки щодо накопичення грошових коштів на депозитних рахунках є домашні господарства та нефінансові корпорації. Розроблено основні напрями підвищення ефективності депозитної політики банків.

**Ключові слова:** депозит, депозитна політика, сектори економіки, домашні господарства, нефінансові корпорації, напрями підвищення ефективності депозитної політики банку.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Кучеренко Світлана Адамівна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економічної теорії та міжнародної економіки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

**E-mail:** kucherenko\_5@mail.ru

**Лихочас Яна Володимирівна** – студент, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

**E-mail:** yana.lykhochas@mail.ru

УДК 336.71

## Кучеренко С. А., Лихочас Я. В. Депозитная политика банка и ее основные направления реформирования

В статье определены понятия «депозитная политика», «депозит», «вкладчик». Систематизированы внутренние и внешние факторы, влияющие на депозитную политику банка. Приведенная систематизация дала возможность подтвердить, что понятие «депозитная политика» необходимо рассматривать на двух уровнях: на уровне государства и на уровне банка. Определены типы депозитной политики с учетом меры участия государства, среди которых: консервативная политика, или политика сильного государственного регулирования депозитных учреждений; либеральная политика; смешанная политика. Осуществлена классификация депозитов в соответствии с классификационным признаком, а именно по: форме денежного оборота, объектам, срокам, субъектам, секторам экономики, видам предпринимательства, начислению процентов, месту нахождения клиентов. Проанализирована динамика депозитов, привлеченных депозитными корпорациями, также исследованы депозиты резидентов по секторам экономики. Установлено, что наиболее активными секторами экономики по объемам накопления денежных средств на депозитных счетах являются домашние хозяйства и нефинансовые корпорации. Разработаны основные направления повышения эффективности депозитной политики банков.

**Ключевые слова:** депозит, депозитная политика, секторы экономики, домашние хозяйства, нефинансовые корпорации, направления повышения эффективности депозитной политики банка.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Кучеренко Светлана Адамовна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономической теории и международной экономики, Черкасский национальный университет им. Б. Хмельницкого (бульв. Шевченко, 81, Черкасы, 18031, Украина)

**E-mail:** kucherenko\_5@mail.ru

**Лихочас Яна Владимировна** – студентка, Черкасский национальный университет им. Б. Хмельницкого (бульв. Шевченко, 81, Черкасы, 18031, Украина)

**E-mail:** yana.lykhochas@mail.ru

UDC 336.71

## Kucherenko S. A., Likhochas Y. V. Deposit Policy of a Bank and its Main Directions of Reformation

The article defines the «deposit policy», «deposit» and «depositor» notions. It systemises internal and external factors that influence the bank's deposit policy. The conducted systematisation gave a possibility to confirm that the «deposit policy» notion should be considered at two levels: at the level of the state and at the level of the bank. The article identifies types of deposit policy with consideration of the degree of participation of the state, which include: the conservative policy or the policy of strong state regulation of deposit institutions; liberal policy; and mixed policy. It conducts classification of deposits in correspondence with classification features, namely by the: form of money turnover, objects, terms, subjects, sectors of economy, types of entrepreneurship, accumulation of interests and client location. It analyses dynamics of deposits attracted by deposit corporations and studies deposit of residents by sectors of economy. It establishes that the most active sectors of economy by volumes of accumulation of money funds on deposit accounts are households and non-financial corporations. It develops main directions of increase of efficiency of the bank's deposit policy.

**Key words:** deposit, deposit policy, sectors of economy, households, non-financial corporations, directions of increase of efficiency of the bank's deposit policy.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Kucherenko Svetlana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economic Theory and International Economics, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenka, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

**E-mail:** kucherenko\_5@mail.ru

**Likhochas Yana V.** – Student, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenka, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

**E-mail:** yana.lykhochas@mail.ru

В умовах низької капіталізації банків, обмеженої кількості грошової маси в обігу, високої доларизації економіки та значного обсягу тіньового сектора важливе значення набуває депозитна політика, за допомогою якої відбувається перерозподіл тимчасо-

во вільних коштів суб'єктів ринкової економіки. Саме тому ефективно проведення депозитної політики надає можливість не тільки залучати додаткові фінансових ресурси у банківську систему, а й стимулювати збільшення інвестиційних ресурсів у всі сектори економіки.

Вивченню теоретико-методологічних і практичних аспектів депозитної політики банків присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: М. Абуладзе, Л. Аврамчука, О. Бартош, Р. Корнелюка, Д. Маслова, М. Мрочко, М. Олексенко та ін. Проте істотне підвищення ролі депозитної політики в забезпеченні фінансової стійкості банків зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень з цієї теми.

Метою статті є аналіз депозитної політики банків і розробка рекомендацій щодо підвищення її ефективності.

**Н**а депозитну політику банку впливає безліч факторів, які умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать такі: розмір облікової ставки НБУ, норматив обов'язкового резервування комерційних банків, інфляційні очікування, динаміка доходів громадян, стан і тенденції розвитку грошово-кредитного ринку, обсяги спекулятивних операцій на фінансовому ринку, політична й економічна ситуації в країні, стабільність нормативно-правового законодавства. До внутрішніх факторів, на які може вплинути банк, належать: рентабельність, ліквідність і надійність банку, рівень відсоткових ставок за короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими депозитами, універсальність банківських депозитних продуктів, маркетингова політика банку, розвиток банківських технологій, розгалуженість системи відділень і банкоматів самообслуговування, корпоративна та клієнтська політика банку, кваліфікація персоналу.

Зазначена систематизація факторів дає підстави підтвердити, що термін «депозитна політика» потрібно розглядати на двох рівнях, на рівні держави та на рівні банку. Депозитна політика на рівні держави – це сукупність заходів, які здійснюються центральним банком і спрямовані на регламентування правил формування депозитних вкладів у комерційних і ощадних банках, а також у небанківських грошово-кредитних установах [1]. Л. Аврамчук у статті [2] наводить два типи депозитної політики з урахуванням міри втручання держави, а саме: перший тип, консервативна політика або політика сильного державного регулювання депозитних установ, другий тип ліберальна політика. Як на нашу думку, потрібно визначити третій тип депозитної політики – змішана політика, що передбачає комбінацію першого та другого типу.

На рівні банку поняття «депозитна політика» може бути визначено у широкому та вузькому значенні. У широкому значенні депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [3, с. 98].

Для здійснення депозитної політики банк залучає депозит. Дефініція «вклад (депозит)» згідно з Положенням про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами (постанова № 516 Правління НБУ від 03.12.2003 р.) означає, що це грошові кошти в готівковій чи безготівковій формі у валюті України або іноземній валюті, або

банківські метали, які банк прийняв від вкладника, або які надійшли до вкладника на договірних засадах на визначений термін зберігання чи без зазначення такого терміну і підлягають виплаті вкладникові відповідно до законодавства України та умов договору. «Вкладник» – це юридична чи фізична особа, яка здійснює розміщення готівкових (безготівкових) грошових коштів або банківських металів на банківські вклади (депозитні) рахунки згідно договірних умов [4].

Таким чином, відповідно до визначення депозити бувають:

- ✦ *за формою грошового обігу:* у готівковій формі та безготівковій формі;
- ✦ *за об'єктом:* у національній валюті, іноземній валюті або в банківських металах;
- ✦ *за терміном:* термінові (короткострокові, середньострокові, довгострокові), безстрокові;
- ✦ *за суб'єктами:* кошти юридичних, фізичних осіб.

У роботі І. Д'яконова, А. Ашурбекова [5] розроблено широкую класифікацію депозитних ресурсів. Серед запропонованих класифікаційних ознак, що відображають характеристику залучених ресурсів з депозитних джерел, заслуговують на увагу такі:

- ✦ *за секторами економіки:* фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій, органів державного управління, некомерційних організацій, домашніх господарств;
- ✦ *зважаючи на вид підприємства:* приватних, колективних, господарських товариств, комунальних, державних, підприємств на власності об'єднань громадян;
- ✦ *за нарахуванням відсотків:* без нарахування відсотків, з нарахуванням простих відсотків, з нарахуванням складних відсотків;
- ✦ *за місцем знаходження клієнтів:* кошти резидентів, нерезидентів.

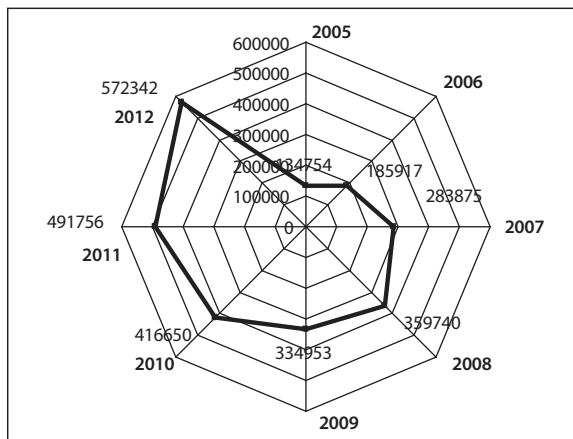
**С**учасна депозитна політика банку повинна створювати умови для не ризикованого вкладення фінансових ресурсів суб'єктів ринку. Саме тому менеджмент депозитних ресурсів передбачає здійснення системного, динамічного аналізу обсягів залучених депозитів в Україні, у т. ч. і по секторах економіки.

Проведений аналіз динаміки депозитів залучених депозитними корпораціями (крім Національного банку України) за період з 2005 р. по 2012 р. включно (рис. 1) підтверджує, що фінансова криза суттєво вплинула на обсяги залучених депозитів у національній економіці, так, якщо в 2007 р., порівняно з 2006 р., абсолютний приріст депозитів, залучених депозитними корпораціями, становив 97958 млн грн (52,7%), у 2008 р., у порівнянні з 2007 р., – 75865 млн грн (26,7%), то в 2009 р., у порівнянні з 2008 р., зазначений показник знизився на 6,9% і дорівнював мінусовому значенню (–24787 млн грн).

У той же час завдяки активній регуляторній політиці Національного банку України, у 2009 – 2010 рр. обсяги надходжень до депозитних рахунків збільшились і становили 419959 млн грн, що на 81697 млн грн (24,4%) більше, ніж в 2009 р. Надалі темпи приросту залучених депозитів поступово спадали, наприклад, у 2011 р., порів-



няно з попереднім роком, темп приросту становив 18%, тобто 75106 млн грн, у 2012 р. – 16,4% (80586 млн грн).

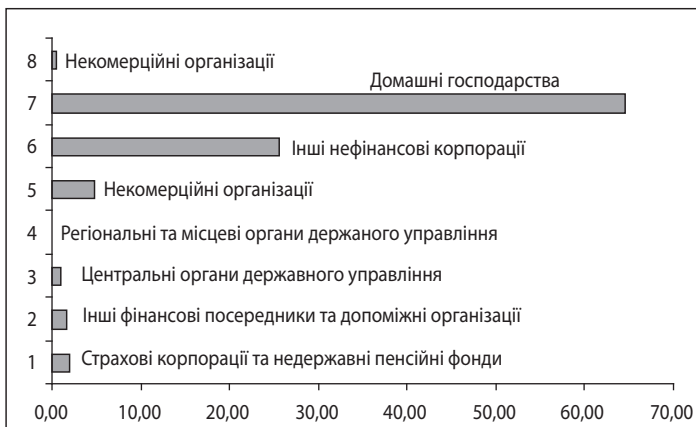


**Рис. 1. Депозити, залучені депозитними корпораціями, (крім Національного банку України) за період з 2005 по 2012 рр. включно (млн грн)**

Складено за даними [6].

На рис. 2 представлено аналіз депозитів резидентів у розрізі секторів економіки за 2012 р.

Як видно з рис. 2 найбільш активним сектором економіки щодо накопичення грошових коштів на депозитних рахунках є домашні господарства, їхня частка в загальній кількості депозитів, залучених депозитними корпораціями, складає 64,5%, на другому місці, зі значенням показника в 25,5%, знаходяться нефінансові корпорації.



**Рис. 2. Депозити резидентів у розрізі секторів економіки за 2012 р. (% до загальної кількості депозитів)**

Складено за даними [6].

Для таких секторів економіки, як страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди, інші фінансові посередники та допоміжні організації, центральні органи державного управління, некомерційні організації та регіональні й місцеві органи державного управління накопичення депозитних коштів є незначним, у межах 0,02 – 2%. Саме тому для розробки напрямів підвищення ефективної депозитної політики в трансформаційній економіці України потрібно дослідити операції депозитних корпорацій щодо залучення вкладів населення та нефінансових корпорацій.

За даними Національного банку України, у 2012 р. депозити домашніх господарств зросли, у порівнянні з 2011 р., на 13,7% (44551 млн грн) і на 01.01.2013 р. становили 369264 млн грн. Більша частина приросту (82,2%) була забезпечена зростанням залишків на рахунках домашніх господарств у національній валюті. Приріст депозитів у іноземній валюті на 0,7% відбувся більшою мірою за рахунок збільшення (на 0,8%) депозитів у доларах США. За 2012 р. у національній економіці спостерігалось прискорення темпів приросту довгострокових депозитів домашніх господарств, зокрема строком більше 2 років до 27,6% і короткострокових до 20,2%, у той же час депозити на вимогу збільшились за рік на 8,8% [7].

Серед банків-лідерів, яким довіряють свої кошти громадяни України, залишається Приватбанк. Зазначене обумовлене тим, що Приватбанк має найширшу мережу обслуговування в Україні (понад 3300 відділень, 7500 банкоматів і 3700 терміналів самообслуговування), також він є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Друге місце посідає Ощадбанк, який ще з 2010 р. не змінює свою позицію і відстає від фаворита на 18,74%, третю сходинку рейтингу протягом минулих років поділяють між собою Райффайзен Банк Аваль, Укрексімбанк і Дельта банк [8].

На сьогоднішній день в Україні важливою альтернативою класичних депозитів стають інвестиції в золото, ціна на яке в 2013 р. підвищилася. Стійке зростання котирувань створює ілюзію ідеального активу для багатьох українців, які скуповують золото в будь-якому вигляді, незважаючи на суттєву різницю між біржовою ціною товару і розміром можливої позики під цей товар. Високий попит на золото сприяв появі на українському ринку «золотих депозитів», відсотки за якими нараховуються в золоті, але виплачуються в гривні за обліковим курсом НБУ.

Зростання залишків коштів на депозитних рахунках сектора нефінансових корпорацій у 2012 р. було нерівномірним. Так, у січні – травні залишки депозитів нефінансових корпорацій скорочувались, а в червні – грудні зростали. За рік депозити нефінансових корпорацій збільшились на 20199,0 млн грн, або на 13,2% до 173319 млн грн. Приріст депозитів у національній валюті за період, що досліджувався, становив 11,1%, в іноземній валюті – 17,4%. Найвищі темпи приросту депозитів були на рахунках від 1 року до 2 років – 39,4% та до 1 року – 31,7% [6].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, сучасна депозитна політика банків потребує вдосконалення. Серед основних напрямів її підвищення можна назвати:

1. Підтримання політичної стабільності в країні, оскільки ефективна діяльність органів державної влади, дотримання ними чіткої позиції, своєчасне реагування на непередбачувані ситуації впливає позитивно на стабілізацію економіки і приводить до підвищення темпів економічного зростання.

2. Удосконалення нормативно-правового регулювання захисту коштів фізичних та юридичних осіб, які знаходяться на депозитному рахунку.

3. Вирішення проблеми асиметричності інформації через створення інформаційної системи доступності та правдивість інформації про ліквідність, платоспроможність, прибутковність і рентабельність банків.

4. Введення обов'язкового страхування депозитів. Необхідність широкого впровадження системи страхування банківських депозитів зумовлюється такими чинниками: загальним спадом довіри до банків, необхідністю стабілізації фінансових ресурсів банків, потребою надання допомоги банкам, які знаходяться в стані неплатоспроможності, необхідністю захисту депозитних вкладів клієнтів на випадок банкрутства банку.

5. Реорганізація існуючого Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у Фонд гарантування вкладів юридичних і фізичних осіб. Це дозволить залучати більше вкладів від юридичних осіб і суб'єктів підприємницької діяльності та збільшити депозитний портфель банку.

6. Створення умов для активізації застосування банками цінових і нецінових методів маркетингової політики, що надає можливість запропонувати індивідуальним вкладникам більший комплекс високоякісних послуг, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавлення фізичних і юридичних осіб у розміщенні своїх коштів на депозитних рахунках банку.

7. Спрощення режиму функціонування депозитних рахунків, а саме: порядку зарахування коштів як вкладів, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків, введення диференційованої плати за обслуговування депозитної картки, застосування строкових вкладів із додатковими внесками.

8. Запровадження системи заходів щодо збільшення депозитних вкладів за такими секторами економіки: страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди, інші фінансові посередники та допоміжні організації, центральні органи державного управління, некомерційні організації та регіональні й місцеві органи державного управління.

9. Створення умов для сприяння розвитку вітчизняного виробництва за рахунок зменшення податкового навантаження, підвищення конкурентоспроможності продукції, створення сприятливого інвестиційного клімату, запровадження нових технологій, поліпшення економічного середовища щодо умов ведення бізнесу.

10. Підвищення рівня життя населення на основі подолання вимушеної неповної зайнятості та безробіття значної частини працездатного населення, удосконалення законодавчих важелів впливу на регулювання процесу майнового розшарування населення, зменшення тінізації грошових доходів громадян.

11. Розробка та впровадження державного механізму управління інфляційними очікуваннями та спекулятивними операціями на фінансовому ринку України. Поступовий перехід держави від режиму таргетування валютного курсу до режиму таргетування інфляції.

12. Покращення якості обслуговування клієнтів за рахунок використання нових інформаційних банківських технологій, підвищення кваліфікації працівників банку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Черевик Н. В. Депозитна політика банків України, облік депозитних операцій / Н. В. Черевик, Л. М. Гуріна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [eztuir.ztu.edu.ua/1988/1/49.pdf](http://eztuir.ztu.edu.ua/1988/1/49.pdf). – Назва з екрану.

2. Аврамчук Л. А. Роль депозитної політики комерційних банків у структурі механізму банківського менеджменту / Л. А. Аврамчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [archive.nbu.gov.ua/](http://archive.nbu.gov.ua/) – Назва з екрану.

3. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування [Текст] / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97 – 101.

4. Постанова Національного Банку України «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/> – Назва з екрану.

5. Д'яконов І. І. Теоретичні аспекти і класифікація депозитних ресурсів комерційних банків / І. І. Д'яконов, А. А. Ашурбеков // Сталій розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2012\\_1/286.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/286.pdf). – Назва з екрану.

6. Бюлетень Національного банку України за 2012 – 2013 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрану.

7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрану.

8. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>. – Назва з екрану.

## REFERENCES

Avramchuk, L. A. "Rol depozytnoi polityky komertsiiykh bankiv u strukturі mekhanizmu bankivskoho menezhmentu" [The role of commercial banks deposit policy mechanism in the structure of bank management]. [archive.nbu.gov.ua/](http://archive.nbu.gov.ua/)

Bartosh, O. "Depozytna polityka banku ta osnovni etapy ii formuvannia" [Deposit policy of the bank and the main stages of its formation]. *Visnyk UBS NBU*, no. 3 (2008): 97-101.

"Biuletен Natsionalnoho banku Ukrainy za 2012 – 2013 rr." [Bulletin of the National Bank of Ukraine for 2012 – 2013 pp.]. <http://www.bank.gov.ua> – Назва з екрану.

Cherevyk, N. V., and Hurina, L. M. "Depozytna polityka bankiv Ukrainy, oblik depozytynykh operatsii" [Deposit policy banks in Ukraine, accounting for deposit transactions]. [eztuir.ztu.edu.ua/1988/1/49.pdf](http://eztuir.ztu.edu.ua/1988/1/49.pdf).

D'iakonov, I. I., and Ashurbiekov, A. A. "Teoretychni aspekty i klasyfikatsiia depozytynykh resursiv komertsiiykh bankiv" [Theoretical aspects and classification of deposits of commercial banks]. [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2012\\_1/286.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/286.pdf) – Назва з екрану.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon.nau.ua/> – Назва з екрану.

Oftsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua> – Назва з екрану.

Oftsiynyi sait Asotsiatsii ukrainskykh bankiv. <http://aub.org.ua> – Назва з екрану.

# ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МОДЕЛІ НАГЛЯДУ ЗА ФІНАНСОВИМ СЕКТОРОМ І СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

КОЗЛОВ В. І.

УДК 336.71.078.3

## Козлов В. І. Взаємозв'язок моделі нагляду за фінансовим сектором і стабільності банківської системи

У статті, з використанням інструментарію статистичних методів, зроблено спробу кількісного аналізу впливу структури органів нагляду за фінансовим сектором на стабільність розвитку банківської системи. Розглянуто переваги та недоліки основних моделей нагляду за фінансовим сектором. Здійснено аналіз впливу кожної з них на стабільність банківської системи, окремо для країн із високим, середнім і низьким рівнем доходів. Оскільки в рамках кожної моделі функції нагляду за фінансовим сектором можуть бути покладені на різні установи, здійснено аналіз доцільності участі в нагляді різних комбінацій наглядових органів. Для розрахунків використано дані про моделі нагляду 203 країн світу. Для визначення впливу різних підходів до організації нагляду було досліджено коливання показника, який характеризує стабільність банківської системи, за періоди часу з 2006 по 2007 рр. і з 2007 по 2009 рр. у країнах з різним рівнем розвитку економіки та різними моделями нагляду за фінансовим сектором. У результаті проведеного дослідження визначено, що доцільно покласти функції нагляду за фінансовим сектором на центральний банк як єдиного регулятора чи на окремий спеціалізований орган, але за умови обов'язкової участі в процесі нагляду за банківським сектором центрального банку.

**Ключові слова:** модель нагляду, мегарегулятор, модель «двох вершин», секторна модель.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Козлов Владислав Ігорович** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** kozlov@kneu.edu.ua

УДК 336.71.078.3

UDC 336.71.078.3

## Козлов В. И. Взаимосвязь модели надзора за финансовым сектором и стабильности банковской системы

В статье, с использованием инструментария статистических методов, сделана попытка количественного анализа влияния структуры органов надзора за финансовым сектором на стабильность развития банковской системы. Рассмотрены преимущества и недостатки основных моделей надзора за финансовым сектором. Сделан анализ влияния каждой из них на стабильность развития банковской системы отдельно для стран с высоким, средним и низким уровнем доходов. Поскольку в рамках каждой модели функции надзора за финансовым сектором могут быть возложены на разные организации, проведен анализ целесообразности участия в процессе надзора разных комбинаций надзорных органов. Для расчетов использованы данные о моделях надзора 203 стран мира. Для определения влияния разных подходов к организации надзора были исследованы колебания показателя, характеризующего устойчивость банковской системы, за периоды с 2006 по 2007 гг. и с 2007 по 2009 гг. в государствах с разным уровнем экономического развития и разными моделями надзора за финансовым сектором. В результате проведенного исследования определено, что наиболее рациональным является возложение функций надзорного органа на центральный банк, выступающий в качестве мегарегулятора, или на специально созданную организацию, но обязательно при участии центрального банка в процессе надзора за банковским сектором.

**Ключевые слова:** модель надзора, мегарегулятор, модель «двух вершин», секторная модель.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Козлов Владислав Игоревич** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** kozlov@kneu.edu.ua

## Kozlov V. I. Interconnection of the Model of Supervision Over the Financial Sector and Stability of the Banking System

The article uses instruments of statistical methods to make an effort of quantitative analysis of influence of the structure of the bodies of supervision over the financial sector upon stability of development of the banking system. It considers advantages and shortcomings of the main models of supervision over the financial sector. It conducts analysis of influence of each of them upon stability of development of the banking system separately for countries with high, middle and low level of income. Since within each model the functions of supervision over the financial sector could be given to different organisations, the article conducts analysis of expediency of participation of different combinations of supervisory bodies in the process of supervision. While making calculations the article uses data about supervision models from 203 countries of the world. In order to identify influence of different approaches to organisation of supervision, the article studies fluctuations of the indicator that characterises stability of the banking system for the periods from 2006 to 2007 and from 2007 to 2009 in the states with different levels of economic development and different models of supervision over the financial sector. It was identified during the conducted study that the most rational is to give functions of the supervisory body to the central bank, which plays the role of the mega-regulator, or to an ad hoc organisation but with mandatory participation of the central bank in the process of supervision over the banking sphere.

**Key words:** supervision model, mega-regulator, "two-peak" model, sector model.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Kozlov Vladislav I.** – Postgraduate Student, Department of Banking Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** kozlov@kneu.edu.ua

На стабільність банківської системи впливає велика кількість факторів, одним з яких є інституційна структура побудови нагляду за фінансовим сектором. Протягом останнього десятиліття проявляється тенденція до трансформації моделі нагляду. Так, широкого розповсюдження набула ідея переходу від секторної моделі нагляду до моделей, які передбача-

ють більш високий ступінь централізації наглядової діяльності. Прикладом країн, що здійснили такі реформи, можуть бути: Австрія, Бельгія, Німеччина, Фінляндія, Ірландія, Чеська Республіка, Словачька Республіка, Естонія, Латвія, Мальта, Угорщина, Польща, Колумбія, Казахстан, Корея, Японія та інші. Більшу частину заходів щодо здійснення реформ було проведено ще до початку фінан-

сової кризи в 2007 р. Це дає підстави для сумнівів відносно доцільності злиття функцій і повноважень різних органів нагляду. У зв'язку з цим виникає необхідність не лише якісного, але і кількісного обґрунтування доцільності таких заходів, в тому числі і для України. Спробу такого обґрунтування зроблено в даному дослідженні.

Вплив різних моделей нагляду за фінансовим сектором на стабільність розвитку банківської системи досліджують як українські, так і зарубіжні науковці, такі як Г. Р. Балянт, М. П. Гойванюк, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова, М. Ф. Пуховкіна, Дж. Р. Барс, Ч. Гудхарт, М. Чіхак та інші.

**Н**а практиці сформувалося декілька моделей будови системи нагляду за фінансовими установами в країні. Історично першою була так звана секторна модель, яка передбачає розподіл повноважень з нагляду за різними секторами фінансової системи між декількома наглядовими органами. Крім названої, існують ще моделі «двох вершин» та єдиного органу нагляду (мегарегулятора).

Модель «двох вершин» передбачає існування двох суб'єктів нагляду, які реалізують наглядові функції стосовно всіх суб'єктів фінансової системи (банків, страхових компаній, тощо), але функції нагляду у кожного регулятора свої. Один орган відповідає за стійкість фінансових установ, а другий захищає інтереси інвесторів та споживачів [1, с. 180].

Третій підхід поєднує виконання всіх функцій нагляду за всіма установами на фінансовому ринку, у межах одного наглядового органу. Деякі країни використовують змішані моделі, в яких одна установа здійснює нагляд за декількома секторами економіки, а інша – тільки за одним. [2, с. 193]

Різні автори (Джуччі, Гудхарт, Балянт та ін.) виділяють перелік переваг і недоліків кожної інституційної моделі нагляду в країні, які доцільно згрупувати в *табл. 1*.

Існує велика кількість способів організації нагляду в рамках наведених моделей, і кожна країна, як правило, має власну унікальну модель, близьку до однієї з трьох основних. Це ускладнює задачу статистичного обґрунтування переваг тієї чи іншої моделі та призводить до необхідності абстрагування від ряду ознак, притаманних унікальним моделям нагляду кожної країни.

З метою визначення характеру впливу описаних моделей нагляду на стійкість банківського сектора країни було використано матеріали Світового банку, представлені результатами опитування центральних банків 143 країн, проведеного в 2007 р., напередодні фінансової кризи. До країн, де існує модель єдиного наглядового органу, було віднесено ті, які підтвердили існування органу, відповідального за нагляд за всіма фінансовими організаціями і такого, що здійснює нагляд за всіма видами діяльності, які дозволено здійснювати комерційним банкам. Також було вибрано країни, які згадуються в науковій літературі як такі, що використовують модель «двох вершин».

Таблиця 1

**Переваги і недоліки основних моделей нагляду за фінансовим сектором**

Модель	Переваги	Недоліки
Секторна	Нагляд за діяльністю різних секторів фінансової системи з урахуванням їх специфіки	Складність досягнення узгодженості діяльності наглядових органів; – імовірність виникнення конфліктів між наглядовими органами; – ускладненість нагляду за фінансовими конгломератами
Двох вершин	Збереження за центральним банком (якщо він залучений до процесу нагляду) його історично сформованих функцій; – відсутність імовірності приділення недостатньої уваги одній з цілей (макроекономічної стабільності та захисту прав споживачів) [3, с. 11]; – можливість ведення нагляду за діяльністю фінансових конгломератів; – посилення відповідальності; – врахування універсалізації діяльності фінансових посередників	Часткове дублювання функцій; – імовірність виникнення конфліктів між наглядовими органами; – збільшення витрат учасників ринку; [3, с. 13]
Єдиний регулятор	Можливість ведення нагляду за діяльністю фінансових конгломератів; – економія від масштабу; – посилення відповідальності; [4, с. 3]; – гнучкість; – врахування універсалізації діяльності фінансових посередників [5, с. 7]	Складність балансування між різними цілями; – від'ємна економія від масштабу; – можлива неспроможність проводити адекватну диференціацію між різними інституціями, за якими здійснюється нагляд; – небезпека зростання корумпованості наглядового органу; – наявність альтернативних схем налагодження взаємодії між наглядовими органами без дорогих реформ [6, с. 23]

Для визначення стану банківської системи було використано Z-оцінку, яка часто використовується в дослідженнях. Популярність цього показника пояснюється тим, що він характеризується простотою розрахунку та достатньо високою точністю отриманої оцінки ризику банкрутства банків. Z-оцінка розраховується як:

$$Z = \frac{RoA + \frac{E}{A}}{\sigma_{RoA}},$$

де  $RoA$  – рентабельність активів банків,  $E$  – обсяг власного капіталу банків,  $A$  – обсяг активів,  $\sigma_{RoA}$  – стандартне відхилення рентабельності активів банків [7].

Для розрахунків використано значення для 203 країн, опубліковані на сайті Світового банку [8].

Для оцінки значущості відхилення середнього значення Z-оцінки в різних підвибірках застосовано непараметричний статистичний тест Манна – Уїтні, оскільки дані в підвибірках часто розподілені не за нормальним законом, що виключає можливість використання тесту Стюдента. У результаті тестів отримано значення імовірності того, що дві підвибірки мають однакові статистичні характеристики. Враховуючи те, що на стійкість банківської системи, крім моделі нагляду, впливає велика кількість інших, більш значущих факторів, імовірність нижче 0,2 вважається значимою. Порівняння було здійснено між країнами, які використовують одну з моделей нагляду та країнами, які її не використовують. Розрахунки зроблено як для абсолютних значень Z-оцінки, так і для темпів приросту за періоди з 2006 по 2007 рр. і з 2007 по 2009 рр. Це дозволяє оцінити як вплив моделі нагляду на стійкість банківської системи на окремий момент часу, так і на її динаміку.

З метою врахування відмінностей економічних систем різних країн усю вибірку розбито на три частини: країни з високим рівнем доходів, країни із середнім рівнем доходів і країни з низьким рівнем доходів. Оскільки рівень доходів населення відображає рівень ефективності функціонування економіки країни,

такий розподіл дозволяє достатньо точно розділити країни за ступенем їх економічного розвитку. Це викликано тим, що країни кожної з підгруп характеризуються різним рівнем стійкості банківської системи, і це може бути причиною викривлення результатів розрахунків. Це підтверджує наведена нижче діаграма, на якій відображено середнє значення Z-оцінки у відповідній групі країн за 2007 та 2009 рр. (рис. 1).

Результати проведених розрахунків з метою визначення характеру впливу на стійкість банківської системи моделі єдиного наглядового органу, наведено в табл. 2.

Аналіз інформації дає підстави для того, щоб стверджувати, що країни, які використовують модель єдиного органу нагляду, мають в умовах стабільної фінансової системи нижче значення Z-оцінки, ніж країни з іншими моделями нагляду. Тим не менш, необхідно враховувати, що обидва значення є достатньо високими і свідчать про низький ризик банкрутства банків. Пояснення причин цієї відмінності потребує проведення додаткових досліджень, які виходять за рамки предмету вивчення даної статті.

Необхідно відмітити, що темпи приросту Z-оцінки в рік початку фінансової кризи в країнах з єдиним наглядовим органом були вищими, ніж в іншій підвибірці. Це може свідчити про більшу стійкість їх банківських систем до кризових явищ і позитивну роль єдиного органу нагляду в її забезпеченні.

Динаміка Z-оцінки в період кризи, з 2007 по 2009 роки не залежить від моделі нагляду, що говорить про незначну роль моделі нагляду в забезпеченні швидкого відновлення нормального функціонування банківської системи.

Порівнюючи динаміку та абсолютні значення Z-оцінки країн, які використовують модель «двох вершин», не було виявлено значимих розбіжностей між ними та іншою частиною вибірки. Це дає підстави для того, щоб стверджувати, що ефективність даної моделі нагляду не відрізняється від інших, які діють в країнах з розвинутою економікою.

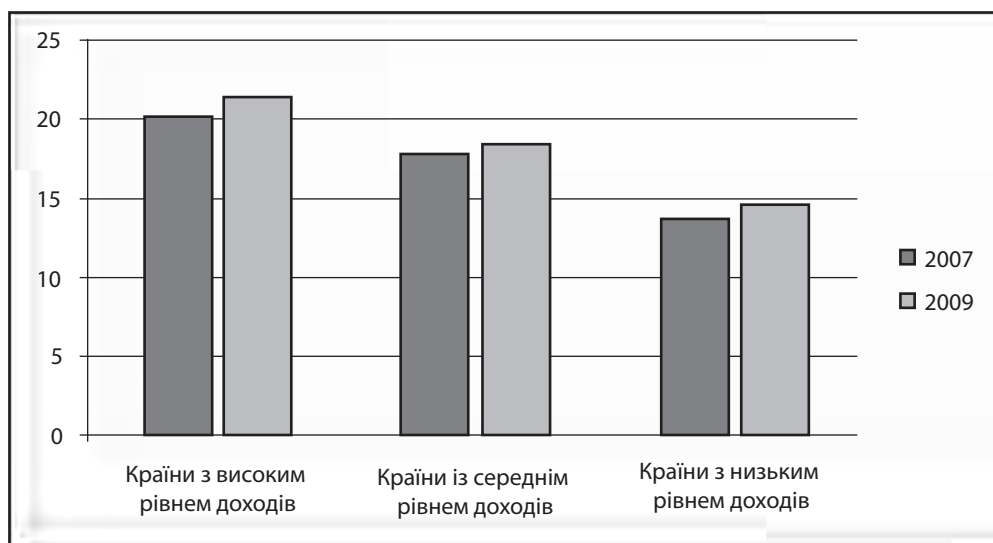


Рис. 1. Середні значення Z-оцінки для різних груп країн

## Дослідження впливу наявності єдиного наглядового органу на стійкість банківської системи

Група країн	p-level	Середнє	
		Єдиний орган нагляду	Інші моделі нагляду
		2007/2006	
Країни з високим рівнем доходів	0,199	-0,14%	-5,86%
Країни з середнім рівнем доходів	0,033	4,53%	-1,38%
	2009/2007		
Країни з високим рівнем доходів	0,929	3,47%	2,67%
Країни з середнім рівнем доходів	0,777	1,67%	2,49%
		Абсолютні значення 2006 р.	
Країни з високим рівнем доходів	0,177	17,89	23,52
Країни з середнім рівнем доходів	0,153	13,71	18,65

У рамках однієї моделі нагляду в ньому можуть брати участь різні органи. Вивчення доцільності участі різних установ в нагляді за банками та ефективності їх взаємодії є важливим для аналізу та розробки моделі нагляду за фінансовим сектором. З метою проведення такого аналізу було виділено чотири групи країн відповідно до різних комбінацій органів банківського нагляду (табл. 3).

Таблиця 3

## Групи країн залежно від складу органів нагляду за банківським сектором

Наглядовий орган	Номер групи			
	1	2	3	4
Центральний банк	*	*	*	
Єдиний наглядовий орган		*		*
Декілька органів нагляду			*	

Темними прямокутниками відмічено задіяні органи нагляду.

Розрахунки проведено окремо для кожної частини вибірки, залежно від рівня економічного розвитку країн. Так, результати статистичних тестів, проведених для темпів приросту Z-показника в період 2006 – 2007 рр., для країн з розвинутою економікою наведено в табл. 4.

Таблиця 4

## Результати статистичних тестів для країн з розвинутою економікою

Номер групи	G1	G2	G3	Середнє
G1	*			-0,012492
G2	0,85	*		0,066837
G3	<b>0,026</b>	<b>0,11</b>	*	-0,1516613
G4	<b>0,19</b>	<b>0,1</b>	0,31	-0,0715182

Наведені дані демонструють, що ризик банкрутства банків у країнах третьої та четвертої груп зростає швидше, ніж у двох попередніх, що підкріплено достатньо низькими значеннями імовірностей, отриманими в результаті тесту. Отже, розподіл функцій нагляду за бан-

ківським сектором між центральним банком та іншими органами нагляду (за виключенням мегарегулятора) є небажаним. Імовірно, ефективність нагляду в цьому випадку знижується в результаті недостатнього рівня узгодженості дій між наглядовими органами, недоліків системи обміну інформацією між ними, можливих конфліктів інтересів чи конкуренції наглядових органів. Існування великої кількості організацій, що беруть участь в нагляді, потребує складної нормативної бази із раціональним і чітко окресленим розподілом повноважень, цілей та відповідальності кожної з них, а також – порядку їх взаємодії і обміну інформацією. Її відсутність може значно знизити ефективність нагляду.

Також негативно впливає на стійкість банківської системи відсутність участі центрального банку в наглядовому процесі. Так, у четвертій групі, дегляд за банками здійснює виключно єдиний орган нагляду, середнє значення темпів приросту Z-оцінки також значно нижче, ніж у першій та другій групах.

Результати аналогічних розрахунків, проведених для країн із середнім рівнем доходів, не дають можливості зробити науково обґрунтовані висновки, а відсутність залежностей в цій частині вибірки ймовірно зумовлена тим, що до неї входять різні за характеристиками фінансової системи країни.

Тим не менш, описані закономірності підтверджуються і в результаті розрахунків, проведених для країн з низькими доходами. Так, наведені дані (табл. 5) свідчать про значне зниження стійкості банківських систем, в якихгляд здійснює єдиний орган нагляду, без участі центрального банку.

Таблиця 5

## Результати статистичних тестів для країн з низьким рівнем доходів

Номер групи	G1	G2	G3	Середнє
G1	*			0,025045
G2	0,630303	*		-0,01168
G3	*	*	*	
G4	<b>0,015220</b>	<b>0,145455</b>	*	-0,1096

Результати дослідження впливу складу органів нагляду на стійкість банківської системи узагальнено за допомогою діаграми (рис. 2).

Діаграма показує, що незалежно від групи країн за рівнем доходів населення перша та друга групи за складом наглядових органів зазнали меншого зниження стійкості банківської системи на початку фінансової кризи.

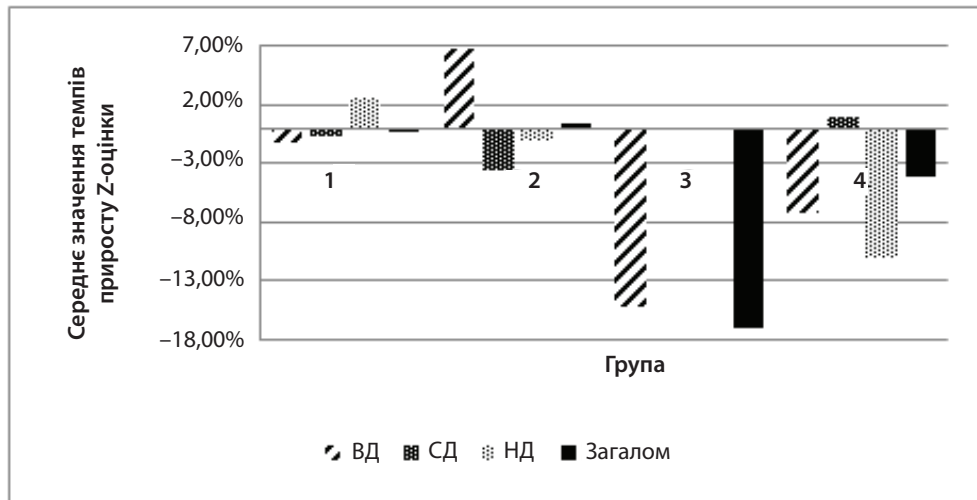


Рис. 2. Середні значення темпів приросту Z-оцінки в період з 2006 по 2007 рр.

Розрахунки для періоду з 2007 по 2009 рр. та абсолютних значень показали відсутність статистично значимої залежності між стійкістю банківської системи та складом органів нагляду. Це дозволяє зробити висновки про те, що даний фактор впливає, переважно, на чутливість банківської системи до потрясінь, у той час, як швидкість відновлення її характеристик залежить від інших факторів.

### ВИСНОВКИ

Результати дослідження дозволяють зробити висновки, що найбільш стійкими виявилися банківські системи, нагляд за якими здійснювався центральним банком як єдиним наглядовим органом чи у взаємодії із відокремленим єдиним наглядовим органом. У той самий час поділ функцій нагляду між центральним банком і декількома окремими органами нагляду чи виключення центрального банку з процесу нагляду негативно впливають на стійкість банківської системи.

Виходячи з цього, зрозуміло, що Україна повинна поступово реформувати систему нагляду за фінансовим сектором шляхом концентрації наглядових функцій в межах єдиного органу нагляду, у ролі якого може виступати як НБУ, так і інша структура, але за умови активного залучення до процесу нагляду за банківською системою НБУ. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Лук'янець О. В. Реформування фінансового регулювання та нагляду для забезпечення стійкості фінансової системи України / О. В. Лук'янець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – 382 с.

2. Masciandro D. Regulating The Regulators: The Changing Face Of Financial Supervision Architectures Before And After The Crisis / D. Masciandro, M. Quintyn// European Company Law, Volume 6, Issue 5, 2009 – 240 p.

3. Goodhart, C. A. E. The Organizational Structure of Banking Supervision / C. A. E. Goodhart // Economic Notes, Financial Stability Institute, Bank for International Settlements, Basel, 2002 – 32 p.

4. Джуччі Р. Нагляд за діяльністю у фінансовому секторі України: чи допоможе об'єднання наглядових органів? консультативна робота / Джуччі Р., Герасим Г. Лакмунд І. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька Консультативна Група при Уряді України, Київ, 2005. – 9 с.

5. Barth, James R., et al. A Cross-Country Analysis of the Bank Supervisory Framework and Bank Performance / James R. Barth, et al. // Economic and Policy Analysis Working Paper – U.S. Department of the Treasury, Office of the Comptroller of the Currency, 2002. – 61 p.

6. Балянт Г. Р. Сучасні тенденції у сфері банківського регулювання / Р. Г. Балянт // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: Щорічник. – Випуск 16 / За заг. ред. М. В. Лазаровича. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 336 с.

7. Thorsten Beck and Asli Demirgüç-Kunt Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis: World Bank Policy Research Working Paper, No. 4943, 2009. – 40 p.

8. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: siteresources.worldbank.org

Рецензент – Примостка Л. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

### REFERENCES

Baliant, R. H. "Suchasni tendentsii u sferi bankivskoho reguliuvannia" [Current trends in banking regulation]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, no. 16 (2011).

Beck, T., and Demirg, A. "Kunt Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time". *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 4943 (2009).

Dzhuchchi, R., Herasym, H., and Lakhmund, I. *Nahliad za diialnistiu u finansovomu sektori Ukrainy: chy dopomozhe ob'iednannia nahliadovykh orhaniv?* [Supervision of the financial sector of Ukraine: Would an integrated supervisor?]. Kyiv: Instytut ekonomichnykh doslidzen ta politychnykh konsultatsii; Nimetska Konsultatyvna Hrupa pry Uriadi Ukrainy, 2005.

E. Goodhart, C. A. *The Organizational Structure of Banking Supervision*. Basel: Financial Stability Institute; Bank for International Settlements, 2002.

James, R. Barth "A Cross-Country Analysis of the Bank Supervisory Framework and Bank Performance". *Economic and Policy Analysis Working Paper* (2002).

Luk'ianets, O. V. "Reformuvannia finansovoho rehuliuvan-  
nia ta nahliadu dlia zabezpechennia stiikosti finansovoi systemy Ukrainy" [Reform of financial regulation and supervision to ensure the stability of the financial system of Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy* (2011): 382.

Masciandro, D., and Quintyn, M. "Regulating The Regulators: The Changing Face Of Financial Supervision Architectures Before And After The Crisis". *European Company Law*, vol. 6, no. 5 (2009).

Sait Svitovoho banku. [siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org)

УДК 334.75

## КОМЕРЦІЙНА КОНЦЕСІЯ ТА СУМІЖНІ ДОГОВОРИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

ЦЕСЛІВ А. С.

УДК 334.75

### Цеслів А. С. Комерційна концесія та суміжні договори: порівняльний аспект

Франчайзинг вважається однією з найефективніших форм організації бізнесу у світі, проте, в українському законодавстві не існує такого поняття. Натомість використовується термін «комерційна концесія». У науковій літературі немає єдиної думки щодо відповідності цих цивільно-правових угод. Тому метою статті є виявлення рівня співвідношення понять франчайзинг і комерційна концесія, а також порівняння таких угод із суміжними договорами. У статті детально проаналізовані терміни «франчайзинг» і «комерційна концесія», розглянуто основні законодавчі документи, які регламентують даний вид цивільно-правових відносин і виділено фактори, що гальмують розвиток таких відносин. Встановлено, що в українському законодавстві ці терміни є рівнозначними. Також було виділено основні компоненти, на яких базується франчайзинг, це: передача комерційного досвіду та (або) прав на користування об'єктами інтелектуальної власності; двосторонність відносин; юридична, фінансова та адміністративна самостійність сторін; платність; консультативна та інша підтримка; наявність письмового зареєстрованого договору. Здійснено порівняння договору комерційної концесії з ліцензійним договором і договором про спільну діяльність та виділено їх відмінності.

**Ключові слова:** франчайзинг, комерційна концесія, франшиза, ліцензія, спільна діяльність.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Цеслів Анна Степанівна** – асистент, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** [tsestiv@rambler.ru](mailto:tsestiv@rambler.ru)

УДК 334.75

UDC 334.75

### Цеслів А. С. Коммерческая концессия и смежные договоры: сравнительный аспект

Франчайзинг считается одной из самых эффективных форм организации бизнеса в мире, однако в украинском законодательстве не существует такого понятия. Вместо этого используется термин «коммерческая концессия». В научной литературе нет единого мнения относительно соответствия этих гражданско-правовых сделок. Поэтому целью статьи является выявление уровня соотношения понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия», а также сравнение таких соглашений с смежными договорами. В статье подробно проанализированы термины «франчайзинг» и «коммерческая концессия», рассмотрены основные законодательные документы, регламентирующие данный вид гражданско-правовых отношений и выделены факторы, тормозящие развитие таких отношений. Установлено, что в украинском законодательстве эти понятия равнозначны. Были выделены основные компоненты, на которых базируется франчайзинг, это: передача коммерческого опыта и (или) прав на пользование объектами интеллектуальной собственности; двусторонность отношений; юридическая, финансовая и административная самостоятельность сторон; платность; консультативная и другая поддержка, наличие письменного зарегистрированного договора. Были сравнены договоры коммерческой концессии с лицензионным и договором о совместной деятельности и выделены их отличия.

**Ключевые слова:** франчайзинг, коммерческая концессия, франшиза, лицензия, совместная деятельность.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Цеслів Анна Степанівна** – асистент, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** [tsestiv@rambler.ru](mailto:tsestiv@rambler.ru)

### Tsestiv A. S. Commercial Concession and Adjacent Agreements: Comparative Aspect

Franchise is considered to be one of the most efficient forms of organisation of business in the world, however, there is no such a notion in Ukrainian legislation. Instead, the term «commercial concession» is used. There is no common opinion in scientific literature regarding correspondence of these civil and legal transactions. That is why, the goal of the article is to reveal the level of correlation of «franchise» and «commercial concession» notions and comparison of these agreements with adjacent agreements. The article analyses «franchise» and «commercial concession» terms, considers main legislative documents that regulate this type of civil and legal relations and marks out factors that hinder development of these relations. The article establishes that these notions are equivalent in the Ukrainian legislation. It specifies main components, on which franchise is based: transfer of commercial experience and (or) rights to use objects of intellectual property; two-way relationship; legal, financial and administrative independence of the parties; payment; consultancy and other support; and availability of a written registered agreement. It compares agreements of commercial concession with licence ones and agreements on joint activity, and marks out their differences.

**Key words:** franchise, commercial concession, licence, joint activity.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Tsestiv Anna S.** – Assistant, Department of the Theoretical and Applied Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** [tsestiv@rambler.ru](mailto:tsestiv@rambler.ru)



Dzhuchchi, R., Herasym, H., and Lakhmund, I. *Nahliad za diialnistiu u finansovomu sektori Ukrainy: chy dopomozhe ob'iednannia nahliadovykh orhaniv?* [Supervision of the financial sector of Ukraine: Would an integrated supervisor?]. Kyiv: Instytut ekonomichnykh doslidzen ta politychnykh konsultatsii; Nimetska Konsultatyvna Hrupa pry Uriadi Ukrainy, 2005.

E. Goodhart, C. A. *The Organizational Structure of Banking Supervision*. Basel: Financial Stability Institute; Bank for International Settlements, 2002.

James, R. Barth "A Cross-Country Analysis of the Bank Supervisory Framework and Bank Performance". *Economic and Policy Analysis Working Paper* (2002).

Luk'ianets, O. V. "Reformuvannia finansovoho rehuliuvan-  
nia ta nahliadu dlia zabezpechennia stiikosti finansovoi systemy Ukrainy" [Reform of financial regulation and supervision to ensure the stability of the financial system of Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy* (2011): 382.

Masciandro, D., and Quintyn, M. "Regulating The Regulators: The Changing Face Of Financial Supervision Architectures Before And After The Crisis". *European Company Law*, vol. 6, no. 5 (2009).

Sait Svitovoho banku. [siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org)

УДК 334.75

## КОМЕРЦІЙНА КОНЦЕСІЯ ТА СУМІЖНІ ДОГОВОРИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

ЦЕСЛІВ А. С.

УДК 334.75

### Цеслів А. С. Комерційна концесія та суміжні договори: порівняльний аспект

Франчайзинг вважається однією з найефективніших форм організації бізнесу у світі, проте, в українському законодавстві не існує такого поняття. Натомість використовується термін «комерційна концесія». У науковій літературі немає єдиної думки щодо відповідності цих цивільно-правових угод. Тому метою статті є виявлення рівня співвідношення понять франчайзинг і комерційна концесія, а також порівняння таких угод із суміжними договорами. У статті детально проаналізовані терміни «франчайзинг» і «комерційна концесія», розглянуто основні законодавчі документи, які регламентують даний вид цивільно-правових відносин і виділено фактори, що гальмують розвиток таких відносин. Встановлено, що в українському законодавстві ці терміни є рівнозначними. Також було виділено основні компоненти, на яких базується франчайзинг, це: передача комерційного досвіду та (або) прав на користування об'єктами інтелектуальної власності; двосторонність відносин; юридична, фінансова та адміністративна самостійність сторін; платність; консультативна та інша підтримка; наявність письмового зареєстрованого договору. Здійснено порівняння договору комерційної концесії з ліцензійним договором і договором про спільну діяльність та виділено їх відмінності.

**Ключові слова:** франчайзинг, комерційна концесія, франшиза, ліцензія, спільна діяльність.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Цеслів Анна Степанівна** – асистент, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** [tsestliv@rambler.ru](mailto:tsestliv@rambler.ru)

УДК 334.75

UDC 334.75

### Цеслів А. С. Коммерческая концессия и смежные договоры: сравнительный аспект

Франчайзинг считается одной из самых эффективных форм организации бизнеса в мире, однако в украинском законодательстве не существует такого понятия. Вместо этого используется термин «коммерческая концессия». В научной литературе нет единого мнения относительно соответствия этих гражданско-правовых сделок. Поэтому целью статьи является выявление уровня соотношения понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия», а также сравнение таких соглашений с смежными договорами. В статье подробно проанализированы термины «франчайзинг» и «коммерческая концессия», рассмотрены основные законодательные документы, регламентирующие данный вид гражданско-правовых отношений и выделены факторы, тормозящие развитие таких отношений. Установлено, что в украинском законодательстве эти понятия равнозначны. Были выделены основные компоненты, на которых базируется франчайзинг, это: передача коммерческого опыта и (или) прав на пользование объектами интеллектуальной собственности; двусторонность отношений; юридическая, финансовая и административная самостоятельность сторон; платность; консультативная и другая поддержка, наличие письменного зарегистрированного договора. Были сравнены договоры коммерческой концессии с лицензионным и договором о совместной деятельности и выделены их отличия.

**Ключевые слова:** франчайзинг, коммерческая концессия, франшиза, лицензия, совместная деятельность.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Цеслів Анна Степанівна** – асистент, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** [tsestliv@rambler.ru](mailto:tsestliv@rambler.ru)

### Tsestliv A. S. Commercial Concession and Adjacent Agreements: Comparative Aspect

Franchise is considered to be one of the most efficient forms of organisation of business in the world, however, there is no such a notion in Ukrainian legislation. Instead, the term «commercial concession» is used. There is no common opinion in scientific literature regarding correspondence of these civil and legal transactions. That is why, the goal of the article is to reveal the level of correlation of «franchise» and «commercial concession» notions and comparison of these agreements with adjacent agreements. The article analyses «franchise» and «commercial concession» terms, considers main legislative documents that regulate this type of civil and legal relations and marks out factors that hinder development of these relations. The article establishes that these notions are equivalent in the Ukrainian legislation. It specifies main components, on which franchise is based: transfer of commercial experience and (or) rights to use objects of intellectual property; two-way relationship; legal, financial and administrative independence of the parties; payment; consultancy and other support; and availability of a written registered agreement. It compares agreements of commercial concession with licence ones and agreements on joint activity, and marks out their differences.

**Key words:** franchise, commercial concession, licence, joint activity.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Tsestliv Anna S.** – Assistant, Department of the Theoretical and Applied Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** [tsestliv@rambler.ru](mailto:tsestliv@rambler.ru)

**Ф**ранчайзинг є однією з найбільш ефективних форм ведення бізнесу у світі, що дедалі більше набирає популярність в Україні. Законопроект «Про франчайзинг» був поданий на розгляд у 2004 р., але не був прийнятий. Тому в українському законодавстві не існує поняття «франчайзинг». Натомість використовується поняття «комерційна концесія», використання якого регулюється главою 76 Цивільного Кодексу (ЦК) і главою 36 Господарського Кодексу (ГК) України.

Проте, для ведення бізнесу та реалізації договорів на основі франчайзингу іноземними та вітчизняними інвесторами необхідне чітке розуміння змісту термінів для запобігання конфліктів та непорозумінь. Тому вважаємо актуальним більш глибокий аналіз понять франчайзинг, комерційна концесія і встановлення їх відмінності від суміжних договорів.

У науковій літературі немає єдиної думки щодо відповідності цих цивільно-правових угод. Так, Рикова І. вважає, що комерційна концесія є вужчим поняттям ніж франчайзинг і може відобразити його лише частково, а Опейда З. [1], Афан А. [2], Новосельцев О. – що ці поняття є тотожними. Існує також думка, що франчайзинг є різновидом ліцензійної угоди. Так, Ф. Котлер [3] визначає франчайзинг, як найпоширенішу форму ліцензування.

Отже, *об'єктом* дослідження є комерційна концесія, франчайзинг, ліцензійний договір і договір про спільну діяльність. Для їх дослідження використано такі методи: індукції, дедукції та метод компаративізму.

*Метою* статті є виявлення рівня співвідношення понять франчайзинг та комерційна концесія, а також порівняння таких угод з суміжними договорами.

Для вирішення поставленої задачі порівняємо визначення комерційної концесії та франчайзингу. 1 січня 2004 р. вступив у силу Цивільний Кодекс України, глава 76 якого регулює відносини комерційної концесії (лат. *concession* – дозвіл, поступка). У цій главі дається пояснення, що являє собою договір комерційної концесії, проте відсутнє саме визначення терміну. Так, у ст. 1115 вказано, що «за договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг» [4].

**Т**аким чином, можна сказати, що комерційна концесія – це самостійний вид цивільно-правового договору, що передбачає співпрацю двох сторін (франчайзера і франчайзі) з приводу передачі права на використання комплексу виключних прав і діє на умовах платності, підтримки і самостійності.

Приймемо це визначення за основне, з яким і будемо порівнювати визначення франчайзинг. Оскільки цей термін не регулюється українським законодавством, розглянемо визначення, запропоновані міжнародною асоціацією франчайзингу (IFA) і відомими науковцями, які займалися вивченням даної сфери (*табл. 1*).

Як бачимо з наведених визначень, можна зробити висновок про те, що не існує єдиного поняття «франчайзинг».

Проаналізувавши визначення, можна виділити особливі риси, що притаманні франчайзингу (*рис. 1*):

Таблиця 1

Визначення терміна «франчайзинг»

Автор	Визначення
Спінеллі С.	Франчайзинг – це така форма організації та ведення бізнесу, у відповідності до якої один з підприємців (франчайзер) розробляє модель бізнес-процесу і продає права на ведення бізнесу у відповідності до цієї моделі іншому підприємцю (франчайзі)
Цїрат А. В.	Франчайзинг – це певний спосіб просування і збуту товарів і послуг.
Міжнародна асоціація франчайзингу	Франчайзинг - це договір або ліцензія між двома юридично незалежними сторонами, який надає: <ul style="list-style-type: none"> <li>• людині або групі людей (франчайзі) право на продаж продукту або послуги, використовуючи товарний знак або фірмову назву іншої компанії (франчайзера);</li> <li>• франчайзі право на продаж товару або послугу, використовуючи методи роботи франчайзера;</li> <li>• франчайзі зобов'язання по виплаті франчайзеру плати за надані права;</li> <li>• франчайзеру зобов'язання з надання прав і підтримки франчайзі</li> </ul>
Гончаров С. М.	Франчайзинг – специфічна форма договірних економічних взаємовідносин великих компаній з дрібними виробничо-підприємницькими структурами, за якої малі підприємства (франчайзі) можуть функціонувати під егідою великих організацій (франчайзерів), користуючись їхніми товарними знаками й емблемами. При цьому вони не втрачають адміністративної, фінансової і юридичної самостійності
Ягудін С. Ю.	Франчайзинг – це ліцензія на використання товарного знака та технології зі взаємними зобов'язаннями і пільгами по веденню бізнесу між франчайзером (передавальна фірма) і франчайзі (одержуюча фірма або приватний підприємець), що надається за певну компенсацію і оформлена у відповідності до закону про товарні знаки
Бланк І. А.	Франчайзинг ( <i>franchising</i> ) – продаж ліцензії на технологію або товарний знак фірми, що має високий імідж на ринку, за умови дотримання покупцем (франчайзіатом) визначених продавцем ліцензії (франчайзером) стандартів якості продукції та послуг у процесі її реалізації

Розроблено за [5 – 10].

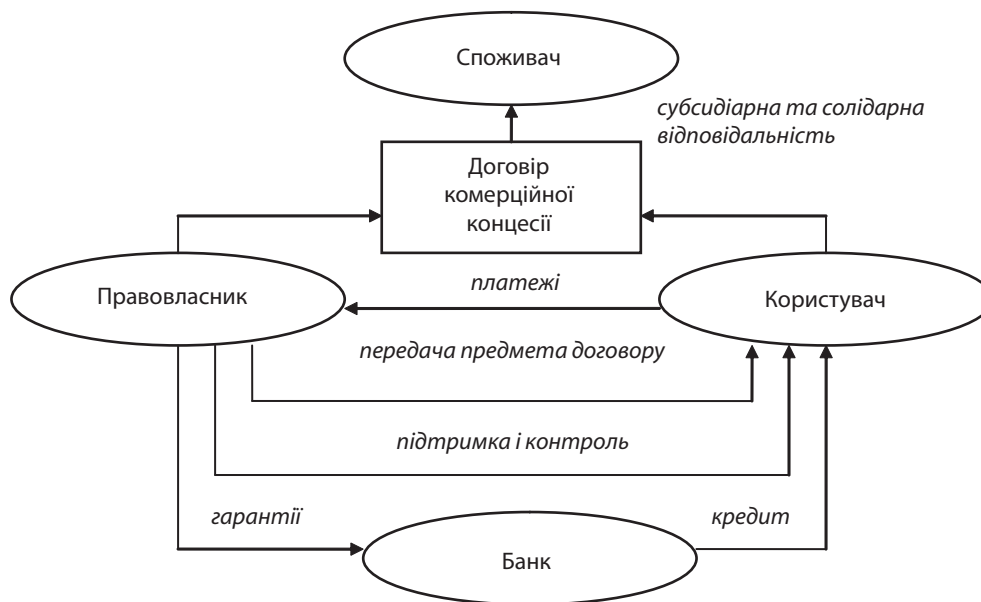


Рис. 1. Схема взаємодії елементів комерційної концесії (авторська розробка)

- ✦ передача комерційного досвіду та (або) прав на користування об'єктами інтелектуальної власності;
- ✦ двосторонність відносин;
- ✦ юридична, фінансова і адміністративна самостійність сторін;
- ✦ платність;
- ✦ консультативна та інша підтримка;
- ✦ наявність письмового зареєстрованого договору.

Франчайзинг не може існувати без підписання договору. У даному питанні комерційна концесія повністю відповідає франчайзингу, оскільки у ЦК зазначено, що договір вважається дійсним лише при укладанні його в письмовій формі і державній реєстрації, функція якої покладена на правовласника (якщо інше не встановлено договором).

Обидві сторони – самостійні суб'єкти господарювання. За даним пунктом поняття комерційна концесія також відповідає франчайзингу, оскільки користувачем може виступати юридична чи фізична особа, що є суб'єктом підприємницької діяльності.

Отримання постійної консультативної та іншої допомоги з боку франчайзера є базовою функцією франчайзингу, і в українському законодавстві передбачено технічне та консультативне сприяння з боку правовласника.

Одним із ключових моментів, на якому базується франчайзинг, є його предмет договору. При купівлі франшизи відбувається передача комерційного досвіду та прав на користування об'єктами інтелектуальної власності (ТМ, назва, ноу-хау, тощо). Розглядаючи договір комерційної концесії в Україні, його предметом є також право на використання об'єктів прав інтелектуальної власності (ст. 1116 ЦК). У ЦК і ГК України визначається необхідним контроль якості продукції чи послуг, що надає користувач (франчайзі) з боку правовласника (франчайзера), що співпадає із загально визначеними стандартами ведення бізнесу франчайзингу у світі.

У разі порушення якості продукції вони разом несуть відповідальність.

Крім того, комерційна концесія діє на платній основі і не є обов'язково обмежена на певній території та за строком, а правовласник не має права встановлювати ціну на продукт або її рівень [11].

Отже, можна сказати, що в Україні ці терміни можуть бути взаємозамінювані. Тим більше, що Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва у листі № 761 від 11. 02. 2004 р. дав пояснення, що поняття «франчайзинг» відповідає поняттю «комерційна концесія».

Проте, укладаючи франчайзингові договори з іншими країнами, необхідно розуміти особливості регулювання франчайзингових угод на їх території. У ряді країн поняття комерційної концесії є вужчим, ніж поняття «франчайзинг». Так, у таких країнах, як Бельгія, Франція і Швейцарія, комерційна концесія є різновидом дистриб'юторських угод і відповідає лише збутовому типу франчайзингу (при праві використання фірмового найменування) [1].

**Н**еобхідно враховувати, що в українському законодавстві існують суперечливі моменти щодо укладання договору комерційної концесії. Права і обов'язки сторін такої угоди роз'яснено в ст. 1120 – 1122 ЦК і ст. 370 – 372 ГК. Згідно зі ст. 1123 ЦК правовласник несе субсидіарну і солідарну відповідальність з користувачем (франчайзі). Проте солідарна відповідальність виникає при корпоративних формах ведення бізнесу, а франчайзі і франчайзер є самостійними суб'єктами господарської діяльності. Ст. 1119 ЦК визначає, що до договору субконцесії застосовуються ті ж норми, що і до концесії. Постає питання, чи зможе кінцевий користувач при виникненні проблем звернутися за компенсацією спочатку до субфранчайзі, потім до франчайзі та франчайзера і як відповідають франчайзери за товари, що продаються під їх ТМ [2].

Також франчайзер не має права вимагати від франчайзі підтримку цін на певному рівні, що може стати причиною неможливості встановлення єдиної цінової політики у всіх підприємств, що діють під єдиною ТМ, що погано впливає на франчайзерів. Як і умова про продовження угоди на тих самих умовах, що не дає франчайзеру можливість враховувати зміни умов у ринковій кон'юнктурі.

У ст. 1122 ЦК вказано, що в угоді може бути чітке обмеження на продаж товарів конкретним особам, проте даний принцип суперечить принципу економічної конкуренції.

**А**ктуальними залишаються питання щодо реєстрації договору (він стає чинним лише з моменту його державної реєстрації), але процедура реєстрації таких договорів не затверджена. Враховуючи нерозвиненість механізму реєстрації договору комерційної концесії, замість неї іноді використовують ліцензійний договір. Деякі юристи радять підписувати не лише один договір комерційної концесії, а низку договорів для кращого захисту своїх прав. Наприклад, укласти договір ліцензії на використання об'єктів прав інтелектуальної власності, договору оренди чи лізингу при передачі в оренду, договору про надання послуг, договору поставок тощо [12].

Перед підписанням договору потенційному франчайзі необхідно запросити і ретельно перевірити інформацію про франшизу, але в Україні переддоговірні стосунки не регулюються законом, на відміну від таких країн, як США, Іспанія, Франція та ін.

Зрозуміло, що наведені фактори гальмують розвиток франчайзингу в Україні і потребують удосконалення (створення) нових законодавчих документів, що регламентують дані відносини.

Аналізуючи наведені визначення франчайзингу, можна помітити, що частина науковців вважають його різновидом ліцензійної угоди. Проте, на думку автора, це різні види цивільно-правових договорів. Так, предметом комерційної концесії є комплекс прав, що належать правовласнику, а ліцензійний договір дає дозвіл на використання конкретного об'єкта права інтелектуальної власності, і державна реєстрація договору комерційної концесії є обов'язковою, а ліцензійного договору – ні (лише на вимогу однієї з сторін) [13]. Крім того, існує значна різниця у кінцевій меті договорів: якщо перший прагне до максимізації прибутків обох сторін через досягнення синергетичного ефекту, то другий спрямований лише на передачу права на використання і отримання конкретного прибутку. Така ситуація складається ще й тому, що ліцензіат вже має існуючий бізнес, і за рахунок нової технології хоче зменшити витрати чи покращити якість продукції, а для франчайзі підписання угоди означає відкриття нового бізнесу «з нуля».

Спрямованість на різні результати зумовлює відмінності у співпраці сторін таких угод. При франчайзингових стосунках взаємодія є набагато глибшою, а франчайзі отримує можливість використовувати нові розробки франчайзера протягом дії договору. Наступна відмінність проявляється у тому, що торгівля або ви-

готовлення продукції франчайзі відбувається при суворому дотриманні методів організації бізнесу і відповідності товару вимогам щодо якості і, відповідно, ступінь впливу франчайзера на франчайзі набагато більший, ніж при підписанні лише ліцензійного договору. Порівняння даних цивільно-правових угод наведено в *табл. 2*.

**Таблиця 2**

**Порівняння договорів франчайзингу та ліцензії**

Ознака	Франчайзинг	Ліцензування
Предмет договору	Комплекс прав на об'єкти права інтелектуальної власності, комерційний досвід, ділова репутація	Об'єкт права інтелектуальної власності
Необхідність обов'язкової державної реєстрації договору	Так	Ні
Можливість використання подальших розробок правоволодільця	Так	Ні
Можливість ліцензіатом (користувачем) передачі ліцензії третій особі	Ні	Так (при невиключній ліцензії)
Необхідність сплати періодичних внесків (роялті)	Так, або за домовленістю	Так
Мета укладання угоди	Максимізація доходу обох сторін	Отримання доходу
Установлення територіального обмеження	Не обов'язково	Так
Встановлення строкового обмеження	Не обов'язково	Так
Контроль якості товару	Так	Ні

Авторська розробка.

При порівнянні франчайзингу з договором про спільну діяльність головною відмінністю можна вважати те, що франчайзі не відповідає своїм майном при банкрутстві франчайзера, а при збитковій діяльності має сплачувати франчайзеру незмінну суму (у випадку встановлення фіксованої суми виплат у договорі). А спільною рисою є те, що кожна із сторін робить свій внесок для процвітання системи в цілому [14].

**ВИСНОВОК**

Таким чином, у статті детально проаналізовані терміни «франчайзинг» і «комерційна концесія», розглянуто основні законодавчі документи, які регламентують даний вид цивільно-правових відносин, і виділено

фактори, що гальмують розвиток таких відносин. Встановлено, що для українського законодавства ці терміни є рівнозначними.

Також було виділено основні компоненти, на яких базується франчайзинг, це: передача комерційного досвіду та (або) прав на користування об'єктами інтелектуальної власності; двосторонність відносин; юридична, фінансова і адміністративна самостійність сторін; платність; консультативна та інша підтримка; наявність письмового зареєстрованого договору.

Здійснено порівняння договору комерційної концесії з ліцензійним договором і договором про спільну діяльність та виділено їх відмінності.

Вважаємо доцільним подальше дослідження оцінки ефективності від впровадження комерційної концесії на промислових підприємствах і створення математичної моделі визначення оптимальної кількості франчайзі для системи в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Опейда З.** Франчайзинг чи комерційна концесія? / З. Опейда // Юридическая газета. – 2006. – № 18(78) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/article/379/>

**2. Афан А.** Американская мечта по украинскому законодательству, или еще один подводный камень франчайзинга / А. Афан // Генеральный директор. – 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law-prime.com.ua/public/american>

**3. Kotler Philip.** Marketing Management / P. Kotler, K. Keller. – 12th Edition. – Prentice Hall, 2006. – 816 p. – ISBN-10: 0131457578.

**4.** Зведення кодексів України: станом на 30 липня 2009 р. // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. Вид-во, 2009. – 632 с. – (Бібліотека офіційних видань). – ISBN 978-966-611-730-76.

**5. Спинелли С.** Франчайзинг – путь к богатству / С. Спинелли, М. Розенберг, С. Берли / Пер. с англ. Н. Ю. Скачек. – М. : Вильямс, 2007. – 384 с. – ISBN 5-8459-0950-3.

**6. Цират А. В.** Франчайзинг и франчайзинговый договор / А. В. Цират. – К. : Истина, 2002. – 246 с. – ISBN 966-7613-24-0.

**7.** Сайт міжнародної асоціації з франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.franchise.org/>

**8. Гончаров С. М.** Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 268 с. – ISBN: 978-966-364-783-8.

**9. Ягудин С. Ю.** Венчурное предпринимательство. Франчайзинг / С. Ю. Ягудин. – С-П. : Питер, 2011. – 256 с. – ISBN 978-5-459-00402-1.

**10. Бланк И. А.** Словарь-справочник денежного менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 481 с. – ISBN 5-89329-057-9.

**11.** Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність : збірка праць ІХ (ХНІ) Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 14-15 берез. 2013 р. / [редкол.: В. Г. Герасимчук (відпов.ред) та ін.]. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – 314 с.

**12. Поликарп Г.** Франчайзинг: клонирование успеха. Понятие и виды франчайзинга, аспекты его нормативного регулирования, особенности развития за рубежом и на

Украине / Г. Поликарп // Юридическая практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.ua/article.php?id=10009065>

**13. Кубах А. І.** Право інтелектуальної власності / А. І. Кубах. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 149 с.

**14. Ліпич О. А.** Франчайзинг як організаційна форма реалізації інновацій / О. А. Ліпич // Вісник Національного Водного господарювання та природокористування. – 2009. – № 2 (46). – С. 192–199.

**Рецензент** – Яловий Г. К., доктор економічних наук, професор, кафедра теоретичної та прикладної економіки, НТУУ «КПІ», м. Київ

## REFERENCES

Afan, A. "Amerikanskaia mehta po ukrainskomu zakonodatelstvu, ili eshche odin podvodnyy kamen franchayzinga" [The American Dream by Ukrainian legislation, or another pitfall of franchising]. <http://www.law-prime.com.ua/public/american>

Blank, I. A. *Slovar-spravochnik denezhnogo menedzhera* [Glossary of money manager]. Kyiv: Nika-Tsentr, 1998.

Honcharov, S. M., and Kushnir, N. B. *Tlumachnyi slovnyk ekonomista* [Dictionary of Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Kotler, P., and Keller, K. *Marketing Management*: Prentice Hall, 2006.

Kubakh, A. I. *Pravo intelektualnoi vlasnosti* [Intellectual Property]. Kharkiv: KhNAMH, 2008. [Legal Act of Ukraine] (2009).

Lipych, O. A. "Franchayzinh yak orhanizatsiina forma realizatsii innovatsii" [Franchising as an Organizational Form of innovation]. *Visnyk Natsionalnoho Vodnoho hospodariuvannia ta pryrodokorystuvannia*, no. 2(46) (2009): 192-199.

*Mizhnarodne naukovo-tekhniche spivrobotnytstvo: prynetsy, mekhanizmy, efektyvnist*. Kyiv: NTUU «КПІ», 2013.

Opeida, Z. "Franchayzinh chy komertsiiina kontsesiia?" [Franchise or Commercial license?]. <http://www.yur-gazeta.com/article/379/>

Polikarp, G. "Franchayzing: klonirovanie uspekha. Poniatie i vidy franchayzinga, aspekty ego normativnogo regulirovaniia, osobennosti razvitiia za rubezhom i na Ukraine" [Franchising: cloning success. Concept and types of franchising aspects of its regulatory features of the development abroad and in Ukraine]. <http://www.pravo.ua/article.php?id=10009065>

Spinelli, S., Rozenberg, M., and Berli, S. *Franchayzing – put k bogatstvu* [Franchising – the path to riches]. Moscow: Viliams, 2007.

Sait mizhnarodnoi asotsiatsii z franchayznhu. <http://www.franchise.org/>

Tsirat, A. V. *Franchayzing i franchayzingovyy dogovor* [Franchising and franchise agreement]. Kyiv: Istina, 2002.

Yagudin, S. Yu. *Venchurnoe predprinimatelstvo. Franchayzing* [Venture business. Franchising]. St. Petersburg: Piter, 2011.

# ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ЛЕПЕЙКО Т. І., МАЗОРЕНКО О. В.

УДК 631.145

## Лепейко Т. І., Мазоренко О. В. Обґрунтування технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства

Стаття присвячена питанням формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці сучасних науковців, було розглянуто підходи щодо організації інформаційного забезпечення на підприємстві. Надано особливості та зміст процесів функціонування та розвитку підприємства, зміст поняття «інформаційне забезпечення» та визначено його основні завдання. Розроблено технологію формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства, що являє собою послідовність етапів роботи з інформацією в процесі досягнення цілей етапу діяльності підприємства. Зазначено, що використання запропонованої технології сучасними підприємствами дозволить підвищити ефективність їх функціонування та розвитку.

**Ключові слова:** функціонування підприємства, розвиток підприємства, інформаційне забезпечення, інформаційна модель, інформаційний процес.  
**Рис.:** 1. **Бібл.:** 13.

**Лепейко Тетяна Іванівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** tanya\_lep@rambler.ru

**Мазоренко Оксана Володимирівна** – старший викладач, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** maoks@bk.ru

УДК 631.145

UDC 631.145

## Лепейко Т. И., Мазоренко О. В. Обоснование технологии формирования информационного обеспечения функционирования и развития предприятия

Статья посвящена вопросам формирования информационного обеспечения функционирования и развития предприятия. Цель статьи состоит в теоретическом обосновании и разработке технологии формирования информационного обеспечения функционирования и развития предприятия. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды современных ученых, были рассмотрены подходы к организации информационного обеспечения на предприятии. Представлены особенности и содержание процессов функционирования и развития предприятия, сущность понятия «информационное обеспечение» и определены его основные задачи. Разработана технология формирования информационного обеспечения функционирования и развития предприятия, которая представляет собой последовательность этапов работы с информацией в процессе достижения целей этапа деятельности предприятия. Отмечено, что использование предложенной технологии современными предприятиями позволит повысить эффективность их функционирования и развития.

**Ключевые слова:** функционирование предприятия, развитие предприятия, информационное обеспечение, информационная модель, информационный процесс.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 13.

**Лепейко Татьяна Ивановна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** tanya\_lep@rambler.ru

**Мазоренко Оксана Владимировна** – старший преподаватель, кафедра менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** maoks@bk.ru

## Lepeyko T. I., Mazorenko O. V. Justification of the Technology of Formation of Information Support of Functioning and Development of an Enterprise

The article is devoted to issues of formation of information support of functioning and development of an enterprise. The goal of the article is to theoretically justify and develop a technology of formation of information support of functioning and development of an enterprise. While analysing, systemising and generalising scientific works of modern scientists, the article considers approaches to organisation of information support at an enterprise. The article provides specific features and content of processes of functioning and development of an enterprise, essence of the «information support» notion and identifies its main tasks. It develops a technology of formation of information support of functioning and development of an enterprise, which is a succession of stages of work with information in the process of achievement of goals of a stage of activity of an enterprise. It notes that the use of the proposed technology by modern enterprises would allow increase of efficiency of their functioning and development.

**Key words:** enterprise functioning, enterprise development, information support, information model, information process.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 13.

**Lepeyko Tatyana I.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** tanya\_lep@rambler.ru

**Mazorenko Oksana V.** – Senior Lecturer, Department of Management and Business, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** maoks@bk.ru

На сьогоднішній день адаптація підприємств до умов зовнішнього середовища, обґрунтування та вибір напрямків функціонування та розвитку стають важливими питаннями для українських підприємств. У сучасних умовах інформаційної економіки мін-

ливість середовища та підвищення попиту на інформацію зумовлюють інтерес до проблем інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства, адже ефективне функціонування та розвиток підприємства неможливе без якісного, своєчасного, достатнього

інформаційного забезпечення всіх сфер діяльності підприємства та всіх рівнів його управління. Оскільки в процесі функціонування та розвитку підприємство стикається з великими обсягами різноманітної інформації про внутрішні процеси та зміни у зовнішньому середовищі, формування інформаційного забезпечення має на меті своєчасну доставку достатньої, актуальної та релевантної інформації для досягнення цілей функціонування та розвитку підприємства.

Проблемам інформаційного забезпечення підприємства присвячено роботи Левицького С., Лепи Р., Салиги С., Фатюхи В., Саенко В., Демидової І., Цопи Н., Шляги О. та інших [4; 9; 10; 11; 12]. Аналіз та узагальнення вивчення праць вищезазначених науковців дозволило дійти висновку, що недостатньо дослідженими залишаються питання формування інформаційного забезпечення, що враховує особливості функціонування та розвитку підприємства.

*Метою* статті є теоретичне обґрунтування та розробка технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

*Об'єктом* дослідження виступає інформаційне забезпечення підприємства, а *предметом* – теоретичні та методичні підходи до формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

**К**ерівництво сучасних підприємств розуміє, що будь-які процеси на підприємстві неможливі без постійного пошуку, аналізу, обробки та використання інформації. Як стверджують Левицький С. і Лепа Р. у роботі [3], будь-яка діяльність починається з накопичення інформації, а саме, відбувається збирання, аналіз та обробка інформації про зовнішнє середовище та внутрішні процеси, при цьому використання інформаційних систем підвищує ефективність діяльності підприємства. Так, інформація стає одним з основних ресурсів підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

Таким чином, формування інформаційного забезпечення підприємства є складовою його діяльності та сприяє досягненню цілей функціонування чи розвитку підприємства.

Для обґрунтування особливостей інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства перш за все необхідно визначитись з тлумаченням основних понять.

Так, згідно з авторським баченням, що висвітлено в роботі [6], інформаційне забезпечення функціонування та розвитку підприємства – це процес моніторингу інформаційного середовища, зберігання, передавання, обробки та використання інформації для задоволення інформаційних потреб у процесі формування та досягнення цілей функціонування та розвитку підприємства.

На сьогоднішній день існує багато підходів щодо організації інформаційного забезпечення діяльності підприємства. Так, у роботі [9], Саенко В. і Демидова І. в основу організації інформаційного забезпечення поклали системний і комплексний підходи, які передбачають створення єдиної інформаційної бази, використання типової схеми інформаційних потоків, урахування змін

зовнішнього та внутрішнього середовища та постачання даних про ці зміни.

В основу підходу, що запропонований в роботі Гереевої Т. [2], також покладено формування єдиної інформаційної бази, якому передують інформаційний процес щодо обробки та аналізу інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище.

Організація інформаційного забезпечення на основі системного підходу запропонована Бушуєвою Л. в роботі [1], яка розглядає інформаційне забезпечення як систему з її ознаками та властивостями, при цьому спостерігається узгодженість всіх підрозділів в процесі задоволення інформаційних потреб.

Лафта Д. [4] також пропонує організувати інформаційне забезпечення з використанням інформаційних моделей. Інформаційна модель – схема потоків інформації, що відображає різні процедури виконання функцій управління підприємством та показує по кожному завданню зв'язок вхідних і вихідних документів і показників. Автор також наголошує, що інформаційне забезпечення повинно задовольняти потреби підприємства в інформації.

Салига С. та Фатюха В. [10] ототожнюють інформаційне забезпечення з процесом трансформації початкових даних, зібраних з різних джерел, у первинну аналітичну інформацію, на основі аналізу якої відбувається розробка та реалізація управлінського рішення. Таким чином, система інформаційного забезпечення виступає у вигляді інформаційного процесу, який складається з трьох етапів: підготовчого, обчислювального та споживання.

У роботі [9] Родина Л. розглядає процес формування моделі інформаційного забезпечення на основі регламентаційного підходу у відповідності зі структурним підходом. Регламентація дозволяє організувати управлінську діяльність по принципу конвеєра – набору заздалегідь визначених процедур у формі регламентів, що створюють безперервний алгоритм дій. Згідно з типовим регламентам діяльності на кожному етапі інформаційного процесу існують моделі («як є» та «як має бути»). На основі моделей «як повинно бути» послідовно формуються системна, технологічна та робоча моделі управління.

**Н**ауковці [7; 11 – 13] невід'ємним елементом інформаційного забезпечення визначають застосування інформаційних технологій. При цьому Цопа Н. [11] представляє систему інформаційного забезпечення як сукупність інформаційних технологій, що дозволяють проводити моніторинг середовища, аналізувати дані та приймати рішення. Шляга О. [12] розглядає інформаційне забезпечення як взаємозв'язок інформаційних технологій, реінжинірингу бізнес-процесів та інформаційних менеджерів. Підхід Панкова В. [7] передбачає побудову інтегрованої системи управління ресурсами підприємства, забезпечення підтримки інтеграції усіх функцій з використанням моделі єдиної інформаційної інфраструктури підприємства. Згідно з підходом Якимової О., викладеному в [13], інформаційне забезпечення являє собою сукупність бази даних і системи управління базою даних, системи вхідної та вихідної

інформації, а також уніфіковану систему документації. Інформаційне забезпечення організовується на основі технічного та програмного забезпечення та є по відношенню до них забезпеченням більш високого рівня.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що на сьогодні не існує універсального підходу щодо формування інформаційного забезпечення підприємства, а тим більше, процесів його функціонування та розвитку.

Слід зазначити, що інформаційне забезпечення повинно враховувати особливості процесів функціонування та розвитку підприємства. Таким чином, для обґрунтування технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства необхідно визначити основні завдання такого інформаційного забезпечення.

Згідно з авторським баченням [5] під розвитком підприємства розуміється сукупність процесів на підприємстві, які відбуваються під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища і виражаються в якійсь зміні складу, структури та способу функціонування й спрямовані в більшій мірі на досягнення стратегічних цілей підприємства. А функціонування підприємства визначається як сукупність процесів на підприємстві, які виражаються у поступових кількісних та якісних змінах підприємства, що спрямовані більшою мірою на реалізацію основних функцій підприємства, досягнення поточних цілей, збереження його цілісності та забезпечення стійкості.

Так, в основу розмежування процесів функціонування та розвитку підприємства покладено орієнтацію на досягнення поточних і стратегічних цілей відповідно, функціонування та розвиток підприємства знаходиться під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, реакція на такий вплив залежить від етапу функціонування чи розвитку підприємства. Усе це обумовлює необхідність інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

Проведений аналіз сучасних підходів до формування інформаційного забезпечення та сутності процесів функціонування та розвитку підприємства дозволив зробити висновок, що формування інформаційного забезпечення функціонування і розвитку підприємства повинно орієнтуватися на досягнення цілей і підтримку процесів функціонування та розвитку. У зв'язку з цим основні завдання формування інформаційного забезпечення функціонування і розвитку підприємства такі:

- ✦ орієнтація інформаційного забезпечення на досягнення цілей функціонування або розвитку підприємства;
- ✦ визначення інформаційних потреб;

- ✦ формування та моніторинг інформаційного середовища функціонування і розвитку підприємства;
- ✦ вибір джерел надходження інформації;
- ✦ організація збору, фіксації, обробки, передачі, зберігання і використання інформації;
- ✦ побудова моделі інформаційних потоків;
- ✦ проведення оцінки ефективності інформаційного забезпечення.

Виходячи із завдань інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства запропонуємо технологію формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства (рис. 1).

На першому етапі за результатами попередньо проведеного визначення етапу життєвого циклу – функціонування чи розвитку, підприємство визначає основні цілі своєї діяльності в рамках того етапу, на якому воно знаходиться.

На наступному етапі залежно від цілей функціонування чи розвитку формулюються цілі інформаційного забезпечення.

Далі відбувається визначення інформаційних потреб на основі цілей діяльності підприємства. Інформаційні потреби визначають необхідну для досягнення цілей та вирішення завдань інформацію. При формуванні інформаційних потреб необхідно дотримуватись принципу вичерпності, оскільки в ході досягнення цілей діяльності підприємство потребує актуальну, повну інформацію в потрібні строки та в потрібних обсягах. А нестача інформації може негативно вплинути на досягнення цілей функціонування чи розвитку підприємства.

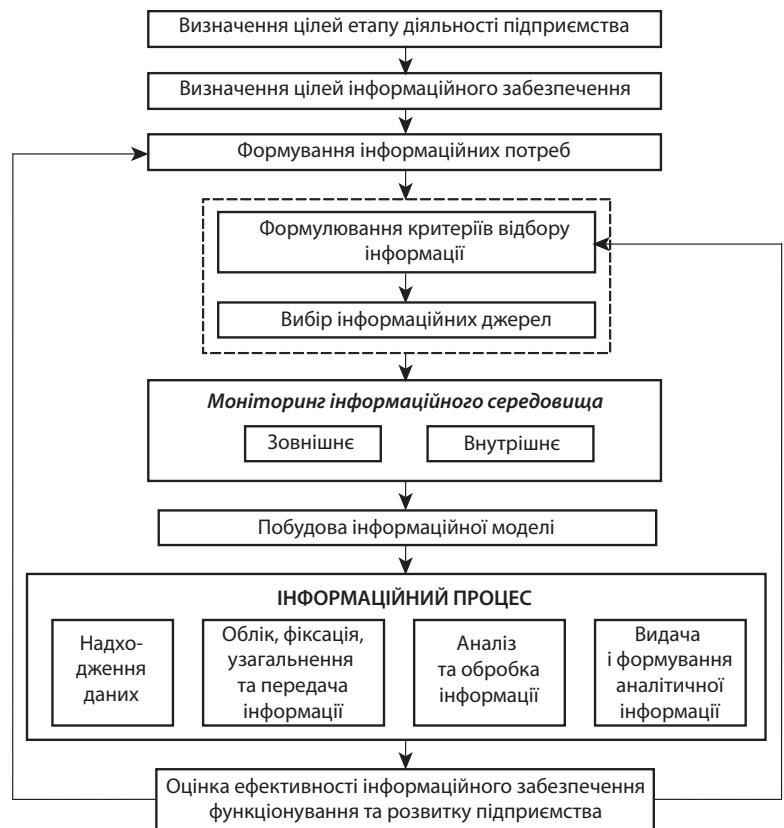


Рис. 1. Технологія формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства



Наступним етапом формування інформаційного забезпечення є вибір джерел надходження інформації та формування критеріїв, яким повинна відповідати інформація. При цьому до основних критеріїв щодо інформації належать такі: актуальність, достовірність, об'єктивність, корисність, достатність та доступність. На основі цих вимог формуються вимоги щодо обсягу, змісту та строків надходження інформації.

На етапі інформаційного забезпечення, згідно з авторським підходом, відбувається моніторинг інформаційного середовища функціонування та розвитку підприємства, який являє собою сукупність сфер формування і використання інформації, що впливає на функціонування та розвиток підприємства. При цьому, залежно від етапу і цілей функціонування або розвитку необхідно проводити вибір елементів інформаційного середовища, що підлягають моніторингу. Серед основних складових інформаційного середовища в роботі [6] розрізняють зовнішнє середовище у вигляді загального і безпосереднього середовища і внутрішнє середовище.

На наступному етапі відбувається побудова інформаційної моделі, яка представляє собою модель інформаційних потоків функціонування та розвитку підприємства. Інформаційна модель відображає інформаційний обмін між структурними підрозділами підприємства в процесі досягнення та реалізації цілей функціонування чи розвитку. Основною метою побудови інформаційної моделі є структуризація та впорядкування інформаційних потоків.

На основі побудованої інформаційної моделі здійснюється інформаційне забезпечення процесу щодо досягнення цілей функціонування та розвитку підприємства. Інформаційний процес – це сукупність дій щодо збирання, обліку та узагальнення, передачі, обробки та формування аналітичної інформації.

Заключним етапом технології формування інформаційного забезпечення є оцінка ефективності останнього. Оцінка ефективності інформаційного забезпечення відбувається на основі задоволення інформаційних потреб у процесі досягнення цілей функціонування та розвитку підприємства. Якщо результат є позитивним, й інформаційні потреби задоволено, а поставлені цілі досягнуто, то процес інформаційного забезпечення починається з постановки нових цілей, потреб для підтримки функціонування та розвитку чи досягнення нових цілей. Після цього проводиться аналіз причин незадоволення інформаційних потреб, у результаті якого повертаються до етапу вибору джерел надходження інформації та формування вимог до інформації. Далі інформаційне забезпечення здійснюється відповідно до технології.

## ВИСНОВКИ

Отже, можна зробити висновок, що основними складовими інформаційного забезпечення, згідно з авторським підходом, є цілі функціонування та розвитку підприємства, інформаційні потреби, інформаційна модель й інформаційний процес. Так, використання запропонованої технології формування інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємства дозволяє поєднати цілі етапу діяльності підприємства з

процесом інформаційного забезпечення, при цьому інформаційне забезпечення здійснюється суворо в обсязі і напрямках, що забезпечують досягнення поставлених цілей функціонування або розвитку підприємства. Запропонована технологія формування інформаційного забезпечення охоплює всі можливі і необхідні етапи для якісного задоволення інформаційних потреб функціонування та розвитку підприємства. Використання даної технології підприємствами забезпечить ефективне інформаційне забезпечення, що, у свою чергу, підвищить ймовірність досягнення поставлених цілей і забезпечить функціонування та розвиток підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бушуева Л. И.** Информационно-аналитическое обеспечение маркетинговой деятельности организаций: теория и методология статистического исследования : монография / Л. И. Бушуева. – Москва : Издательство «Академия Естествознания», 2007. – 237 с.
- 2. Гереева Т. Р.** Системный подход к формированию информационного обеспечения стратегического управления предприятием АПК / Т. Р. Гереева // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2009. – № 2. – С. 150 – 158.
- 3.** Інформаційні системи на підприємствах: розвиток теорії та практики : монографія / С. І. Левицький, Р. М. Лепа, Ю. О. Коваленко, О. В. Фінагіна, К. В. Харіна / НАН України. Ін-т економіки промисловості: За ред. Лепи М. М. – Донецьк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 250 с.
- 4. Лафта Д.** Управленческие решения : учеб. пособие / Д. Лафта. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
- 5. Лепейко Т. І.** Розкриття сутності функціонування та розвитку підприємства / Т. І. Лепейко, О. В. Мазоренко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 232: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – 298 с. – С. 1226 – 1231.
- 6. Мазоренко О. В.** Особливості інформаційного забезпечення функціонування та розвитку підприємств / О. В. Мазоренко // Управління розвитком : збірник наукових робіт. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – № 18. – С. 55 – 57.
- 7. Панков В. А.** Формирование информационной инфраструктуры промышленного предприятия для проведения аналитических исследований конкурентной среды / В. А. Панков, А. П. Листопад, В. П. Плещак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/bitstream/handle>
- 8. Родина Л. А.** Моделирование информационного обеспечения процесса управления на основе регламентационного подхода / Л. А. Родина // Вестник УГТУ – УПИ. – 2006. – № 1(72). – С. 121 – 129.
- 9. Саенко В. Г.** Інформаційне забезпечення промислового підприємства на шляху стійкого розвитку економіки / В. Г. Саенко, І. А. Демидова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Далія, 2009. – 372 с.
- 10. Салига С. Я.** Інформаційне забезпечення управлінських рішень на підприємствах: Монографія / С. Я. Салига, В. В. Фатюха. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 152 с.
- 11. Цопа Н. В.** Информационное обеспечение управляемого развития предприятий тяжелого машиностроения / Н. В. Цопа // Экономика Крыма. – 2010. – № 2(31). – С. 138 – 143.

**12. 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. – 19 с.

**13. Якимова О. Ю.** Формирование структуры информационного обеспечения аграрного предприятия / О. Ю. Якимова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/18\\_Yikimova.pdf](http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/18_Yikimova.pdf)

Tsopa, N. V. "Informatsionnoe obespechenie upravliemogo razvitiia predpriiaty tiazhelogo mashinostroeniia" [Information support managed development of heavy engineering companies]. *Ekonomika Kryma*, no. 2(31) (2010): 138-143.

Yakimova, O. Yu. "Formirovanie struktury informatsionnogo obespecheniia agrarnogo predpriatiia" [Formation of the structure of agricultural information management company]. [http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/18\\_Yikimova.pdf](http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/18_Yikimova.pdf)

## REFERENCES

Bushueva, L. I. *Informatsionno-analiticheskoe obespechenie marketingovoy deiatelnosti organizatsiy: teoriia i metodologiya statisticheskogo issledovaniia* [Information and analytical support for the marketing activities of organizations: Theory and Methodology of statistical research]. Moskva: Akademiia Estestvoznaniia, 2007.

Gereeva, T. R. "Sistemnyy podkhod k formirovaniu informatsionnogo obespecheniia strategicheskogo upravleniia predpriatiem APK" [A systematic approach to the development of information security strategic management of agribusiness]. *Regionalnye problemy preobrazovaniia ekonomiki*, no. 2 (2009): 150-158.

Levytskyi, S. I., Lepa, R. M., and Kovalenko, Yu. O. *Informatsiini systemy na pidpriemstvakh: rozvytok teorii ta praktyky* [Information systems in enterprises: development of theory and practice]. M. – Donetsk: Yuho-Vostok, Ltd, 2007.

Lafta, D. *Upravlencheskie resheniia* [Management decisions]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 2002.

Lepeiko, T. I., and Mazorenko, O. V. "Rozkryttia sutnosti funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstva" [Disclosure of functioning and development]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. V, no. 232: 1226-1231.

Mazorenko, O. V. "Osoblyvosti informatsiinoho zabezpechennia funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstv" [Features information support operations and business development]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 18 (2010): 55-57.

Pankov, V. A., Listopad, A. P., and Pleskach, V. P. "Formirovanie informatsionnoy infrastruktury promyshlennogo predpriatiia dlia provedeniia analiticheskikh issledovaniy konkurentnoy sredy" [Formation of the information infrastructure of the industrial enterprises to carry out analyzes of the competitive environment]. <http://dSPACE.nbuv.gov.ua:8080/dSPACE/bitstream/handle>.

Rodina, L. A. "Modelirovanie informatsionnogo obespecheniia protsessa upravleniia na osnove reglamentatsionnogo podkhoda" [The modeling of information security management process is based on regulatory approach]. *Vestnik UGTU-UPI*, no. 1(72) (2006): 121-129.

Saienko, V. H., and Demydova, I. A. *Informatsiine zabezpechennia promyslovoho pidpriemstva na shliakhu stiikoho rozvytku ekonomiky* [Information management industry on a path of sustainable economic development]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2009.

Salyha, S. Ya., and Fatiukha, V. V. *Informatsiine zabezpechennia upravlinskykh rishen na pidpriemstvakh* [Information support management decisions in the workplace]. Zaporizhzhia: HU ZIDMU, 2007.

Shliaha, O. V. "Informatsiine zabezpechennia systemy upravlinnia mashynobudivnykh pidpriemstv" [Information zabezpechennia management engineering companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00. 04*, 2007.

# РОЛЬ РЕКЛАМИ У ФОРМУВАННІ СУСПІЛЬСТВА СПОЖИВАННЯ В КРАЇНАХ, ЩО ЗДІЙСНИЛИ ЕКОНОМІЧНІ РЕФОРМИ

БЕЛІКОВА Н. В.

УДК 659.1.011.12

## Белікова Н. В. Роль реклами у формуванні суспільства споживання в країнах, що здійснили економічні реформи

Постійне зростання уваги з боку наукової спільноти до проблем надмірного споживання, вичерпання ресурсів, навантаження на довкілля та необхідності переходу до сталого збалансованого розвитку визначає актуальність дослідження феномену суспільства споживання. Особливий інтерес викликають у цьому сенсі постсоціалістичні країни, які в короткий термін здійснили перехід від адміністративної до прото-ринкової економіки. Метою статті є дослідження особливостей формування компонент суспільства споживання в постсоціалістичних країнах і встановлення факторів, що визначають швидкість та спрямованість цього процесу. З позицій поєднання економічного, соціологічного та філософського підходів на базі методів історичного аналізу, системного аналізу та синтезу й порівняння доведено, що феноменом постсоціалістичних країн є надзвичайна швидкість трансформації масової свідомості населення від засудження споживання до його ідеалізації. Визначено перелік позитивних і негативних економічних компонент суспільства споживання та представлено аналіз їх присутності у постсоціалістичних країнах. Обґрунтовано коло психологічних компонент суспільства споживання та його наявність у свідомості населення таких країн. Висунуто й доведено гіпотезу, що зміна як моделей споживання, так і самої цінності споживання в свідомості населення постсоціалістичних країн відбувалася в першу чергу за рахунок реклами. Окреслено процес трансформації об'єкта психологічної довіри від радянської пропаганди до ринкової реклами.

**Ключові слова:** реклама, суспільство споживання, глобальні проблеми, концепція, економічні реформи, постсоціалістичні країни.

**Рис.:** 7. **Бібл.:** 14.

**Белікова Надія Володимирівна** – кандидат економічних наук, докторант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

УДК 659.1.011.12

## Беликова Н. В. Роль рекламы в формировании общества потребления в странах, которые осуществили экономические реформы

Постоянный рост внимания со стороны научного сообщества к проблемам чрезмерного потребления, истощения ресурсов, нагрузки на окружающую среду и необходимости перехода к устойчивому сбалансированному развитию определяет актуальность исследования феномена общества потребления. Особый интерес вызывают в этом ключе постсоциалистические страны, которые в короткий срок осуществили переход от административной к проторыночной экономике. Целью статьи является исследование особенностей формирования компонент общества потребления в постсоциалистических странах и выявление факторов, определяющих скорость и направленность этого процесса. С позиций объединения экономического, социологического и философского подходов на базе методов исторического анализа и синтеза, а также сравнения доказано, что феноменом постсоциалистических стран является необычайная скорость трансформации массового сознания населения от осуждения потребления к его идеализации. Определен перечень позитивных и негативных экономических компонент общества потребления и представлен анализ их присутствия в странах, проводивших реформы экономики. Обоснован круг психологических компонент общества потребления и его наличие в сознании населения таких стран. Выдвинута и доказана гипотеза о том, что смена как моделей потребления, так и самой его ценности в сознании населения постсоциалистических стран осуществлялась в основном с помощью рекламы. Очерчен процесс трансформации объекта психологического доверия от советской пропаганды к рыночной рекламе.

**Ключевые слова:** реклама, общество потребления, глобальные проблемы, концепция, экономические реформы, постсоциалистические страны.

**Рис.:** 7. **Библ.:** 14.

**Беликова Надежда Владимировна** – кандидат экономических наук, докторант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

UDC 659.1.011.12

## Belikova N. V. Role of Advertisement in Formation of the Consumer Society in Countries that Conducted Economic Reforms

Permanent growth of attention of the scientific society to the problems of excessive consumption, exhaustion of resources, load on environment and the necessity of transition to the stable balanced development determines urgency of study of the consumer society phenomenon. Of special interest are post-socialistic countries, which performed transition from administrative to proto-market economy in a short period of time. The goal of the article is to study specific features of formation of components of the consumer society in post-socialistic countries and to reveal factors that determine the rate and direction of this process. The article takes positions of unification of economic, sociologic and philosophic approaches on the basis of the methods of historic analysis and synthesis in order to prove that the phenomenon of the post-socialistic countries is an unusual rate of transformation of the mass consciousness of the population from condemnation of consumption to its idealisation. The article determines a list of positive and negative economic components of the consumer society and provides analysis of their presence in the countries that conducted economic reforms. It develops a set of psychological components of the consumer society and its availability in consciousness of the population of such countries. It proposes and proves a hypothesis that replacement of both consumption models and consumption value in consciousness of the population of post-socialistic countries was conducted mainly with the help of advertisement. The article outlines the process of transformation of the object of psychological trust from the Soviet propaganda to market advertisement.

**Key words:** advertisement, consumer society, global problems, concept, economic reforms, post-socialistic countries.

**Pic.:** 7. **Bibl.:** 14.

**Belikova Nadezhda V.** – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidydz, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

Починаючи з другої половини ХХ ст., у науковій спільноті велика увага приділяється проблемам надмірного споживання, притаманного економічно розвиненим країнам і необхідності переходу до збалансованого «стійкого розвитку». Це пояснюється накопиченням великої кількості соціально-економічних та екологічних проблем, пов'язаних із сучасним способом ведення господарства, яке можна у самому загальному вигляді визначити як «суспільство споживання».

На даний час єдиного визначення терміна «суспільство споживання» не вироблено, а перелік його характеристик, відображений у працях економістів-маркетологів, філософів і соціологів постійно змінюється. Наукову проблему становлять і строки виникнення цього явища. Поки що науковці дійшли єдиного висновку лише щодо констатації факту формування засад суспільства споживання саме у другій половині ХХ ст. Саме тоді виник досі не відомий в історії людства феномен існування «глобальних проблем», тобто таких, що зачіпають не окремі країни або соціуми, а людство в цілому. До таких проблем зазвичай відносять: зміни клімату (глобальне потепління); вичерпання невідновлювальних джерел ресурсів; зростання захворюваності населення; збільшення кількості бідного населення; специфіку існування людей у економічно відсталих країнах тощо. З переліку глобальних проблем видно, що усі вони ґрунтуються на зростанні техногенного (антропогенного) навантаження на довкілля. Як відомо, існує певний ліміт стійкості природних комплексів до техногенного навантаження. Ця ідея покладена в основу доповіді колективу авторів [2] під керівництвом Д. Медоуза «Ліміти зростання», представленого до уваги членів неурядової організації Римський клуб ще у 1972 р. У цьому докладі уперше була побудована модель функціонування п'яти параметрів: чисельність населення Землі, рівень техногенного розвитку (індустріалізація), виробництво продуктів харчування, вичерпання природних ресурсів, забруднення довкілля. Кожний з цих параметрів мав свою динаміку та ступінь впливу на інші параметри. У результаті було отримано висновок про необхідність зміни домінуючої моделі економічного розвитку, який спирається на обмежене зростання потреб споживачів та максимальне їх задоволення за рахунок надвиробництва товарів і послуг. Іншими словами, при збереженні сучасних тенденцій зростання споживання, індустріалізації та забруднення довкілля, у ХХІ столітті людство наблизиться до природних лімітів, у результаті чого, найбільш імовірно, відбудеться неконтрольований спад чисельності населення та різке падіння обсягів виробництва.

У зв'язку з цим актуальним є дослідження основних факторів, що впливають на формування суспільства споживання в окремих країнах світу. Науково-практичний інтерес становить дослідження ролі реклами у формуванні засад основних компонентів суспільства споживання в країнах, що зазнали трансформації економічних систем.

На чому ж базується надмірне споживання ресурсів і благ, яке призводить до вичерпання лімітів економічного зростання? Безумовно, на комплексі соціально-психологічних параметрів, що утворюють феномен

ХХ ст.– суспільстві споживання, який досліджено достатньо повно, особливо у зарубіжній літературі: Ж. Бодрійяром [3], Р. Інглхартом [5], Е. Фромом [7]. У вітчизняній літературі також представлені дослідження О. Добридень, спрямовані на визначення соціокультурних характеристик суспільства споживання [6]; методологію його пізнання [8], тощо. Тому визначення ролі реклами у становленні суспільства споживання та перспектив його розвитку в країнах, що зазнали економічної трансформації, є метою даної статті.

Як зазначають вчені з Національної академії наук України, якщо весь світ вийшов би на сучасний рівень споживання США, то ресурсів вистачило б тільки на декілька років [1]. З цього можна зробити висновок, що не в усіх країнах процес становлення суспільства споживання має однакову швидкість. Так, за опосередкованим критерієм перевищення витрат населення, для США датою настання суспільства споживання вважають 1956 р.; для Великобританії – 1960 р.; Франції – травень 1968 р.; ФРН – 1970 р.; НДР – осінь 1989 р.; Росії – 2004 р. Таким чином, підґрунтям для встановлення суспільства споживання є певний рівень економічного розвитку країни та рівень доходів її населення.

У постсоціалістичних країнах існує своя специфіка становлення суспільства споживання. Тривалий період у цих країнах спостерігався дефіцит основних товарів масового попиту, розподілення яких відбувалося за централізованими схемами. Так А. Ослунд відмічає, що радянські люди, які не мали змоги не тільки потрапити за межі СРСР, але й отримувати вільний доступ до будь-якої інформації щодо закордонного життя, вважали неправдоподібним численність товарів у західних супермаркетах.

Дослідимо передумови колапсу командно-адміністративної економіки в СРСР та Україні, спираючись на аналіз основних показників соціально-економічного розвитку та характеристик особливостей споживчої поведінки населення. На рис. 1 наведено динаміку змін розміру валового національного продукту (ВНП) і національного доходу СРСР у 1980 – 1989 рр.

З рис. 1 видно, що динаміка зростання ВНП і національного доходу мала нерівномірний характер із стрибкоподібними точками зростання та падіння. У 1980 – 1984 рр. темпи змін розглянутих показників було доволі сталими, проте пожвавлення економічного розвитку не відбувалося. Найбільше зниження темпів показників економічного розвитку країни припало на 1985 р. і 1989 р.; а зростання – на 1988 р. Слід відзначити, що 1989 р. вважається роком початку кризи в економіці СРСР, коли значною мірою уповільнилися темпи зростання основних показників економічного розвитку. Ще більшу наочність має зіставлення темпів приросту ВНП за п'ятирічками у СРСР (рис. 2).

Аналогічна ситуація спостерігалася у сфері промислового та сільськогосподарського виробництва (рис. 3). Динаміка темпів змін обсягів продукції промисловості мала більш-менш рівномірний характер, невеликий приріст припадав на 1983 – 1984 рр. У 1989 р. зафіксоване найбільше за розглянуте десятиріччя падіння темпів зростання обсягів промислового виробництва.

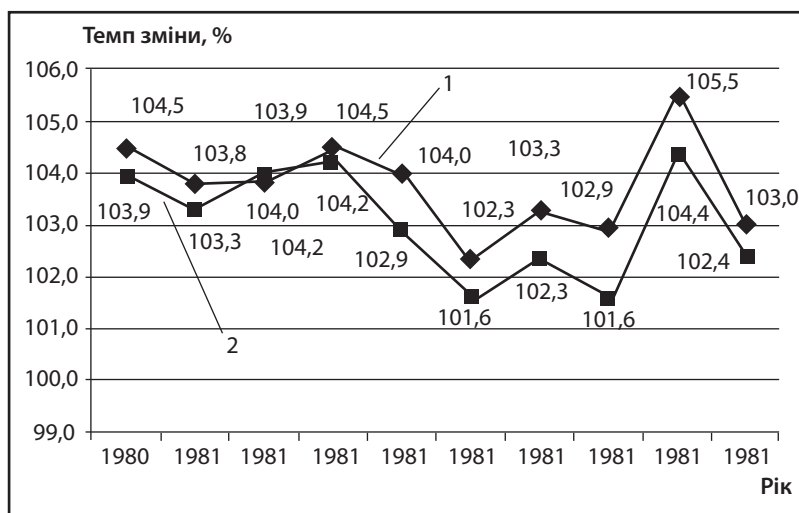


Рис. 1. Темпи змін ВВП та національного доходу СРСР у 1980 – 1989 рр.

1 – ВВП; 2 – національний дохід.

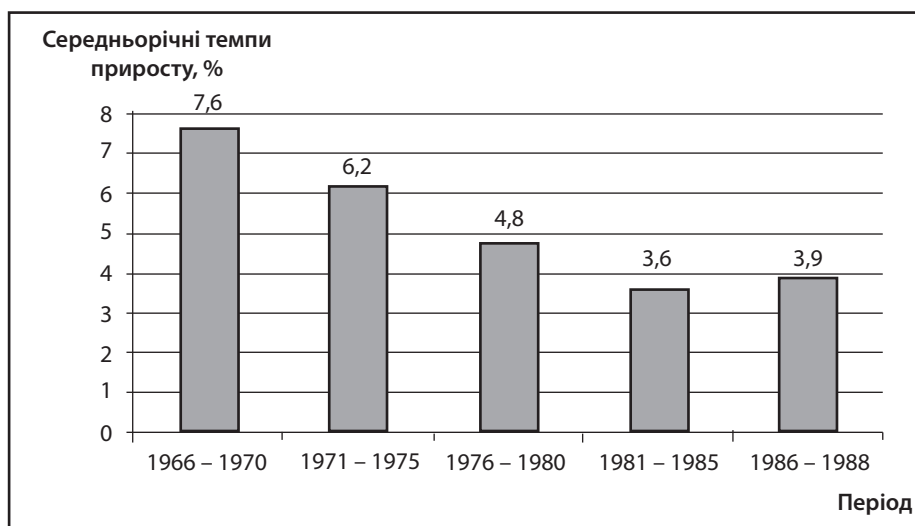


Рис. 2. Середньорічні темпи приросту ВВП у СРСР у 1966 – 1988 рр.

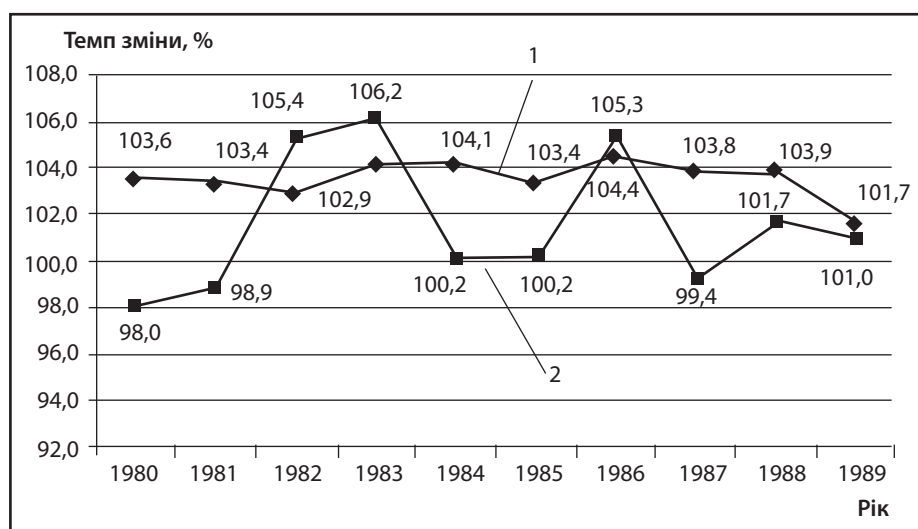


Рис. 3. Темпи змін обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції в СРСР

1 – продукція промисловості; 2 – продукція сільського господарства.

Динаміка змін обсягів продукції сільського господарства характеризувалась значною неусталеністю. Так, у 1980 – 1981 рр. відбулось зменшення приросту обсягів сільськогосподарського виробництва, зокрема знизилися обсяги виробництва продукції рослинництва (рис. 4).

У 1982 – 1983 рр. цю ситуацію було виправлено (середньорічний приріст коливався від 2 до 4%). Починаючи з 1984 р., темпи цього показника знов знизилися. Ще один сплеск збільшення виробництва сільськогосподарської продукції припадав на 1986 р.

Коливання показників економічного розвитку промисловості й сільського господарства супроводжувалася неусталеністю динаміки продуктивності праці та реальних доходів населення (рис. 5).

Низькі темпи зростання продуктивності праці в економіці СРСР призвели до суттєвого відставання від провідних країн світу, зокрема США. Проте, незважаючи на недостатній рівень забезпечення населення основними споживчими товарами, рівень грошових накопичень у республіках СРСР, зокрема в Україні, був достатньо високим, що підтверджується статистичними

даними та дослідженнями Белокрилової О. С., Вольчика В. В. та ін. [10, 11].

Таким чином, на момент руйнування планово-адміністративної економіки у країнах склалася специфічна ситуація. Більшість населення мала запаси грошових коштів у вигляді готівки або депозитів на фоні тривалої нестачі базових товарів і предметів розкоші. Ці умови найкращим чином формували в масовій свідомості цінність основних компонент суспільства споживання. До таких компонент можна віднести абсолютизацію та стандартизацію моди, як основний чинник тривалості фаз життєвого циклу товарів; постійну спрямованість як виробників, так і споживачів на задоволення матеріальних потреб, що набуває рис головної філософії бізнесу (про що яскраво свідчать праці Ф. Котлера [12]); орієнтацію на споживання як ідеальну модель соціального буття.

Феноменом постсоціалістичних країн, що зазнали економічних реформ, можна вважати надзвичайну швидкість трансформації масової свідомості населення від засудження споживання до його ідеалізації. Передумовами для цього, окрім вже зазначеного вище трива-

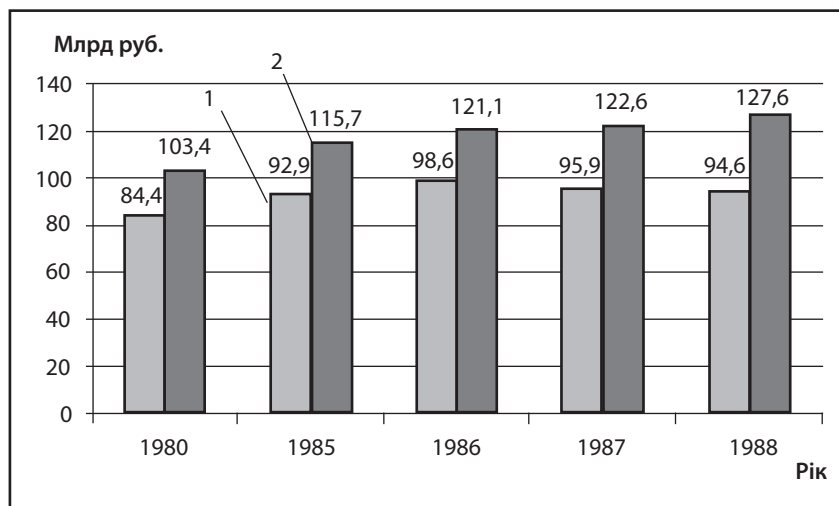


Рис. 4. Динаміка змін обсягів виробництва продукції сільського господарства в СРСР

1 – продукція рослинництва; 2 – продукція тваринництва

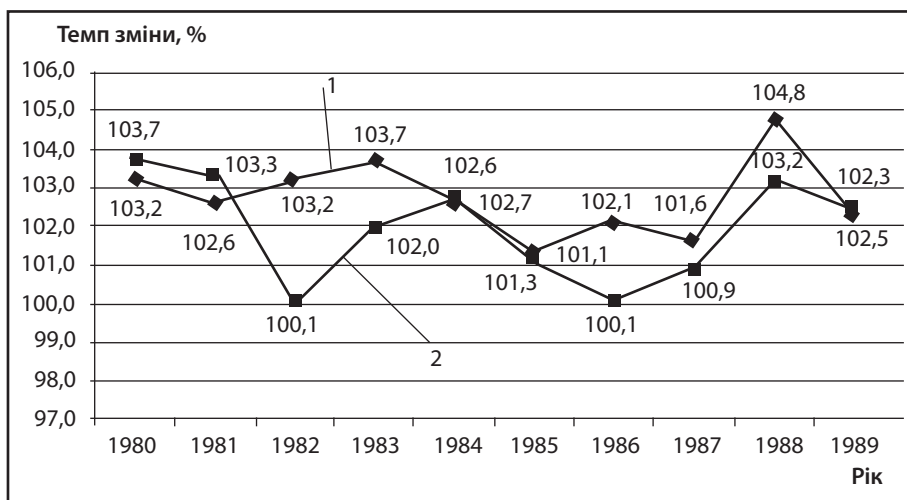


Рис. 5 Динаміка змін продуктивності праці та реальних доходів на душу населення в СРСР у 1980 – 1989 рр.

1 продуктивність праці; 2 – реальні доходи населення.

лого періоду дефіциту, можна вважати високий рівень загальної освіченості та культури населення. Навіть високий рівень медицини може виступати опосередкованим індикатором готовності суспільства для прийняття моделі переважання споживання над іншими соціальними детермінантами. На користь цього свідчить думка Р. Інглхарта «До вельми недавнього часу людина більшою частиною існувала в умовах негарантованості виживання... Уперше в історії люди у масі своїй – значна їх частина – вирости, засвоїв відчуття, що виживання можна сприймати як належне» [5].

Проте не всі економічні (рис. 6) компоненти суспільства споживання були сформовані у постсоціалістичних країнах. Так, у період економічних реформ і після нього були відсутні або мали усечений варіант такі компоненти, як створення робочих місць і прискорення інноваційної діяльності. Реструктуризація зайнятості була викликана в першу чергу кризою у промисловому секторі, а інноваційна діяльність підприємств залишилась на низькому рівні, що пояснюється великою масою товарів закордонного виробництва та активним їх просуванням.

Натомість коло психологічних (рис. 7) компонент суспільства споживання було присутнє в постсоціалістичних країнах повною мірою. У даній статі висунута гіпотеза, що зміна як моделей споживання, так і самої цінності споживання у свідомості населення в постсоці-

алістичних країнах відбувалась у першу чергу за рахунок реклами. При цьому в цих країнах реклама мала більший вплив на населення, ніж у будь-яких інших країнах світу. Довести цю гіпотезу спробуємо за допомогою історичного підходу, системного аналізу та порівняння.

На початку трансформаційного періоду більшості населення країн з планово-адміністративною економікою були притаманні такі психологічні риси:

- ✦ сприйнятливість до пропаганди;
- ✦ високий рівень довіри до ЗМІ;
- ✦ схильність до стандартизації соціальної поведінки;
- ✦ розгубленість та пошук нових моделей соціалізації та просування у соціальній ієрархії.

Окрім цього, достатньо стійкими були політичні стереотипи, які представляють собою ментальні конструкції, найбільш віддалені від емпіричного досвіду особистості. Таким стереотипам притаманна як надзвичайна стійкість, так і можливість «перевертання» на протилежний бік під впливом виняткових для особистості ситуацій.

Тому можна вважати, що стандартну соціалістичну пропаганду на початку періоду економічних реформ у країнах колишнього СРСР зайняла реклама, а моделі соціалізації в соціалістичному суспільстві надзвичайно швидко трансформувалися на моделі «орієнтація на



Рис. 6. Економічні компоненти суспільства споживання

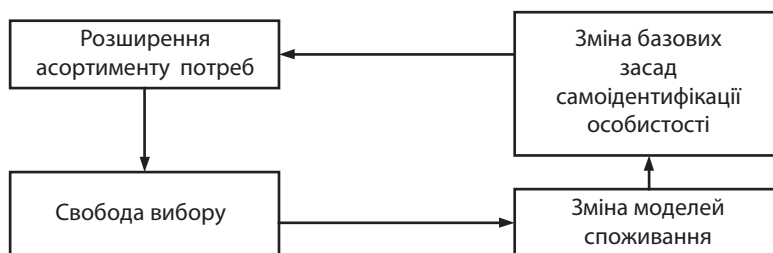


Рис. 7. Психологічні компоненти суспільства споживання

купівлю» у суспільстві споживання. На користь цього свідчить той факт, що в сучасній рекламі більший обсяг інформації стосується не тільки товару, але й норм і способів життя.

Надзвичайно високий рівень довіри населення до реклами можна проілюструвати таким прикладом. У рамках російського опитування ROMIR Monitoring [14] 1600 осіб старше 18 років у більш ніж 100 містах було виявлено, що існує достовірна залежність між рівнем освіти респондентів і позитивним ставленням до реклами. При цьому майже половина опитаних (44%) скоріше не довіряє рекламній інформації. Незважаючи на це, частка людей, які здійснюють покупки на основі рекламної інформації, становить 59% серед людей із середньою та вищою освітою та 53% людей з високими доходами. Отже, деклароване негативне ставлення населення до реклами практично не здійснює впливу на її здатність впливати на моделі споживацької поведінки [14].

### ВИСНОВКИ

Проведений аналіз свідчить, що на сучасному етапі розвитку у постсоціалістичних країнах присутні усі психологічні та деякі з економічних компонент суспільства споживання. Таке порушення балансу між економічними та психологічними компонентами зумовлює зростання ролі саме екзогенних факторів у формуванні моделей споживацької поведінки у свідомості населення, до яких у першу чергу можна віднести рекламу. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015. Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Медоуз Д. Ліміти зростання / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс, В. Бернс III. – М. : Изд-во Московского университета, 1991. – 207 с.
3. Бодрийяр Ж. Общество потребления / Жан Бодрийяр. – М. : Изд-во «Республика», 2006. – 180 с.
4. Кудров В. М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития / В. М. Кудров. – М. : Магистр, 2009. – 399 с.
5. Инглхарт Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sociology.mephi.ru/docs/polit/html/ingl.htm>
6. Добридень О. В. Суспільство споживання в умовах соціокультурних трансформацій / О. В. Добридень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Gileya/2012\\_58/Gileya58/F35\\_doc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2012_58/Gileya58/F35_doc.pdf)
7. Фромм Э. Величие и ограниченность теории Фрейда / Э. Фромм. – М. : ООО «Фирма «Издательство АСТ», 2000. – 448 с.
8. Добридень О. В. Методологічні підходи до аналізу суспільства споживання / О. В. Добридень // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 49. – С. 257 – 266.
9. Саморегуляція соціального організму країни : монографія / За ред. В. П. Бежа, Н. В. Крохмаль, Г. О. Нестеренко. – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2009. – 522 с.
10. Белокрылова О. С. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике /

О. С. Белокрылова, В. В. Вольчик, А. А. Мурадов. – Ростов н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2000. – 216 с.

11. Вольчик В. В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов / В. В. Вольчик // Известия вузов Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2002. – № 4. – С. 46 – 57.

12. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Экспресс-курс / Филипп Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.

13. Немкина Л. Н. Советская пропаганда периода «холодной войны»: методы и эффективные технологии / Л. Н. Немкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://psujournal.narod.ru/vestnik/vyp\\_3/ne\\_cold.html](http://psujournal.narod.ru/vestnik/vyp_3/ne_cold.html)

14. Исследование: отношение россиян к рекламе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://re-port.ru/articles/36835/>

### REFERENCES

- Bodryiar, Zh. *Obshchestvo potrebleniia* [The consumer society]. Moscow: Respublika, 2006.
- Belokrylova, O. S., Volchik, V. V., and Muradov, A. A. *Institutsionalnye osobennosti raspredeleniia dokhodov v perekhodnoy ekonomike* [Institutional features of the distribution of income in a transition economy]. Rostov n/D: Izd-vo Rost. un-ta, 2000.
- Dobryden, O. V. "Suspilstvo spozhyvaniia v umovakh sotsiokulturnykh transformatsii" [Consumer society in terms of social and cultural transformations]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Gileya/2012\\_58/Gileya58/F35\\_doc.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2012_58/Gileya58/F35_doc.pdf)
- Dobryden, O. V. "Metodolohichni pidkhody do analizu suspilstva spozhyvaniia" [Methodological approaches to the analysis of consumer society]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 49 (2012): 257-266.
- Fromm, E. *Velichie i ogranichennost teorii Freyda* [Greatness and limitations of Freud's theories]. Moscow: Izdatelstvo ACT, 2000.
- Inglkhart, R. "Postmodern: meniaiushchiesia tsennosti i izmeniaiushchiesia obshchestva" [Postmodern: Changing Values and Changing Societies]. <http://www.sociology.mephi.ru/docs/polit/html/ingl.htm>
- "Issledovanie: otnoshenie rossiian k reklame" [Research: Russian attitudes toward advertising]. <http://re-port.ru/articles/36835/>
- Kudrov, V. M. *Mirovaia ekonomika: sotsialno-ekonomicheskie modeli razvitiia* [The world economy: economic and social development model]. Moscow: Magistr, 2009.
- Kotler, F. *Marketing, menedzhment* [Marketing and management]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Medouz, D. Kh., Medouz, D. L., and Randers, Y. *Limity zrostannia* [Limits growth]. Moscow: Yzd-vo Moskovskoho unyversyteta, 1991.
- Nemkina, L. N. "Sovetskaia propaganda perioda «kholodnoy voynu»: metody i effektivnye tekhnologii" [Soviet propaganda of the "cold war": methods and effective technologies]. [http://psujournal.narod.ru/vestnik/vyp\\_3/ne\\_cold.html](http://psujournal.narod.ru/vestnik/vyp_3/ne_cold.html)
- Novyi kurs: reformy v Ukraini. 2010 – 2015*. [New course: reform in Ukraine. 2010 – 2015.]. Kyiv: NVTs NBUV, 2010.
- Samorehuliatytsiia sotsialnoho orhanizmu krainy* [Self-regulation of the social organism country]. Kyiv: Vyd-vo NPU, 2009.
- Volchik, V. V. "Effektivnost rynochnogo protsessia i evoliutsiia institutov" [The efficiency of the market process and the evolution of institutions]. *Izvestiia vuzov Severo-Kavkazskiy region*, no. 4 (2002): 46-57.



# ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ПОРОЖНЯК О. О., ЕЛЬЦОВА І. В.

УДК 005.336.1:005.21

## Порожняк О. О., Ельцова І. В. Інструментарій управління стратегічною стійкістю підприємства

У статті обґрунтовано необхідність формування інструментарію управління стратегічною стійкістю підприємства, яка розглядається в двох аспектах: з позиції бажаного стану підприємства, обумовленого стратегічними цілями, планами та баченням, а також з позиції здатності підприємства досягти поставлених цілей за будь-яких умов, пов'язаною зі збереженням і розвитком конкурентних переваг, адаптацією до змінливих умов, змінами, реалізацією стратегічних намірів. Визначено сутність поняття «стратегічні наміри» підприємства, виділено пріоритетні напрями їх формування, які відповідають складовим стратегічній стійкості підприємства (виробничій, кадровій, організаційній, інноваційній, екологічній). Неоднозначність у розумінні стратегічних намірів пов'язана із сутністю діяльності самих підприємств, їх місією і стратегічною стійкістю, передусім. Запропоновано підхід до формування інструментарію управління стратегічною стійкістю підприємства, який включає напрями адаптації, адаптивні процеси, стратегічні наміри та стратегічні заходи.

Ключові слова: інструментарій управління, стратегічна стійкість, стратегічні наміри, організаційні здатності, конкурентні переваги  
Табл.: 1. Бібл.: 13.

**Порожняк Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: olga-original@mail.ru

**Ельцова Ірина Вікторівна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: irinaeportal@gmail.com

УДК 005.336.1:005.21

## Порожняк О. А., Ельцова И. В. Инструментарий управления стратегической устойчивостью предприятия

В статье обоснована необходимость формирования инструментария управления стратегической устойчивостью предприятия, которая рассматривается в двух аспектах: с позиции желаемого состояния предприятия, обусловленного стратегическими целями, планами и видением, а также с позиции способности предприятия достигать поставленных целей при любых условиях, связанной с сохранением и развитием конкурентных преимуществ, адаптацией к изменяющимся условиям, изменениями, реализацией стратегических намерений. Определена сущность понятия «стратегические намерения предприятия», выделены приоритетные направления их формирования, которые соответствуют главным составляющим стратегической устойчивости (производственной, кадровой, организационной, инновационной, экологической). Неоднозначность в понимании стратегических намерений связана с сущностью деятельности самих предприятий, их миссией и стратегической устойчивостью, прежде всего. Предложен подход к формированию инструментария управления стратегической устойчивостью предприятия, который включает направления адаптации, адаптационные процессы, стратегические намерения и стратегические мероприятия.

Ключевые слова: инструментарий управления, стратегическая устойчивость, стратегические намерения, организационные способности, конкурентные преимущества.

Табл.: 1. Библ.: 13.

**Порожняк Ольга Александровна** - кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: olga-original@mail.ru

**Ельцова Ирина Викторовна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: irinaeportal@gmail.com

UDC 005.336.1:005.21

## Porozhnyak O. A., Yeltsova I. V. Instruments of Managing Strategic Stability of a Company

The article justifies a necessity of formation of instruments of managing strategic stability of a company, which is considered from two points of view: from the position of the desired state of a company, caused by strategic goals, plans and vision, and from the position of ability of a company to achieve the set goals under any condition, connected with preservation and development of competitive advantages, adaptation to the changed conditions, changes and realisation of strategic intentions. The article identifies the essence of the «strategic intentions of a company» notion and specifies priority directions of their formation, which correspond with main components of strategic stability (production, personnel, organisation, innovation and ecological ones). Ambiguity in understanding strategic intentions is connected, first of all, with the essence of activity of the companies, their mission and strategic stability. The article offers an approach to formation of instruments of managing strategic stability of a company, which includes directions of adaptation, adaptation processes, strategic intentions and strategic measures.

Key words: management instruments, strategic stability, strategic intentions, organisation abilities, competitive advantages.

Tabl.: 1. Bibl.: 13.

**Porozhnyak Olga A.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: olga-original@mail.ru

**Yeltsova Irina V.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: irinaeportal@gmail.com

Зростання динамічності та невизначеності зовнішніх умов господарювання промислових підприємств вимагає від сучасних управлінських систем розвитку здатностей до забезпечення стійкості та конкурентоспроможності. Стратегічна стійкість підприємства забезпечується ефективними управлінськими рішеннями, які обумовлюються чіткими стратегічними

намірами та наявністю здатностей до їх реалізації. Об'єктивна необхідність вирішення зазначених проблем визначає актуальність обраної теми. Теоретичні та прикладні аспекти стійкості підприємства знайшли своє відображення у роботах таких учених, як Бараненко С. П., Василенко В. О., Воронкова А. Е., Галицька Ю. М., Канчавелі А. Д., Козаченко Г. В., Кучерявий А. В., Мо-

хонько Г. А., Фатхутдінов Р. А., Шеметов В. В., Ячменьова В. М. та ін.

Однак досі не вирішеними залишаються питання не лише визначення та змістовного наповнення поняття «стратегічна стійкість підприємства», а й підходів, методів і засобів управління нею.

Метою статті є визначення змістовних характеристик стратегічної стійкості підприємства, а також удосконалення інструментарію управління нею.

**Р**озробка інструментарію управління стратегічною стійкістю підприємства передбачає визначення її сутності та змістовного наповнення. У сучасному економічному словнику Б. Райзберга наведено визначення поняття «стійкості», під яким розуміється фінансовий стан підприємства, господарська діяльність якого забезпечує у нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед робітниками, іншими організаціями, державою завдяки достатнім доходам, та відповідності доходів та видатків [10]. Однак погляд на стійкість підприємства як на стан не дає чіткого розуміння причин та факторів, що обумовлюють ефективність підприємства у змінюваних умовах зовнішнього середовища.

На сьогоднішній день у закордонних і вітчизняних наукових джерелах найчастіше під поняттям «стратегічна стійкість підприємства» розуміють таке:

- ✦ здатність підприємства підтримувати зміни стратегії, які керуються цілями організації та зовнішнім середовищем, за рахунок дослідження фінансових, інноваційних та організаційних процесів на показники стійкості підприємства [12];
- ✦ інтегральна характеристика діяльності підприємства, що відображає в динаміці його здатність до керованих якісних перетворень в умовах динамічного, слабкопрогнозованого зовнішнього середовища відповідно до попередньо встановлених стратегічних цілей [4];
- ✦ здатність підприємства відновлювати та підтримувати у встановлених межах ключові параметри та взаємозв'язки функціонування в умовах внутрішніх і зовнішніх збурень [3];
- ✦ результат реалізації здатності підприємства створювати, розвивати та зберігати довгий час (декілька галузевих періодів) конкурентні переваги на конкретному ринку покупця в умовах прискореного науково-технічного та технологічного прогресу на фоні зростаючих проблем з природними ресурсами та антропогенним впливом на екологію [6].

Таким чином, стратегічну стійкість можна розглядати в двох аспектах: з позиції бажаного стану підприємства, обумовленого стратегічними цілями, планами та баченням, а також з позиції здатності підприємства досягати поставлених цілей за будь-яких умов. З позицій сучасної теорії стратегічного управління багатоаспектність поняття «стратегічна стійкість» визначається його змістом, який, виходячи з наведених визначень, формують такі здатності, як: здатність зберігати конкурентні переваги; здатність адаптуватися до змінюваних умов; здатність досягати поставлених цілей; здатність до

змін. Причому довгострокова ефективність та наявність стійких конкурентних переваг є основними критеріями, які визначають стратегічно стійке підприємство.

Головне завдання управління стратегічною стійкістю підприємства полягає у забезпеченні його довгострокової конкурентоспроможності шляхом розробки комплексу адаптивних заходів, реалізація яких дозволить підприємству виконувати власні функції та досягати поставлених цілей. У процесі діяльності, як відповідь на загрози зовнішнього середовища, стратегія підприємства може зазнавати певних змін, однак навіть скоординовані цілі, будуть відповідати його стратегічним намірам.

Спеціальних досліджень за темою стратегічних намірів, їх формування та реалізації, небагато. Поняття «стратегічні наміри» з'являється лише в кінці минулого століття, на сьогоднішній день можна виділити ряд вчених, які приділяють увагу вивченню цієї дефініції у своїх дослідженнях: Г. Хамел, К. Прахалад, Ф. Гуйяр, Дж. Келлі, А. Томпсон, А. Стрікленд, Г. Клейнер, О. Орчаков, І. Смолін, А. Войнаровський та ін.

**У**перше як предмет дослідження вони розглянуті в статті «Стратегічні наміри» Хемела і Прахалада (Hamel – Prahalad, 1989), і відтоді ця тема набуває все більшої актуальності. З одного боку, Хемел і Прахалад стратегічні наміри визначають як ті лідерські позиції, до яких прагне ця організація, і одночасно служать критерієм, що дозволяє оцінити міру наближення до бажаної мети. З іншого, стратегічні наміри – щось більше, ніж просто нестримні амбіції. Це поняття припускає активний менеджмент, що включає концентрацію зусиль організації, мотивування співробітників через роз'яснення їм значущості поставленої мети, наявність певної свободи для індивідуальних і колективних пропозицій, підтримку трудового ентузіазму через постановку нових конкретних завдань у міру розвитку ситуації, а також зважене управління ресурсами [8, 11].

Зуб А.Т. і Локтіонов М. В. у своїй книзі стратегічні наміри розглядають як бажаний стан підприємства в довгостроковій перспективі, що випливає з місії, які підкріплюється амбіціями персоналу, з метою визначення ефективних напрямів діяльності, стратегічних можливостей та етапів розвитку в майбутньому для досягнення кінцевих цілей з мінімальними ризиками як в зовнішньому, так і внутрішньому середовищі її діяльності [5, с. 176]. Інші дослідники трактують стратегічні наміри як цілі, пов'язані з певним періодом часу. Вони характеризують результати, яких підприємства і компанії мають намір досягти до встановленого терміну.

Таким чином, стратегічні наміри задають мету і пріоритети в організаційному розвитку. Неоднозначність у розумінні стратегічних намірів пов'язана із сутністю діяльності самих підприємств, їх місією і стратегічною стійкістю, передусім.

Функціональна ефективність підприємства може бути описана такими компонентами стійкості [1]:

- ✦ *виробнича стійкість* – стабільність виробничого циклу, повне ресурсне забезпечення;
- ✦ *кадрова (соціальна) стійкість* – здатність підтримувати низький рівень плинності кадрів,

високу мотивацію, ефективну корпоративну культуру та забезпечувати соціальну захищеність співробітників;

- ✦ *комерційна (білова) стійкість* – здатність утримувати стійку конкурентну позицію, високі ринкові частки, досягати запланованих обсягів реалізації продукції, відповідаючи запитам споживачів (якість, ціна тощо);
- ✦ *організаційна стійкість* – адаптивна організаційна структура, високий ступінь координації внутрішніх зв'язків, оперативність та контроль, наявність єдиного інформаційного простору, що забезпечує взаємодію технологічної підсистеми, систем управління та зовнішнього середовища;
- ✦ *інноваційна (інноваційно-технологічна) стійкість* – удосконалення існуючих і впровадження нових технологій, розробка нових видів продукції;
- ✦ *фінансова стійкість* – забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності, безперервності виробничого процесу, витрат на розширення та розвиток підприємства;
- ✦ *екологічна стійкість* – забезпечення екологічної безпеки підприємства, мінімізації шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Дуалізм і єдина природа стратегічних намірів і стратегічної стійкості підприємства пояснюються наявністю певних умов – складових: організаційної, фінансово-економічної, кадрової, екологічної.

Слід підкреслити важливість і значущість кадрової і екологічної складових. Основний ресурс, до якого звернені стратегічні наміри, – інноваційні, творчі резерви колективу і кожної конкретної людини. Тому організації повинні вирішувати такі завдання [13]:

1) створювати конкурентні переваги шляхом підвищення рівня відповідальності її працівників, використовуючи для цього засоби управління корпоративною культурою. Це дозволяє притягати і утримувати таланти, а плоди їх праці створюють високу репутацію компанії, притягують нових споживачів і висококваліфікованих працівників. Оновлення і постійна адаптація корпоративної культури до динамічних умов зовнішнього середовища націлені на підвищення якості умов праці, забезпечення зворотного зв'язку з працівниками і споживачами. Цьому служать семінари, що проводяться, форуми, фокус-групи, круглі столи, рекламні кампанії. Залучення працівників до маркетингової діяльності сприяє підвищенню у них ініціативності і рівня професійної самооцінки;

2) забезпечувати конкурентні переваги підприємства шляхом нарощування її людського потенціалу, сприяючи зростанню професійної компетентності працівників. Розвиток людських здібностей, концентрація на рівні професійної компетентності працівників стає лейтмотивом діяльності не лише кадрових служб, але і лінійних керівників. При цьому одні компанії включають питання підвищення рівня компетентності персоналу як складових частин стратегії, що розробляється, інші – розглядають цю проблему як можливість реалізації спе-

ціальної ініціативної стратегії, що органічно доповнюється іншими конкурентними стратегіями корпорації.

У будь-якому разі успіх залежить від того, наскільки ретельно на основі діагностики, що проводиться кадровими фахівцями і лінійними керівниками, будуть складені індивідуальні плани розвитку, які покликані усунути розрив, між зростаючими професійними та існуючим рівнем компетентності кожного працівника. Складання цих планів ґрунтується на моделях компетентності, що розробляються для кожної посадової позиції.

Екологічна складова стійкості пов'язана з екорозвитком, системою екологічних обмежень, екологічною рівновагою, екологізацією виробництва і т. д. Частіше термін «екологія» розглядається як система уявлень про стан довкілля і придбає значніший вплив у контексті діяльності промислових підприємств і розвитку регіонів. Підприємство розглядається як частина еколого-економічної системи і визначається як поєднання одночасно функціонуючих екологічної та економічної систем, що характеризуються емерджентними властивостями і не зводяться до суми властивостей окремих елементів. Автори роботи [7] розглядають еколого-економічні проблеми в рамках екології, яку визначають як «науку про закони функціонування, стійкості і розвитку економіко-екологічних систем або закони спільного, погодженого функціонування економіки і екології як рівноправ'я підсистем в умовних економіко-екологічних системах різного рівня» [7, с. 37]. Поняття «екологізація» означає процес впровадження технологічних систем, управлінських та інших рішень, що дозволяють підвищити ефективність використання природних ресурсів при збереженні якості природного середовища. У рамках стратегічного управління і намірів сучасних підприємств і компаній ця тема актуальна, що підтверджують конференції ООН, присвячені проблемам економічного розвитку, зокрема, що відбулася в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. Представники 179 країн – членів ООН закликали уряди усіх країн світу до впровадження принципів сталого екологічно безпечного розвитку на основі нової соціальної, економічної і екологічної політики. Екологічне управління відносять до ключової домінанти стійкого розвитку і одночасно до вищих пріоритетів діяльності і підприємництва [9]. За останні роки проблема врахування екологічних факторів сталого розвитку набули виключної актуальності.

Довгостроковий та сталий економічний розвиток підприємства вимагає від управлінських систем чіткого розуміння та управління факторами економічного зростання, ключовими процесами, що лежать в основі конкурентних переваг. Формування та реалізація стратегічних намірів, як основний вектор розвитку, що визначає цілі та ефективність підприємства, зосереджені на пошуку можливостей для зростання як всередині підприємства, так і у його зовнішньому середовищі. Обрання тієї чи іншої корпоративної стратегії одночасно підвищує вимоги до управлінських здатностей підприємства, визначає необхідність використання широкого спектру засобів і заходів.

Основні умови, яким повинні відповідати стратегічні наміри, можна звести до таких положень:

1. Стратегічні відображають ключові сфери та процеси, які сформують нові та підтримують існуючі конкурентні переваги підприємства.

2. Стратегічні наміри формуються на довгострокову перспективу, є орієнтирами для всього бізнесу, тому повинні бути сформульовані максимально об'єктивно та коректно (кардинально змінювати їх небажано).

3. Стратегічні наміри повинні бути чіткими, логічними, бо є основою для обґрунтування та встановлення стратегічних цілей.

4. Стратегічні наміри визначають напрями розвитку підприємства, який передбачає організаційні та інші зміни, а отже можуть спрямовуватися не лише на сформовані здатності, існуючі можливості та ресурси, а й на перспективні бізнес-процеси та здатності, яких підприємство має набути.

5. Кожен стратегічний намір повинен бути забезпечений управлінськими здатностями до його реалізації, які проявляються в процесах стратегічного мислення, що приводять до стратегічного бачення, стратегічної логіки, стратегічного розміщення ресурсів й прийняття стратегічних рішень.

Аналіз господарської діяльності сучасних промислових підприємств, досвіду їх адаптації до кризових ситуацій дозволив визначити основні адаптивні заходи та запропонувати інструментарій управління стратегічною стійкістю підприємства (табл. 1).

Конкурентоздатність підприємства визначається не лише внутрішнім потенціалом, а й мірою його включення до інтеграційних процесів. Так, наприклад, конкурентні переваги підприємств коксохімічної галузі України (що використовують схожі технології виробництва коксу та продуктів коксування) формуються за рахунок

створення потужних промислових груп т металургійних комбінатів, основною метою яких є об'єднання виробничого циклу «вугілля-кокс-метал». Серед машинобудівних підприємств найчастіше виникають відносини партнерства та співробітництва, створюються спільні програми навчання, науково-дослідні центри, технологічні парки тощо.

Існує думка, що великі компанії є більш стратегічно стійкими, оскільки володіють необхідними ресурсами для реакції на зміни. Однак такий погляд є доволі дискусійним, оскільки поряд із фінансовою стійкістю постає проблема адаптивності організаційної структури.

## ВИСНОВКИ

Стратегічна стійкість підприємства є головною здатністю підприємства пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, при цьому зберігаючи ефективність своєї діяльності та закріплюючи конкурентні позиції на ринку. Разом з тим, стратегічна стійкість підприємства є необхідною умовою для реалізації ним своїх стратегічних намірів, а отже вимагає створення дієвого інструментарію управління. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бараненко С. П. Стратегическая устойчивость предприятия / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов. – М. : Центрполиграф, 2004. – 496 с.
2. Василенко О. В. Менеджмент устойчивого развития предприятия : монография / О. В. Василенко. – К. : Центр учебной лит-ры, 2005. – 648 с.
3. Ермоленко И. И. Стратегическая устойчивость корпоративных предпринимательских объединений / И. И. Ермоленко, Г. С. Мерзликина // Российское предпринимательство. – 2009. – № 12, Вып. 1 (148). – С. 52 – 56.

Таблиця 1

Інструментарій управління стратегічною стійкістю підприємства

Орієнтація напрямів	Адаптивні напрями	Адаптивні процеси	Стратегічні наміри	Стратегічні заходи
Використання зовнішніх можливостей	Вертикальна та горизонтальна інтеграція	Укрупнення бізнесу та капіталу	Об'єднання повного виробничого циклу, зниження витрат на виробництво та збут	Злиття, поглинання, приєднання
		Партнерство та співробітництво	Підвищення інтелектуального, виробничого, інвестиційного потенціалу	Стратегічні об'єднання, спільні некомерційні підприємства, національні та міжнародні союзи, міжнародні конференції та семінари
Використання внутрішніх можливостей	Підвищення функціональної ефективності		Зниження фінансових ризиків. Удосконалення окремих напрямів бізнесу	Аутсорсинг, фінансовий та стратегічний консалтинг
		Удосконалення ключових бізнес-процесів	Створення унікальних компонентів продукту	Бенчмаркінг, маркетингові дослідження, науково-дослідні та конструкторські розробки, програми навчання персоналу

**4. Галушко В. Б.** Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. Б. Галушко / Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

**5. Зуб А. Т.** Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.

**6. Кучерявый А. В.** Стратегическая устойчивость предприятия: понятие и составляющие / А. В. Кучерявый // Надежность. – 2005. – № 1. – С. 14 – 18.

**7. Мелешкин М. Т.** Экономика и окружающая среда: Взаимодействие и управление / М. Мелешкин, А. Зайцев, Х. Маржилов. – М. : Экономика, 1979. – 207 с.

**8. Минцберг Г.** Стратегический процесс: [Концепции. Проблемы. Решения] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Говшал / Пер. с англ.– СПб. : Питер, 2001. – 684 с.

**9.** Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / Пер. з англ.: ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.

**10. Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2010. – 512 с.

**11. Хэмел Г.** Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

**12. Dudin M. N.** Foresight as a Tool to Provide Strategic Stability of Manufacturing Businesses / M. N. Dudin, N. V. Lyasnikov // European Researcher. – 2012. - Vol. (26), No 8. – P. 1138 – 1141.

**13. Hathcock B. C.** The nev-breed approach to 21st century human resources// Human resource management. – N.Y., 1996. – Vol. 35, N 2. – P 243 – 250.

## REFERENCES

Baranenko, S. P., and Shemetov, V. V. *Strategicheskaiia ustoychivost predpriiatiia* [The strategic stability of the enterprise]. Moscow: Tsentrpoligraf, 2004.

Dudin, M. N., and Lyasnikov, N. V. "Foresight as a Tool to Provide Strategic Stability of Manufacturing Businesses". *European Researcher*, vol. 26, no. No8 (2012): 1138-1141.

Ermolenko, I. I., and Merzlikina, G. S. "Strategicheskaiia ustoychivost korporativnykh predprinimatelskikh obedineniy" [Strategic stability of corporate business associations]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, vol. 1, no. 12 (2009): 52-56.

Halushko, V. B. "Mekhanizm zabezpechennia stratehichnoi stiikosti pidpriemstva" [The mechanism of strategic viability]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2010.

Hathcock, V. S. "The nev-breed approach to 21st century human resources". *Human resource management*, vol. 35, no. 2 (1996): 243-250.

Kucheriavyy, A. V. "Strategicheskaiia ustoychivost predpriiatiia: poniatie i sostavliaiushchie" [The strategic stability of the enterprise: concept and components]. *Nadezhnost*, no. 1 (2005): 14-18.

Khemel, G., Prakhalaд, K., and Tomas, G. *Strategicheskaiia gibkost* [The strategic flexibility]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Mintsberg, G., Kuinn, Dzh. B., and Goshal, S. *Strategicheskiiy protsess* [Kontseptsii. Problemy. Resheniia] [Strategic process [Concept. Problem. Solutions]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Meleshkin, M., Zaytsev, A., and Marzhilov, Kh. *Ekonomika i okruzhaiushchaia sreda: Vzaimodeystvie i upravlenie* [Economics

and the Environment: Interactions and management]. Moscow: Ekonomika, 1979.

*Prohrama dii «Poriadok denniy na XXI stolittia»* [Action program "Agenda for the XXI century"]. Kyiv: Intelsfera, 2000.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: Infra-M, 2010.

Vasilenko, O. V. *Menedzhment ustoychivogo razvitiia predpriiaty* [Management of sustainable development of enterprises]. Kyiv: Tsentr uchebnoy lit-ry, 2005.

Zub, A. T., and Laktionov, M. V. *Sistemnyy strategicheskyy menedzhment: metodologiya i praktika* [System Strategic Management: Methods and Practice]. Moscow: Genезis, 2001.

# ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ

ЦИОМАСШКО Ю. С., СТАНКЕВИЧ И. В.

УДК 005.62 (091)

## Циомашко Ю. С., Станкевич И. В. Эволюционные предпосылки формирования процессного подхода к управлению качеством

В статье исследованы основные этапы эволюции понимания и формирования подходов к управлению качеством. Прослежены возникновение и путь развития научной мысли в теории управления качеством с точки зрения процессного подхода. Обоснована актуальность повышения уровня результативности и эффективности деятельности организации за счет создания, обеспечения и управления системой взаимосвязанных процессов. Проведенные исследования позволили выделить восемь основных этапов эволюции в управлении качеством, что нашло отражение в разработанной авторами схеме. Установлено, что процессный подход, который был предложен еще в 1920-х гг. представителями административного менеджмента, сегодня является основным подходом к управлению качеством и отвечает требованиям современности. В ходе анализа исторического формирования подходов к управлению качеством определены эволюционные предпосылки, которые способствовали внедрению и распространению процессного подхода к управлению качеством как основы успешного функционирования организации.

**Ключевые слова:** качество, управление качеством, процессный подход, система управления качеством, стандарты ISO серии 9000.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 15.

**Циомашко Юлия Сергеевна** – аспирантка, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** cuo@bk.ru

**Станкевич Ирина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

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

УДК 005.62 (091)

## Циомашко Ю. С., Станкевич И. В. Эволюционные предпосылки формирования процессного подхода к управлению качеством

В статье исследованы основные этапы эволюции понимания и формирования подходов к управлению качеством. Прослежены возникновение и путь развития научной мысли в теории управления качеством с точки зрения процессного подхода. Обоснована актуальность повышения уровня результативности и эффективности деятельности организации за счет создания, обеспечения и управления системой взаимосвязанных процессов. Проведенные исследования позволили выделить восемь основных этапов эволюции в управлении качеством, что нашло отражение в разработанной авторами схеме. Установлено, что процессный подход, который был предложен еще в 1920-х гг. представителями административного менеджмента, сегодня является основным подходом к управлению качеством и отвечает требованиям современности. В ходе анализа исторического формирования подходов к управлению качеством определены эволюционные предпосылки, которые способствовали внедрению и распространению процессного подхода к управлению качеством как основы успешного функционирования организации.

**Ключевые слова:** качество, управление качеством, процессный подход, система управления качеством, стандарты ISO серии 9000.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 15.

**Циомашко Юлия Сергеевна** – аспирантка, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** cuo@bk.ru

**Станкевич Ирина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

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

UДК 005.62 (091)

## Tsiomashko Y. S., Stankevich I. V. Evolution Prerequisites of Formation of the Process Approach to Quality Management

The article studies main stages of evolution of understanding and formation of approaches to quality management. It traces appearance and development of scientific thought in the theory of quality management from the point of view of the process approach. It justifies urgency of increase of the level of effectiveness and efficiency of activity of an organisation by means of creation, provision and management of the system of interconnected processes. It used the conducted studies to allocate eight main stages of evolution in quality management, which was reflected in the scheme developed by the authors. The article establishes that the process approach, which was offered in 1920s by representatives of administrative management, is the main approach today to quality management and meets requirements of the modern world. In the course of analysis of historic formation of approaches to quality management the article identifies evolution prerequisites that promoted introduction and distribution of the process approach to quality management as the basis of successful functioning of an organisation.

**Key words:** quality, quality management, process approach, quality control system, ISO 9000.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Tsiomashko Yuliya S.** – Postgraduate Student, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** cuo@bk.ru

**Stankevich Irina V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

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

Зміни в економічних відносинах між суб'єктами господарювання, потребах організацій, підвищення вимог щодо якості продукції (послуг) з боку вибагливих споживачів диктують нові умови успішного функціонування організацій на певному сегменті ринку.

Тобто, перед організаціями постає питання підвищення рівня результативності та ефективності своєї діяльності, що, як доведено рядом дослідників і науковців, може бути досягнуто за рахунок створення, забезпечення та управління системою взаємопов'язаних процесів. Як

зазначено в роботі [1], організація повинна прагнути до об'єднання процесів створення продукції або послуг з процесами, які дозволяють відстежити відповідність продукції або послуги потребам замовника (споживача). Таким чином, основою успішного функціонування організації є процесний підхід щодо управління якістю продукції (послуг).

Спроби систематизації еволюційного розвитку підходів до управління якістю робилися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема Репіним В. В., Рєдько Л. А., Козіциною Н. В., Єліферовим В. Г., Скрипко Л. Є., Ребріним Ю. І., Гольдштейном Г. Я., Ксенчуком Є. В. [2 – 6, 13, 15] та ін. Кожен з авторів пропонував власну точку зору на основні етапи та підходи в історії розвитку управління якістю, доповнюючи один одного та здійснюючи внесок у формування сучасних підходів до управління якістю. Однак, всупереч багатьом роботам з цієї проблеми, залишаються недостатніми напрацювання щодо розуміння та формування підходів до управління якістю з точки зору процесного підходу.

У ході аналізу історичного формування підходів до управління якістю визначити еволюційні передумови, що сприяли виникненню та розвитку процесного підходу до управління якістю як основи успішного функціонування організації.

**Д**ля того, щоб отримати найбільш повне уявлення про те, яким чином протягом багатовікової історії розвивалися і вдосконалювалися підходи до управління якістю, необхідно розглянути основні етапи їх еволюції. Адаже зміни одного підходу до управління якістю на інший розмиті в часі і не завжди є чітко відокремленими та змістовно незалежними. Тому етапи еволюції розвитку управління якістю мають доволі умовний характер. Кожен наступний етап, не відкидаючи попереднього, вбирає в себе раніше використовувані методи і підходи [2].

Розглянемо еволюційні етапи формування підходів до управління якістю, простеживши виникнення та шлях розвитку наукової думки стосовно процесного підходу.

*Перший етап.* До кінця XIX сторіччя спостерігався період «донаукового менеджменту» (1846 – 1900 рр.), який характеризувався безсистемним управлінням фабриками, працівниками, виробництвом, самостійністю працівника у вирішенні питань з вироблення продукції необхідної якості [3].

*Другий етап.* На початку XX сторіччя (1900 рр.) загальні вимоги до якості продукції та відповідальність за якість виконаної цехом роботи було перекладено на майстра цеху. Відповідальність за якість виконання конкретної операції залишалась на працівнику цеху.

*Третій етап.* Вперше смислового значення управління було надано Ф. У. Тейлором як «організації виробництва». Основні теоретичні концепції викладено в його роботах «Управління фабрикою» (1903 р.), «Принципи наукового управління» (1911 р.), «Свідчення перед спеціальною комісією Конгресу» (1912 р.) [3]. Перша система Тейлора була запропонована у 1905 р. Організаційно вона передбачала встановлення технічних і виробничих норм фахівцями та інженерами, а робітники

лише були зобов'язані їх виконувати. Ця система встановлювала вимоги до якості виробів (деталей) у виді полів допусків і вводила певні шаблони, налаштовані на верхню і нижню межі допусків – прохідні і непрохідні калібри. Для забезпечення успішного функціонування системи Тейлора були введені перші професіонали в сфері якості – інспектори (технічні контролери). Система мотивації передбачала штрафи за дефекти і брак, а також звільнення. Система навчання зводилася до професійного навчання і навчання працювати з вимірвальним і контрольним устаткуванням [4].

Відзначені особливості системи Тейлора робили її системою управління якістю кожного окремо взятого виробу (деталі).

*Четвертий етап.* У 1924 р. була створена група під керівництвом Р. Л. Джонса, що заклала основи статистичного управління якістю. Це були розробки контрольних карт, виконані Вальтером Шухартом, перші поняття і таблиці вибіркового контролю якості, розроблені Г. Доджем і Г. Ромінгом, що стали початком статистичних методів керування якістю [5]. Е. Демінг запропонував 14 принципів підвищення якості, висунувши ідею про скасування оцінки завдань і результатів виконання роботи. На його думку, вони створювали атмосферу страху, сприяли короткостроковому внеску в роботу, ігноруючи довгострокові завдання, і руйнували роботу в командах. Спираючись на точку зору Е. Демінга і розвиваючи її, Д. Джуран ввів термін якості як «відповідності вимогам споживача» («Fitness for use»). Він показав відповідальність управління за хронічні наслідки невідповідностей і доповнив статистичні методи контролю якості систематичними методами вирішення проблем якості, пропонуючи 10 етапів її підвищення.

Автори Ребрін Ю. І. [4], Скрипко Л. Є. [6] відзначають, що саме в цей період було закладено основи процесного підходу в розумінні того, що продукція – це результат здійснення виробничих процесів, тому управляти необхідно процесами. Акцент з інспекції та виявлення дефектів був перенесений на їхнє попередження шляхом визначення причин дефектів та їхнього усунення на основі вивчення процесів й управління ними.

**З**астосування процесного підходу в управлінні пов'язують з іменем засновника адміністративного менеджменту – Анрі Файолам. У своїй найбільш відомій роботі «Загальне і промислове управління» (1916 р.) він виділив 14 основних принципів управління, якими користуються і сьогодні. В управлінській діяльності він вперше виділив функції планування, організації, мотивації, координації та контролю [3]. Однак представники адміністративного менеджменту в процесному підході були схильні розглядати функції управління як незалежні одна від одної, не враховуючи на той період їх взаємозв'язок та взаємодію.

Проте завдяки результатам наукових досліджень більш складною стала мотивація труда, насамперед враховувалась точність налаштованості процесу, аналіз тих чи інших контрольних карт, карт регулювання та контролю. До професійного навчання додалося навчання статистичним методам аналізу, регулювання й контролю. Стали більш складними і відносини постачальник – спо-

живач. У них велику роль почали відігравати стандартні таблиці та статистичний приймальний контроль.

*П'ятий етап.* Цей період став перехідним від контролю якості до управління якістю. Перші чотири етапи було орієнтовано на контроль якості готової продукції. З середини 50-х років ХХ ст. відбулося зміщення від контролю до управління якістю, що пов'язано із запропонованою у 1950-х роках концепцією TQC (Total Quality Control) американським вченим А. Фейгенбаумом, який опублікував у 1957 р. статтю «Комплексне управління якістю» [4].

Запропонована система якості передбачала інтегрований безперервний контроль над всіма ключовими видами діяльності. Системний підхід у 60-х, 70-х рр. стає універсальною ідеологією управління, а системний аналіз – загальноновизнаним інструментарієм. Застосування теорії систем до управління полегшило для керівників завдання побачити організацію (фірму) в єдності її складових частин та їх динаміки [3]. Для забезпечення комплексності контролю та управління якістю необхідно було враховувати всі процеси виробництва, чіткий взаємозв'язок підрозділів, що беруть участь у вирішенні проблем якості. Саме у цей період поряд із системним підходом набувають розвитку ідеї процесного підходу, закладені ще на початку ХХ сторіччя вченими класичної школи управління.

*Шостий етап.* У 80-х рр. почався перехід від концепції TQC до концепції TQM (Total Quality Management). Така зміна в історії управління якістю означала, що методи оперативного характеру, використовувані для виконання вимог до якості, стали розповсюджуватись і на довготривалі завдання розвитку організації, вирішувані за допомогою комплексного підходу до управління організацією.

Головна ідея TQM полягала в тому, що управління всіма сферами діяльності підприємства організовується, виходячи з інтересів якості, але не тільки якості продукції, але й якості організації роботи в компанії, включаючи роботу персоналу. Сутність ідеї нової концепції полягала у таких принципах: орієнтація на споживачів, залучення персоналу до роботи з якості, постійне поліпшення, пріоритет запобіжних дій над коригувальними, комплексне вирішення завдань забезпечення якості на всіх етапах життєвого циклу продукції, достовірність даних про якість. Така концепція передбачала постійне паралельне вдосконалення трьох складових:

- ✦ якості продукції;
- ✦ якості організації процесів;
- ✦ рівня кваліфікації персоналу.

Відповідно до принципів TQM результативність діяльності організації може бути підвищена за умов формування системи управління якістю на основі взаємопов'язаних процесів. Тобто організація повинна забезпечити взаємодію процесів створення продукції або послуг з процесами, які дозволяють відстежити відповідність продукції або послуги потребам замовника. Для досягнення найкращого результату відповідні ресурси та діяльність, в яку вони залучені, потрібно розглядати як процес. Таким чином, процесний підхід набув ще більшого розвитку як основа успішного управління всією системою взагалі.

*Сьомий етап.* На основі методологічних підходів і принципів TQM у березні 1987 р. [7] технічний комітет 176 Міжнародної організації зі стандартизації (International Organization for Standardization, надалі – ISO) розробив проект групи стандартів ISO серії 9000, що були спрямовані на визначення вимог до систем управління якістю та принципово відрізнялись від попередників своєю універсальністю. Вони призначені як для підприємств різних галузей, форм і спеціалізацій, так і для різних країн з різним державним устроєм та віросповіданням [2, 5].

З моменту першого видання стандарти ISO постійно оновлювались, удосконалювались та доповнювались. Сьогодні основними діючими є такі версії міжнародних стандартів ISO серії 9000:

- ✦ ISO 9000:2005 «Quality management systems – Fundamentals and vocabulary» [8];
- ✦ ISO 9001:2008 «Quality management systems – Requirements» [9];
- ✦ ISO 9004:2009 «Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach» [10].

Значені стандарти допомагають підприємствам формалізувати їх систему управління, вводячи такі системоутворюючі поняття, як процесний підхід, внутрішній аудит, коригувальні та запобіжні дії. Як зазначено у [11], відповідність стандартам ISO 9000 свідчить про деякий рівень надійності постачальника і добротності його компанії. З точки зору сучасних компаній, відповідність вимогам ISO 9001 – той мінімальний рівень, який дає можливість входження до ринку. Сам сертифікат відповідності ISO 9001 є зовнішнім незалежним підтвердженням досягнення вимог стандарту.

*Восьмий етап.* Сьогодні стандарти ISO серії 9000 прийнято як національні в багатьох країнах світу. Як зазначають автори [6, 12], у виробничій практиці з 2000 року почав широко використовуватись процесний підхід, коли під час перегляду стандартів ISO серії 9000 було запропоновано абсолютно нову ідеологію забезпечення якості, в якій основою побудови й функціонування системи управління якістю став процесний підхід. Слід погодитись з автором [13], який відзначає, що до цього моменту, фактично, переважав функціональний підхід. Така система змушувала персонал добре виконувати функції, але не орієнтувала на досягнення результату. Вимоги, зазначені у стандарті ISO 9001, сприяли прийняттю процесного підходу під час розроблення, запровадження та поліпшування результативності системи управління якістю для підвищення задоволеності замовника виконанням його вимог [14]. Управляючи процесами і постійно їх удосконалюючи, підприємство досягає високої ефективності своєї діяльності. В останній версії стандарту ISO 9001 від 2008 р. концепція процесного підходу залишилась базовою для організації системи управління якістю. Таким чином, застосування та поширення процесного підходу стало значним поворотом в управлінській думці сьогодення.

Проведені дослідження дозволили виділити вісім основних етапів еволюції в управлінні якістю, представлених на *рис. 1*.



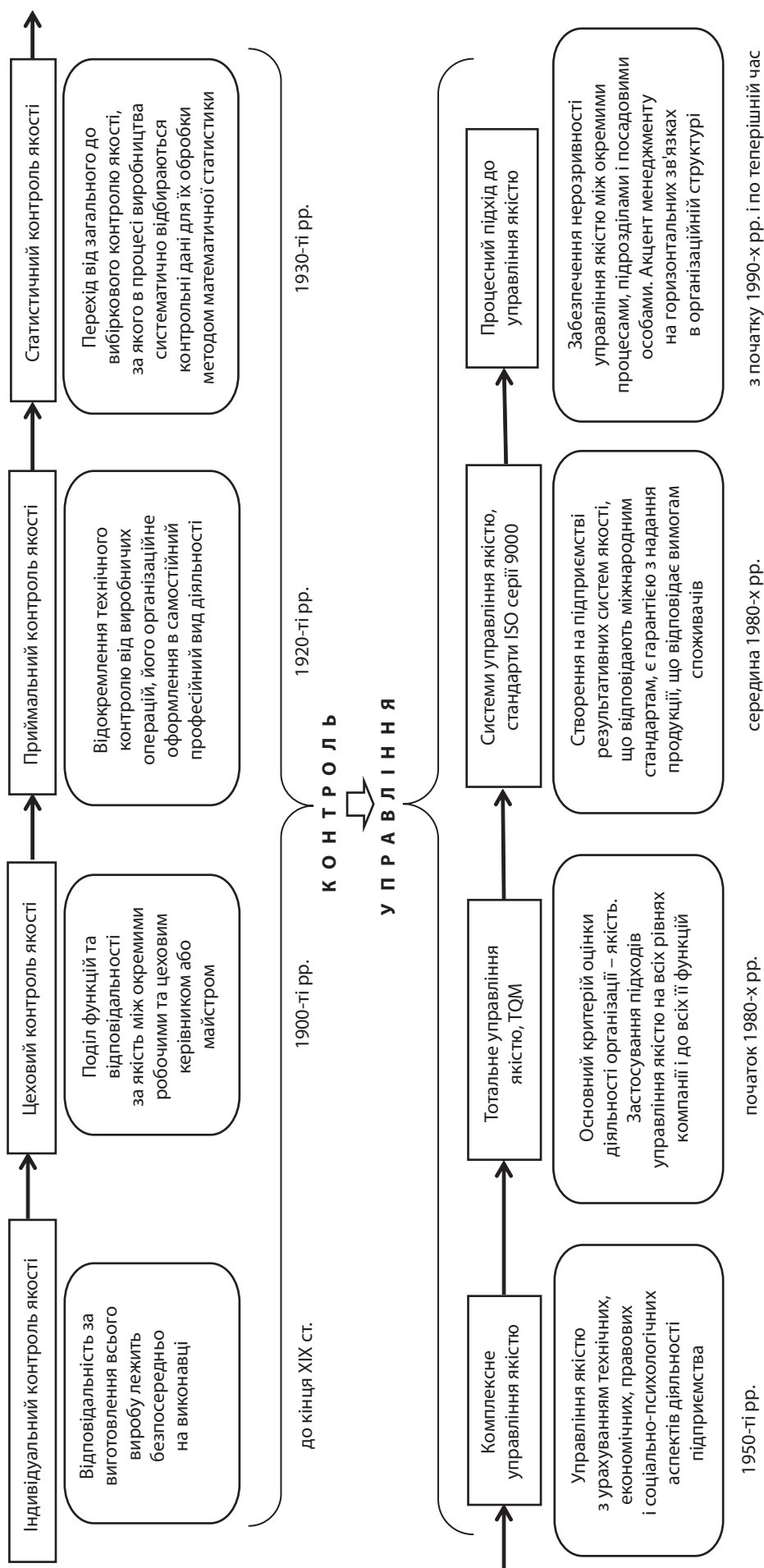


Рис. 1. Еволюція підходів до управління якістю

Примітка: складено авторами по [1, 2].

## ВИСНОВКИ

Проаналізувавши еволюційні етапи формування підходів до управління якістю, доходимо висновку, що їх історичний розвиток йшов у напрямку ускладнення та вдосконалення, від перевірки виробленого товару до системи загального управління якістю. Управління якістю здійснювалось відповідно до поставлених задач з урахуванням виробничих і технологічних досягнень та потреб свого часу, маючи несистематичний локальний характер. У наш час відбуваються глибокі зміни в суспільному способі виробництва, здійснюється нова інформаційна революція, що так чи інакше може позначитися на діяльності будь-якої компанії.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що процесний підхід, який був запропонований ще у 1920-х рр. представниками адміністративного менеджменту, сьогодні є основним підходом до управління якістю з метою успішного функціонування організації та відповідає вимогам сучасності. Він ґрунтується на основі застосування в межах організації системи процесів разом з їх ідентифікуванням і взаємодіями, а також керуванням ними для одержання бажаного результату [11].

Нами визначено такі еволюційні передумови, що сприяли запровадженню та поширенню процесного підходу до управління якістю:

- ✦ зазначені у міжнародному стандарті ISO 9001 вимоги, що сприяли прийняттю процесного підходу під час розробляння, запровадження та поліпшування результативності системи управління якістю для підвищення задоволеності замовника виконанням його вимог;
- ✦ потреба у створенні еластичної системи управління в умовах економічної нестабільності;
- ✦ необхідність у забезпеченні неперервного контролю зв'язків окремих процесів у межах системи процесів, а також їх поєднань і взаємодій;
- ✦ необхідність визначення причин і місця погіршення якості для більш ефективного прийняття рішень;
- ✦ потреба у запровадженні системи показників зі встановленням контрольних точок, що дозволяє здійснювати оцінку результативності окремого процесу, результату взагалі та задоволеності споживачів;
- ✦ потреба у формуванні єдиної мови та графічної інтерпретації опису діяльності, зрозумілих для усіх учасників процесу.

У подальших дослідженнях процесний підхід буде розглядатися з позиції розробки системи показників та оцінки результативності процесів системи управління якістю організації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Открытый портал о стандартах. Управление качеством: Принципы TQM [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.standard.ru/iso9000/iso9000-txt14.phtml>
2. Козицына Н. В. Мировая эволюция менеджмента качества / Н. В. Козицына // Управление качеством. – 2010. – № 5. – С. 39 – 42.

3. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента : учеб. пособие / Г. Я. Гольдштейн. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. – 148 с.

4. Ребрин Ю. И. Управление качеством : учеб. пособ. / Ю. И. Ребрин. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.

5. Редько Л. А. Всеобщее управление качеством. Принципы и содержание концепции TQM : учеб. пособ. / Л. А. Редько, В. В. Редько, И. В. Плотнокова. – [В 2-х ч. Ч. 1]. – Томск : Изд-во ТПУ, 2012. – 196 с.

6. Скрипко Л. Е. Процессный подход в управлении качеством : учеб. пособ. / Л. Е. Скрипко. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 105 с.

7. Latimer, J. Friendship among equals. Recollections from ISO's first fifty years / J. Latimer. – Geneva: ISO, 1997 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.iso.org/iso/ru/2012\\_friendship\\_among\\_equals.pdf](http://www.iso.org/iso/ru/2012_friendship_among_equals.pdf)

8. ISO 9000:2005. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (E). – Geneva: International Organization for Standardization, 2005. – 30 p.

9. ISO 9001:2008. Quality management systems – Requirements (E). – Geneva: International Organization for Standardization, 2008. – 27 p.

10. ISO 9004:2009 «Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach (E). – Geneva: International Organization for Standardization, 2009. – 46 p.

11. Гарин А. В. Нормирование качества. Выбор и применение стандартов ISO серии 9000 / А. В. Гарин. – [от 2010-02-08] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.klubok.net/article2375.html>

12. Проект «Система менеджмента качества». Стандарты ISO 9000. Развитие ISO 9000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.kpms.ru/Standart/ISO\\_Develop.htm#](http://www.kpms.ru/Standart/ISO_Develop.htm#)

13. Ксенчук Е. В. Процессный подход в управлении / Е. В. Ксенчук. – [Российский портал открытого образования] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://quality.eup.ru/DOCUM2/presentofkas.html>

14. Системы управления качеством. Вимоги (ISO 9001: 2008, IDT): ДСТУ ISO 9001: 2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001: 2001; чинний від 2009 09 01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 20 с. – (Національний стандарт України).

15. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елифеев. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

## REFERENCES

Goldshhteyn, G. Ya. *Osnovy menedzhmenta* [Principles of Management]. Taganrog: Izd-vo TRTU, 2003.

Garin, A. V. "Normirovanie kachestva. Vyor i primeneniye standartov ISO serii 9000" [Quality standards. Selection and application of ISO 9000]. <http://www.klubok.net/article2375.html>

ISO 9000:2005. *Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (E)*. Geneva: International Organization for Standardization, 2005.

ISO 9001:2008. *Quality management systems – Requirements (E)*. Geneva: International Organization for Standardization, 2008.

ISO 9004:2009 «Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach (E). Geneva: International Organization for Standardization, 2009.

Kozitsyna, N. V. "Mirovaia evoliutsiia menedzhmenta kachestva" [The global evolution of quality management]. *Upravlenie kachestvom*, no. 5 (2010): 39-42.

Ksenchuk, E. V. "Protsessnyy podkhod v upravlenii" [The process approach to management]. <http://quality.eup.ru/DOCUM2/presentofkas.html>

Latimer, J. "Friendship among equals. Recollections from ISO's first fifty years" / [http://www.iso.org/iso/ru/2012\\_friendship\\_among\\_equals.pdf](http://www.iso.org/iso/ru/2012_friendship_among_equals.pdf)

"Otkrytyy portal o standartakh. Upravlenie kachestvom: Printsipy TQM" [Open portal about standards. Quality Management: Principles of TQM]. <http://www.standard.ru/iso9000/iso9000-txt14.phtml>

"Proekt «Sistema menedzhmenta kachestva». Standarty ISO 9000. Razvitie ISO 9000" [The project "Quality Management System". The ISO 9000 standards. The development of ISO 9000.]. [http://www.kpms.ru/Standart/ISO\\_Develop.htm#](http://www.kpms.ru/Standart/ISO_Develop.htm#)

Redko, L. A., Redko, V. V., and Plotnikova, I. V. *Vseobshchee upravlenie kachestvom. Printsipy i sodержanie kontseptsii TQM* [Total Quality Management. The principles and content of the concept of TQM]. Tomsk: Izd-vo TPU, 2012.

Rebrin, Yu. I. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. Taganrog: Izd-vo TRTU, 2004.

Repin, V. V., and Eliferov, V. G. *Protsessnyy podkhod k upravleniiu. Modelirovanie biznes-protsessov* [The process approach to management. Modeling business processes]. Moscow: Mann, 2013.

*Systemy upravlinnia iakistiu* [Quality Management Systems]. Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2009.

Skipko, L. E. *Protsessnyy podkhod v upravlenii kachestvom* [The process approach to quality management]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2011.

УДК 338.24.01

## КАТЕГОРИЯ Й ПОНЯТТЯ «КОМУНІКАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»: ОНТОЛОГІЧНІ ВІДМІННОСТІ, ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

НАУМІК К. Г.

УДК 338.24.01

### Наумік К. Г. Категорія й поняття «комунікаційна діяльність»: онтологічні відмінності, особливості дослідження та розвитку

Автором проведено категоризацію та розвиток змісту поняття «комунікаційна діяльність». У класі категорії «діяльність», окрім комунікаційної, виділено виробничу, споживчу та пізнавальну. У класі категорії «комунікаційний» виділено комунікаційний процес, комунікаційну структуру, комунікаційну систему тощо. Об'єднання двох категорій – «діяльність» і «комунікація» – зумовило поєднання змісту двох відповідних понять. Автором визначено, що проблема співвіднесення поняття й категорії – це проблема співвіднесення змісту висловлень про деяку сутність (поняття) із самою сутністю (категорією). У роботі проаналізовано існуючі класичні визначення термінів «поняття» (процес поняттязації) і «категорія» (процес категоризації). Як наслідок, показано їх послідовність у процесі розвитку наукового дослідження. Автором досліджено особливості формування категорії та поняття, визначено їх взаємозв'язок у процесі створення науково-методологічного понятійного базису дослідження, розкрито функції понять та категорій у їх взаємозв'язку. Одна з основних функцій поняття, і, як наслідок, процесу поняттязації – це додання ясності для людського розуму форми явищу, що досліджується, шляхом виділення загального. Додатково автором виділено гносеологічний аспект пояснення категорій, коли явище пізнається раніше, ніж визначається сутність та буттєвий аспект пояснення категорій, коли сутність буття первинна.

**Ключові слова:** діяльність, категорія, категоризація, комунікаційна діяльність, комунікація, поняття, поняттязізація.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 18.

**Наумік Катерина Георгіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

УДК 338.24.01

UDC 338.24.01

### Наумік Е. Г. Категория и понятие «коммуникационная деятельность»: онтологические отличия, особенности исследования и развития

Автором проведена категоризация и развитие содержания понятия «коммуникационная деятельность». В классе категории «деятельность», кроме коммуникационной, выделены производственная, потребительская и познавательная. В классе категории «коммуникационный» выделен коммуникационный процесс, коммуникационная структура, коммуникационная система и др. Объединение двух категорий – «деятельность» и «коммуникация» – обусловило объединение содержания двух соответствующих понятий. Автором определено, что проблема соотношения понятия и категории – это проблема соотношения содержания высказываний о некотором сущем (понятии) с самим этим сущим (категорией). В работе проанализированы существующие классические определения терминов «понятие» (процесс поняттязації) и «категория» (процесс категоризації). Как следствие, показана их последовательность в процессе развития научного исследования. Автором исследованы особенности формирования категорий и понятий, определена их взаимосвязь в процессе создания научно-методологического понятийного базиса исследования, раскрыты функции понятий и категорий в их взаимосвязи. Одна из основных функций понятия, и, как следствие, процесса поняттязації – это придание понятной формы исследуемому явлению путем выделения общего. Дополнительно автором выделен гносеологический аспект объяснения категорий, когда явление познается раньше, чем определяется сущность и бытийный аспект объяснения категорий, когда сущность бытия первична.

**Ключевые слова:** деятельность, категория, категоризация, коммуникационная деятельность, коммуникация, понятие, поняттязізація.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 4. **Библ.:** 18.

**Наумік Катерина Георгіївна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

### Naumik Y. G. «Communication Activity» – Category and Notion: Ontological Differences, Specific Features of Study and Development

The article provides categorisation and development of the essence of the «communication activity» notion. It marks out in the «activity» category, apart from the communication one, production, consumption and cognitive. It marks out in the «communication» category the communication process, communication structure, communication system, etc. It states that joining two categories – «activity» and «communication» – caused joining the contents of two relevant notions. It also states that the problem of correlation of the notion and category is the problem of correlation of the content of statements about a certain notion with this category. It analyses the existing classical definitions of the terms «notion» (process of conceptuation) and «category» (process of categorisation). As a result, it shows consequence in the process of development of the scientific study. The article studies specific features of formation of categories and notions, identifies their correlation in the process of creation of scientific and methodological notional basis of the study and reveals functions of notions and categories in their correlation. It states that one of the main functions of the notion, and, as a result, of the process of conceptuation, is attaching a clear shape to the studies phenomenon through marking out the common. Additionally, the article specifies the gnosological aspect of explanation of categories, when the phenomenon is perceived earlier than the essence and existence aspect of category explanation are determined, when the essence of existence is prime.

**Key words:** activity, category, categorisation, communication activity, communication, notion, conceptuation.

**Pic.:** 5. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 18.

**Naumik Yekaterina G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

Ksenchuk, E. V. "Protsessnyy podkhod v upravlenii" [The process approach to management]. <http://quality.eup.ru/DOCUM2/presentofkas.html>

Latimer, J. "Friendship among equals. Recollections from ISO's first fifty years" / [http://www.iso.org/iso/ru/2012\\_friendship\\_among\\_equals.pdf](http://www.iso.org/iso/ru/2012_friendship_among_equals.pdf)

"Otkrytyy portal o standartakh. Upravlenie kachestvom: Printsipy TQM" [Open portal about standards. Quality Management: Principles of TQM]. <http://www.standard.ru/iso9000/iso9000-txt14.phtml>

"Proekt «Sistema menedzhmenta kachestva». Standarty ISO 9000. Razvitie ISO 9000" [The project "Quality Management System". The ISO 9000 standards. The development of ISO 9000.]. [http://www.kpms.ru/Standart/ISO\\_Develop.htm#](http://www.kpms.ru/Standart/ISO_Develop.htm#)

Redko, L. A., Redko, V. V., and Plotnikova, I. V. *Vseobshchee upravlenie kachestvom. Printsipy i sodержanie kontseptsii TQM* [Total Quality Management. The principles and content of the concept of TQM]. Tomsk: Izd-vo TPU, 2012.

Rebrin, Yu. I. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. Taganrog: Izd-vo TRTU, 2004.

Repin, V. V., and Eliferov, V. G. *Protsessnyy podkhod k upravleniiu. Modelirovanie biznes-protsessov* [The process approach to management. Modeling business processes]. Moscow: Mann, 2013.

*Systemy upravlinnia yakistiu* [Quality Management Systems]. Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2009.

Skipko, L. E. *Protsessnyy podkhod v upravlenii kachestvom* [The process approach to quality management]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2011.

УДК 338.24.01

## КАТЕГОРИЯ Й ПОНЯТТЯ «КОМУНІКАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»: ОНТОЛОГІЧНІ ВІДМІННОСТІ, ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

НАУМІК К. Г.

УДК 338.24.01

### Наумік К. Г. Категорія й поняття «комунікаційна діяльність»: онтологічні відмінності, особливості дослідження та розвитку

Автором проведено категоризацію та розвиток змісту поняття «комунікаційна діяльність». У класі категорії «діяльність», окрім комунікаційної, виділено виробничу, споживчу та пізнавальну. У класі категорії «комунікаційний» виділено комунікаційний процес, комунікаційну структуру, комунікаційну систему тощо. Об'єднання двох категорій – «діяльність» і «комунікація» – зумовило поєднання змісту двох відповідних понять. Автором визначено, що проблема співвіднесення поняття й категорії – це проблема співвіднесення змісту висловлень про деяку сутність (поняття) із самою сутністю (категорією). У роботі проаналізовано існуючі класичні визначення термінів «поняття» (процес поняттязації) і «категорія» (процес категоризації). Як наслідок, показано їх послідовність у процесі розвитку наукового дослідження. Автором досліджено особливості формування категорії та поняття, визначено їх взаємозв'язок у процесі створення науково-методологічного понятійного базису дослідження, розкрито функції понять та категорій у їх взаємозв'язку. Одна з основних функцій поняття, і, як наслідок, процесу поняттязації – це додання ясності для людського розуму форми явищу, що досліджується, шляхом виділення загального. Додатково автором виділено гносеологічний аспект пояснення категорій, коли явище пізнається раніше, ніж визначається сутність та буттєвий аспект пояснення категорій, коли сутність буття первинна.

**Ключові слова:** діяльність, категорія, категоризація, комунікаційна діяльність, комунікація, поняття, поняттязація.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 18.

**Наумік Катерина Георгіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

УДК 338.24.01

UDC 338.24.01

### Наумік Е. Г. Категория и понятие «коммуникационная деятельность»: онтологические отличия, особенности исследования и развития

Автором проведена категоризация и развитие содержания понятия «коммуникационная деятельность». В классе категории «деятельность», кроме коммуникационной, выделены производственная, потребительская и познавательная. В классе категории «коммуникационный» выделен коммуникационный процесс, коммуникационная структура, коммуникационная система и др. Объединение двух категорий – «деятельность» и «коммуникация» – обусловило объединение содержания двух соответствующих понятий. Автором определено, что проблема соотношения понятия и категории – это проблема соотношения содержания высказываний о некотором сущем (понятии) с самим этим сущим (категорией). В работе проанализированы существующие классические определения терминов «понятие» (процесс поняттязації) и «категория» (процесс категоризації). Как следствие, показана их последовательность в процессе развития научного исследования. Автором исследованы особенности формирования категорий и понятий, определена их взаимосвязь в процессе создания научно-методологического понятийного базиса исследования, раскрыты функции понятий и категорий в их взаимосвязи. Одна из основных функций понятия, и, как следствие, процесса поняттязації – это придание понятной формы исследуемому явлению путем выделения общего. Дополнительно автором выделен гносеологический аспект объяснения категорий, когда явление познается раньше, чем определяется сущность и бытийный аспект объяснения категорий, когда сущность бытия первична.

**Ключевые слова:** деятельность, категория, категоризация, коммуникационная деятельность, коммуникация, понятие, поняттязація.

**Рис.:** 5. **Табл.:** 4. **Библ.:** 18.

**Наумік Катерина Георгіївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

### Naumik Y. G. «Communication Activity» – Category and Notion: Ontological Differences, Specific Features of Study and Development

The article provides categorisation and development of the essence of the «communication activity» notion. It marks out in the «activity» category, apart from the communication one, production, consumption and cognitive. It marks out in the «communication» category the communication process, communication structure, communication system, etc. It states that joining two categories – «activity» and «communication» – caused joining the contents of two relevant notions. It also states that the problem of correlation of the notion and category is the problem of correlation of the content of statements about a certain notion with this category. It analyses the existing classical definitions of the terms «notion» (process of conceptuation) and «category» (process of categorisation). As a result, it shows consequence in the process of development of the scientific study. The article studies specific features of formation of categories and notions, identifies their correlation in the process of creation of scientific and methodological notional basis of the study and reveals functions of notions and categories in their correlation. It states that one of the main functions of the notion, and, as a result, of the process of conceptuation, is attaching a clear shape to the studies phenomenon through marking out the common. Additionally, the article specifies the gnosological aspect of explanation of categories, when the phenomenon is perceived earlier than the essence and existence aspect of category explanation are determined, when the essence of existence is prime.

**Key words:** activity, category, categorisation, communication activity, communication, notion, conceptuation.

**Pic.:** 5. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 18.

**Naumik Yekaterina G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [naumik@ukr.net](mailto:naumik@ukr.net)

Дефіцит ринкової економічної культури гостро відчувається й у галузі наукового аналізу економічних процесів, пов'язаних із трансформаціями. Проблеми в цій сфері починаються з використовуваного понятійного апарата. Поняття й терміни планової економіки визначали певну соціально-економічну реальність. У результаті зміни умов господарювання з'явився феномен некоректності вживання термінів стосовно об'єктів, які розвивалися, отримували новий зміст.

Сучасна наука розвивається інтенсивними темпами. Про це свідчить як тенденція збільшення чисельності докторів і кандидатів наук в економіці України (табл. 1), так і статистика винаходів.

ючих, формування нових понять або категорій. На жаль, практика написання й аналізу науково-дослідних робіт показує, що дослідники в багатьох випадках одночасно використовують той самий термін у комбінації зі словами «поняття» і «категорія», не завжди чітко виділяючи при цьому їхню функціональну різницю.

Метою публікації визначимо категоризацію та розвиток змісту поняття «комунікаційна діяльність».

Враховуючи науково-методологічну спрямованість публікації, виникла ідея навести базові визначення (табл. 2) і окреслити сферу дослідження системою основних першопричинних факторів формування понять і категорій взагалі (рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка підготовлених аспірантів/докторантів, Україна

Показник	Рік				
	1996	2000	2005	2010	2012
Кількість докторів	9974	10339	12014	14418	15592
Кількість кандидатів	58132	58741	68291	84000	84979
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт, млн грн	1111,7	1978,4	4818,6	9867,1	11252,7
Показники чисельності населення, тис. осіб	51297,1	49429,8	47280,8	45962,9	45633,6

Сучасне наукове знання розвивається не тільки кількісно, але і якісно. Вірне висловлення С. Мочерного, що сучасна наука деідеологізується, звільняється від застарілих положень політичної економії радянського періоду [8]. Але звільнення паралельне супроводжується плюралізмом суджень, іноді суперечливих і не завжди обґрунтованих. У той ж час Г. Щедровицький акцентує увагу на особливостях сучасної методології, її «принципі множинності вистав і знань», що стосуються одного об'єкта [9, с. 37]. Цей принцип Г. Щедровицький пояснює законом історичного розвитку онтології будь-якого об'єкта дослідження: «об'єкт буде справжнім лише з історично обмеженої точки зору». Таким чином, перед сучасним дослідником постає споконвічна дилема «бути або не бути» категорії, поняттю в існуючому значенні, розбудувувати їхню сутність чи ні.

Як сказав великий В. Гюго, «прorusуваючись уперед, наука безперестану перекреслює сама себе», але чи завжди доцільно «перекреслювати» те, що було накопичено? В основних вимогах до дисертацій і авторефератів дисертацій ВАК України сказане, що при описі новизни автор повинен показати відмінність отриманого результату від відомих раніше і його цінність для науки й практики. Справедливо зауваження, що «говорячи про новизну ідеї, не треба забувати відоме положення, що не всі нове є обов'язково прогресивним, так саме як і старе – консервативним» [19, с. 20].

Отримані нові наукові результати повинні бути теоретичною основою (фундаментом) вирішеного в дисертації наукового завдання або проблеми. Як правило, одним з видів «будівельного матеріалу» фундаменту наукового дослідження є основні категорії й поняття, відповідні до теми дисертації. Аналіз опублікованих авторефератів захищених дисертаційних робіт виявив, що більш, ніж 40% з них автори виділяють пунктом новизни розвиток існу-

Таблиця 2

Базові визначення

Базове слово	Визначення	Літературне джерело
Термін	Слово або словосполучення, назва певного поняття якої-небудь спеціальної галузі науки, техніки, мистецтва	[9]
Поняття	Форма (спосіб) узагальнення предметів і явищ	[16]
Категорія	Форма усвідомлення в поняттях загальних способів ставлення людини до світу, істотні властивості, що відображують найбільш загальні закони природи, суспільства й мислення	[16]

Фактори формування понять і категорій, що представлені на рис. 1, перебувають у тісній взаємодії один з одним. Вони пронизують один одного своїм інформаційним змістом, одночасно зберігаючи свою цілісність і визначаючи виникнення й розвиток наукових категорій і понять. Так, буття, життя, що складаються з речей, взаємодіють із людиною, проявляючи свою сутність у її свідомості й діяльності й визначаючи зміст категорій і понять за допомогою мови. Життя завжди втілюється в діяльності, яка обов'язково містить у собі елемент спілкування й збагачує значення понять і категорій. Особливість людської природи визначає існування потреби пізнання, завдяки якій люди вивчають буття, формують свою свідомість, збагачують мову й розбудовують категорії й поняття. С. Мочерний справедливо вважає, що результатом пізнавальної діяльності людини є створення абстракцій, *понять, категорій*, законів і теоретичних наукових систем [8].

<p><b>БУТТЯ</b> життя, існування, об'єктивна реальність, дійсність існуюча незалежно від <b>свідомості</b> людини</p>	о б м і н н и й	<p><b>СВІДОМІСТЬ</b> здатність людини відтворювати дійсність, об'єктивну реальність у <b>мисленні</b>, психічна діяльність як відбиття дійсності</p>	о б м і н н и й	<p><b>МОВА</b> система знаків, що об'єктивує <b>мислення</b>, служить для <b>передачі</b> <b>інформації</b>, обміну думками</p>
обмінний інформаційний потік				
<p><b>ЖИТТЯ</b> форма існування матерії, <b>реальна дійсність</b>, <b>діяльність</b> суспільства й людини в тих або інших <b>проявах</b></p>	і н ф о р м а ц і й н и й	<p><b>ДІЯЛЬНІСТЬ</b> динамічна система взаємодій людини зі світом, <b>реальною дійсністю</b> у процесі яких відбувається виникнення й втілення в об'єкті психічного образу й реалізація опосередкованих їм відносин суб'єкта в предметній дійсності</p>	і н ф о р м а ц і й н и й	<p><b>СПІЛКУВАННЯ</b> форма <b>життєдіяльності</b> людини, процес взаємодії людей, процес <b>передачі</b> <b>інформації</b></p>
<p><b>РІЧ</b> <b>окремий предмет</b>, обставина, <b>явище</b></p>	п о т і к	<p><b>СУТНІСТЬ</b> <b>внутрішній зміст</b> <b>предмету</b>, що виявляється в зовнішніх формах його існування, <b>прояву</b></p>	п о т і к	<p><b>ЯВИЩЕ</b> <b>зовнішній прояв</b>, що виявляється, вираження <b>сутності</b>, внутрішнього <b>змісту предмета</b>, те, в чому він виявляється</p>
обмінний інформаційний потік				
<p><b>ЛЮДИНА</b> жива істота, що втілює вищий рівень розвитку життя, що володіє <b>членороздільною мовою</b>, <b>мисленням і свідомістю</b>, здатністю створювати знаряддя й користуватися ними в процесі суспільної праці</p>		<p><b>ПІЗНАННЯ</b> <b>процес</b> збагнення закономірностей об'єктивного світу, творчої <b>діяльності людини</b>, що <b>формує її знання</b>, на основі яких виникають <b>потреби</b>, цілі, мотиви людських дій</p>		<p><b>ПОТРЕБА</b> <b>нестаток у чому-небудь</b>, що вимагає задоволення, стан індивіда, створюване нестатком в <b>об'єктах</b>, <b>необхідних для його</b> <b>існування й розвитку</b>, що й <b>виступає джерелом</b> його активності</p>

Рис. 1. Фактори розвитку сутності категорій і понять

Таким чином, буття, життя, річ, сутність, явище, діяльність, людина, свідомість, мова, пізнання, потреба (описані на рис. 1), – це деякі основні й обов'язково не єдині фактори, які визначають зміст і процес формування категорій і понять. На рис. 1 автором виділено ототожнення наведених понять, з метою підкреслити їх взаємозв'язок, який чітко простежується через співставлення визначень. Так, визначення поняття «пізнання» містить в собі поняття «потреба», а поняття сутність та явище є двома формами прояву окремих предметів – речей.

На наш погляд, проблема співвіднесення поняття й категорії – це проблема співвіднесення *змісту висловлювань* про деяке суще *поняття* із самим цим сущим – *категорія*.

Проаналізуємо існуючі класичні визначення термінів «поняття» і «категорія», представлені в *табл. 3*.

Термін «категорія» походить, насамперед, від грецького *Katēgoría*, що значить не тільки висловлення, але й ознака. Цікаво, що категорія, як правило, визначається через термін «поняття». Це нашої думку

про більш загальну природу понять і категорій. Аристотель ще багато століть назад говорив про загальну природу категорій, про те, що все знання можна звести до основних десятиох пар категорій: межа й безмежна, непарне й парне, єдине й безліч, праве й ліве, чоловіче й жіноче, що спочиває, і що рухається, пряме й криве, світло й тьма, гарне й дурне, квадратне й довгасте [2 – 4]. Великий внесок у вивчення сутності, змісту й функцій понять і категорій вніс Гегель. Він розумів категорії, як способи розуміння абсолютним духом свого предмета, загальні форми його саморозвитку й самовизначення, як «міцні вузли, що служать опорними й напрямними пунктами його» (духу або свідомості). Поняття Гегель розглядав у діалектичній єдності розвитку з реальністю, вважав, що воно виходить із сутності, а сутність у свою чергу – з буття. Значну роль поняття в науці підкреслював В. Ленін. За його думкою, поняття являють собою «вищий продукт мозку вищого продукту матерії» [6, т. 29, с. 149].

Членороздільна мова, мислення, свідомість, здатність створювати знаряддя й користуватися ними в про-

цесі суспільної праці – це особливості людини, що відрізняють її від інших живих істот. Психологія досліджує механізми людського мислення й визначає їх як процес пізнавальної діяльності, що характеризується узагальненим і опосередкованим відбиттям дійсності [10] або узагальнене пізнання об'єктивної дійсності [11].

ня одиничного об'єкта, події, переживання до деякого класу, яким можуть виступати вербальні й невербальні значення, символи, сенсорні й перцептивні еталони, соціальні стереотипи» [10].

Визначення термінів «поняття» (процес поняття) і «категорія» (процес категоризація) показують нам

Таблиця 3

Порівняльний аналіз визначень термінів «поняття» і «категорія»

КАТЕГОРІЯ	ПОНЯТТЯ
<b>ОТОТОЖНЕННЯ</b>	
<p><i>Від грецьк. Katēgoría висловлення; ознака</i></p> <p>– у філософії: <b>загальне поняття</b>, що відбиває найбільш істотні зв'язки й відносини реальної дійсності й пізнання. Група осіб, явищ, об'єднаних спільністю яких-небудь ознак [9];</p> <p>– у філософії: найбільш <b>загальні</b> й фундаментальні <b>поняття</b>, що відбивають істотні, загальні властивості й відносини явищ дійсності й пізнання [14];</p> <p>– <b>форми усвідомлення в поняттях</b> загальних способів ставлення людини до світу, <b>істотні</b> властивості, що відбивають найбільш загальні закони природи, суспільства й мислення [16]</p>	<p>– логічно оформлена <b>загальна думка</b> про клас предметів, явищ; ідея чого-небудь (поняття часу, поняття якості, поняття науки), вистава, відомості про що-небудь [9];</p> <p>– форма мислення, що відбиває істотні властивості, зв'язки й відносини предметів і явищ;</p> <p>– у логіці це думка, у якій узагальнюються й виділяються предмети деякого класу по певних загальних і в сукупності специфічних для них ознаках [14]. Одна з <b>форм відбиття світу</b> на шаблі пізнання, <b>пов'язаної із застосуванням мови</b>;</p> <p>– <b>форма</b> (спосіб) <b>узагальнення</b> предметів і явищ. П. називають також думку, що представляє собою узагальнення (і уявне виділення) предметів, введення їх до деякого класу за їхніми специфічними (у сукупності відмінними) ознакам [16];</p> <p>– одна з логічних форм <i>мислення</i>, вищий рівень узагальнення, характерний для <i>мислення словесно-логічного</i>. П. може бути конкретним і абстрактним. Найбільш абстрактні П. називають <b>категоріями</b> [10]</p>
Категорія = загальне поняття	Поняття = мовна форма категорії
<b>ФУНКЦІЯ</b>	
<p>У своєму необхідному взаємозв'язку <b>категорії утворюють систему</b>, що відтворює об'єктивну, що історично розвивається, взаємозалежність загальних способів відносин людини до світу, у яких <b>відбиваються форми буття природи й суспільного життя</b></p>	<p>Основна логічна функція поняття <b>виділення загального</b>, що досягається за допомогою відволікання від усіх особливостей окремих предметів даного класу; причому предмети того самого класу (атоми, тварини, рослини, суспільно-економічні формації й т. п.) можуть узагальнюватися в П. по різних сукупностях ознак</p>

Процес формування поняття психологія описує в такий спосіб: «поняття виникає зі звичайної вистави (контурів) шляхом уточнення, воно є результатом процесу мислення, за допомогою якого людина відкриває взаємозв'язку між предметами й подіями... Поняття виникає як сукупність основних ознак, що відсилають нас до предмета. Воно утворюється шляхом включення конкретного сприйняття або вистави в зміст вистави, що була раніше, асоціації зі словом. Точні поняття ми здобуємо шляхом визначення (дефініції). Це перерахування всіх істотних ознак поняття у формі судження (думки)». [12, с. 83 – 85].

Поняття – це однокореневе слово в російській мові з дієсловом «розуміти», яке у словнику С. І. Ожегова тожжно словам *усвідомлювати, осмислювати*, тобто робити більш чітким, певним, оформленим. Отже, одна з основних функцій поняття, і, як наслідок, процесу **поняття**, – це додання ясної для людського розуму форми досліджуваному явищу шляхом «**виділення загального**, яке досягається за допомогою відволікання від усіх особливостей окремих предметів даного класу» [10].

Також людське мислення здійснюється за допомогою **категоризації** – «психічного процесу віднесен-

ня їх послідовність у процесі мислення й наукового дослідження. Спочатку виділення в явищах буття загального і його з'ясування – поняття предмета дослідження. За поняттяцією впливає категоризація, яка полягає в «віднесенні одиничного об'єкта, події, переживання до деякого класу...». Цікаво помітити, що цим класом може бути інше поняття. Схематично взаємозв'язок поняттяції й категоризації можна представити таким процесом (рис. 2).

На рис 2 поняттяція зображена як первинний стосовно категоризації процес. Однак у дійсності це не так. У літературі виділяють два підходи пояснення першопричинності категорії й поняття. По-перше, гносеологічний аспект пояснення категорій, коли явище пізнається раніше, чим визначається сутність. Логіка першопричинності походження й розвитку ставить поняття на перше місце, перед категорією. У логічному записі це виглядає як  $A - B - C$  і близько до методу логіки індукції. По-друге, буттєвий аспект пояснення категорій полягає в тому, що сутність буття первинна, вона проявляється, і цей прояв люди пізнають через формування понять. Наприклад, до відкриття атому про нього нічого не знали, не мали поняття, але з цього не виходить, що

він не існував й не проявляв себе. Таким чином, явище й сутність існують одночасно, а категорія, у свою чергу, викликає формування поняття. Логічна формула пояснення взаємозв'язку категорій і понять  $C - B - A$ . Йому відповідає метод логічного пізнання – дедукція. Таким чином, взаєморозвиток явищ «категорія» і «поняття» можна представити діалектичним ланцюгом (рис. 3).

тез усієї дійсності або окремих її фрагментів. Для наукового обґрунтування розвитку тієї або іншої категорії (поняття) необхідно, виділяючи категорію, визначити систему понять, які ставляться до цієї категорії. Описуючи поняття, необхідно визначити перелік категорій, з якими це поняття пов'язане. Поняття як загальну думку про предмет слід аналізувати, використовуючи під-

1	2	3	4	5	6
БУТТЯ ОБ'ЄКТИВНА РЕАЛЬНОСТЬ	ПРЕДМЕТ РІЧ	ЯВИЩЕ	ПОНЯТИЗАЦІЯ – формування поняття, виділення загального в предметах даного класу	НАЗВА ПОНЯТТЯ УЗАГАЛЬНЕНИЙ КЛАС	КАТЕГОРИЗАЦІЯ за допомогою категорії (ознаки, характеристики), віднесення до більш загального класу поняття

Рис. 2. Взаємозв'язок понятизації й категоризації

– категорія –	– поняття –	– категорія –	....	– поняття – – ... –
– поняття –	– категорія –	– поняття –	....	– категорія – – ... –

Рис. 3. Діалектичний взаємозв'язок розвитку категорії та поняття

Розглянемо взаємозв'язок категорій й понять на прикладі терміна «комунікаційна діяльність». Термін «комунікаційна діяльність» визначається авторами порізнному (табл. 4).

ходи контент-аналізу: аналізувати ототожнення поняття, аналізувати функціональне призначення й відмінну рису. ■

Таблиця 4

Визначення терміна «комунікаційна діяльність»

Поняття «комунікаційна діяльність»	Ототожнення	Автор
Спільна діяльність учасників комунікації (комунікантів), у ході якої виробляється загальний (до певної межі) погляд на речі й дії з ними.	Спільна діяльність	[15]
Складна багатоканальна система взаємодії людей	Система взаємодії людей	[13]
Інформаційний вплив на внутрішнє й зовнішнє середовище підприємства з метою формування попиту й стимулювання збуту	Інформаційний вплив	[5]

Як поняття вищевказаний термін розкритий через дві категорії «комунікаційний» та «діяльність». У класі категорії «діяльність», окрім комунікаційної, можливо виділити ще виробничу, споживчу, пізнавальну та ін. У свою чергу, у класі категорії «комунікаційний» виділимо комунікаційний процес, комунікаційна структура, комунікаційна система та ін. Об'єднання двох категорій зумовило поєднання змісту двох понять. Таким чином, автором пропонується визначити зміст поняття «комунікаційна діяльність» як вид діяльності, динамічна система взаємодій людини із реальною дійсністю, у процесі яких відбувається створення єдиного соціально-економічного простору при збереженні індивідуальності кожного її елементу (рис. 4).

Узагальнюючою категорією в даному випадку буде діяльність, яка в свою чергу розкрита через категорію система. Система категорій, що визначає розвиток змісту поняття «комунікаційна діяльність» наведена на рис. 5.

Категорія й поняття пов'язані діалектичною єдністю. Функція поняття: формування загальної думки про предмет, явище. Функція категорії: розподіл і син-

## ЛІТЕРАТУРА

1. Наука та інновації / Державна служба статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Аристотель. Категории // Соч. в 4 т. – М. : Мысль, 1978. Т. 2. – С. 55.
3. Аристотель. Метафизика // Соч. в 4 т. – М. : Мысль, 1976. Т. 1. – С. 156, 177, 296.
4. Аристотель. Физика // Соч. в 4 т. – М. : Мысль, 1981. Т. 3. – С. 55.
5. Аристрахова М. Маркетинговые исследования коммуникационной деятельности / М. Аристрахова. – М., 2005. – С. 52 – 53.
6. Гегель Г. Наука логики / Г. Гегель. – М. : Мысль, 1970.
7. Кант И. Критика чистого разума / И. Кант // Соч. – М., 1964. Т. 3. – С. 172 – 175, 182.
8. Мочерний С. В. Методология экономического дослідження. – Экономическая теория / С. В. Мочерний. – Київ : Академія, 2003. – 328 с
9. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н. Ю. Шведовой. – М. : Рус.яз., 1990. – 921 с.



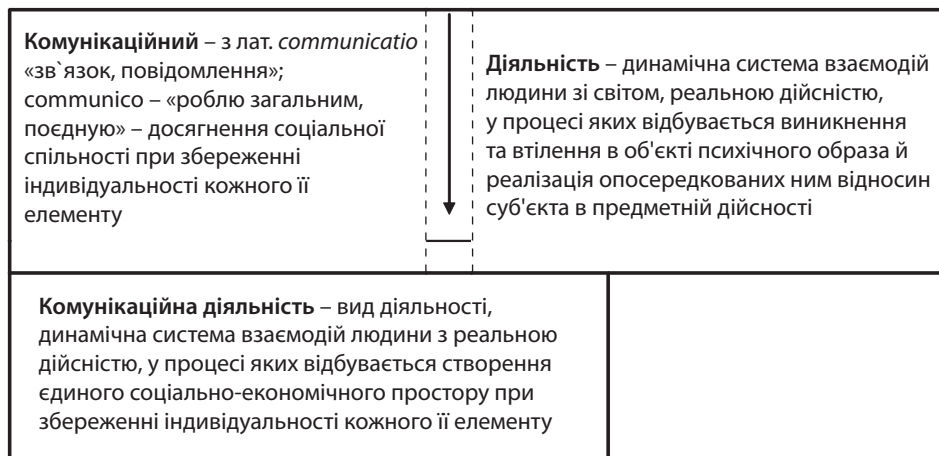


Рис. 4. Формування змісту поняття «комунікаційна діяльність»

БУТТЯ об'єктивна реальність комунікаційної діяльності	о б м і н н и й	СВІДОМІСТЬ суб'єктивне усвідомлення комунікаційної діяльності	о б м і н н и й	МОВА інструмент комунікаційної діяльності
обмінний інформаційний потік				
ЖИТТЯ діяльність суспільства й людини як умова реалізації самої комунікаційної діяльності	і н ф о р м а ц і й н и й	ДІЯЛЬНІСТЬ динамічна система взаємодій людини зі світом, реальною дійсністю	і н ф о р м а ц і й н и й	СПІЛКУВАННЯ форма життєдіяльності людини, процес взаємодії людей, процес передачі інформації
обмінний інформаційний потік				
РІЧ, ПРЕДМЕТ <b>Комунікаційна діяльність</b>	п о т і к	СУТНІСТЬ Динамічність, Соціальність Інформаційність, Символність, Змістовність, Суб'єктивність, Рефлексивність	п о т і к	ЯВИЩЕ Обмін, Зустріч, Контакт Взаємодія, Мережа, Зв'язок
обмінний інформаційний потік				
ЛЮДИНА Учасник комунікаційної діяльності	п о т і к	ПІЗНАННЯ Обмін інформацією, знаннями в процесі комунікаційної діяльності	п о т і к	ПОТРЕБА у інформації, взаємодії, обміні, створенні спільного - бажання поєднати

Рис. 5. Фактори розвитку сутності категорій й поняття «комунікаційна діяльність»

10. Психология. Словарь / Под общ.ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.

11. Реан А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 432 с., С. 65 – 77.

12. Конечный Р. Психология в медицине / Роберт Конечный, Милан Боухал // Авицендум; Медицинское изд-во. – Прага, 1983. – 406 с., С. 83 – 85.

13. Руденский Е. В. Социальная психология / Е. В. Руденский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (<http://psyera.ru/5313/obshchenie-kak-kommunikativnaya-deyatelnost>)

14. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров. – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – 1600 с.

15. Томас Самюэль Кун. Структура научных революций / Сост. В. Ю. Кузнецов. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605 с.

16. Филосовский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.

17. Философия: Учеб. пособие для студентов вузов / Авторский коллектив под рук. д-ра фил. наук, проф. Ю. В. Осичнюка, д-ра соц. наук, проф. В. С. Зубова. – К.: Фирма «Фита», 1994. – 384 с., С. 273 – 299.

18. Щедровицкий Г. П. Философия. Наука. Методология / Г. П. Щедровицкий. – М., 1996. – 641 с.

19. Як підготувати і захистити дисертацію на здобуття наукового ступеня. Методичні поради / Автор-упорядник Л. А. Пономаренко, доктор технічних наук, професор. – К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», «Толока», 2001. – 80 с.

## REFERENCES

- Aristotel. "Kategorii" [Categories]. In *Sochineniia v 4 tomakh*, vol. 2: 55. Moscow: Mysl, 1978.
- Aristotel. "Metafizika" [Metaphysics]. In *Sochineniia v 4 tomakh*, vol. 1: 156-177-296. Moscow: Mysl, 1976.
- Aristotel. "Fizika" [Physics]. In *Sochineniia v 4 tomakh*, vol. 3: 55. Moscow: Mysl, 1981.
- Aistrakhova, M. *Marketingovye issledovaniia kommunikatsionnoy deiatelnosti* [Market research and communication activities]. Moscow, 2005.
- Filosofskiy slovar* [Philosophical Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1987.
- Gegel, G. *Nauka logiki* [Science of Logic]. Moscow: Mysl, 1970.
- Konechnyy, R., and Boukhal, M. *Psikhologiya v meditsine* [Psychology in medicine]. Praga: Avitsentsum, 1983.
- Kun, T. S. *Struktura nauchnykh revoliutsiy* [The Structure of Scientific Revolutions]. Moscow: ACT, 2003.
- Kant, I. *Kritika chistogo razuma* [Critique of Pure Reason]. Moscow, 1964.
- Mochernyi, S. V. *Metodolohiia ekonomichnoho doslidzhennia. Ekonomichna teoriia*. [The methodology of economic research. Economics]. Kyiv: Akademiia, 2003.
- Ozhegov, S. I. *Slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Russkiy iazyk, 1990.
- Osichniuk, Yu. V., and Zubov, V. S. *Filosofia* [Philosophy]. Kyiv: Fita, 1994.
- Psikhologiya. Slovar* [Psychology. Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1990.
- Ponomarenko, L. A. *Yak pidhotuvaty i zakhystryt dyser-tatsiiu na zdobuttia naukovoho stupenia. Metodychni porady* [How to prepare and defend a thesis for the degree. Methodical advice]. Kyiv: Redaktsiia Biuletenu VAK Ukrainy; Toloka, 2001.
- Rudenskiy, E. V. "Sotsialnaia psikhologiya" [Social psychology]. <http://psyera.ru/5313/obshchenie-kak-kommunikativnaya-deyatelnost>
- Rean, A. A., Bordovskaia, N. V., and Rozum, S. I. *Psikhologiya i pedagogika* [Psychology and Pedagogy]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Shchedrovitskiy, G. P. *Filosofia. Nauka. Metodologiya*. [Philosophy. Science. Methodology]. M., 1996.
- Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar* [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1981.